SalvaTerra

Mission d'analyses pour la sélection et l'identification d'appuis à des filières agricoles porteuses dans les zones d'intervention du Projet PIC2

-

Livrable 1 - Rapport d'établissement

Méthodologie de travail et chronogramme de mission affiné

Projet Pôles Intégrés de Croissance et Corridors (PIC2)

Décembre 2017

Sommaire

1. Contexte et objectifs de la mission 3
2. Approche générale 4
3. Méthodologie 5
4. Chronogramme de mission affiné 9

1. Contexte et objectifs de la mission

Le Projet Pôles Intégrés de Croissance et Corridors (PIC2) a été lancé en mars 2015 pour une durée initialement prévue de quatre ans. Le Projet PIC2 a pour objectif général de contribuer à la relance et à la croissance économique basée sur le développement du secteur privé dans trois régions cibles : Diana au Nord, Atsimo Andrefana au Sud-Ouest et Anosy au Sud de Madagascar.

La sous-composante 2.4 du Projet PIC2 « Promouvoir le développement durable de l'agribusiness » (6,5 M$) vise à appuyer le développement et la compétitivité de filières d'agribusiness sélectionnées disposant d'avantages comparatifs, de forts potentiels de marchés à l'exportation, de potentialités intéressantes pour les investissements privés ainsi que d'impacts significatifs sur la réduction de la pauvreté.

Les activités mises en œuvre par le PIC2 dans le domaine de l'agribusiness portent notamment sur : (i) la mise à jour des réglementations et normes, (ii) le renforcement de l'information et de la coordination dans les chaînes de valeurs ciblées, et (iii) des appuis aux producteurs, à travers l'encadrement technique et socio-organisationnel ou encore des dotations en intrants et équipements, en partenariat avec le secteur privé.

Les principaux indicateurs de résultat pour cette composante sont le nombre de bénéficiaires, le revenu des producteurs, le nombre d'emplois créés, le volume et la valeur des exportations des produits issus des filières appuyées.

Le Projet PIC2 appuie notamment la filière cacao en région Diana, les filières coton et aquaculture (concombre de mer et algues) en région Atsimo Andrefana et la filière baie rose en région Anosy. Les actions du PIC2 sur ces filières impliquent notamment des opérateurs économiques volontaires et visent à apporter des solutions innovantes et durables à un certain nombre de problématiques rencontrées sur ces filières d'agribusiness. Le PIC2 a également initié des initiatives pilotes, des études et/ou des phases de test pour d'autres filières telles que le Pois du Cap, le Moringa, l'*Arundo donax* ou encore l'Ylang Ylang.

Dans le cadre de la préparation d'une deuxième phase pour le PIC2 (appelée PIC2-2) qui doit démarrer en 2019, le Projet souhaite identifier de nouvelles filières d'agribusiness à appuyer et préciser les stratégies et modalités d'intervention sur ces dernières.

Un Consultant individuel de niveau international a donc été recruté pour mener des études de filières agribusiness (et capitaliser sur les études existantes) dans les trois régions cibles du PIC2 (Anosy, Atsimo Andrefana et Diana). Les principaux objectifs de la mission du consultant sont les suivants :

- Identifier et recommander les filières appropriées à appuyer par le Projet dans les trois régions cibles dans sa phase ultérieure (PIC2-2) et ;
- Elaborer/proposer une stratégie globale et des plans d'actions pour le développement de chacune de ces filières et pour les interventions futures dans le cadre du PIC2-2.

Ce dernier travaillera notamment en étroite collaboration avec les équipes du PIC2 à Antananarivo et dans les régions ainsi qu'avec le Comité national de pilotage du Projet, en particulier avec le Ministère en charge de l'Agriculture et le Ministère en charge du commerce et de l'industrie. La mission sera également conduite en coordination avec les équipes de la Banque mondiale, principal bailleur de fonds du Projet PIC2.

2. Approche générale

Le consultant adoptera une approche basée sur l'analyse des filières et des chaînes de valeur (FAO, 2005[1]) en mettant notamment l'accent sur les potentialités de développement de ces dernières au regard des marchés existants, en particulier à l'international.

La logique d'intervention du PIC2 étant notamment basée sur un appui au développement du secteur privé, le consultant veillera à identifier les principaux opérateurs économiques de chaque filière et interagira avec ces derniers à toutes les étapes de la mission.

Les principales filières d'agribusiness porteuses dans les trois régions ciblées par le PIC2 seront identifiées et feront l'objet d'un diagnostic. La sélection des filières à appuyer dans le cadre du PIC2-2 se fera en coordination avec les équipes du PIC2, sur la base des diagnostics réalisés et en utilisant des critères objectifs qui seront déterminés précisément au cours de la mission.

Un nombre restreint de filières sélectionnées feront ensuite l'objet de diagnostics plus approfondis et des stratégies de développement à court et moyen terme seront proposées pour chaque filière. Enfin, des plans d'actions de développement et d'intervention pour le PIC2-2 seront proposés pour chaque filière.

Les données utiles pour atteindre les objectifs de la mission seront collectées à travers quatre sources d'informations principales :

- Les documents élaborés dans le cadre du PIC et du PIC2, notamment les études de filières, les propositions d'appuis et les rapports d'activités.
- Les documents et informations disponibles sur internet et auprès d'entités internationales et nationales impliquées dans les filières agricoles à Madagascar (Ministères, Organisations internationales, ONG, recherche, secteur privé, etc.).
- Les statistiques nationales et internationales disponibles sur la production, l'exportation et les prix des produits des filières étudiées.
- Des entretiens semi-structurés, des focus group et des réunions à la capitale et au sein des trois pôles d'intervention du PIC2 avec des opérateurs économiques des filières, des producteurs, des bailleurs de fonds, des organisations internationales, des ONG, des experts, etc.

Dans la mesure du possible et en fonction des données disponibles, les diagnostics et analyses des filières d'agribusiness porteront notamment sur les aspects suivants :

- Caractéristiques agronomiques : variétés, conditions de production agro-écologiques, itinéraires techniques, etc.
- Historique des chaines de valeur : trajectoire de développement, stratégies passées/actuelles, etc.
- Production : quantités produites, localisation de la production, place dans les systèmes de production, organisation de la production, itinéraires techniques pratiqués et facteurs de production, appuis à la production, principales contraintes à la production, etc.
- Transformation (le cas échéant) : types de produits, volumes, organisation, matériel nécessaire, contraintes, etc.
- Commercialisation : acteurs, circuits nationaux et internationaux de commercialisation, organisation de la commercialisation, modalités de transport, prix et taxes, contraintes à la commercialisation, etc.

[1] FAO. 2005. L'approche filière – Analyse fonctionnelle et identification des flux. Italie, Rome, 23 p.

- Consommation : principaux marchés domestiques et d'export, niveaux de qualité recherchés sur ces différents marchés, place de Madagascar dans le marché mondial, niveau de couverture de la demande domestique, volumes concernés, taxes domestiques et/ou à l'exportation, contraintes à l'exportation, etc.
- Aspects réglementaires et légaux : identification et analyse des points clefs des textes de lois ayant un impact sur le développement des chaines de valeur.
- Goulets d'étranglement : identification des goulets d'étranglement et des pistes d'amélioration.
- Analyse SWOT : forces, faiblesses, opportunités et menaces.

3. Méthodologie

La méthodologie qui sera développée dans le cadre de la mission du consultant implique huit étapes successives présentées succinctement ci-dessous :

1. Elaboration de la méthodologie et du chronogramme de mission affiné (2 hj).

Il s'agit de l'élaboration du premier livrable (L1) de la mission sous la forme d'un rapport d'établissement présentant l'approche, la méthodologie et le chronogramme de mission.

Ce livrable est remis 5 jours après la signature du contrat.

2. Collecte et analyse de la documentation disponible (3 hj)

Le consultant collectera d'abord auprès du PIC2 toute la documentation disponible et pertinente sur le volet agribusiness du Projet, notamment les études de filières existantes (cacao, coton, vanille, poivre, anacarde, fruit, langouste, miel, etc.), les rapports d'activités, etc.

Ces documents seront consultés et analysés avec attention pour notamment identifier les filières déjà bien documentés et celles pour lesquelles le PIC2 possède moins de données et de connaissances. L'analyse des rapports d'activités permettra au consultant de mieux contextualiser son intervention dans le cadre des activités récentes du PIC2 et d'identifier les actions qui ont bien fonctionné et celles sur lesquelles des difficultés ont été rencontrées.

Le consultant collectera également des documents pertinents sur internet et auprès de personnes ressources et d'entités internationales et nationales engagées dans le secteur agricole et de l'agribusiness. La revue bibliographique sera aussi complète que possible et concernera une large gamme de documentation : études de filières, articles scientifiques, rapports techniques, données statistiques de production, commercialisation, consommation et exportation, documents stratégiques, textes de lois, documents de projets, etc.

Un point particulièrement important consistera à identifier et le cas échéant à analyser les éventuelles études de filières déjà réalisées à Madagascar et en particulier dans les trois régions d'intervention du PIC2.

L'analyse de la documentation débutera au début de la mission et se poursuivra ensuite tout au long des différentes étapes de travail, notamment lors des missions de terrain et pendant la rédaction des livrables.

3. Première mission à Madagascar (15 hj)

La première mission à Madagascar, d'une durée de 15 jours, aura pour principal objectif de collecter des informations et des données sur les filières d'agribusiness porteuses dans les trois régions d'action du PIC2.

La mission débutera par une réunion de cadrage avec le PIC2 pour préciser certains éléments de contexte importants pour la mission, identifier les personnes à rencontrer et planifier les entretiens à conduire. Le consultant conduira ensuite des entretiens semi-structurés avec les catégories d'acteurs suivantes, en particulier avec les personnes les mieux informées au sein de chaque structure sur les filières d'agribusiness à Madagascar (les structures citées le sont à titre indicatif):

- Opérateurs économiques impliqués dans des filières d'agribusiness : Masoumine Trade, Société commerciale et industrielle de Madagascar (SCIM), Moringa Wave, Arcadie, Biolandes, SOGRAIM, société Les fruits de Madagascar, Havamad, société Jacaranda, Ramaex, Bionex, etc.
- Organisations internationales : Banque mondiale (BM), Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), Organisation des Nations unies pour le développement industriel (ONUDI), Programme des Nations unies pour le développement (PNUD), Fonds international de développement agricole (FIDA), Union européenne (UE), etc.
- Agences de coopération bilatérales : Agence française de développement (AFD), HELVETAS Swiss Intercooperation, Agence de coopération internationale allemande pour le développement (GIZ), Agence des États-Unis pour le développement international (USAID), etc.
- Organisations non gouvernementales : Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières (AVSF), GRET, Agrisud International,

4) Rédaction du livrable 2 - Rapport de diagnostic (8 hj)

Au retour de la première mission à Madagascar, le consultant disposera des informations et données nécessaires pour présenter une liste de filières porteuses potentielles et une grille de critères clés hiérarchisés permettant d'identifier les filières porteuses à appuyer dans le cadre du PIC 2-2.

Pour chacune des filières, un premier diagnostic sera présenté. Sans être exhaustif, il intègrera une présentation générale de la filière et des marchés internationaux existants et potentiels, une description des principaux acteurs de la filière de l'aval à l'amont, une analyse des principales étapes de production, de commercialisation et d'export ainsi qu'une analyse SWOT des forces, faiblesses, opportunités et contraintes.

Le livrable 2 sera remis au PIC2 sous format électronique au plus tard à la mi-janvier 2018

5) Deuxième mission à Madagascar (21 hj)

Après la remise du livrable 2 et en fonction des informations qui auront pu être recueillies sur chacune des filières, le consultant se concertera avec les équipes du PIC2 pour organiser et planifier la seconde mission à Madagascar. Il s'agira notamment de sélectionner les filières à appuyer dans le cadre du PIC 2-2 et d'identifier plus précisément les informations restant à collecter pour chacune d'entre elles.

Le consultant devrait notamment se rendre à Madagascar pour participer à une mission de la Banque mondiale programmée à la mi-janvier dans le cadre du processus de formulation du document de projet PIC 2-2.

Si quelques entretiens complémentaires pourront être programmés en début de mission à Tananarive avec des opérateurs économiques, l'essentiel du travail sera en principe réalisé dans les trois régions d'intervention du PIC2 : Diana, Atsimo Andrefana et Anosy.

Le consultant conduira notamment des visites de terrain dans les principales zones de production des filières sélectionnées pour collecter des informations auprès des producteurs dans l'objectif d'identifier les principales contraintes et difficultés rencontrées par ces derniers sur lesquelles le PIC 2-2 pourrait intervenir. Des entretiens individuels et des focus group permettront notamment de préciser les différents itinéraires techniques existants, les circuits de commercialisation et d'affiner les comptes d'exploitation des producteurs par filière.

Des entretiens seront également menés avec les équipes locales du PIC2, avec des représentants des autorités locales, des collectivités territoriales ainsi qu'avec les services des douanes et d'appui déconcentrés dans le secteur agricole. Enfin, le consultant interagira avec les différents opérateurs économiques des filières actifs dans les régions concernées pour préciser et cibler les appuis les plus pertinents envisageables dans le cadre du PIC 2-2.

6) Rédaction du livrable 3 - Rapport de mission (8 hj)

A son retour de la deuxième mission à Madagascar, le consultant disposera d'une liste courte de filières porteuses à appuyer dans le cadre du PIC 2-2. Ces dernières auront été sélectionnées définitivement en coordination avec l'équipe du PIC2, sur la base des critères définis et du diagnostic.

Pour chacune de ces filières, le consultant proposera dans le livrable 3 un diagnostic sommaire, comprenant notamment des quantifications fiables sur la production, la transformation, la commercialisation et l'exportation (dans la mesure du possible et en fonction des données existantes), une cartographie des acteurs clés et une identification des défis majeurs de chaque filière à chaque maillon de la chaîne de valeur, incluant les contraintes en matière d'infrastructures (pistes rurales, irrigation…), d'organisation des acteurs de la filière, etc.

Le livrable 3 proposera une identification affinée des marchés cibles prioritaires au niveau national et international à développer, incluant notamment une présentation des données et caractéristiques clefs relatives à ces marchés ;

Enfin, pour chacune des filières sélectionnées, une première ébauche de stratégie globale de développement sera proposée avec notamment une présentation de grands axes d'interventions envisageables à court et moyen terme aux différents niveaux de la filière. Ces stratégies devront notamment être élaborées aux regards des objectifs de la sous-composante agribusiness du PIC2 et ainsi viser des résultats mesurables au travers des indicateurs clés du PIC2.

Le livrable 3 sera remis au PIC2 sous format électronique fin février 2018.

7) Rédaction du livrable 4 Rapport final (14 hj)

Sur la base des informations collectées au cours de la deuxième mission à Madagascar, des diagnostics de filières élaborés et des échanges avec les équipes du PIC2 et les opérateurs économiques, le consultant rédigera le quatrième et dernier livrable appelé rapport final.

Dans ce dernier, le consultant consolidera notamment les stratégies de développement pour chaque filière. Ces stratégies seront ensuite déclinées en plans d'actions qui préciseront notamment les interventions potentielles pour le PIC2-2.

Ainsi, le rapport final comprendra des propositions concrètes de stratégies d'appui aux opérateurs privés pour le PIC 2-2 selon une approche chaîne de valeur, y compris pour le développement des marchés nationaux et internationaux. Les plans d'actions proposés intègreront éventuellement des propositions

justifiées de renforcement de capacités des organisations dans les filières, de dotations en intrants et/ou équipements, de réhabilitation d'infrastructures, d'appuis à la promotion des produits des filières, etc.

Ces plans d'actions devront notamment inclure des chiffrages et des budgets estimatifs ainsi qu'un timing indicatif de mise en œuvre pour chaque activité et sous-activité proposée.

Enfin, le rapport devra présenter des propositions de partenariats à mettre en place, avec des partenaires techniques et financiers ainsi qu'avec des opérateurs privés des filières, notamment en termes de partages de coûts ou de partenariats public-privé pour la mise en œuvre des appuis.

Le livrable 4 sera remis sous une forme provisoire au PIC2 sous format électronique au plus tard mi-avril 2018.

8) Prise en compte des commentaires sur le rapport final et restitution finale à Madagascar (9 hj)

Le rapport final (livrable 4) fera éventuellement l'objet de commentaires et d'ajustements écrits par les équipes du PIC2 dans un délai maximum de deux semaines après l'envoi du document provisoire par le consultant.

Ce dernier aura ensuite une semaine pour intégrer les commentaires écrits du PIC2 sur le livrable 4. Pour clôturer sa prestation, le consultant se rendra à Madagascar au plus tard fin avril pour échanger avec les équipes du PIC2 et intégrer les ajustements demandés sur le document qui sera alors soumis au PIC2 sous sa forme définitive. Une restitution finale auprès des équipes du PIC2 et des partenaires du Projet sera alors organisée pour présenter les résultats clés de la prestation du consultant.

4. Chronogramme de mission affiné

Le chronogramme de mission affiné est présenté ci-dessous. Il s'échelonne sur 22 semaines de la fin du mois de novembre 2017 à la fin du mois d'avril 2018 pour un volume total de 80 hommes-jour de travail dont 45 passés en mission à Madagascar (étapes 3, 5 et 8). Les huit étapes décrites dans la section précédente sont affichées ainsi que les dates de remise des différents livrables.

	Semaines																				
	27-nov	04-déc	11-déc	18-déc	25-déc	01-janv	08-janv	15-janv	22-janv	29-janv	05-févr	12-févr	19-févr	26-févr	05-mars	12-mars	19-mars	26-mars	02-avr	09-avr	16-avr	23-avr
Etapes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
1. Elaboration de la méthodologie et du chronogramme de mission affiné	2 hj			Période des fêtes de fin d'année																		
2. Collecte et analyse de la documentation disponible	3 hj																					
3. Première mission à Madagascar	15 hj																					
4. Rédaction du livrable 2 (L2) - Rapport de diagnostic						*8 hj*																
5. Deuxième mission à Madagascar								21 hj														
6. Rédaction du livrable 3 (L3) - Rapport de mission											*8 hj*											
7. Rédaction du livrable 4 (L4) - Rapport final															*14 hj*							
8. Corrections au rapport final et restitution finale à Madagascar																					9 hj	

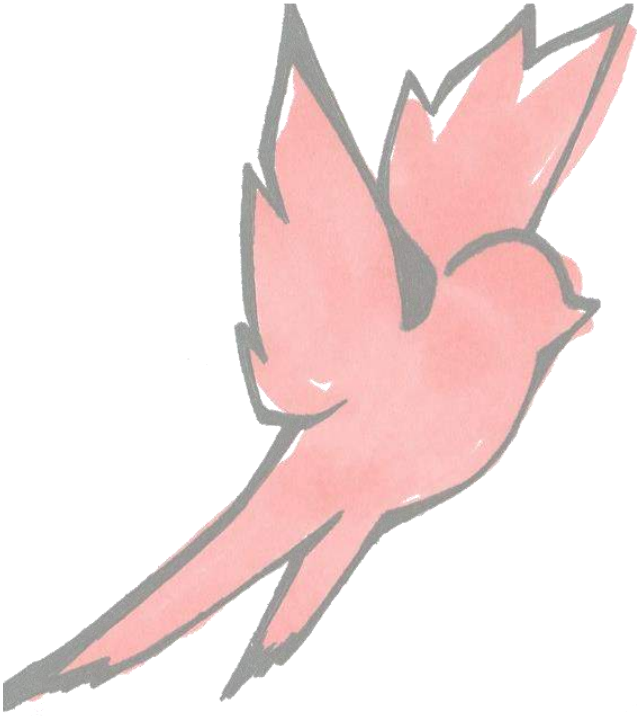
L1 - Rapport d'établissement

L2 - Rapport de diagnostic

L3 - Rapport de mission

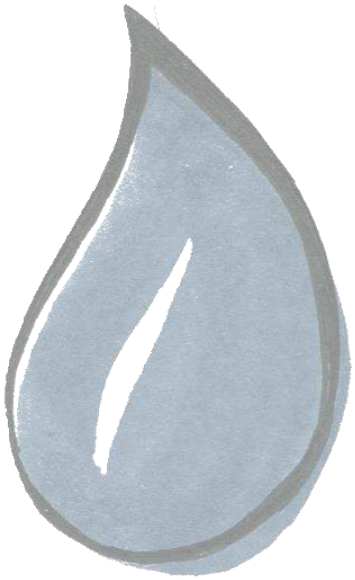
L4 - Rapport final (version provisoire)

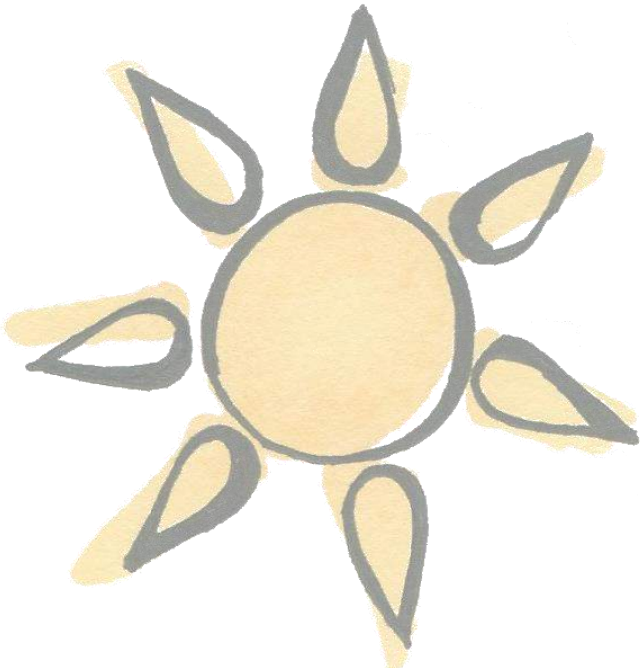
L4 - Rapport final (version finale)



Décembre 2017

SAS SalvaTerra
6 rue de Panama
75018 Paris I France
Tél : +33 (0)6 89 80 54 02
Email : a.chakib@salvaterra.fr
Web : www.salvaterra.fr
Vidéo : www.salvaterra.fr/fr/video





Mission d'analyses pour la sélection et l'identification d'appuis a des filières agricoles porteuses dans les zones d'intervention du projet PIC2

-

Livrable 2 - Rapport de diagnostic

Présentation d'une liste de filières porteuses et d'une matrice de critères de sélection

Projet Pôles Intégrés de Croissance et Corridors (PIC2)

PÔLES INTÉGRÉS DE CROISSANCE

Janvier 2018

Sommaire

Sigles et acronymes 3
Résumé exécutif 5
1. Introduction 11
2. Méthodologie 13
2.1. Collecte et analyse des données 13
2.2. Sélection et priorisation des filières 13
3. Liste longue des filières par région 16
4. Filières écartées sur la base de critères « éliminatoires » 16
5. Présentation et analyse succincte des principales filières porteuses 23
5.1. Anacarde / noix de cajou 23
5.2. Arachide 27
5.3. Café (robusta) 31
5.4. Fruits 36
5.5. Girofle 41
5.6. Huiles essentielles 45
5.7. Litchi 50
5.8. Miel 54
5.9. Moringa 58
5.10. Pois du Cap et autres grains secs 62
5.11. Poivre 67
5.12. Stevia 72
5.13. Vanille 75
6. Synthèse de la priorisation des filières 79
7. Informations complémentaires à collecter 83
8. Conclusion 83
Annexes 85
8.1. Liste des institutions et personnes rencontrées pendant la mission à Tananarive 85

Sigles et acronymes

Sigles	Signification
ADAPS	Association pour le développement de l'agriculture et du paysannat du Sambirano
AFD	Agence française de développement
BM	Banque mondiale
CBI	*Center for the Promotion of Imports from developing countries*
CIRAD	Le Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement
CMCS	Centre malgache de la canne et du sucre
CNC	Conseil national cacao
CTHT	Centre technique horticole de Tamatave
FAO	Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture
FENAM	Fédération Nationale des Apiculteurs Malagasy
FOFIFA	Centre national de la recherche appliquée au développement rural
GACM	Groupement des acteurs du cacao de Madagascar
GEL	Groupement des exportateurs de litchi
GIZ	Agence de coopération internationale allemande [*Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit*]
ICO	Organisation internationale du café
ITC	*International Trade Center*
PAD	*Project Appraisal Document*
PIC2	Projet Pôles Intégrés de Croissance et Corridors
MAPS	Mesures d'accompagnement du protocole sucre (projet)
MGA	Ariary malgache
MPAE	Ministère auprès de la Présidence chargé de l'agriculture et de l'élevage
Mt	Millions de tonnes
M$US	Millions de dollars américains
OEPA	l'Observatoire économique de la pêche et de l'aquaculture
$US	Dollars américains
SRAT	Schéma régional d'aménagement du territoire

SUCOMA	Sucrerie complant de Madagascar
UE	Union européenne
USAID	Agence des États-Unis pour le développement international

Résumé exécutif

➔ Contexte et objectifs de la mission

Le Projet Pôle intégré de croissance et corridors (PIC2) actuellement dans sa phase 1 (dite PIC2-1) prépare activement sa prochaine phase (PIC2-2), qui devrait être mise en œuvre pendant cinq ans à partir de 2019 dans trois régions à Madagascar : DIANA, Atismo Andrefana et Anosy.

Le Projet actuel (PIC2-1) présente une composante agribusiness qui, depuis 2015, a appuyé différentes filières agricoles dans les régions cibles, à savoir la filière cacao en région DIANA, la filière coton et la filière aquaculture (concombre de mer et algues) en région Atsimo Andrefana et la filière baie rose en région Anosy.

Dans une logique de diversification de ses interventions et d'optimisation de ses impacts sur les exportations, les revenus des producteurs et l'emploi, le Projet cherche à identifier de nouvelles filières d'agribusiness porteuses à appuyer dans le cadre du PIC2-2. Ainsi, un consultant international a été recruté en décembre 2017 pour apporter un appui dans l'identification, la sélection et la priorisation de nouvelles filières d'agribusiness à appuyer sous PIC2-2.

Une première mission de deux semaines a été menée à Tananarive du 1er au 13 décembre 2017. Le consultant a ainsi pu se familiariser avec le contexte du projet, rencontrer les équipes du PIC2 et leurs principaux partenaires, notamment la Banque mondiale et le MPAE. Il a également pu mener des entretiens et avoir des échanges avec des opérateurs impliqués sur des filières d'agribusiness, des bailleurs de fonds et divers acteurs impliqués dans des projets de développement. Enfin, le consultant a collecté et analysé des documents et rapports techniques relatifs à différentes filières agricoles à Madagascar et plus particulièrement dans les régions cibles du PIC2.

Les objectifs de cette première mission étaient les suivants :

- Proposer une première liste de filières porteuses potentielles à appuyer sous le PIC2-2.
- Présenter un premier diagnostic sommaire des filières proposées.
- Présenter une matrice de critères simples permettant au Projet et à ses partenaires de sélectionner une liste finale de filières.

➔ Méthodologie

Pour atteindre ces objectifs, une méthodologie de sélection et de priorisation des filières a été mise en place par le consultant en collaboration avec l'équipe du PIC2.

Tout d'abord, sur la base des échanges menés lors de la mission et des informations recueillies dans les différents rapports analysés, le consultant a dressé une liste longue de 24 filières (et clusters de filières) agricoles de rente présentant un intérêt potentiel pour un appui sous PIC2-2.

Dans un second temps, une présélection des filières a été menée en utilisant des critères dits « éliminatoires » pour écarter les filières présentant des risques sociaux ou environnements spécifiques, ne correspondant pas aux principaux indicateurs du projet ou ne permettant pas d'envisager un appui pertinent et efficace sous PIC2-2.

Enfin, les treize filières présélectionnées ont fait l'objet d'un diagnostic sommaire et d'une priorisation en utilisant une grille de 11 critères organisés en trois catégories : i) Analyse du marché, ii) analyse de la filière au niveau régional, iii) Faisabilité et impacts potentiels d'un appui PIC2-2. Chaque filière a fait l'objet d'une notation pour chacun des 11 critères listés ce après. Pour chaque critère une note comprise entre 0 (très défavorable) à 3 (très favorable) a été attribué. Les filières ont ainsi été priorisées en fonction de la somme totale des notes obtenues pour les 11 critères. La grille de critères de priorisation utilisée est la suivante :

Analyse du marché
Potentiel du marché international
Potentiels de marchés à haute valeur ajoutée et marchés de niche
Positionnement actuel et potentiel de compétitivité de Madagascar sur le marché international

Analyse de la filière au niveau régional
Implication des producteurs locaux sur la filière
Rentabilité de la production/impact sur le revenu des producteurs

Existence d'opérateurs privés moteurs sur la filière
Potentiel de création d'emploi
Poids de la filière par rapport à l'économie régionale

Faisabilité et impacts potentiels sur la filière d'un appui PIC2-2
Possibilités de complémentarités ou risques de duplication avec d'autres projets intervenant sur la filière
Pertinence et faisabilité générale d'un appui PIC2-2 sur la filière
Impacts potentiels d'un appui PIC2-2 sur les indicateurs du Projet

➔ Liste longue des 24 filières

Pour les trois régions cibles du PIC2, la liste longue des 24 filières agricoles de rente est la suivante : Anacarde (noix de cajou), Aquaculture (crevette), arachide, artémisia, Arundo donax, café, canne à sucre, fruits, girofle, huiles essentielles, langouste, litchi, maïs, manioc, miel, moringa, pêche, plantes médicinales et cosmétiques, Pois du Cap et autres grains secs, poivre, ricin et autres plantes oléagineuses, sisal, stevia, vanille.

En fonction des visites de terrain et des échanges qui auront lieu au cours de la seconde mission, cette liste pourrait être amenée à évoluer avec d'éventuels ajouts de filières qui auraient pu être omises dans un premier temps.

➔ Pré-sélection des filières par critères éliminatoires

Sur les 24 filières et clusters de filières de la liste longue, 10 ont été écartées sur la base d'un ou plusieurs critères éliminatoires parmi les suivants :

- Risques majeurs pour la sécurité alimentaire ;
- Risques environnementaux majeurs ;
- Absence de producteurs locaux (production en régie) ;
- Filières inexistantes à Madagascar et sans projets concrets d'investissement ;
- Absence de problématique justifiant une intervention du PIC2-2
- Problèmes majeurs de faisabilité d'un appui PIC2-2

Il s'agit notamment des filières suivantes : aquaculture de crevettes en région DIANA (production en régie), artémisia (absence de problématique justifiant une intervention du PIC2-2), Arundo donax (filière inexistante à Madagascar et sans projet concret d'investissement), canne à sucre (problème de faisabilité d'un appui PIC2-2), langouste (risques environnementaux), maïs et manioc (risques majeurs pour la sécurité alimentaire et risques environnementaux), pêche artisanale et thonière (risque pour la sécurité alimentaire et problème de faisabilité), plantes médicinales et cosmétiques (manque d'informations), ricin et autres plantes oléagineuses (absence de problématique justifiant une intervention, manque d'informations), sisal (production en régie).

Bien entendu, cette pré-sélection peut être discutée et pourrait faire l'objet d'ajustements ultérieurs en fonction des échanges et rencontres qui auront lieu au cours de la deuxième mission.

➔ Filières prioritaires

En utilisant la matrice de 11 critères liés au marché, au contexte régional des filières et à la faisabilité et aux impacts potentiels d'un appui PIC2-2, six filières ont pour l'instant été priorisées dans les trois régions cibles. En région DIANA, les filières anacarde, huiles essentielles et vanille. En région Atsimo Andrefana, les filières Pois du Cap et grains secs et stevia. Et en région Anosy et corridor RN12a-RN12, les filières vanille et girofle.

Pour chacune de ces six filières prioritaires, quelques éléments justifiant cette priorisation sont présentés ci-dessous :

Anacarde (ou noix de cajou). Le marché international de l'anacarde, sous forme de noix et d'amandes est évalué à plus de 6 milliards de $US en 2016. C'est un marché en croissance forte de l'ordre de 10% par an, aussi bien en volumes qu'en valeurs. La demande provient notamment des principaux marchés de consommateurs qui sont les Etats-Unis, l'Europe et le Moyen Orient. Si les noix se négocient sur le

marché international en moyenne entre 900 et 1 300 $US/t (valeurs FOB) ces dernières années, les amandes atteignent en moyennes des valeurs de FOB comprises entre 6 000 et 7 800 $US/t. Les exportations de noix de cajou de Madagascar sont en croissance et ont atteint en 2016 un record de 3 100 t pour des valeurs FOB de 2,5 M$US. Avec près de 13 000 producteurs impliqués dans la filière, la région DIANA est la principale zone de production du pays. Plusieurs opérateurs sont impliqués dans la filière au niveau régional, certains ayant investi dans des unités de transformations pour créer de la valeur ajoutée en exportant des amandes plutôt que des noix. Les problématiques justifiant une intervention du PIC2-2 sur la filière ne manquent pas, notamment le vieillissement des plantations, l'absence d'entretien des plantations, les problématiques liées à la qualité et à la transformation ou encore la présence d'opérateurs opportunistes et informels qui limitent les possibilités de transformation.

Huiles essentielles. Le marché international des huiles essentielles est estimé à plus de 2 milliards de $US (en excluant les huiles d'agrumes et de menthe). C'est un marché qui a connu une croissance moyenne en valeurs de 9%/an entre 2012 et 2016. Il existe plus de 150 types d'huiles essentielles qui s'exportent à des prix élevés de l'ordre de plusieurs dizaines à plusieurs centaines de milliers de $US par tonne. La demande des principaux marchés reste soutenue, en particulier aux Etats-Unis, en Europe et en Inde. La tendance générale de croissance forte du marché du BIO se retrouve dans le secteur des huiles essentielles, notamment celles destinées à l'aromathérapie. Les exportations d'huiles essentielles de Madagascar sont en pleine croissance, elles ont atteint 2 200 t en 2016 pour des valeurs FOB de 33,9 M$US, ce qui en fait le troisième produit végétal d'exportation après la vanille et le girofle. Nosy Be en région DIANA compterait pour plus de 10% des valeurs d'exportations nationales, notamment en raison du succès durable de l'huile d'ylang ylang dont les cours mondiaux ont récemment augmenté pour atteindre les 170 $US/kg. L'île ainsi que la zone d'Ambanja présentent également un potentiel intéressant pour la production d'huile de patchouli, de gingembre, de vétiver et autres. De nombreux opérateurs et des milliers de producteurs sont impliqués dans cette filière. Des problématiques telles que l'efficacité énergétique et la surconsommation de bois, la qualité des produits, le manque de matière première, l'organisation de la filière et la formalisation des petites distilleries pourraient justifier une intervention du PIC2-2.

Pois du Cap et autres grains secs. Dans les années 1980, Madagascar exportait jusqu'à 26 000 tonnes de Pois du Cap par an, principalement vers le Royaume Uni. L'apparition du *menamaso* (tache rouge qui noirci à la cuisson) qui serait d'origine génétique a complètement bouleversé la filière, ce qui a eu pour impact une forte baisse des exportations vers l'Europe et une dégradation générale de la qualité. Pourtant le Pois du Cap reste une culture de rente traditionnelle en région Atismo Andrefana encore pratiquée par des milliers de producteurs. Si les exportations de Pois du Cap de Madagascar sont en baisse ces dernières années, elles représentent encore des valeurs de FOB de plus de 2,5 M$US/an au départ de Tuléar et de Tamatave principalement vers la Réunion et Maurice. D'après les opérateurs, la principale problématique qui freine une relance des exportations vers l'Europe serait la forte présence du menamaso. Par le passé, le FOFIFA a menée des recherches et développé des semences de base sans menamaso. En collaboration avec divers opérateurs de la filière, le PIC2-2 pourrait explorer diverses pistes d'interventions pour appuyer une relance de cette filière en crise mais qui revêt encore une importance capitale pour plusieurs milliers de producteurs en région Atsimo Andrefana.

Stevia. Le stevia est un édulcorant naturel 200 à 300 fois plus sucré que le sucre, extrait des feuilles de *Stevia rebaudiana*. Le marché international du stevia serait en croissance forte, de l'ordre de 9%/an et aurait atteint 275 M$US en 2017. Depuis son autorisation sur les marchés alimentaires des Etats-Unis et de l'Union Européenne, des centaines de nouveaux produits à base de stevia seraient mis sur le marché chaque année. Si 80% des exportations se faisaient jusqu'à présent depuis la Chine, on assiste à une diversification des zones de production favorable à une entrée de Madagascar sur le marché de l'export. La société BIONEXX basée à Madagascar est engagée depuis plusieurs années dans un processus de R&D pour la production et l'export de stevia. Les résultats semblent encourageants et BIONEXX envisage de réaliser un pilote de production irriguée de stevia sur 20 ha en milieu paysan en région Atsimo Andrefana. En cas de succès, une mise à l'échelle sur 400 ha serait envisagée, ce qui pourrait générer des exportations dont les valeurs FOB seraient comprises entre 6,4 et 8,6 M$US/an. Pour les producteurs, la culture de stevia irriguée serait très rentable puisqu'elle permettrait de générer un chiffre d'affaire de l'ordre de 3 100 $US/ha pour un micro-entrepreneur et trois salariés. Ce potentiel prometteur reste à confirmer pour envisager un appui sous le PIC2-2. Un projet pilote sur 20 ha envisagé en 2018 dans le cadre du PIC2-1 permettrait de confirmer ou d'infirmer l'éventualité d'un appui sous PIC2-2 pour mise à l'échelle.

Vanille. Le marché international de la vanille est relativement stable en tonnage, en moyenne autour de 8 000 t/an sur la période 2012-2016. Mais dans le même temps, les valeurs FOB d'exportation

mondiales de vanille ont augmenté de 460% pour atteindre 820 M$US en 2016. L'explosion du marché est notamment liée à la situation « hors norme » qu'a connue le marché de la vanille à Madagascar, premier producteur et premier exportateur mondial. Entre 2012 et 2016, tandis que les volumes exportés depuis Madagascar étaient multipliés par 3, les valeurs d'exportation étaient multipliés par 40 pour atteindre un record de 408 M$US en 2016. Si des fortunes considérables ont été amassées et que les retombées économiques dans les zones de production et de transformations sont indéniables (notamment région SAVA), cette situation exceptionnelle a également entrainé une forte augmentation de l'insécurité (vols), une augmentation du coût de la vie pour les populations et fait craindre un effondrement du marché qui aurait des conséquences significatives sur l'économie malgache déjà fragile. En région DIANA, la zone d'Ambanja produirait environ 150 t de vanille de verte. En région Anosy et corridor RN12a-RN12, il y aurait un potentiel de production de 250 t de vanille verte. Les prix très attractifs poussent de plus en plus de producteurs de ses régions à planter de la vanille, ces derniers font maintenant face à la problématique des vols qui a un impact sur la qualité puisqu'elle pousse à des récoltes précoces. En 2018, le PIC2 va engager un consultant spécialisé sur la vanille qui devrait confirmer et préciser la pertinence et les modalités d'une éventuelle intervention du PIC2-2 sur cette filière stratégique mais extrêmement complexe.

Girofle. Les volumes de girofles (clous et autres) échangés sur le marché mondial sont en croissance ces cinq dernières années et ont atteint plus de 63 000 t en 2016 pour des valeurs FOB de 418 M$US. Entre 2012 et 2016, les prix moyens à la tonne ont connu une baisse d'environ 30% passant de 9 700 $US/t à moins de 6 900 $US/t. Le marché de l'essence de girofle issue de l'extraction de l'eugénol des différentes parties de la plante serait également considérable (inclus dans les statistiques relatives aux huiles essentielles). Avec 20 700 t de girofles (clous, antofles et autres) exportés en 2016 pour des valeurs de 149 M$US, Madagascar est le premier exportateur mondial de girofle devant l'Indonésie qui est le premier producteur mondial. Sur la côte Est, à l'instar de la vanille, le girofle fait vivre des milliers de producteurs et mobilise plusieurs dizaine d'opérateurs-exportateurs principalement actifs dans la zone de Tamatave. Depuis 2016, l'ouverture de l'usine GIVAUDAN à Tamatave a changé le paysage de la filière à Madagascar. Cette unité d'extraction d'essence de girofle serait la plus grande du monde, son approvisionnement va ainsi de toute évidence générer des impacts significatifs sur la filière à Madagascar. Si la région Anosy ne présente pour l'instant pas d'intérêt majeur sur cette filière, la zone de corridor RN12a-RN12 présenterait un potentiel de production de plus de 2 500 t de girofle par an. La perspective d'une réhabilitation de cet axe routier pourrait ouvrir des possibilités intéressantes pour un développement de la filière dans le Sud-Est. Les problématiques ne manquent pas pour justifier une implication du PIC2-2, vieillissement des plantations, manque de structuration de la filière, faible organisation des producteurs, etc.

➔ Filières secondaires ou filières de diversification

Ayant obtenu des notations un peu moins favorables que les six filières précédemment citées, six autres filières porteuses ont été pour l'instant classées comme filières secondaires ou filières de diversification. Il s'agit pour chacune des régions d'intervention du PIC, des filières suivantes : En région DIANA, filières café, poivre et moringa. En région Atsimo Andrefana, filières moringa et arachide. En région Anosy et corridor RN12a-RN12, filières litchi, miel, café et poivre.

Pour chacune de ces six filières secondaires, quelques éléments justifiant cette priorisation sont présentés ci-dessous :

Café. Avec un marché mondial estimé à 7 Mt pour des valeurs FOB de l'ordre de 19,3 milliards de $US, le café est l'une des commodités agricoles les plus commercialisé au monde. Bien que les prix moyens du café aient connu une baisse significative entre 2012 et 2016, la demande reste forte et les prix pourraient tout à fait repartir à la hausse à l'avenir. La variété robusta qui est la plus cultivée à Madagascar est échangée sur le marché mondial à des prix compris entre 1 650 $US/t et 2 000 $US/t, bien inférieurs aux prix de l'arabica qui fluctuent en moyenne autour de 2 900 à 3 100 $US/t. Au début du siècle dernier, Madagascar était l'un des premiers exportateurs de café en Afrique. En 1990, le pays exportait autour de 45 000 t de café par an mais ces dernières ont rapidement chuté jusqu'à un record minimal de 3 000 t en 2015. La filière autrefois florissante à Madagascar connait donc une crise durable et profonde. Cependant, en 2016, des exportations de 4 500 t de café représentaient tout de même des valeurs FOB de 7,3 M$US. Des milliers de petits producteurs continuent de tirer des revenus de cette filière pour laquelle une demande nationale forte existe. Ces dernières années, la région DIANA exporterait encore en moyenne environ 1 900 t de café pour des valeurs FOB de 2 M$US/an. Les régions Sud-Est du corridor RN12a-RN12 serait les plus importantes du pays en termes de volumes de

café, le potentiel de production serait de l'ordre de 16 000 t/an. Bien que les prix très élevés sur le marché national à Madagascar ne soient pas favorables aux exportations de café, la filière présente une importance considérable dans le Sud-Est et joue un rôle important dans la diversification des revenus des producteurs de la région d'Ambanja et de la vallée du Sambirano. Les prix actuels devraient favoriser l'implication des producteurs sur cette filière dans les prochaines années. Les problématiques justifiant une implication du PIC2-2 sur cette filière en région DIANA et Anosy-corridor ne manquent pas. Le Projet pourrait contribuer à améliorer la qualité pour l'export, à mieux structurer les producteurs, à encourager le renouvellement et l'entretien des plantations, etc.

Poivre. Depuis 10 ans, le marché international du poivre a connu une hausse des volumes de 20% tandis que les valeurs FOB ont augmenté de 190% pour atteindre 2,3 milliards de $US en 2016. Dans le même temps, les prix à la tonne ont plus que doublé, passants de 3 100 $US/t en 2007 à plus de 7 600 $US en 2016. De manière générale, le marché du poivre est donc assez favorable. Petit exportateur, Madagascar a vu ses exportations augmenter significativement ces dernières années pour atteindre près de 2 000 t en 2016 pour des valeurs FOB de près de 10 M$US. En région DIANA, près d'Ambanja et dans la vallée du Sambirano, environ 10 000 producteurs seraient impliqués dans la filière sans pour autant que le poivre ne constitue une source de revenus principale pour ces derniers. Le poivre est généralement associé à d'autres cultures comme le cacao et le café dans des systèmes agroforestiers et constitue un revenu complémentaire. Différents exportateurs de poivre déplorent l'arrivée d'opérateurs opportunistes et informels qui casseraient le marché sans vision du long terme. En région Anosy et corridor RN12a-RN12, le potentiel total de production de poivre serait de l'ordre de 2 000 t par an, soit autant que les volumes exportés pour tout Madagascar en 2016. De part de le rôle qu'elle peut jouer dans la diversification et donc la sécurisation des revenus des producteurs, cette filière poivre mérite pleinement que le PIC2-2 s'y intéresse. Des opérateurs soulignent la qualité du poivre lourd de DIANA qui pourrait être encore d'avantage valorisée à l'international.

Litchi. Madagascar exporte chaque année entre 15 000 et 20 000 t de litchi principalement vers l'Europe via le Groupement des exportateurs de litchi qui dispose d'un contrat avec deux importateurs français. Si filière contribue à générer des revenus substantiels pour des milliers de petits producteurs à l'Est et des recettes d'exportations de plusieurs millions de $US chaque année, il est notable que le pays et les opérateurs peinent à trouver de nouveaux marchés. En réalité, la situation est très complexe puisque quelques opérateurs dominants du GEL semblent bénéficier de cette situation tandis que les opérateurs cherchant à s'émanciper du contrôle du GEL pour l'ouverture de nouveaux marchés sont régulièrement sanctionnés et/ou empêchés d'exporter. Le Ministère du commerce et de la consommation semble vouloir réfléchir à une remise en question de cette situation et des textes régissant la filière. Bien que la complexité des enjeux et les acteurs en présences (bénéficiant notamment de relais politiques de très haut niveau) poussent à la prudence, le PIC2-2 pourrait envisager d'intervenir sur cette filière au niveau national mais également dans le Sud-Est où le potentiel de production de 60 000 t pourrait être mieux valorisé lorsque la RN12 et la RN12 seront réhabilités. Des échanges avec les principaux opérateurs du GEL et le Ministère du Commerce permettront de préciser l'éventualité et les modalités d'une intervention du PIC2-2 sur cette filière.

Miel. Au niveau international, le marché du miel est en croissance durable de 3 à 4% par an et a atteint 660 000 t en 2016 pour des valeurs FOB de 2,24 milliards de $US. Les principaux importateurs mondiaux sont les Etats-Unis, l'Europe et le Japon. Au début du 20ème, Madagascar était le premier exportateur africain de miel mais la filière a peu à peu chuté. Ces dernières années, la filière a notamment perdu temporairement son accès au marché européen pour des problèmes de qualité. Puis l'apparition de la varroase en 2010 qui s'est rapidement répandue à la plupart des régions apicoles du pays a engendré des dégâts très importants dans les ruches malgaches ce qui a entrainé une chute de production. La région Anosy et corridor RN12a-RN12 présente un potentiel mellifère très intéressant et diversifié pour la pratique de l'apiculture. Deux opérateurs disposant de marchés internationaux de plusieurs centaines de tonnes souhaitent développer leur approvisionnement dans cette zone à travers une contractualisation avec des apiculteurs ou des groupements d'apiculteurs. Le PIC2-2 pourrait intervenir sur cette filière en crise en région Anosy pour relancer la production et favoriser le développement d'un modèle de partenariat entre des opérateurs privés et des apiculteurs. L'un des défis majeur sera de trouver des solutions durables et peu couteuses à la gestion de la varroase ainsi qu'à la production d'une qualité suffisante pour envisager l'export vers l'Europe.

Moringa. Le marché international du Moringa représenterait aujourd'hui plusieurs centaines de millions de $US dans le secteur du cosmétique et des compléments alimentaires et bien-être. Les principaux pays importateurs sont les Etats-Unis et les pays de l'UE. Avec 80% de parts de marché, le premier pays exportateur serait l'Inde mais ce dernier rencontrerait des difficultés à produire de la poudre de

feuilles séchées de qualité suffisante pour les marchés occidentaux. A Madagascar, un nombre croissant d'opérateurs commence à s'intéresser à cette filière et à se positionner sur le marché de l'export. La jeune société Moringa Wave qui aurait exporté environ 3,5 t de produits en 2016, envisage de développer ses exportations de feuilles de Moringa et d'huile de Moringa vers l'Europe et les Etats Unis. La société PHILEOL disposerait d'un marché de 9 t d'huile de Moringa à l'export mais peinerait à s'approvisionner en graines en quantités suffisantes à des prix compétitifs. La société Energie Océan Indien (EOI) basée à Nosy Be aurait un projet de plantations de Moringa pour produire de la poudre de feuilles séchées à l'export vendue à un prix FOB de 50€/kg. Ce projet serait néanmoins suspendu en raison de difficultés à trouver un modèle pour structurer et mobiliser des producteurs sur un terrain appartenant à la société. Si le Moringa ne présente pour l'instant pas les caractéristiques d'une filière prioritaire pour les producteurs, elle pourrait cependant jouer un rôle croissant dans la diversification des revenus des producteurs. Le PIC2-2 pourrait ainsi envisager des appuis de différente nature pour permettre aux opérateurs de développer leur approvisionnement en qualité et en quantité tout en augmentant leurs marchés et donc les valeurs d'exportations.

Arachide. Au niveau mondial, le marché de l'arachide est considérable avec des exportations de l'ordre de 2,3 Mt en 2016 pour des valeurs FOB de 2,75 milliards de $US. Ces 15 dernières années, les prix moyens à la tonne ont augmenté significativement et serait d'environ 1 160 $US/t sur le marché international. Les principaux importateurs mondiaux sont la Chine, les Pays Bas, le Vietnam et l'Indonésie. Avec 1,2% des exportations mondiales, Madagascar fait office de tout petit pays producteur-exportateur loin derrière les six principaux pays qui représentent à eux seuls 80% des exportations mondiales (Inde, Etats-Unis, Argentine, Pays Bas, Chine, Brésil). Toutefois, les exportations d'arachide de Madagascar sont en pleine croissance. Elles auraient atteint 26 840 t en 2016 pour des valeurs FOB de 9,5 M$US. Avec des surfaces cultivées en arachide de l'ordre de 37 000 ha, la région Atsimo Andrefana fait office de grande région de production et d'exportation d'arachide (8 000 t en 2017). Des milliers de producteurs tirent des revenus de cette culture et pourraient bénéficier d'une augmentation des exportations. Cependant, à ce stade, la possibilité de mobiliser des opérateurs-exportateurs pour développer des modèles de partenariats innovants avec les producteurs n'ont pas pu être éclaircies. Des contacts devront être établis avec des opérateurs pour confirmer le potentiel de cette filière pour une intervention du PIC2-2.

➔ Une priorisation des filières à ajuster, des opérateurs et des producteurs à rencontrer, des stratégies d'intervention à préciser

Le présent rapport est un travail préliminaire réalisé sur la base d'une mission courte de deux semaines à Tananarive et une analyse incomplète de la documentation disponible. Le consultant n'a pas pu se rendre sur le terrain et a rencontré un nombre trop faibles d'opérateurs au regard de la diversité et de la complexité des filières concernées. Si une douzaines de filières porteuses ont pu être succinctement décrites et analysés, de nombreux éléments restent toutefois à éclaircir et à préciser au contact des producteurs et des opérateurs des filières pour valider ce premier diagnostic.

Une prochaine mission qui sera conduite en janvier 2018 devrait permettre de préciser la liste des filières potentielles pour un appui du PIC2-2 et la priorisation de ces dernières. Les diagnostics de filières seront approfondis et les principaux éléments justifiants une intervention du PIC2-2 seront précisés.

Les données qui seront collectées ultérieurement et les échanges avec les équipes du PIC et de la BM permettront de préciser les stratégies d'intervention sur les filières et les approches envisagées dans le cadre du PIC2-2.

1. Introduction

➔ **PIC2 et agribusiness 2015-2017**

Le Projet Pôles Intégrés de croissance et corridors (PIC2) a été lancé en mars 2015 pour une durée initialement prévue de quatre ans. Le Projet PIC2 a pour objectif général de contribuer à la relance et à la croissance économique basée sur le développement du secteur privé dans trois régions cibles : DIANA au Nord, Atsimo Andrefana au Sud-Ouest et Anosy au Sud de Madagascar.

La sous-composante 2.4 du Projet PIC2 « Promouvoir le développement durable de l'agribusiness » (6,5 M$) vise à appuyer le développement et la compétitivité de filières d'agribusiness disposant d'avantages comparatifs, de forts potentiels de marchés à l'exportation, de potentialités intéressantes pour les investissements privés ainsi que d'impacts significatifs sur la réduction de la pauvreté.

Ainsi, les principaux indicateurs de résultat du projet pour cette composante sont l'augmentation des valeurs d'exportation, l'augmentation des revenus des producteurs et la création d'emplois.

Depuis 2015, les activités mises en œuvre par le PIC2 dans le domaine de l'agribusiness ont notamment porté sur : (i) la mise à jour des réglementations et normes, (ii) le renforcement de l'information et de la coordination dans les chaînes de valeurs ciblées, et (iii) des appuis aux producteurs, à travers l'encadrement technique et socio-organisationnel ou encore des dotations en intrants et équipements, en partenariat avec le secteur privé.

Depuis 2015, le Projet PIC2 appuie notamment les filières suivantes :

- **Cacao en région DIANA**. Dans ce cadre, une étude complète de la filière a été réalisée en 2016 et un plan d'action élaboré (DUGAUGUEZ, 2016[1]). Une pépinière moderne de 4 000 m² a été mise en place à Ambanja en collaboration avec le FOFIFA et le CIRAD. Le Groupement des acteurs du cacao de Madagascar (GACM) et le Conseil national cacao (CNC) ont été mis en place et appuyés. D'autres intervention ont été conduites par le projet et se poursuivront en 2018.
- **Coton en région Atsimo Andrefana**. Dans ce cadre, une étude de la filière et un plan d'action ont été élaborés (DIOMANDE, 2016[2]). Une Conseil interprofessionnel du coton et un Comité interministériel du coton ont été mis en place et appuyés. Un réseau de 340 paysans leaders et de 3 400 paysans relais a été structuré et a bénéficié de formations techniques. D'autres intervention ont été conduites et se poursuivront en 2018.
- **Aquaculture en région Atsimo Andrefana**. Dans ce cadre, une approche innovante basée sur un partenariat quadripartite a été mise en place avec des opérateurs privés, des ONG et des producteurs locaux. Le PIC2 a ainsi signé des conventions de collaboration avec les sociétés Indian Ocean Trader (IOT) et Ocean Famer pour la mise en place et le cofinancement de projets d'holothuriculture (élevage de concombre de mer) et d'algoculture dans plusieurs villages situés sur la côte au Nord de Tuléar. Le principe général consiste en un appui financier du PIC2 à l'opérateur privé pour l'acquisition de matériel de production d'algues et de concombres de mer destiné directement aux villageois volontaires et disposés à vendre leur production à l'opérateur dans le cadre d'une relation commerciale durable. Le PIC2 finance en parallèle une assistance socio-organisationnelle aux producteurs via une convention de partenariat avec plusieurs ONG qui recrutent des techniciens pour l'accompagnement et le suivi des producteurs. D'autres intervention ont été conduites et se poursuivront en 2018.
- **Baie rose en région Anosy**. Dans ce cadre, le PIC2 a appuyé la structuration des producteurs, mis en place des formations techniques et contribué de manière significative au développement de la filière. Une plateforme de concertation et d'échange entre les acteurs de la filière a été mise en place. Plus de 1 080 producteurs approvisionnant 5 principaux opérateurs privés ont été appuyés. Les interventions sur a filière se poursuivront en 2018.

[1] DUGAUGUEZ M. 2016. Etude de la chaîne de valeurs de la filière cacao. Projet Pôles Intégrés de Croissance et Corridors. Madagascar, Antananarivo, 159 p.

[2] DIOMANDE S. 2016. Appui au développement de la filière coton dans la région Atsimo Andrefana. Rapport final. Projet Pôles Intégrés de Croissance et Corridors. Madagascar, Antananarivo, 166 p.

De manière générale, les actions du PIC2 sur ces filières impliquent toujours la participation d'opérateurs économiques moteurs et volontaires. Les appuis du PIC2 visent à apporter des solutions innovantes et durables à un certain nombre de problématiques rencontrées sur ces filières d'agribusiness en développant notamment la structuration des filières à travers le renforcement de capacités socio-organisationnelles et techniques des producteurs et le dialogue inter-acteurs.

Le PIC2 a développé une approche particulière dite « d'Alliance productive » adaptée au contexte des filières agricoles d'intervention à Madagascar. Cette approche repose d'abord sur un partenariat entre le PIC2 (co-financeur), des opérateurs privés tournés vers l'exportation (co-financeur et acheteurs des productions locales), des producteurs locaux plus ou moins organisés et des organismes d'assistance technique tels que des ONG. Face aux réalités de terrain et au manque de capacités et d'organisation des producteurs, un choix pragmatique a été fait de faire transiter les financements du PIC2 par l'opérateur privé qui est en charge de l'achat de matériel notamment et de la mise à disposition des producteurs. L'objectif du PIC2 est d'appuyer les producteurs et les opérateurs pour contribuer à mieux structurer les filières, à renforcer la confiance et la relation commerciale entre producteurs et opérateurs et donc in fine à développer les exportations et augmenter les revenus des producteurs.

➔ Projets pilotes et sélection de nouvelles filières à appuyer

En 2018, le PIC2 envisage de développer divers projets pilotes sur de nouvelles filières d'agribusiness. Il s'agit notamment de tester la pertinence et l'efficacité d'appuis ciblés et ponctuels pour envisager par la suite des mises à l'échelle pour les filières les plus prometteuses. Il est actuellement envisagé de conduire des projets pilotes sur des filières telles que le Moringa, le Pois du Cap, le miel ou encore stevia.

A partir de 2019, le Projet PIC2 doit entrer dans une deuxième phase (appelée PIC2-2) qui permettra de consolider les résultats de la phase précédente, de continuer à développer certaines filières clés et d'étendre les interventions à de nouvelles filières porteuses. L'élaboration de cette nouvelle phase dite PIC2-2 nécessite la réalisation préalable d'études et d'analyses permettant à la Banque mondiale (BM) d'élaborer un nouveau *Project Appraisal Document* (PAD).

Sur la composante agribusiness, le Projet doit en particulier identifier de nouvelles filières agricoles porteuses à appuyer dans les trois régions d'intervention du PIC2 : Anosy, Atsimo Andrefana et DIANA. Pour chaque filière sélectionnée, une stratégie de développement et un plan d'action devront être élaborés pour structurer, prioriser et guider les interventions du Projet PIC2-2.

Ainsi, en décembre 2017, un Consultant individuel de niveau international a été recruté par le PIC2 pour apporter un appui à l'identification et à la sélection des nouvelles filières d'agribusiness porteuses à appuyer dans le cadre du PIC2-2. Les principaux objectifs de la mission du consultant sont les suivants:

- Identifier et recommander les filières appropriées à appuyer par le Projet dans les trois régions cibles dans sa phase ultérieure (PIC2-2) et ;
- Elaborer/proposer une stratégie globale et des plans d'actions pour le développement de chacune de ces filières et pour les interventions futures dans le cadre du PIC2-2.

Le consultant travaille notamment en étroite collaboration avec les équipes du PIC2 à Antananarivo et dans les régions ainsi qu'avec le Comité national de pilotage du Projet, en particulier avec le Ministère en charge de l'Agriculture et le Ministère en charge du commerce et de l'industrie. La mission est également conduite en coordination avec les équipes de la Banque mondiale, principal bailleur de fonds du Projet PIC2.

Ainsi, le présent document a été élaboré sur la base des données et informations collectées durant une première mission de deux semaines à Antananarivo en décembre 2017. Au cours de cette mission, le consultant a pu échanger avec les équipes du PIC2 et de la BM à la capitale, rencontrer des représentants du Ministère auprès de la Présidence chargé de l'agriculture et de l'élevage (MPAE), des représentants de projets de développement dans le secteur agricoles et divers opérateurs économiques impliqués dans des filières d'agribusiness. Divers documents relatifs aux filières agricoles malgaches, aux opérateurs privés impliqués et aux divers projets passés et actuels ont été collectés et analysés pour élaborer le présent rapport.

En raison du nombre important de filière pré-identifié et du temps limité, le consultant n'a pas eu la possibilité de collecter toutes les informations nécessaires à des analyses robustes et exhaustives des filières. L'absence de déplacement sur le terrain pendant cette mission a de plus limité la profondeur des diagnostics de filières.

Le présent rapport apporte toutefois un éclairage essentiel sur les filières agricoles existantes et/ou potentielles pouvant être appuyés dans le cadre du PIC2-2. Le rapport présente tout d'abord une liste longue de filières potentielles par région. Puis, une pré-sélection des filières par utilisation de critères dits « éliminatoires » a permis de restreindre le nombre de filière à analyser. Enfin, une grille de critères clés a été appliquée aux filières restantes, permettant ainsi de prioriser les filières en vue d'interventions du PIC2-2 (**Cf. section 2. Méthodologie infra**).

Les analyses proposées restent cependant incomplètes et ne permettent pas de préciser les stratégies d'intervention envisageables sur chaque filière priorisée. Ce premier travail fera donc faire l'objet de compléments suite à la seconde mission du consultant à Madagascar qui aura lieu en janvier 2018 pendant trois semaines. Ce dernier pourra ainsi collecter d'avantage de données, rencontrer plus d'acteurs des filières et notamment des producteurs et des exportateurs.

2. Méthodologie

2.1. Collecte et analyse des données

La collecte et l'analyse des informations et données présentées dans ce rapport ont été réalisées durant environ 28 jours de travail entre le 1er décembre 2017 et le 15 janvier 2018. Sur cette période, le consultant a effectué une mission de 15 jours à Tananarive, la capitale de Madagascar.

Les informations et données collectées proviennent de différentes sources, à savoir :

- Sites internet et bases de données internationales spécialisées : International Trade Center (ITC), Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), Center for the Promotion of Imports from developing countries (CBI), Organisation internationale du café (ICO), etc.
- Sites internet nationaux : Centre Technique Horticole de Tamatave (CTHT), Centre National de la Recherche Appliquée au Développement Rural (FOFIFA), presse nationale etc.
- Documents de projets et rapports d'études en lien avec les filières agricoles à Madagascar : documents et rapports d'études du PIC, de la Banque mondiale (BM), de l'Union Européenne (UE), de la GIZ, de l'Agence française de développement (AFD), de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID), du Fonds international de développement agricole (FIDA), de la Banque africaine de développement (BAD), de divers instituts de recherche tels que le CIRAD et d'ONG internationales, etc.
- Réunions et échanges avec les équipes de la Banque mondiale et du PIC à Tananarive.
- Entretiens semi-structurés avec des opérateurs économiques, des représentants du gouvernement et des professionnelles du développement (agences de coopération et ONG).
- Discussions ouvertes avec différents acteurs présents à l'atelier sur le développement de l'agriculture biologique à Madagascar organisé le 13 décembre à Tananarive.

Les échanges relatifs aux filières agricoles porteuses ont principalement porté sur les potentialités de marchés à l'international, le positionnement actuel des opérateurs malgaches et les perspectives de développement de leurs exportations, la situation des filières au niveau régional et les principales contraintes et difficultés rencontrées par les producteurs et opérateurs économiques impliqués sur les filières.

La liste des personnes et institutions rencontrées à Antananaivo lors de la mission est présentée en **Annexe** du présent rapport.

L'ensemble des informations et données collectées ont permis d'appliquer une méthodologie de sélection et de priorisation des filières.

2.2. Sélection et priorisation des filières

La sélection et la priorisation des filières agricoles porteuses qui pourraient faire l'objet d'un appui du PIC2-2 s'est faite en deux temps.

➔ **Pré-sélection des filières porteuses**

Sur la base de l'analyse de la documentation disponible et des entretiens menés lors le mission, une liste longue de filières agricoles de rentes a été dressée pour chacune des régions d'intervention du PIC2. Les filières principalement vivrières ont été volontairement écartées de cette liste.

Chaque filière de la liste longue a ensuite été analysée de manière très succincte et soumise à des critères dits « éliminatoires » permettant d'écarter les filières jugées non pertinentes ou présentant des risques spécifiques pour un appui du PIC2-2.

Ainsi, les filières présentant des caractéristiques et/ou des risques spécifiques ne permettant pas à priori d'envisager sérieusement un appui du PIC2-2 ont été écartées sans qu'une analyse plus détaillée ne soit développée. Les critères éliminatoires utilisés ont été les suivants :

- **Risques majeurs pour la sécurité alimentaire**. Cultures vivrières ou de rentes principalement destinées à la consommation locale et nationale pour lesquelles un développement des exportations pourrait menacer la sécurité alimentaire au niveau régional et national.
- **Risques environnementaux majeurs**. Filières basées sur des ressources naturelles dont l'exploitation actuelle est non-durable et pour lesquelles un objectif d'augmentation des exportations entrainerait une intensification des prélèvements et donc des risques majeurs pour la pérennité de la ressource et/ou l'environnement. L'objectif prioritaire pour de telles filières et de promouvoir la gestion durable des ressources, ce qui n'est pas la priorité du PIC2.
- **Absence de producteurs locaux**. Filières dominées par des opérateurs privés maitrisant toutes les étapes de la chaîne de valeur de la production en régie à l'exportation. Absence ou nombre très restreint de producteurs locaux.
- **Filières inexistantes dans les régions d'intervention et absence de projet concret d'investissement du secteur privé.** Filières encore inexistantes à Madagascar et/ou dans les régions d'intervention du PIC2 et pour lesquels un manque d'information a été constaté, notamment sur le plan des investissements envisagés par le secteur privé.
- **Absence de problématiques justifiant une intervention du PIC2-2**. Filières pour lesquelles aucune problématique ou contrainte majeure justifiant un appui du PIC2-2 n'a été relevée.
- **Manque de faisabilité d'un appui PIC2-2**. Filières pour lesquelles un appui du PIC2-2 est clairement inenvisageable pour des raisons budgétaires, techniques, logistiques et/ou organisationnelles.

Les filières éliminées sur la base de ce type de critères sont présentées succinctement en **section 4 infra** du présent rapport.

➔ Matrice de critères de sélection et de priorisation des filières

Dans un second temps, une matrice de critères de sélection a été élaborée en coordination avec les équipes du PIC, afin de prioriser les filières agricoles pouvant être appuyées dans le cadre du PIC2-2. Cette matrice se veut volontairement simple, basée sur un nombre limité de critères pour lesquels des informations et données sont la plupart du temps déjà disponibles et/ou peuvent encore être collectées.

Les critères utilisés et classés en trois catégories sont les suivants :

- **1. Analyse du marché**
  - Potentiel du marché international
  - Potentiels de marchés à haute valeur ajoutée et marchés de niche
  - Positionnement actuel et potentiel de compétitivité de Madagascar sur le marché international
- **2. Analyse de la filière au niveau régional**
  - Implication des producteurs locaux sur la filière
  - Rentabilité de la production/impact sur le revenu des producteurs
  - Implication d'opérateurs privés moteurs sur la filière
  - Potentiel de création d'emploi
  - Poids de la filière par rapport à l'économie régionale
- **3. Faisabilité et impacts potentiels d'un appui PIC2-2**

- Possibilités de complémentarités ou risques de duplication avec d'autres projets intervenant sur la filière
- Existence de problématiques sur la filière et faisabilité générale d'un appui PIC2-2 sur la filière
- Impacts potentiels d'un appui PIC2-2 en lien avec les indicateurs du Projet (valeur d'exportation, revenus des producteurs, création d'emploi)

Pour une filière donnée, chaque critère fait l'objet d'une notation comprise entre 0 (très défavorable) et 3 (très favorable). Le tableau ci-dessous précise la signification des différentes notations.

Notation des critères	Signification
0	Très défavorable / Très négatif
1	Plutôt défavorable / négatif
2	Plutôt favorable / positif
3	Très favorable / très positif

Figure 1. Tableau explicatif des notations attribuées aux critères de priorisation des filières

Les notations et analyses succinctes des filières sont présentées en **section 5. infra** du présent document

Pour chaque filière évaluée, des notations sont attribuées pour les différents critères en fonction du contexte, des tendances, des perspectives et autres éléments connus sur la filière. Chaque notation attribuée est dans la mesure du possible accompagnée de données, d'éléments objectifs et d'explications permettant de justifier ce choix.

La somme des notations attribuées pour les critères d'une même catégorie permet d'attribuer une notation par catégories à chaque filière. La somme des notations attribuées aux trois catégories permet d'obtenir une note globale pour chaque filière.

La notation globale de chaque filière permet ainsi de prioriser ces dernières en vue d'une éventuelle intervention du PIC2-2. La priorisation se fait donc d'après trois catégories de critères : le marché, le contexte régional de la filière et la faisabilité et l'impact potentiel d'un appui PIC2-2.

NB : Il convient de signaler ici que l'analyse des filières et la notation des différents critères a été réalisée sur un temps limité et sur la base des données collectées lors d'une mission de deux semaines uniquement à la capitale. Le manque de données et d'informations sur certaines filières a donc parfois rendu l'évaluation difficile. Les analyses et notations proposées dans le présent rapport sont donc incomplètes et bien entendu potentiellement sujettes à des discussions et ajustements ultérieurs.

Il est recommandé de considérer le présent rapport comme une analyse préliminaire devant être complétée par la suite. Les analyses sur les filières seront donc développées et approfondies pendant et après la prochaine mission de terrain qui aura lieu au cours du mois de janvier 2018.

3. Liste longue des filières par région

Cette section présente pour chacune des régions d'intervention du PIC2, une liste longue des filières agricoles pré-identifiées et ayant fait l'objet d'analyses plus ou moins approfondies dans ce rapport.

➔ **Région DIANA :**

- Anacarde (noix de cajou)
- Aquaculture (crevette)
- Café (robusta)
- Canne à sucre
- Fruits
- Huiles essentielles (ylang ylang, patchouli, vétiver, etc.)
- Moringa
- Pêche
- Plantes médicinales et cosmétiques
- Poivre
- Vanille
- Maïs
- Miel

➔ **Région Atsimo Andrefana**

- Arachide
- Artemisia
- Fruits
- Pois du Cap et autres grains secs
- Maïs
- Manioc
- Miel
- Moringa
- Pêche
- Ricin et autres plantes oléagineuses
- Stevia

➔ **Région Anosy (et corridor RN12a-RN12)**

- Arundo donax
- Café
- Canne à sucre
- Fruits
- Girofle
- Litchi
- Maïs
- Manioc
- Miel
- Moringa
- Pêche (langouste)
- Plantes médicinales et cosmétiques
- Poivre
- Ricin
- Sisal
- Vanille

4. Filières écartées sur la base de critères « éliminatoires »

Les filières suivantes ont été écartées de l'analyse sur la base de critères éliminatoires. Une présentation succincte de ces dernières accompagnée d'une courte explication relative aux critères éliminatoires relevés est présentée ci-dessous :

➔ Aquaculture (crevettes) et pêche

Avec le port d'Antsiranana, l'île de Nosy Be et des zones côtières propices à la pêche et à l'aquaculture, la région DIANA présente un réel potentiel dans ces secteurs.

Selon une étude de l'Observatoire économique de la pêche et de l'aquaculture (OEPA)[3], la pêche thonière contribuerait à plus d'un tiers des apports économiques locaux à Antsiranana. Cette pêche est cependant quasi exclusivement dominée par des navires étrangers bénéficiant des accords de pêche internationaux entre Madagascar et différents pays partenaires. Les petits pêcheurs locaux n'ont ni les navires ni le matériel pour pratiquer la pêche thonière. Ces derniers se contentent de pratiquer la pêche artisanale et commercialisent du poisson sur les marchés locaux, en particulier à Antsiranana.

Basée en région Diana, la société OSO Farming – Les Gambas de l'Ankarana exporterait en moyenne 40 000 tonnes de gambas et de crevettes par an vers les marchés mondiaux, en particulier vers l'Europe et le Japon[4]. L'entreprise dispose d'une certification BIO qui lui permet de toucher des marchés spécifiques et en croissance. Cette filière intégrée et extrêmement bien organisée fait appel à un haut niveau de technicité et de précision qui rend quasi impossible tout développement de la filière au niveau de petits producteurs locaux. Ces derniers ne disposent en effet ni des capitaux pour investir, ni du matériel lourd pour mettre en valeur les zones littorales.

Bien que soumises à diverses problématiques (gestion des ressources, aspects sanitaires, etc.), les filières d'aquaculture et de pêche thonière en région DIANA sont déjà très bien structurées, bénéficient de capitaux importants et ne répondent ni aux objectifs d'augmentation des revenus des producteurs locaux ni aux capacités d'intervention du PIC2-2.

En ce qui concerne la pêche artisanale locale, cette dernière est importante pour la sécurité alimentaire de la région puisqu'elle alimente les marchés locaux en poissons à des prix abordables pour la population. Toute initiative appuyant un développement des exportations de poissons pourrait potentiellement mettre en péril la disponibilité de la ressource en poissons pour les pêcheurs locaux et donc indirectement la sécurité alimentaire des populations locales. De plus, en l'état actuel, les pêcheurs artisanaux ne disposent que de petites embarcations ne permettant en aucun cas d'envisager des captures suffisamment importantes en termes de volumes pour l'export.

En conséquence, les filières pêche et aquaculture de crevette sont écartées de l'analyse détaillée et ne devraient pas faire l'objet d'appuis dans le cadre du PIC2-2.

➔ Artemisia

L'artemisia (*Artemisia annua*) est une plante cultivée de laquelle est extraite une substance active médicamenteuse appelée artémisinine, notamment utilisée pour la fabrication de médicaments contre le paludisme. Les exportations mondiales d'artémisinine sont évaluées à environ 150 tonnes par an, essentiellement en provenance de Chine (80%). Le Vietnam (11%) et Madagascar (9%) sont les deux autres grands exportateurs.

A Madagascar, la société BIONEXX a développé la production d'artemisia depuis une dizaine d'années dans différentes zones et notamment en région Atsimo Andrefana. Au niveau national, environ 14 000 paysans produisent de l'artemisia en culture de contre-saison sur plus de 5 000 hectares. La production de l'ordre de 3 000 tonnes par an est vendue par les paysans à la société BIONEXX à un prix de 1 200 MGA/kg soit un revenu moyen de 3,6 milliards de MGA pour les paysans (soit 1,1 M$US/an au taux de change moyen de janvier 2018).

La filière est extrêmement bien structurée par la société BIONEXX (170 personnels d'encadrement, plus de 2 000 prestataires de services et salariés pour la production et la livraison des plantules, etc.). Cette filière a de très bonnes perspectives de croissance à Madagascar du fait d'un marché porteur ainsi que de l'expérience et du professionnalisme de la société BIONEXX.

---

[3] Cf. http://latribune.cyber-diego.com/economie/2221-peche-au-thon-une-filiere-rentable-sous-exploitee-par-les-malagasy.html

[4] Cf. http://www.presidence.gov.mg/le-president-rajaonarimampianina-visite-la-oso-lga-a-ambavanankarana/

Au regard de la structuration actuelle de la filière qui apparait bien maitrisée à tous les niveaux par BIONEXX, aucun appui spécifique du PIC2-2 ne semble prioritaire. En conséquence, la filière artemisia a été écartée d'une analyse plus poussée.

Des informations collectées tardivement suggèrent cependant l'existence d'une bonne complémentarité entre les filières artémisia et coton. Début 2017, le PIC2 aurait facilité la signature d'une convention entre des opérateurs de la filière coton et la société BIONEXX pour la mise en culture de parcelles d'artémisia dans le périmètre cotonnier. Les résultats obtenus en 2018, s'ils sont favorables, pourraient justifier un appui du PIC2-2 pour une mise à l'échelle.

➔ Arundo donax

Le PIC a été contacté par le groupe mauricien EQUILIBRE qui a développé un modèle de production de bioénergie basé sur la biomasse d'*Arundo donax* (Canne de Provence). Un document présentant l'approche et le modèle de projet proposé a été remis au PIC. Il apparait qu'EQUILIBRE recherche des investisseurs malgaches ou étrangers pour développer un projet à Madagascar.

Le modèle du projet est basé sur la culture et la transformation en bioénergies (électricité et bio-carburants) d'*Arundo donax*. Cette plante au rendement exceptionnel y compris sur sols pauvres, qualifiée de « nouveau miracle pour les énergies renouvelables » dans un article du HuffingtonPost du 17 novembre 2012 [5], présenterait un fort potentiel pour la production industrielle de bioénergie à Madagascar.

Le modèle développé par EQUILIBRE semble performant et pourrait donner des résultats intéressants s'il été appliqué à Madagascar qui dispose d'immenses superficies de terres arables encore inexploitées. Des études complémentaires seraient cependant nécessaires pour mieux connaitre le type d'investissements recherchés, les rendements de production envisageables, la rentabilité financière de tels projets et surtout la nature des marchés ciblés.

A ce stade, en raison du manque d'informations sur un projet concret et réaliste à court terme, la filière Arundo donax a été écartée des analyses plus détaillées.

➔ Canne à sucre

La région DIANA possède un potentiel intéressant pour la culture de la canne à sucre, et cela d'autant plus que la demande nationale reste forte. Après avoir connu une crise importante qui avait conduit à l'arrêt de la production industrielle, la filière a été relancée en région DIANA avec la réouverture en 2009 d'une usine à Ambilobe exploitée par la société chinoise SUCOMA (Sucrerie complant de Madagascar).

D'une capacité de production de 65 000 tonnes de sucre par an, l'usine peut absorber de l'ordre de 640 000 tonnes de canne à sucre annuellement. Entre 2013 et 2016, l'UE a financé le projet Mesures d'accompagnement du protocole sucre (MAPS) à hauteur de 4,65 millions d'euros. Ce dernier a notamment permis de réhabiliter des infrastructures d'irrigation, d'appuyer une gestion concertée des ressources en eau et de mieux structurer les planteurs au sein de la Fédération des planteurs de canne à sucre regroupant 94 associations de planteurs.

Les données des bureaux de douane d'Antsiranana entre 2009 et 2016 font état d'exportations annuelles moyennes de sucre de 19 080 t/an pour une valeur FOB moyenne de 21,4 milliards de MGA (soit 6,6 M$US/an au taux de change moyen de janvier 2018). Il est à noter que les exportations sont irrégulières d'une année à l'autre et plutôt décroissantes avec un record de 41 600 tonnes exportées en 2013 mais seulement 8 800 tonnes en 2016.

Cette filière, bien qu'importante économiquement en région DIANA, a récemment fait l'objet d'un appui de 4,65 millions d'euros de l'UE dans le cadre du projet MAPS (2013-2016). Il conviendrait donc d'évaluer les impacts de ce projet sur la production et les exportations de sucre dans les prochaines années avant d'envisager un nouvel appui. Afin d'étudier plus précisément les freins au développement de la filière, des contacts pourraient être pris avec la société SUCOMA, le Centre malgache de la canne et du sucre (CMCS) et la Fédération des planteurs de canne à sucre.

[5] Cf. https://www.huffingtonpost.com/the-news/2012/11/17/

De plus, Madagascar est déficitaire en sucre et importerait plus de 100 000 tonnes de sucre par an. La priorité devrait donc être mise sur la satisfaction du marché national par la production sucrière malgache, ce qui permettrait de réduire les importations et donc le déficit commercial du pays.

En région Anosy, il existe également un potentiel intéressant pour la production sucrière. Néanmoins, les surfaces plantées en canne à sucre restent encore limitées du fait de l'absence d'industrie de transformation.

L'ONUDI appuie la filière sucre en région Anosy (mais aussi deux autres régions) dans le cadre d'un projet de 2,4 M€ qui s'étale sur cinq ans. Le projet vise notamment à mettre en place des pépinières de canne à sucre qui permettront d'augmenter les surfaces cultivées. Le projet vise également à installer une mini-sucrerie à Tsagnoria dans la commune de Mahatalaky près de Fort Dauphin.

L'objectif est de développer la production sucrière dans la région pour le marché local et éventuellement national. Les perspectives d'exportations ne sont pas d'actualité en région Anosy, la filière n'ayant pas fait pour l'instant l'objet d'investissements industriels significatifs dans la région.

La filière sucre en région Anosy ne présente pas d'intérêt important pour un éventuel appui du PIC2-2 en raison de son poids économique très faible, d'une intervention de l'ONUDI déjà en cours et de l'absence de perspectives d'exportations à court terme.

En conséquence des éléments précédents, la filière sucre a été écartée des analyses plus détaillées.

➔ Langouste (pêche)

La région Anosy est reconnue pour sa production de langouste. Un diagnostic de la filière langouste en région Anosy a été réalisé en 2016 dans le cadre du PIC (PIC, 2016[6]). Sur les 194 km de littoral de la région Anosy, il y aurait environ 3 000 pêcheurs traditionnels répartis dans 27 villages. Ces derniers pratiquent notamment la pêche traditionnelle à la langouste avec des casiers, en plongée et au flambeau.

Plusieurs opérateurs économiques et exportateurs sont actifs à Fort Dauphin (deux opérateurs importants et 3-4 petits opérateurs) sur la filière langouste et environ 60% des pêcheurs seraient déjà en relation contractuelle avec les opérateurs exportateurs. Sur la période 2012-2016, les exportations moyennes de langouste depuis Fort-Dauphin étaient d'environ 147 t/an pour des valeurs FOB moyennes de 5,5 milliards de MGA/an (soit 1,7 M$US/an au taux de change moyen de janvier 2018). La région est donc la première productrice et exportatrice de langoustes de Madagascar dont les exportations totales en 2016 s'élevaient à 214 t.

Avec l'augmentation récente des prix liée à une demande toujours soutenue et à la raréfaction de la ressource, les valeurs d'exportation de langouste augmentent. En 2016, les exportations de 158 t de langouste depuis Fort-Dauphin, étaient estimées à une valeur FOB de 7 milliards de MGA (soit 2,16 M$US au taux de change moyen de janvier 2018).

Cependant, la filière fait face à un manque d'organisation et à la multiplication des comportements opportunistes et des mauvaises pratiques de pêche qui mettent en danger la pérennité de la ressource en langouste.

Au regard de la raréfaction de la ressource et des problématiques de gestion durable de la ressource qui prédominent sur la filière langouste (respect de la saison de pêche, des tailles minimales de capture, non capture des femelle ovée, etc.), un appui du PIC2-2 n'apparait pas pleinement justifié au regard des indicateurs prioritaires du Projet qui sont l'augmentation des exportations, l'augmentation des revenus des producteurs et la création d'emploi. En effet, c'est principalement la gouvernance de la filière qui devrait faire l'objet d'une intervention en vue de promouvoir les bonnes pratiques permettant de gérer durablement la ressource et ainsi pérenniser la filière.

De ce fait, la filière langouste a été écartée des analyses plus détaillées.

➔ Maïs

[6] PIC. 2016. Diagnostic de la filière langouste. Cas de la région Anosy. Madagascar, 34p.

Le maïs est le troisième aliment de base le plus important et la deuxième céréale la plus consommée à Madagascar après le riz, avec une production nationale annuelle atteignant en moyenne 400 000 tonnes par an (FEWS NET, 2017[7]).

En région Atsimo Andrefana, le maïs constituerait la deuxième culture en termes de surfaces avec des superficies moyennes cultivées de l'ordre de 45 000 hectares pour une production moyenne de 70 200 tonnes par an sur la période 2005-2011 (MPAE, 2015). Les exportations de maïs au niveau de Toliary sont toutefois limitées avec un minimum de 16 tonnes en 2014 et autour de 350 tonnes en 2015 et 2016. Le maïs produit en région Atsimo Andrefana est largement consommé dans la région mais également dans une moindre mesure au niveau national (notamment par les brasseries STAR). A l'inverse, le port de Toliary serait une des principales portes d'entrées du maïs importé en provenance d'Afrique du Sud.

En région DIANA, la filière maïs n'est pas particulièrement développée. La société SCIM a initié depuis 2014 un projet de culture en régie sur 1 600 ha et d'exportation de maïs vers la réunion en collaboration avec l'Union Réunionnaise des coopératives agricoles (URCOOPA). Les premiers investissements conjoints SCIM-URCOOPA devaient avoir lieu en 2017. Néanmoins, aucune information actualisée n'a pu être obtenue auprès de la SCIM et de l'URCOOPA.

Madagascar n'est pas autosuffisant en maïs, le pays a importé en moyenne 9 000 tonnes de maïs par an sur la période 2011-2016 (FEWS NET, 2017). Le maïs est une culture importante pour la sécurité alimentaire, en particulier dans les régions les plus fragiles du Sud de Madagascar.

Ainsi, en raison des risques potentiels d'un accroissement des exportations de maïs malgache sur la sécurité alimentaire du pays, la filière maïs a été écartée d'une analyse plus détaillée. Des contacts avec la SCIM pour préciser le contour du projet avec l'URCOOPA en région DIANA pourrait toutefois justifier une étude plus approfondie.

➔ Manioc

Sur la période 2011-2016, la production moyenne de manioc à Madagascar a été estimée à 971 000 t/an. En temps normal, cette production est suffisante pour répondre aux besoins nationaux. Cependant, après trois ans consécutifs de sécheresse dans le sud de Madagascar, la production de manioc a baissé, ce qui a contribué à fragilisé la sécurité alimentaire des régions du Sud.

Le manioc est le deuxième aliment de base le plus important à Madagascar après le riz. Les principales régions de production sont la Haute Matsiatra, l'Androy et Anosy qui contribuent à 50% de la production nationale (FEWS NET, 2017).

Dans ces régions, la culture de manioc sur abattis-brulis s'est intensifiée avec l'accroissement de la population et des besoins. Cette situation entraine notamment une augmentation de la déforestation dans ces régions, ce qui soulève des problématiques environnementales importantes.

Une stratégie de développement de la filière manioc vers l'export aurait des impacts sur la disponibilité de la ressource au niveau national et sur les prix, ce qui pourrait impacter la sécurité alimentaire, en particulier dans les régions du Sud déjà chroniquement touchées par le *kéré*.

De plus, une augmentation des volumes produits pour l'exportation entrainerait des taux croissants de déforestation puisque la culture du manioc nécessite des sols riches généralement mis en valeur par abattis-brûlis.

En conséquence, il a été jugé préférable d'écarter la filière manioc des analyses plus détaillées. Une étude spécifique pourrait être réalisée pour analyser la faisabilité d'un appui et les impacts potentiels d'un développement des exportations.

➔ Plantes médicinales et cosmétiques

Madagascar dispose d'un potentiel remarquable pour la production et l'exportation de plantes médicinales et/ou pour le secteur cosmétique. En région DIANA, le groupe Clarins s'approvisionne notamment en *Kalanchoe pinnata* et *Harungana madagascariensis* via des exportations gérées par la

[7] FEWS NET. 2017. Perspectives de l'offre et du marché à Madagascar. Bulletin du 19 Mai 2017. Madagascar, Antananarivo, 12 p.

société SEPAM (groupe BIOLANDES). En région Anosy, le groupe Pierre Fabre a développé la production de pervenche de Madagascar (*Catharanthus roseus*) via sa filiale Société d'exploitation agricole de Ranopiso (SEAR). A Madagascar, d'autres acteurs tournés vers l'export sont positionnés sur ce type de filières, notamment *Centella asiatica* ou encore *Prunus africana.*

Les exportations de plantes médicinales depuis Tuléar étaient en moyenne de 320 t/an sur la période 2012-2016 pour des valeurs FOB de l'ordre de 2,1 milliards de MGA/an (soit 650 000 $US/an au taux de change moyen de janvier 2018). Il n'a cependant pas été possible d'identifier les espèces de plantes exportées.

Des contacts préliminaires ont été établis avec la société FLORALIS active dans le secteur des plantes cosmétiques et médicinales. Cependant, en raison d'un manque d'information sur ces filières et sur les potentiels opérateurs intéressés pour développer des activités dans les régions d'action du PIC2-2, la filière n'a pour l'instant pas fait l'objet d'une étude plus approfondie.

➔ Sisal

Le sisal (*Agave sisalana*) est principalement produit en région Androy par six sociétés localisées notamment dans le district d'Amboasary et d'autres. Ces sociétés exploitent en régie environ 17 000 ha de sisal cultivés en monoculture. La production nationale de sisal serait de l'ordre de 15 000 tonnes. Ainsi, Madagascar se trouve loin derrière ses principaux concurrents que sont le Brésil (120 000 t/an), la Tanzanie (30 000 t/an) et le Kenya (25 000 t/an). La Chine est le principal importateur mondial de sisal (50 %), suivie par le Maroc (21 %), l'Espagne (17 %) et l'Inde (4,5 %).

Le sisal constitue le premier produit végétal d'exportation de la région Anosy. Entre 2012 et 2016, les quantités de fibre de sisal exportées ont variées entre 6 200 t et 7 400 t avec une moyenne de 6 760 t/an. Sur la même période, les valeurs moyennes d'exportation de fibre de sisal étaient de 17,3 milliards de MGA/an (soit 5,3 M$US/an au taux de change de janvier 2018). Les exportations de ficelle de sisal sont plus limitées mais tout de même importantes en termes de valeur. Sur la période 2012-2016, ces exportations étaient en moyenne de 982 t/an pour des valeurs FOB de 3,7 milliards de MGA/an (soit 1,1 M$US/an au taux de change de janvier 2018).

En raison de la structure même de la filière sisal à Madagascar dominée par quelques opérateurs maitrisant toutes les étapes en régie depuis la plantation jusqu'à l'exportation, une intervention du PIC2-2 n'est pas envisageable. La filière n'a donc pas fait l'objet d'analyses plus détaillées.

➔ Ricin et autres plantes oléagineuses

Sur le plan international, les importations d'huile de ricin (*Ricinus communis*) enregistrent une tendance à la hausse depuis plus de dix ans, aussi bien en quantité qu'au niveau des valeurs. En 2016, les importations mondiales d'huile de ricin ont atteint 610 000 t pour des valeurs FOB de 730 M$US et un prix moyen de 1 200 $US/t. Le développement de la demande au niveau international constitue une opportunité d'exportation pour Madagascar.

Le Ricin est une herbacée, produisant des graines oléagineuse non alimentaire, qui s'adapte bien au climat semi-aride du sud de Madagascar. Les graines et l'huile sont utilisées en cosmétique et seraient des fortifiants pour les cheveux et les ongles.

La récolte des grains correspond à la période de soudure dans le Sud de Madagascar (septembre à décembre). Pour les populations, c'est donc une opportunité de revenus durant cette période difficile.

La principale société à Madagascar impliqué dans la production et l'exportation d'huile de ricin s'appelle PHILEOL Madagascar. Cette dernière a notamment collaboré avec la GIZ pour structurer et développer la filière ricin dans le Sud de Madagascar, notamment en Androy. Les prix pratiqués à l'achat au niveau des producteurs sont toutefois restés très faibles (de l'ordre de 500 MGA/kg), ce qui n'a pas été incitatif pour les producteurs et n'a pas permis de lutter durablement contre la pauvreté dans la zone.

Actuellement, d'après des échanges avec des responsables de la société PHILEOL, l'entreprise n'est pas intéressée par appui sur la filière ricin. Pour cette raison mais également du fait des perspectives très réduites d'augmentation des revenus des producteurs, la filière a été écartée des analyses plus détaillées.

D'autres filières oléagineuses pourraient être étudiées plus en détail : jatropha, soja, marula, figues de barbarie, neem, etc. Cependant, aucune de ces filières ne présente un point économique fort dans les

régions d'intervention du PIC2 ni d'opportunités d'exportations importantes à court terme. A ce stade, aucune information n'indique que des interventions du PIC2-2 sur ces filières devraient être priorisées.

5. Présentation et analyse succincte des principales filières porteuses

5.1. Anacarde / noix de cajou

Filière : Anacarde ou noix de cajou (*Anacardium occidental*)		
Types de produits : Noix en coques et amandes		
Régions concernées : DIANA		
Analyse du marché		**7**
Potentiel du marché international	**3**	Marché international en croissance continue aussi bien en volume (+50% entre 2012 et 2015) qu'en valeur (+50% entre 2012 et 2016) (ITC, 2018[8]). En 2015, 1,9 Mt de noix de cajou en coques exportées au niveau mondial pour une valeur de plus de 2,5 milliards de $US. En 2015, 496 000 t d'amandes exportées pour une valeur de plus de 3,5 milliards de $US. Prix unitaires des exportations mondiales entre 2012 et 2016 : entre 6 000 et 7 800 $US/t d'amande et 900 à 1 300 $US/t de noix en coques. Les prix fluctuent mais tendance à la hausse (+13% entre 2012 et 2016 pour les amandes). Importations mondiales de noix de cajou en coques dominées par deux pays, l'Inde (50% en 2015) et le Vietnam (46% en 2015). Ces derniers sont également les deux premiers exportateurs mondiaux d'amandes de cajou (industrie de décorticage) avec 56% des volumes pour le Vietnam et 17% pour l'Inde en 2016. Principaux marchés importateurs d'amandes de cajou : Amérique du Nord (Etats Unis : 30%, Canada : 2,7%), Europe (Allemagne : 10%, Pays Bas : 8,5%, Royaume Uni : 4,5%, Belgique : 2%, France : 2%, etc.) et Moyen Orient (Emirats Arabes Unis : 5%, Iran : 2,6%). Bien qu'il soit fortement concurrentiel, le marché international est en croissance, ce qui permet d'envisager des perspectives favorables pour l'export.
Potentiels de marchés à haute valeur ajoutée et/ou marchés de niche	**2**	Les possibilités de création de valeur ajoutée sur la filière noix de cajou résident principalement dans la capacité de décorticage des noix avec obtention d'amandes intactes et de gros calibres. Ceci est même obligation pour parvenir à exporter vers les marchés Nord-américains et Européens qui importent très essentiellement des amandes. En moyenne, on considère qu'avec 1 kg de noix, on peut obtenir 0,2 kg d'amandes. Pour créer de la valeur ajoutée, le prix de vente des amandes doit être bien supérieur à 5 fois le prix des noix, en incluant notamment les différents coûts liés à la transformation. Le marché du BIO en Europe et en Amérique du Nord est en croissance continue, y compris pour la noix de cajou. Une production d'amandes de cajou de qualité certifiées BIO et à des prix concurrentiels permettrait d'accéder à de nouveaux marchés. Il n'existe cependant aucune donnée fiable permettant d'évaluer la part du marché mondiale commercialisable en BIO.

[8] Cf. https://www.trademap.org

		Il existe à Madagascar un exemple de projet de la société SCIM conduit en partenariat avec MENGUY'S et SAINSBURY'S. La SCIM vise à exporter des amandes de cajou certifiées BIO vers le marché européen.
Positionnement actuel et potentiel de compétitivité de Madagascar sur le marché international	**2**	Depuis 2015, Madagascar est classé en 14ème position des exportateurs mondiaux de noix de cajou en coques. Madagascar représente moins de 1% des exportations mondiales, loin derrière les principaux exportateurs africains (Côte d'Ivoire, Tanzanie, Ghana, Guinée Bissau, Burkina Faso, Bénin, etc.). A l'instar des autres pays producteurs de cajou africains, les exportations d'amandes de cajou de Madagascar sont très limitées et bien inférieures aux volumes de noix exportés. Néanmoins, contrairement à des pays tels que le Ghana ou la Côte d'Ivoire, les exportations d'amandes depuis Madagascar sont en stagnation et presque insignifiantes: 80 tonnes en 2015, 74 tonnes en 2016. Les deux principaux marchés pour les amandes en partance de Madagascar sont la France et l'Inde. Toutefois, depuis 2014, on note une augmentation significative des volumes de noix en coques exportés par Madagascar : de 482 t en 2013 à 3 114 tonnes en 2016. Les principaux marchés sont le Vietnam et l'Inde (99% des volumes). On note également une très nette augmentation des valeurs d'exportations de cajou de Madagascar depuis 2014 : 2,5 millions de $US en 2015 et 1,8 millions de $US en 2016. Avec un prix déclaré de ventes FOB à l'export compris entre 460 et 790 $US/t pour les noix en coques et 3 600 à 4 800 $US/t pour les amandes, Madagascar pourrait être compétitif sur le marché mondial. Néanmoins, les volumes limités et les coûts de fret supérieurs aux grands pays exportateurs d'Afrique de l'Ouest ou de l'Est doit inciter à la prudence sur ce plan. Le principal enjeu de la compétitivité se situe au niveau des volumes disponibles, de la qualité (notamment calibre et couleurs des amandes) mais aussi des prix.
Analyse de la filière au niveau régional		**11**
Implication des producteurs locaux sur la filière	**2**	Zone de production en région DIANA concentrée le long de la RN6 entre Ambanja et Ambilobe, en particulier à Antafiabotry, Beramanja et Anaboranofotsy. Estimation du nombre de producteurs : environ 13 000 paysans cueilleurs d'anacarde pour lesquelles la noix de cajou constitue l'un des seuls produits de rente permettant d'obtenir des revenus significatifs (JAHIEL, 2014[9]). Aucun entretien des arbres et pas d'ajout d'intrants. La récolte s'apparente à de la cueillette et s'effectue de septembre à novembre, en saison sèche. Une fois récolté, les noix sont séchées à même le sol puis vendues à des collecteurs. Il y aurait de nombreux collecteurs et sous-collecteurs formels et informels faisant le lien entre les paysans et les exportateurs.
Rentabilité de la production/impact	**2**	Avec une production estimée à 2 500 t de noix par an et un prix d'achat au paysan de l'ordre de 400 à 600 MGA/kg en 2013, les retombées

[9] JAHIEL. 2014. Etudes des chaines de valeurs agricoles dans les régions DIANA et Atsimo Andrefana – Madagascar (vanille – poivre – cajou). Projet PIC2. Madagascar, Antananarivo, 54p.

sur le revenu des producteurs		économiques pour les producteurs de la région étaient de l'ordre de 1 à 1,5 milliards de MGA (soit environ 310 000 $US au taux de change de janvier 2018). Estimation de revenus pour les producteurs de 100 000 à 250 000 MGA/an/producteur en 2013 (pour 200 à 500 kg vendus à 500 MGA/kg) (JAHIEL, 2014). En 2017, les prix ont très fortement augmentés passant en moyenne à 3 500 Ar/kg de noix, soit des retombées potentiels pour les producteurs de DIANA de l'ordre de 8,75 milliards de MGA (soit 2,7 M$US au taux de change moyen de janvier 2018). Les revenus potentiels pour des producteurs vendant 200 à 500 kg par an sont évalués à 700 000 à 1,75 million de MGA par an. En cas d'intensification de la production et d'augmentation des volumes, des perspectives très intéressantes d'augmentation de revenus des producteurs sont donc envisageables.
Implication d'opérateurs privés moteurs sur la filière	**2**	En 2013, sept exportateurs recensés en région DIANA dont cinq principaux : SCIM (352 t), société Soleil (250 t), Randriamanatrika Harijaona Fidelis (180 t) et BAOBAB Trading SARL (99 t) et Mahabibo de Madagascar (83 t). La société SCIM est le premier opérateur de la filière. Elle a développé un projet sur la noix de cajou en partenariat avec les multinationales MENGUY'S (torréfaction et le conditionnement, France) et SAINSBURY'S (distribution, Royaume-Uni). Le projet implique la formation des producteurs aux bonnes pratiques agricoles, des appuis à la sécurisation du foncier, la production de pépinières d'anacarde pour les plantations, la fixation de prix d'achat équitables, l'amélioration de la transformation (décorticage), etc. La société Epices de Madagascar est également un opérateur historique de cette filière. La société faisait travailler 300 à 400 femmes au sein de son unité de transformation mais la récente augmentation des prix au-delà de 3 000 MGA/kg payé au producteur a conduit à l'arrêt des activités de décorticage qui n'étaient plus rentables. En 2017, la société aurait ainsi acheté environ 250 t de noix payées à 3 600 MGA/kg en moyenne et revendues localement à 4 200 MGA/kg à des opérateurs chinois. Les opérateurs formels déplorent le fait que des opérateurs chinois opportunistes ne disposant pas toujours des autorisations légales, créent une concurrence déloyale sur le marché et contribuent à l'augmentation des prix. Ces derniers exporteraient des noix brutes sans aucune considération à long terme pour le développement de la filière.
Potentiel de création d'emploi	**3**	Le décorticage des noix de cajou en amandes nécessite une main d'œuvre saisonnière abondante. Rendement de décorticage : 1000 noix traitées/j/ouvrière soit 4 à 5 kg d'amandes produites/j/ouvrière. L'augmentation des exportations d'amandes de cajou entrainerait des créations d'emploi pour assurer le décorticage des noix. Exemple de la société Lin ZHIMIN qui disposait en 2013 de 130 postes de décorticage offrant un emploi saisonnier à des femmes. Le rendement journalier des femmes est compris entre 4 et 7 kg de noix brutes décortiquées, soit un revenu de 4 000 à 7 000 MGA/jour. La société SCIM a investi dans une usine de décorticage en 2008 et exporte des amandes de cajou depuis 2009. Son projet d'exportation d'amandes de cajou avec des partenaires internationaux contribue à créer des emplois. Toutefois, à l'exception de la SCIM qui dispose d'un marché durable, il semble que la tendance en 2017 soit plutôt à l'arrêt du décorticage

		localement en raison de prix des noix trop élevés pour envisager des exportations d'amandes sur le marché international (Com. Pers. M. IBRAHIM, janvier 2018).
Poids de la filière par rapport à l'économie régionale	**2**	Les données récentes du bureau des douanes d'Antsiranana qui ont pu être consultées ne distinguent pas spécifiquement les noix de cajou comme un produit d'exportation. Néanmoins, bien qu'assez limitée en volume en comparaison d'autres filières régionales comme le cacao, le sucre ou les crevettes, la filière noix de cajou représente tout de même des valeurs d'exportation de l'ordre de 1,8 à 2,5 millions de $US (au niveau national). La région DIANA étant la principale région de production de cajou de Madagascar, on peut supposer qu'une part très significative des exportations nationales provient de la région. Cette filière présente un enjeu non négligeable et un poids économique significatif en particulier dans les villages concernés par cette production entre Ambanja et Ambilobe. La récente augmentation des prix des noix contribue à un développement du poids économique de la filière en région DIANA.
Faisabilité et impacts potentiels sur la filière d'un appui PIC2-2		**6**
Possibilités de complémentarités ou risques de duplication avec d'autres projets intervenant sur la filière	**2**	D'après les consultations menées, aucun projet de développement n'intervient sur la filière anacarde en région DIANA. Il n'existe donc aucun risque de duplication des efforts sur cette filière.
Pertinence et faisabilité générale d'un appui PIC2-2 sur la filière	**2**	Nombreuses problématiques sur lesquelles le projet pourrait intervenir : formations aux bonnes pratiques agricoles et à la gestion des arbres par les producteurs (entretien, taille, récolte, séchage, etc.), production de pépinières et reboisements, appui aux opérateurs pour améliorer la transformation, assainissement de la filière, aspects politiques (incitation à la transformation), etc. Aucun élément logistique, technique ou financier ne semble être bloquant pour une éventuelle intervention du PIC2-2 sur la filière. La proximité des zones de production (Ambanja, Ambilobe) avec la zone d'intervention du PIC2 sur la filière cacao et la localisation des principaux opérateurs de la filière à Antsiranana et à Ambanja sont des points positifs. La principale incertitude sur la faisabilité d'un appui réside dans la volonté des opérateurs privés à collaborer avec le PIC2-2 sur cette filière.
Impacts potentiels d'un appui PIC2-2 sur les indicateurs du Projet (valeur d'exportation, revenus des producteurs, création d'emploi)	**2**	Un appui du PIC2-2 favorisant la transformation au niveau local (décorticage) permettrait d'augmenter la part d'exportation d'amandes par rapport aux exportations de noix en coques. Cela aurait pour effet d'augmenter la valeur totale des exportations en créant de la valeur ajoutée sur le territoire national et des emplois pour le décorticage. Un appui du PIC2-2 aux producteurs permettant d'améliorer les pratiques et d'augmenter les volumes produits (notamment via des reboisements) permettrait d'augmenter les revenus des producteurs. Etant donné les délais d'entrée en production de l'anacarde, les résultats concrets des reboisements sur la filière seraient mesurables seulement 5 à 10 ans après le début du projet. Ceci constitue l'une des principales limites d'une intervention sur cette filière.

5.2. Arachide

Filière : Arachide ou cacahuète (*Arachis hypogaea*)		
Types de produits : Graines décoquées ou non, huile, tourteau et beurre		
Régions concernées : Atsimo Andrefana		
Analyse du marché		**6**
Potentiel du marché international	**3**	Marché international en croissance lente mais quasi continue depuis des décennies. En 2016, les exportations mondiales d'arachides en graines étaient de 2,32 Mt pour des valeurs estimées de 2,75 milliards de $US. Les exportations d'huile d'arachide, plus limitées, étaient de 279 300 t pour des valeurs estimées à 416,2 M$US (ITC, 2018). Au niveau mondial, le prix unitaire moyen des gaines d'arachide à la tonne tend à augmenter ces 15 dernières années : de 629 $US/t en 2001 à 1 161 $US/t en 2016. En revanche, le prix de l'huile fluctue mais tend à stagner : 1 460 $US/t en 2009 et 1 490 $US/t en 2016. Ces cinq dernières années (2011-2016), le prix unitaire moyen international à l'export de l'arachide fluctue entre 1 161 $US/t (2016) et 1 542 $US/t (en 2012). Les six plus grands pays importateurs d'arachide en graines représentent 60% des volumes mondiaux importés : Chine (20%), Pays-Bas (14%), Vietnam (11%), Indonésie (8%), Mexique (6%) et Allemagne (6%). Les six principaux pays importateurs d'huile d'arachide représentent 82% des volumes mondiaux importés : Chine (38%), Italie (15%), Etats-Unis (10%), France (8%), Hong Kong (5%), Pays Bas (5%).
Potentiels de marchés à haute valeur ajoutée et/ou marchés de niche	**1**	Les possibilités de création de valeur ajoutée à l'export sur la filière arachide sont assez faibles car la demande mondiale porte essentiellement sur de l'arachide en graines pour la consommation en bouche ou pour la transformation industrielle dans les pays importateurs (huile et ingrédients de l'industrie agroalimentaire). Les prix mondiaux de l'huile sont relativement faibles et pas dans une dynamique de croissance par rapport à ceux de l'arachide en graines. La création de valeur ajoutée avant export par transformation des graines en huile n'apparait donc pas particulièrement intéressante sur le marché international. La transformation des graines en beurre pour l'export pourrait être un marché d'export potentiel à haut valeur ajoutée. Au regard de la demande mondiale et de l'industrie de transformation existante dans les pays importateurs, il est cependant difficile d'envisager un développement de ce type d'exportation en dehors de marchés de niche très restreints. Le marché BIO, quoi que restreint pour l'arachide reste une possibilité à explorer. De manière générale, la filière est peu propice au développement de marchés à haute valeur ajoutée à l'international.
Positionnement actuel et potentiel de compétitivité de Madagascar	**2**	Les six principaux pays exportateurs mondiaux d'arachide en graines représentent 80% des exportations mondiales : Inde (27%), Etats Unis (24%), Argentine (13%), Pays Bas (6%), Chine (5%) et Brésil (5%).

sur le marché international		Bien loin des grands pays exportateurs, Madagascar arrive en dixième position des exportateurs d'arachides en graines en termes de volume avec 1,2 % des exportations mondiales en 2016. La tendance est favorable puisque les volumes d'arachides exportés par Madagascar ont très largement augmentés ces cinq dernières années, passant de 10 286 tonnes en 2012 à 26 841 tonnes en 2016, soit un taux de croissance moyen des exportations de 32 %/an. La demande du marché dépasserait largement l'offre, ce qui laisse envisager des perspectives de développement des exportations à l'avenir. La valeur déclarée des exportations d'arachide de Madagascar est également en augmentation mais de manière beaucoup plus mesurée (+15% par an), passant de 5,47 millions $US en 2012 à 9,49 millions de $US en 2016. Ceci s'explique par des prix unitaires moyens à la tonne qui ont baissé de 34% en cinq ans, de 532 $US/t en 2012 à 353 $US/t en 2016. Le principal marché d'exportation des arachides de Madagascar est le Vietnam (94% des volumes exportés). Les exportations d'arachide de Madagascar vers le Vietnam ont commencé en 2011 et n'ont cessé d'augmenter jusqu'à aujourd'hui. Madagascar n'exporte pas d'huile d'arachide, cette dernière étant consommé localement par les populations. L'exportation d'arachide vers l'Union Européenne a été suspendue temporairement, les produits ne répondant pas aux normes requises (détection d'aflatoxines dans certains lots exportés depuis Madagascar). Ceci est notamment lié au fait que les paysans cueillent souvent les produits immatures afin de subvenir à leurs besoins quotidiens. En conséquence, les arachides deviennent toxiques à cause du taux élevé d'aflatoxine. En développant la qualité et le contrôle préalable des exportations, Madagascar pourrait à terme se repositionner sur le marché Européen.
Analyse de la filière au niveau régional		**9**
Implication des producteurs locaux sur la filière	**2**	D'après les données du MPAE (2015) citées par USAID (2015)[10], l'arachide serait le sixième produit agricole le plus cultivé en région Atsimo Andrefana derrière le manioc, le maïs, le riz, la patate douce et le coton. En moyenne, les surfaces cultivées en arachide en région Atsimo Andrefana sur la période 2005-2011 étaient estimées à 9 436 hectares pour une production moyenne de l'ordre de 6 000 t/an. En 2010, la région Atismo Andrefana était considérée comme la deuxième région nationale de production d'arachide après Boeny. Récemment, la région Menabe est également devenue une grande région de production avec près de 15 000 tonnes produites en 2016 pour la seule variété « voanjo marakely » très prisée tant sur le marché local qu'international[11]. Les producteurs impliqués dans la culture de l'arachide s'y consacrent entre octobre et mai avec les principales tâches suivantes : préparation du sol (octobre-novembre), semis (novembre-décembre), entretien (décembre-janvier), récolte (mars à mai).

[10] USAID. 2015. Analyse des filières. Région Atsimo Andrefana. Résumé. NCBA-CLUSA, CRS. Madagascar, Antananarivo, 25p.

[11] Cf. http://www.midi-madagasikara.mg/economie/2016/07/29/filiere-arachides-chinois-tres-demandeurs-de-production-malgache/

		Aucune donnée précise n'a pu être obtenue concernant le nombre de producteurs impliqués sur cette filière dans la région.
Rentabilité de la production/impact sur le revenu des producteurs	**2**	D'après l'enquête USAID (2015), les rendements moyens de l'arachide en région Atsimo Andrefana sont de 600 kg/ha, soit un rendement assez faible par rapport à d'autres régions de production à Madagascar. D'après la même enquête, le prix de vente moyen de l'arachide au niveau des producteurs était en 2015 de 1 500 MGA/kg. Pour la culture de l'arachide, il est donc possible d'estimer un revenu moyen brut à environ 900 000 MGA/ha/an. Ce revenu n'est pas très élevé mais peut-être considéré comme convenable pour la région. Avec de potentielles augmentations de rendements, cette culture pourrait devenir beaucoup plus rentable pour les producteurs.
Implication d'opérateurs privés moteurs sur la filière	**2**	Une étude réalisée par l'USAID (2015) dénombre quatre exportateurs d'arachide actifs en région Atsimo Andrefana (port de Tuléar). La société SEBAM active en dans la région produit de l'arachide en régie pour l'export sur plus de 400 ha. Plusieurs autres exportateurs classiques faisant de la collecte de grains secs et d'arachide travaillent également sur cette filière. La société TIANLI Agri, impliquée dans la filière coton, aurait également des ambitions dans la filière arachide. Ces opérateurs doivent encore être rencontrés pour échanger sur les perspectives de développement de cette filière.
Potentiel de création d'emploi	**1**	Les graines d'arachide sont vendues par les producteurs à des sous-collecteurs, collecteurs et grossistes. Ces derniers ne font ensuite que transporter et revendre les graines d'arachide à des opérateurs privés, notamment à des exportateurs. Les perspectives de création d'emploi dans cette filière sont donc limitées du fait notamment de l'absence de transformation pour le marché export. L'huile d'arachide produite localement souffre de la concurrence des huiles importées, les perspectives de création d'emploi dans ce secteur sont également faibles.
Poids de la filière par rapport à l'économie régionale	**2**	D'après les statistiques des douanes du port de Tuléar, sur la période 2012-2016, l'arachide est le premier produit agricole exporté en termes de volumes et le cinquième en termes de valeurs FOB (derrière le coton, les crustacés et mollusques, les haricots et le Pois du Cap). Sur la période 2012-2016, les exportations d'arachide par le port de Tuléar ont été en moyenne de 6 145 tonnes par an pour des valeurs annuelles moyennes de 4,8 milliards de MGA (soit 1,5 M$US/an au taux de change moyen en janvier 2018). Il apparait donc qu'en moyenne, environ un tiers des exportations d'arachide de Madagascar sont passées par le port de Tuléar sur la période 2012-2016 : 6 145 t/an sur un total exporté de 18 563 t/an. Ceci n'indique cependant pas quelles parts de ces exportations ont été produites en région Atsimo Andrefana.
Faisabilité et impacts potentiels sur la filière d'un appui PIC2-2		**6**

Possibilités de complémentarités ou risques de duplication avec d'autres projets intervenant sur la filière	**2**	Dans le cadre du projet FARARANO en région Atsimo Andrefana (2014-2019, 35 M$US), l'USAID a financé une étude de filière en 2015 qui a permis de classer la filière arachide en cinquième position après le niébé, l'ambérique, le Pois du Cap et le haricot. Les actions de l'USAID dans la région ont prioritairement ciblées les filières de grains secs avec une logique d'intervention plutôt orientée sur la sécurité alimentaire. Les risques de duplication des efforts sur la filière arachide sont donc assez faibles à inexistants pour peu que le PIC2-2 se coordonne avec les autres bailleurs susceptibles d'intervenir sur la filière (FIDA notamment). D'avantage d'information sur les projets existants dans la région devront toutefois être collectées auprès des bailleurs
Pertinence et faisabilité générale d'un appui PIC2-2 sur la filière	**2**	De nombreuses problématiques justifieraient une intervention sur la filière : Sélection de semences mieux adaptées à la sécheresse, amélioration des pratiques agricoles pour augmenter les rendements, organisations socio-organisationnelle des producteurs, meilleur structuration de la filière, développement des associations de culture impliquant l'arachide, cultures irriguées, etc. Actuellement, la qualité n'est pas une priorité pour les exportateurs qui visent essentiellement le marché vietnamien. Le respect des calendriers de récoltes est cependant important pour éviter la présence d'aflatoxines dans les arachides. Aucun élément logistique, technique ou financier ne semble être bloquant pour une éventuelle intervention du PIC2-2 sur la filière arachide. La principale incertitude sur la faisabilité d'un appui réside dans la volonté des opérateurs privés à collaborer avec le PIC2-2. La complémentarité de la filière coton avec la culture de l'arachide est un élément positif à prendre en compte. L'arachide pourrait également être cultivée au sein de périmètres irrigués, ce qui aurait pour effet d'augmenter très significativement les rendements.
Impacts potentiels d'un appui PIC2-2 sur les indicateurs du Projet (valeur d'exportation, revenus des producteurs, création d'emploi)	**2**	Un appui du PIC2-2 aux opérateurs privés et producteurs associés pourrait permettre d'augmenter les volumes et valeurs d'exportation au niveau du port de Tuléar. Un appui du PIC2-2 permettant aux producteurs d'augmenter leurs rendements de production d'arachide pourrait contribuer à l'augmentation des revenus des producteurs. Rien n'indique clairement de quelle manière le PIC2-2 pourrait stimuler la création d'emplois sur la filière arachide.

5.3. Café (robusta)

Filière : Café robusta (*Coffea canephora*)		
Types de produits : grains de café		
Régions concernées : DIANA et Anosy (+ corridor RN12a-RN12)		
Analyse du marché		**6**
Potentiel du marché international	**2**	Le marché international du café est considérable. Tirés par une consommation en hausse constante, les volumes mondiaux de café exportés annuellement ne cessent de croitre depuis plusieurs décennies. D'après l'ICO[12], les exportations mondiales de café étaient de 7,18 millions de tonnes en 2015/2016. Sur les cinq dernières années, les données de l'ITC sur la catégorie « 090111 - Café, non torréfié, non décaféiné » montrent une hausse des quantités exportées de 6,47 Mt en 2012 à 7,04 Mt en 2016. D'après l'ITC, les valeurs d'exportations ont cependant diminué de 23,9 milliards de $US en 2012 à 19,3 milliards de $US en 2016. Ceci est notamment lié à une baisse des prix moyens de 3 700 $US/t en 2012 à 2 743 $US/t en 2016. Les prix internationaux du café fluctuent, les variations étant documentées mensuellement par l'ICO. De manière générale, d'après les données de l'ICO sur la période 2016-2017, les prix du café arabica ont évolués autour d'une moyenne de 2900 à 3 100 $US/t. Ceux du café robusta ont eu tendance à augmenter, passant d'environ 1 650 $US/t début 2016 à presque 2 000 $US/t fin 2017. D'après l'ITC, les principaux marchés importateurs de café « non torréfié, non décaféiné » sont situés en Amérique du Nord et en Europe : Etats-Unis (20%), Allemagne (15,9%), Italie (8%), Japon (6%), Belgique (4%), Espagne (4%), France (3%), etc.
Potentiels de marchés à haute valeur ajoutée et/ou marchés de niche	**2**	Les possibilités de création de valeur ajoutée dans la filière café à l'export sont relativement limitées par le fait que les importateurs préfèrent généralement maitriser l'étape de torréfaction lorsqu'il s'agit de volumes importants. A Madagascar, le seul opérateur privé possédant des capacités significatives de torréfaction est l'entreprise TAF qui commercialise différents cafés robusta et arabica sur le marché national. Certains exportateurs pourraient toutefois trouver des marchés de niche pour du café robusta de qualité supérieure. Les principales possibilités de création de valeur ajoutée résident dans les marchés BIO et Equitable qui sont en croissance forte et sur lesquels le café malgache pourrait se positionner. Il convient néanmoins de signaler que ces marchés se développent au niveau international plus généralement sur le café arabica plus apprécié des consommateurs mais qui est absent des zones d'intervention du PIC2.

[12] Cf. http://ico.org/

Positionnement actuel et potentiel de compétitivité de Madagascar sur le marché international	**1**	D'après les données de l'ICO, les trois premiers exportateurs mondiaux de café sont le Brésil (31%), le Vietnam (22%) et la Colombie (10%). Derrière, une soixantaine de pays sud-américains, asiatiques et africains exportent des quantités variables de café. Parmi les principaux exportateurs de café africain au début du XX^{ème} siècle, Madagascar a subi une grave crise de la caféiculture à la fin des années 1990. Depuis cette période, les exportations de café malgache sont en diminution constante et durable. Selon l'ICO, tandis que Madagascar exportait près de 43 000 tonnes de café en 1990/1991, les exportations en 2015/2016 étaient seulement de l'ordre de 3 300 tonnes. Selon l'ITC, Madagascar a exporté en 2015 environ 3 063 tonnes de café pour une valeur estimé à 5,3 millions de $US. En 2016, les exportations ont été plus importantes avec des volumes de 4 500 tonnes pour une valeur estimée à 7,3 millions de $US. Sur la période 2012-2016, le café malgache s'est exporté à un prix moyen de 1 818 $/t. La tendance est à la baisse des prix qui sont passés de 2 180 $US/t en 2012 à 1 618 $US/t en 2016. Ces données ne sont cependant pas cohérentes avec les tendances observées sur le marché national qui vont dans le sens d'une augmentation des prix tirée par une forte demande. Les trois principaux pays importateurs de café malgache sont la France (32%), la Belgique (32%) et le Maroc (26%). La baisse des exportations de café malgache est notamment liée à des problèmes de qualité, de compétitivité des prix sur le marché international et à une forte demande du marché national. Bien que la filière export du café malgache semble être en crise, cette dernière pourrait être redynamisée à condition que les prix et la qualité du café produit soient d'avantages compatibles avec la demande du marché mondial.
Analyse de la filière au niveau régional		**8**
Implication des producteurs locaux sur la filière	**2**	Aucune donnée quantitative fiable n'a pu être obtenue sur l'implication des producteurs locaux sur la filière café en région DIANA et Anosy. Il est toutefois reconnu que de nombreux petits producteurs locaux produisent et vendent du café en quantités limitées à différents collecteurs et grossistes. Dans la vallée du Sambirano où le PIC2 appuie la filière cacao, les producteurs locaux cultivent également du café en association avec le cacao, le poivre et la vanille. L'Association pour le Développement de l'Agriculture et du Paysannat du Sambirano (ADAPS) assure le suivi des principales spéculations agricoles de la zone, et notamment du café. D'après un opérateur, la production de café en coque autour d'Ambanja serait de l'ordre de 300 à 400 tonnes par an, soit environ 150 t de café marchand (Com. Pers M. IBRAHIM, janvier 2018). En région Anosy, certains producteurs cultivent le café, essentiellement sur d'anciennes plantations coloniales devenues peu productives. L'ONG Agrisud International a par exemple recensé une production annuelle d'environ 50 tonnes de café dans 13 villages peu accessibles autour de Ranomafana. Des estimations issues des Schémas régionaux de développement obtenues par le PIC2 font référence à une production potentielle de 3 000

		t de café pour le seul district de Tolagnaro en région Anosy et de quantités totales de l'ordre de 16 000 tonnes le long de la RN12a.
Rentabilité de la production/impact sur le revenu des producteurs	**2**	Les prix du café en région Anosy et en région DIANA ont été relativement favorables en 2016 et 2017 permettant ainsi aux producteurs de dégager des revenus supplémentaires. Dans la zone de Ranomafana en région Anosy, les prix du café vert bord champ ont oscillés entre 2 000 et 4 000 MGA/kg en 2016. En 2017, ces derniers ont même atteint des prix exceptionnellement élevés de l'ordre de 8 000 à 10 000 MGA/kg. Ces ordres de grandeur sont également valables en région DIANA où des pics à 20 000 MGA/kg auraient même été observés en 2017. Les prix du café sont soumis à des fluctuations importantes d'une année à l'autre ou d'une période à l'autre. Depuis deux ans, la culture du café est de plus en plus rentable pour les producteurs mais rien n'indique que cette situation va se stabiliser. De plus, des prix aussi élevés permettent difficilement d'envisager un développement des exportations sur un marché mondial hautement concurrentiel.
Implication d'opérateurs privés moteurs sur la filière	**2**	En région DIANA, quelques opérateurs tels que SCIM, les Epices de Madagascar et Somiang sont impliqués sur la filière café. Ces derniers déplorent une baisse de la qualité et des difficultés à exporter en raison des prix élevés ces dernières années. En région Anosy, aucun opérateur impliqué sur le café n'a pour l'instant été identifié.
Potentiel de création d'emploi	**1**	Les potentialités de création d'emploi spécifiques à la filière café sont très limitées étant donné l'absence de processus de transformation nécessitant une forte main d'œuvre.
Poids de la filière par rapport à l'économie régionale	**2**	Le café est le troisième produit agricole d'exportation du port de Diégo Suarez en termes de volumes (après le cacao et le sucre). Les statistiques des douanes d'Antsiranana sur la période 2007-2017 notent des exportations moyennes de 1 471 t/an de café pour des valeurs FOB moyennes de 5,68 milliards MGA (1,75 M$US au taux de change moyen de janvier 2018). Au niveau du port de Nosy Be, les quantités exportées sont inférieures mais tout de même non négligeables. Sur la période 2007-2017, environ 400 t/an en moyenne pour des valeurs FOB moyennes de 751 millions MGA/an (231 000 $US au taux de change moyen de janvier 2018). Aucune exportation de café n'est recensée au niveau du port de Tolagnaro en région Anosy. Cela n'indique pas pour autant que la filière est inexistante. Le potentiel de production de 3 000 t de café dans le district de Tolagnaro pourrait avoir une valeur FOB à l'export de près de 6 M$US à un prix de 2 000 $US/t. En intégrant le corridor RN12a-RN12, les perspectives de production montent à plus de 16 000 tonnes de café par an.
Faisabilité et impacts potentiels sur la filière d'un appui PIC2-2		**6**

Possibilités de complémentarités ou risques de duplication avec d'autres projets intervenant sur la filière	**2**	Le Programme Holistique de Conservation des Forêts (PHCF)[13] financé par l'AFD et mis en oeuvre par Etc Terra et Agrisud International en région Anosy intervient sur la filière café au niveau local dans 15 villages autour de Ranomafana. Ces appuis devraient se poursuivre dans le cadre de la phase 3 du projet sur la période 2018-2021. Ces initiatives locales peuvent permettre au PIC2 de capitaliser sur l'existant et d'être plus efficace. Dans le cadre de la mise en œuvre du projet PRADA dans le Sud de Madagascar, la GIZ n'a pas priorisé la filière café en région Anosy. La filière café a cependant été classée en première position des priorités en région Atsimo Atsinanana. Une bonne coordination entre la GIZ et le PIC2 est donc essentielle pour renforcer la complémentarité des actions envisageables sur la filière café. La filière café a été priorisée par le projet de promotion des filières végétales de rente et vivrières 2018 – 2020 du MPAE pour les régions suivantes : Atsimo Atsinanana, Vatovavy Fitovinany, SOFIA. Dans une logique d'approche corridor le long de la RN12a et de la RN12, le contexte est donc plutôt favorable pour la région Anosy.
Pertinence et faisabilité générale d'un appui PIC2-2 sur la filière	**2**	En région DIANA, le café est cultivé généralement en association avec d'autres cultures telles que le cacao et le poivre. L'attention portée à cette filière par les producteurs locaux dépend notamment des prix. Néanmoins, de manière générale, les caféiers sont vieillissant, peu ou pas entretenus et la qualité du café produit pourrait être améliorée en soutenant de bonnes pratiques. La demande du marché national pour le café est forte. Les prix sont globalement élevés pour une qualité pas toujours bonne. L'un des enjeux pour le PIC2-2 consisterait à appuyer le développement de l'offre (production) à des prix qui resteraient attractifs pour les producteurs mais aussi compétitifs pour l'export. Aucun élément logistique, technique ou financier ne semble être bloquant pour une éventuelle intervention du PIC2-2 sur la filière café aussi bien en région DIANA qu'en région Anosy et corridor. Bien que le projet ait peu de prise sur les prix qui sont un élément déterminant pour les producteurs mais aussi pour l'accès au marché international, différentes interventions pourraient être envisagées pour structurer les producteurs, améliorer les pratiques, développer l'offre et favoriser les exportations.
Impacts potentiels d'un appui PIC2-2 sur les indicateurs du Projet (valeur d'exportation, revenus des producteurs, création d'emploi)	**2**	Un appui du PIC2-2 aux opérateurs privés et producteurs de café associés pourrait permettre à terme d'augmenter les volumes et les valeurs d'exportation de café au niveau du port de Diégo Suarez et de Nosy Be. L'augmentation des exportations de café à partir de Fort Dauphin nécessiterait une remise en état de la RN12a et de la RN12 qui permettrait de faciliter le transport du café vers Fort-Dauphin. Le port d'Ehoala présente cependant un déficit de compétitivité très important par rapport au port de Tamatave. Une modification de cette situation nécessitera du temps et des investissements importants.

[13] Cf. http://www.etcterra.org/fr/projets/phcf

		Un appui du PIC2-2 aux producteurs pour renouveler les plantations de caféiers et améliorer leurs pratiques agricoles permettrait d'augmenter les rendements, la production et donc les revenus des producteurs. Des créations d'emplois dans la filière café pourraient avoir lieu au niveau des opérateurs désireux d'accompagner des producteurs dans une logique d'agriculture contractuelle. Cependant, les créations d'emplois envisageables restent très limitées.

5.4. Fruits

NB : Une étude sur la filière fruits conduite par le bureau d'études SOFRECO est en cours (étude SFI). Ainsi, la filière fruits a peu été étudiée dans le cadre de la première mission du consultant réalisée en décembre 2017. De ce fait, les données disponibles sur la filière fruit sont encore très lacunaires et essentiellement tirées d'une étude du PIC réalisée en 2014 (RIBERY, 2014)[14].

Filière : Fruits (mangue, ananas, fruits de la passion, banane, tamarin, baobab, etc.)		
Types de produits : fruits frais, morceaux de fruits, pulpe de fruit, jus de fruit, fruits séchés		
Régions concernées : Anosy, Atsimo Andrefana et DIANA et		
Analyse du marché		**7**
Potentiel du marché international	**3**	Les exportations mondiales de fruits tropicaux sont en augmentation constantes depuis plusieurs décennies. Cependant, les données de commerce international de l'ITC ne permettent pas d'analyser spécifiquement les statistiques de ce marché. Certaines estimations évaluent les exportations mondiales de fruits tropicaux actuelles à 72 Mt/an[15]. La moitié des importations mondiales de fruits tropicaux seraient représentées par des mangues (provenant à 40% d'Inde et de plus en plus de Chine, de Thaïlande et des Philippines). L'ananas représenterait 26% des volumes de fruits tropicaux exportés, la papaye 20% suivis par l'avocat et d'autres fruits. La banane constitue un cas particulier puisque c'est un fruit extrêmement standardisé et de consommation courante en Europe et aux Etats-Unis. Les pays développés absorberaient près de 90 % des exportations de fruits tropicaux : Etats-Unis (29 %) et France (19 %) en tête. Au total, l'Asie, l'Amérique latine et les Caraïbes représenteraient 57 % des exportations mondiales de l'ensemble des fruits tropicaux. La part spécifique de l'Afrique n'est pas précisément connue. Selon une analyse de FRUITROP/CIRAD citée par SOFRECO (2018)[16], le marché européen aurait importé 290 000 tonnes de mangue en 2015 tandis que les importations de mangue aux Etats-Unis atteignaient 410 000 t la même année. Concernant l'ananas, les Etats-Unis auraient importé plus d'1 Mt de ce fruit en 2016 et l'Union européenne autour de 847 000 t. Le Costa Rica est très largement en tête des exportateurs d'ananas avec des parts de marché supérieures à 80%. Un marché international en croissance existe pour différents fruits tropicaux produits à Madagascar tels que les mangues, l'ananas, les fruits de baobab, les fruits de la passion, etc. Cependant, les variétés et la qualité des fruits produits à Madagascar ne correspondent que peu ou pas aux demandes du marché.

[14] RIBERY A. 2014. Evaluation des potentiels de transformation des fruits dans la région Atsimo Andrefana et dans la région DIANA. PIC2, Madagascar, Antananarivo, 50p.

[15] Cf. https://www.rungisinternational.com/tendances/gourmandise-fruits-exotiques/

[16] SOFRECO. 2017. Rapport de diagnostic. Fruit value chain analysis Madagascar. 165 p.

Potentiels de marchés à haute valeur ajoutée et/ou marchés de niche	**2**	Les principaux opérateurs impliqués dans l'exportation de fruits à Madagascar sont positionnés sur des marchés de fruits transformés ou semi-transformés, à savoir principalement : des fruits en morceaux congelés, des pulpes de fruits congelés et des jus de fruits. Certains opérateurs tels que SCRIMAD en partenariat avec ETHICABLE ou encore la société HAVAMAD semblent s'être positionnés avec réussite sur le marché en croissance des fruits congelés et jus de fruits BIO (et Equitable). Les perspectives de développement de ces marchés sont donc bien réelles.
Positionnement actuel et potentiel de compétitivité de Madagascar sur le marché international	**2**	Par rapport à d'autres grands pays exportateurs de fruits, en particulier sud-américains et asiatiques, Madagascar exporte des quantités très faibles et souffre d'un déficit de compétitivité lié notamment à un manque de professionnalisation des producteurs et à la faiblesse des volumes. Pour exemple, la mangue Diego a connu un succès sur le marché international jusqu'à la fin des années 80. Plus de 50 % de la production était exportée. Aujourd'hui l'exportation s'est complètement arrêtée faisant face à la concurrence de grand pays producteurs d'Amérique du sud et d'Asie du sud-est qui ont planté des variétés améliorées du type Kent et Alphonso (RIBERY, 2014). Madagascar exporte différentes catégories de produits à base de fruits. De manière générale, les exportations tendent à augmenter ces dernières années et s'élèveraient à près de 15 M$US en 2016 : - 081290 Fruits conservés provisoirement [p.ex. au moyen de gaz sulfureux ou dans l'eau salée, soufrée ou additionnée d'autres substances servant à assurer provisoirement leur conservation], mais impropres à l'alimentation en l'état (à l'excl. des cerises) : 19 167 t en 2016 pour des valeurs de 12,5 M$US (vers la France, la Belgique, les Pays-Bas, la Russie, etc.). - 200941 Jus d'ananas, non-fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants : 759 t en 2016 pour des valeurs de 981 000 $US (vers les Pays Bas, l'Allemagne, l'Espagne et la France). - 081190 Fruits comestibles, non-cuits ou cuits à l'eau ou à la vapeur, congelés, même additionnés de sucre ou d'autres édulcorants : 32 t en 2016 pour des valeurs de 61 000 $US (essentiellement vers la France). - 080450 Goyaves, mangues et mangoustans, frais ou secs : 312 t en 2016 pour des valeurs de 504 000 $US (vers la France et la Belgique). - 200899 Fruits et autres parties comestibles de plantes, préparés ou conservés, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants ou d'alcool (sauf préparés ou conservés au vinaigre ou à l'acide acétique…) : 141 t en 2016 pour des valeurs de 393 000 $US. - 081340 Pêches, poires, papayes, tamarins et autres fruits comestibles, séchés (sauf fruits à coque, bananes, dattes, figues, ananas, avocats, goyaves, mangues, magoustans, agrumes, raisins, abricots, prunes et pommes, non-mélangés) : 957 t en 2016 pour des valeurs de 293 000 $US. - 081090 Tamarins, pommes de cajou, fruits de jaquier (pain des singes), litchis, sapotilles, fruits de la passion, caramboles et pitahayas, frais et autres fruits comestibles frais… : 314 t en 2016 pour des valeurs de 284 000 $US.

		- 200799 Confitures, gelées, marmelades, purées et pâtes de fruits, obtenues par cuisson, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants (à l'excl. des préparations homogénéisées du n° 2007.10 ainsi que des confitures, gelées, marmelades, purées et pâtes d'agrumes) : 126 t en 2016 pour des valeurs de 212 000 $US (essentiellement vers la France et le Japon). - 200710 Confitures, gelées, marmelades, purées et pâtes de fruits, obtenues par cuisson, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants, présentées sous la forme de préparations finement homogénéisées, conditionnées pour la vente au détail comme aliments pour enfants ou pour usages diététiques, en récipients d'un contenu <= 250 g : 78 t en 2016 pour des valeurs de 185 000 $US. - 080430 Ananas, frais ou secs : 54 t en 2016 pour des valeurs de 143 000 $US (vers la Belgique et la France). L'étude SOFRECO (2017) apporte d'avantage d'éléments sur les exportations malgaches de fruits et sur la compétitivité et les marchés existants.
Analyse de la filière au niveau régional		**6**
Implication des producteurs locaux sur la filière	**2**	Au niveau de la région DIANA, la mangue et l'ananas sont autoconsommés et commercialisés localement ainsi que sur le marché national. L'investissement des producteurs sur ces filières est globalement assez faible à l'exception de certaines zones. Le principal bassin de production de la mangue de Diégo se concentre dans le district d'Antsiranana, et plus précisément dans le fokontany de Namakia. On y trouve de grands vergers de plusieurs centaines d'hectares plantés il y plus de 50 ans. Aujourd'hui ces vergers ont été rachetés par de grands propriétaires terriens qui font exploiter leur domaine par des « métayers ». Le métayer et le propriétaire se partagent les bénéfices (RIBERY, 2014). L'ananas est l'autre culture fruitière de rente de la région. Si de très nombreux agriculteurs possèdent quelques pieds d'ananas aux abords de leurs habitations, on commence à voir apparaître des plantations plus conséquentes dans la sous-région d'Ambanja et de Nosy Be. La variété cultivée est majoritairement du Cayenne Lisse. En région Atsimo Andefana, les principaux fruits produits sont la mangue et le tamarin mais aucune donnée n'a pu être obtenue sur l'implication des producteurs sur ces filières.
Rentabilité de la production/impact sur le revenu des producteurs	**1**	En 2013, les prix des mangues Diego variaient de 100 à 150 MGA/kg au départ des parcelles dans la zone de Namakia. De manière générale, le manque de débouchés et les prix limités ne sont pas incitatifs pour le développement de la production et de la commercialisation de mangues. Sur un chiffre d'affaire total lié à la mangue Diego dans la zone estimé à 4 milliards MGA, la population bénéficierait d'environ un quart soit 1 milliard MGA (300 000 $US au taux de change moyen de janvier 2018) (RIBERY, 2014). L'ananas serait de plus en plus cultivé en région DIANA. Cependant, aucune donnée fiable n'a pu être collectée quant à la rentabilité de cette culture.
Implication d'opérateurs	**1**	L'usine « Fruits de Madagascar » basée à Nosy Be transforme différents fruits pour le marché international. La société achète et transforme en premier lieu des mangues. Elle avait également une capacité d'absorption de 300 tonnes d'ananas en 2015 et un potentiel de 3 000 tonnes à terme.

privés moteurs sur la filière		La filière Grenadelle (fruit de la passion) est également porteuse puisque l'usine Fruits de Madagascar avait en 2014-2015 des besoins de plusieurs dizaines de tonnes par an. Néanmoins, il semble que la société connaisse une situation de crise relativement grave qui pourrait aller jusqu'au dépôt de bilan. La situation en région DIANA est donc jugée plutôt défavorable. En région Anosy, aucun opérateur économique n'est directement impliqué dans la valorisation des fruits et l'export. La société EVA Fruits basée à Fort-Dauphin aurait eu un projet d'exportation de litchi mais ce dernier n'aurait pour l'instant pas abouti. Dans d'autres régions, des opérateurs tels que SCRIMA, CODAL ou HAVAMAD sont impliqués dans l'exportation de fruits transformés.
Potentiel de création d'emploi	**1**	La création ou le développement d'activités industrielles ou semi-industrielles de transformation et d'exportation de fruits a un potentiel de création d'emplois. Cependant, l'installation d'une usine nécessite des capitaux importants et du temps. L'usine existante Les fruits de Madagascar à Nosy Be est en grave difficulté et ne tendrai donc pas à créer des emplois. Aucun projet de transformation industrielle de fruit n'a été recensé dans les régions cibles du PIC2, ce qui laisse donc peu de place à des créations d'emplois dans ce secteur.
Poids de la filière par rapport à l'économie régionale	**1**	La production totale de mangue dans la zone de Namakia en région DIANA est estimée à 10 000 tonnes. Seuls 75 % de la production actuelle serait commercialisée, le quart restant étant autoconsommé ou perdu. Le chiffre d'affaire total lié à la mangue Diego de la zone est estimé à 4 milliards MGA (1,2 M$US au taux de change moyen de janvier 2018) (RIBERY, 2014). Le poids économique de la filière ananas n'a pas pu être estimé en région DIANA. Au regard des productions existantes, ce dernier n'est pas négligeable mais dans tous les cas bien inférieur à celui des principales filières de rente de la région. En région DIANA, l'entreprise Les fruits de Madagascar serait le seul opérateur privé impliqué dans l'export. Aucune information sur le chiffre d'affaire de cette société n'a pu être obtenue. En région Anosy, les fruits sont très majoritairement commercialisés localement à des prix bas et autoconsommés.
Faisabilité et impacts potentiels sur la filière d'un appui PIC2-2		**4**
Possibilités de complémentarités ou risques de duplication avec d'autres projets intervenant sur la filière	**2**	Il semble qu'aucun projet de développement bénéficiant de fonds internationaux ne cible spécifiquement la filière fruit (à l'exclusion du litchi) en régions DIANA, Atsimo Andrefana et Anosy.
Pertinence et faisabilité générale d'un appui PIC2-2 sur la filière	**1**	Dans les régions cibles du PIC2, la filière fruits souffre du manque d'investissement des producteurs et d'opérateurs capables de transformer et valoriser les fruits sur le marché international. A Diégo, de petits opérateurs locaux (femmes artisanes) impliqués dans la transformation artisanale de fruits (confitures, fruits séchés, fruits confits, pâtes de fruits et achards), manquent de capitaux, de professionnalisme et font face à de petites difficultés pouvant justifier une

		intervention du PIC2-2. Cependant, les chances pour que ces derniers puissent développer des produits conformes aux exigences de qualité à l'export sont nulles. La société 'Les Fruits de Madagascar » a dès le début de son activité en 2009, fait face à des problèmes importants de logistique (usine localisé sur l'île de Nosy Be) et d'approvisionnement (en mangue, ananas, litchi) pour répondre aux demandes de ses clients internationaux, européens et de la sous-région océan Indien. Pour pouvoir amortir les dépenses énergétiques élevées et qui sont la principale charge de l'entreprise, cette dernière doit augmenter les volumes de fruits traités et exportés. Etant donné les difficultés récurrentes que rencontre l'entreprise et qui l'ont conduite aujourd'hui à une situation difficile, rien n'indique que le PIC2-2 pourrait intervenir efficacement pour redresser une situation délicate. Une étude plus approfondie pourrait cependant être menée si une réelle volonté existe de sauvé cette entreprise. En région Anosy, en l'absence d'un opérateur moteur et d'infrastructures pouvant permettre la transformation et l'export de fruits, une intervention du PIC2-2 ne semble pas envisageable à court terme.
Impacts potentiels d'un appui PIC2-2 sur les indicateurs du Projet (valeur d'exportation, revenus des producteurs, création d'emploi)	**1**	Les impacts potentiels d'un appui du PIC2-2 dépendent de la situation de la société « Les fruits de Madagascar ». Au regard des difficultés rencontrés par l'entreprise en terme de logistique, d'approvisionnement et de coûts excessifs liés à l'énergie, la situation apparait peu favorable pour un appui positif et efficace à court terme en terme d'impacts.

5.5. Girofle

Filière : Girofle (*Syzygium aromaticum)*		
Types de produits : antofles, clous, griffes, essence		
Régions concernées : Anosy et surtout corridor RN12-RN12a		
Analyse du marché		**9**
Potentiel du marché international	**3**	Les clous de girofles sont notamment utilisés pour la confection de cigarettes indonésiennes (kretek), comme épices en cuisine, en dentisterie pour leurs propriétés antiseptiques et anesthésiques et dans la parfumerie sous forme d'essence de girofle. Le girofle est commercialisé au niveau international principalement sous deux formes : les clous de girofle et l'essence de girofle après transformation. Les exportations mondiales de girofle principalement sous forme de clous (mais aussi de griffes et d'antofles) étaient estimées en 2016 à 63 181 tonnes pour des valeurs de 418 millions de $US. Entre 2012 et 2016, les volumes exportés mondialement ont augmenté de près de 29% mais les valeurs ont stagné en raison d'une baisse du prix à la tonne (ITC, 2018). En effet, tandis que le prix unitaire moyen à l'exportation était de 9 681 $US/t en 2012, ce dernier n'était plus que de 6 875 $US/t en 2016, soit une baisse de près de 30% en cinq ans. Les principaux importateurs de girofle en 2016 sont l'Inde (30%), Singapour (17%), l'Indonésie (11%) et le Vietnam (9%) ainsi que dans une moindre mesure les Emirats Arabes Unis (4%), l'Arabie Saoudite (3%) et le Pakistan (3%). Bien que les prix aient pu connaitre une baisse significative ces dernières années, les volumes exportés mondialement continuent d'augmenter, le marché international est donc toujours porteur.
Potentiels de marchés à haute valeur ajoutée et/ou marchés de niche	**3**	Pour la filière girofle, la principale transformation permettant de créer de la valeur ajoutée est la distillation d'huiles essentielles de girofle. De plus, si cette dernière est certifiée BIO, elle bénéficie de marchés porteurs et d'un premium au niveau du prix. Le groupe GEVAUDAN a construit dans l'Est de Madagascar l'une des plus grandes usines de distillerie d'huile de girofle au monde. Pour les clous de girofle de qualité, l'épicerie fine et certaines boutiques spécialisées constituent des débouchés intéressants, en particulier pour les produits certifiés BIO.
Positionnement actuel et potentiel de compétitivité de Madagascar sur le marché international	**3**	Le giroflier a été introduit à Madagascar sur l'île Sainte Marie en 1827. Mais ce n'est qu'à partir de 1900 que les premières plantations sur la grande terre malgache furent établies, notamment dans les environs de Soanierana (CTHT[17]). Avec 37% des volumes mondiaux exportés en 2016, Madagascar est le premier exportateur mondial de girofle. Madagascar est donc très concurrentiel sur le marché international bien que la concurrence avec

[17] Cf. http://ctht.org/les-filieres/girofle/

		différents pays existe et soit de plus en plus dure, notamment avec l'Indonésie (20%), Singapour (15%), les Comores (10%) et le Brésil (4%). En 2016, les exportations malgaches de « 090710 Girofles, antofles, clous et griffes, non broyés ni pulvérisés » s'élevaient à 20 737 tonnes pour des valeurs de 149 M$US (en moyenne 7 195 $US/t). La même année, les exportations de « 090720 Girofles, antofles, clous et griffes, broyés ou pulvérisés » (notamment poudre de girofle), s'élevaient à 160 tonnes pour des valeurs de 668 000 $US (en moyenne 4 175 $US/t) (ITC, 2018). Si les volumes exportés en 2012 étaient de 19 168 tonnes, ces derniers ont fortement baissé en 2013 et 2014 (respectivement 9 950 et 11 750 t) pour ensuite revenir à des niveau supérieurs à 20 000 t en 2015 et 2016. La fluctuation des volumes d'exportation est notamment due à la variation de la production d'une année à l'autre qui est liée au mode de collecte mais également aux évènements climatiques pouvant détruire une partie des récoltes. Même si l'exportation de clou de girofle reste dominante, le girofle est également exporté de Madagascar sous forme d'huile essentielle de girofle, ce qui contribuer à créer de la valeur ajoutée supplémentaire sur le territoire national. Aucune estimation précise n'a pu être obtenue pour les exportations d'huile essentielle de girofle de Madagascar. Certaines sources estiment que l'huile de girofle représenterait 70% des valeurs d'exportations d'huiles essentielles depuis Madagascar. La récente construction de l'usine GEVAUDAN à Tamatave devrait rapidement faire croitre les exportations d'essence de girofle. Cet investissement démontre le potentiel élevé de compétitivité de Madagascar sur la filière girofle.
Analyse de la filière au niveau régional		**10**
Implication des producteurs locaux sur la filière	**2**	Le girofle est très largement cultivé sur la côte Est et Sud-Est de Madagascar (en particulier dans le district de Vangaindrano en région Atsimo Atsinanana). On estime le nombre de producteurs de girofle à Madagascar à plus de 30 000. En région Anosy, le nombre de producteurs de girofle reste très limité malgré un regain d'intérêt récent et la distribution de plusieurs milliers de pieds de girofles par des projets menés par des ONG telles que WHH, CARE ou encore Agrisud International. Le niveau de mortalité des pieds de girofle distribués en région Anosy serait toutefois très élevé, la production locale restant insignifiante (Com. Pers. M. DUPLAN, décembre 2017). Les zones autour de la RN12a et de la RN12 en région Atsimo Atsinanana et Vatovavy-Fitovinany présentent d'avantage de producteurs impliqués sur cette filière. Le potentiel serait estimé à 6 300 tonnes de girofle. Le nombre de producteurs impliqués sur cette filière le long de la RN12a et RN12 est estimé à plusieurs milliers, et particulièrement dans le district de Vangaindrano.
Rentabilité de la production/impact sur le revenu des producteurs	**3**	Le girofle est considéré comme une culture très rentable pour les producteurs. La production des girofliers est cependant irrégulière d'une année à l'autre. On ne peut compter sur une bonne production qu'une fois tous les trois à quatre ans. La production moyenne est comprise entre 6 à 16 kg de clou frais par arbre soit 900 à 2000 Kg/ha de plantation (260 à 600 Kg de clou sec).

		Les clous de girofle pouvant être vendus à des prix compris entre 10 000 et 30 000 MGA/kg selon les années, les revenus potentiels pour les producteurs sont donc particulièrement intéressants.
Implication d'opérateurs privés moteurs sur la filière	**2**	Le girofle intéresse de nombreux opérateurs privés qui s'approvisionnent pour la plupart sur la côte Est, en particulier à partir de Tamatave. En 2016, la multinationale du secteur de la parfumerie GIVAUDAN a notamment construit une usine à Tamatave. Cette dernière est destinée à produire de l'huile de feuilles de giroflier et des produits dérivés utilisés pour la création de parfums et d'arômes. Cette usine est l'une des plus grandes au monde dans ce domaine, elle devrait considérablement dynamiser la filière girofle malgache. De manière générale, il semble que les acheteurs de girofle préfèrent les clous de la côte Nord-Est de Madagascar. Ces derniers achèteraient les productions du Sud-Est en cas de pénurie au Nord (Com. pers. M. P. FONTAYNE, décembre 2017). Plusieurs opérateurs privés (JACARANDAS, RIAS, EVA Fruits, MADEPICES, etc.) expriment un fort intérêt pour les ressources en girofle présentent le long de la RN12a et RN12. Cependant, ces derniers déplorent l'état de la route qui rend difficile tout approvisionnement dans la zone. Les coûts d'exportation à partir du port d'Ehoala sont également jugés excessifs par rapport à ceux pratiqués à Tamatave. Si cette dernière venait à être réhabilitée, les opérateurs pourraient s'engager sur cette filière à partir de la région Anosy, des exportations de girofle via Fort Dauphin pourraient alors à terme être envisagées.
Potentiel de création d'emploi	**2**	La récolte du girofle est une opération laborieuse nécessitant de la main d'œuvre. Il s'agit de prélever le pédoncule qui porte les clous puis à pratiquer l'égriffage qui consiste à séparer le clou du pédicelle. Les différents produits sont ensuite mis à sécher séparément. Des perspectives de création d'emploi existent notamment au niveau de la transformation, des employés étant nécessaires pour assurer le fonctionnement d'une distillerie d'huile de girofle.
Poids de la filière par rapport à l'économie régionale	**1**	La filière girofle est quasi inexistante en région Anosy. Les exportations de girofle à partir du port d'Ehoala sont quasi inexistantes (970 kg en 2016, rien depuis 2006). En réalité, l'essentiel des exportations de girofle se font à partir du port de Tamatave. La filière a un poids bien plus élevé en région Atsimo Atsinanana et en particulier dans le district de Vangaindrano qui aurait à lui seul un potentiel de production de plus de 2 500 t/an.
Faisabilité et impacts potentiels sur la filière d'un appui PIC2-2		**5**
Possibilités de complémentarités ou risques de duplication avec d'autres projets intervenant sur la filière	**2**	Le projet PRADA de la GIZ a prévu d'appuyer la filière girofle en région Atsimo Atsinanana. La phase 3 du projet PHCF financé par l'AFD et mis en œuvre par Etc TERRA et Agrisud International prévoit d'appuyer la filière girofle en région Anosy dans plus d'une quinzaine de villages autour de Ranomafana. Une intervention du PIC2 sur la filière girofle pourrait toutefois se faire de manière coordonnée et complémentaire avec ces projets sans risque particulier de duplication des efforts.
Pertinence et faisabilité	**1**	Le giroflier fructifie à partir de la cinquième année après la plantation. La récolte de clous devient intéressante vers la huitième année, et la pleine

générale d'un appui PIC2-2 sur la filière		production serait atteinte environ 20 ans après la plantation. Dans certaines zones, les arbres sont anciens et tendent à perdre en productivité. Il existe donc une réelle problématique de renouvellement des plantations. Dans les zones propices à la culture de girofle, de nouvelles plantations réalisées en 2018 n'entreraient en production qu'en 2023-2025. Il y a donc un intérêt à anticiper l'augmentation de la demande en plantant dès à présent. Sur la filière girofle, il existe une problématique phytosanitaire liée notamment à « l'Andretsa » (*Chrysotypus caryophyllac*), lépidoptère dont la femelle pond des œufs à l'extrémité des tiges et dont les larves percent des galeries dans les branches et le tronc, ce qui cause des dégâts importants et une baisse de la productivité (CTHT, 2017). Enfin, les producteurs pourraient être organisés, sensibilisés et formés aux bonnes pratiques de plantation, d'entretien, de récolte et de séchage en vue d'améliorer la qualité de la production. Sur le girofle, un éventuel appui du PIC2-2 devrait nécessairement s'intéresser à approche corridor RN12a-RN12. La faisabilité d'un appui efficace sur la filière girofle dans cette zone dépend donc fortement de la réhabilitation de la RN12a et de la RN12 pour faciliter l'évacuation de la production. La filière girofle a été priorisée par le projet de promotion des filières végétales de rente et vivrières 2018 – 2020 du MPAE dans les régions suivantes : Atsimo Atsinanana, Vatovavy Fitovinany, Analanjirofo. Si la région Anosy n'a pas été priorisée, l'approche corridor sur la RN12a et RN12 est un élément favorable qui pourrait contribuer à développer une filière d'exportation via Fort-Dauphin.
Impacts potentiels d'un appui PIC2-2 sur les indicateurs du Projet (valeur d'exportation, revenus des producteurs, création d'emploi)	**2**	A court terme, les perspectives d'impact d'un appui PIC2-2 sur les indicateurs du Projet sont limitées car fortement dépendantes de la réhabilitation de la RN12a et de la RN12. Les nouvelles plantations de giroflier qui seraient par exemple réalisées en 2019 ne commenceraient à produire en faibles quantités qu'en 2024 et en quantités plus importantes à partir de 2026-2027. Les impacts seraient donc différés par rapport au temps d'exécution du Projet. Cependant, étant donné les volumes disponibles et les valeurs potentielles à l'exportation, les impacts d'un appui bien ciblé pourraient tout de même être très positifs

5.6. Huiles essentielles

Filière : Huiles essentielles (ylang ylang, patchouli, vétiver, gingembre, poivre, etc.)		
Types de produits : huiles essentielles en vrac et conditionnées		
Régions concernées : DIANA		
Analyse du marché		**9**
Potentiel du marché international	**3**	Le marché mondial des huiles essentielles est en croissance depuis de nombreuses années. Ces dernières sont notamment utilisées en aromathérapie, en parfumerie et dans le secteur agroalimentaire. D'après un rapport de Market Research[18], le marché mondial des huiles essentielles devrait croître de 9,6 % entre 2017 et 2022 et atteindre une valeur de 27,5 milliards de $US fin 2022. La production mondiale d'huiles essentielles a été estimée à environ 110 000 t/an dont près de 90% serait représenté par les huiles essentielles d'agrumes et de menthe. Sur les 10% restants représentant 11 000 t/an, près de 150 types d'huiles essentielles sont commercialisés au niveau international, les plus importantes étant celles d'eucalyptus, de citronnelle, de Sassafra de Chine, de clou de girofle, de lavandin et de patchouli. On peut également citer l'ylang ylang et le vétiver. D'après les données de l'ITC, les importations mondiales de la catégorie « 330129 Huiles essentielles, déterpénées ou non, y.c. celles dites 'concrètes' ou 'absolues' (à l'excl. des huiles essentielles d'agrumes ou de menthes) » s'élevaient à plus de 2 milliards de $US en 2016, en croissance de 45% sur la période 2012-2016. En 2016, les principaux importateurs mondiaux d'huiles essentielles (à l'exclusion des huiles essentielles d'agrumes ou de menthes) sont les Etats-Unis (22%), la France (14%), l'Allemagne (7%), le Royaume Uni (6%) et l'Inde (5%). De manière générale, le marché international est donc en croissance, le potentiel de développement des exportations pour Madagascar est donc bien réel.
Potentiels de marchés à haute valeur ajoutée et/ou marchés de niche	**3**	Les huiles essentielles sont par définition des produits à haute valeur ajoutée dont les prix sont compris entre plusieurs dizaines et plusieurs centaines de milliers de dollars US par tonne en fonction du type, de la qualité et du marché. La certification BIO qui tend à se développer à Madagascar et ailleurs permet de plus en plus d'accéder à des marchés exigeants, en particulier en Europe et en Amérique du Nord. La certification BIO permet également de vendre les produits à des prix plus élevés et donc à créer d'avantage de valeur ajoutée. Bien que très limités, il existe des marchés de niches pour de l'export d'huiles essentielles déjà conditionnées en flacons de petite contenance. L'export de produits finis génère une valeur ajoutée supplémentaire.

[18] Cf. https://www.marketresearch.com

Positionnement actuel et potentiel de compétitivité de Madagascar sur le marché international	**3**	Sur le marché mondial des huiles essentielles, Madagascar reste un très petit producteur et exportateur. Cependant, pour certaines huiles, Madagascar est bien positionné en tant que leader ou parmi les principaux exportateurs mondiaux : girofle, ylang ylang, ravintsara et certaines plantes endémiques. Les exportations d'huiles essentielles de Madagascar ne cessent de croitre. D'après les données de l'ITC ; elles sont passées de 819 t en 2012 à plus de 2 193 t en 2016 (+168 % sur les volumes en cinq ans). En 2016, la valeur FOB des exportations d'huiles essentielles de Madagascar s'élèverait à 33,86 M$US, soit le troisième produit d'exportation d'origine végétale après la vanille et le girofle. En termes de valeurs, les principaux pays d'exportation des huiles essentielles de Madagascar sont la France (27%), l'Inde (17%), l'Indonésie (15%), la Suisse (8%), l'Espagne (7%), la Belgique (6%), la Chine (5%), les Etats Unis (4%) et l'Allemagne (3%). D'après certaines sources, l'huile essentielle de girofle représenterait près de 70% de la valeur d'exportation du total des huiles essentielle de Madagascar. En l'absence de données statistiques fiables, cette information reste toutefois à prendre avec précaution. Les principales autres huiles essentielles exportées sont celles d'ylang ylang, de ravintsara, de vétiver, de combava, de patchouli et de géranium. Il faut également citer les huiles essentielles de poivre, de cannelle, de basilic, de baie rose, de citronnelle, d'eucalyptus, de gingembre, et de diverses plantes endémiques. Madagascar dispose d'un potentiel important pour la production et l'exportation d'une très large de gamme d'huiles essentielles à des prix compétitifs sur le marché international. L'Avantage comparé révélé (ACP) des huiles essentielles de Madagascar sur le marché mondial a été estimé à 69 en 2014 (CNUCED, 2017[19]), soit un niveau de compétitivité élevé. A l'avenir, la position de Madagascar sur le marché international dépendra notamment de la capacité des opérateurs exportateurs à commercialiser des produits de qualité répondant aux normes internationales. Ces derniers doivent pour ce faire assurer un approvisionnement en matière première de qualité et en quantités suffisantes, ce qui reste encore complexe pour certains types de produits.
Analyse de la filière au niveau régional		**12**
Implication des producteurs locaux sur la filière	**2**	En région DIANA, et en particulier à Nosy Be et dans la zone d'Ambanja, la filière huiles essentielles la plus développée est de loin celle de l'ylang ylang. Les données du Plan Communal de Développement (PCD, 2003) reprises dans un rapport du PIC et de la Banque mondiale (2005)[20] estimait les surfaces cultivées en ylang ylang à environ 475 ha sur Nosy Be. Aucune donnée fiable n'existe cependant sur le nombre de producteurs impliqués sur cette filière mais ces derniers pourraient être

[19] CNUCED. 2017. Examen national de l'export vert de Madagascar : étude de base de la CNUCED. Madagascar, Antananarivo, 31p.

[20] Global Development Solutions. 2007. Analyse Intégrée des Chaînes de Valeurs des Industries Stratégiques à Madagascar. Rapport final. Madagascar, Antananarivo, 232p.

		plusieurs centaines ou quelques milliers, regroupés à Nosy Be et dans la région d'Ambanja. De nombreux petits planteurs d'ylang ylang se sont dotés de cuves de distillation ces dernières années à Nosy Be. Ces derniers produisent de manière artisanale et souvent informelle des huiles essentielles d'ylang ylang et autres. Dans le seul Arrondissement de Bemanondrobe, il existerait au moins 100 cuves de distillation. La récolte des fleurs d'ylang ylang se fait toute l'année avec un pic de production en saison des pluies de novembre à mai. La zone d'Ambanja compte de petits producteurs de patchouli, de poivre, de vétiver, de basilic, etc. L'importance respective des différentes productions n'est cependant pas connue.
Rentabilité de la production/impact sur le revenu des producteurs	**2**	En 2017, le prix d'achat des fleurs d'ylang ylang par la société BIOLANDES aux petits producteurs dans la zone d'Ambanja était de l'ordre de 5 000 MGA/kg frais. Avec un rendement de transformation de l'ordre de 2,5%, il faut environ 200 000 MGA de matière première pour produire un kg d'huile essentielle d'ylang ylang. D'après un opérateur basé à Nosy Be, les prix de l'ylang ylang auraient connu une hausse significative ces dernières années, passant d'environ 3 000 MGA/kg à 4 000 MGA voire à 5 000 MGA/kg. Dans le même temps, les cours mondiaux de l'huile d'ylang ont fortement augmentés pour atteindre plus de 170 $US/kg fin 2017 début 2018. Selon la saison, la taille de la plantation et le rendement des cueilleurs, il serait possible de récolter entre 3 et 16 kg de fleurs fraiches par jour de travail et par personne. Les données pour évaluer les revenus des producteurs associés à la production d'ylang ylang sont lacunaires. Etant donné la dynamique positive de développement des plantations et la croissance des prix, il est très probable que ces derniers en tirent un revenu intéressant. La création de valeur ajoutée se fait principalement lors de la distillation. Le rendement moyen est de l'ordre de 2,5%, soit 2,5 kg d'huile essentielle pour 100 kg de fleurs fraiches traitées. D'après les données des douanes, le prix moyen de l'huile à l'exportation était ces dernières années compris entre 200 000 et 400 000 MGA/kg, soit entre 62 et 124 $US/kg. Une analyse plus détaillée de la chaine de valeur et de la rentabilité de la production de différentes huiles essentielles pourrait être réalisée ultérieurement par un consultant spécialisé.
Implication d'opérateurs privés moteurs sur la filière	**3**	A Nosy Be et Ambanja, il y aurait au moins 12 opérateurs privés impliqués dans l'export d'huiles essentielles et en particulier d'ylang ylang. On peut citer les sociétés Biolandes, Société des Produits à Parfum de Madagascar (SPPM), LABS, Fragrant Garden, Ylang ylang Nosy Be, Domaines de Florette, Itracs, etc. Une tentative d'organisation des opérateurs de la filière a eu lieu dans le cadre du PIC2-1 mais cette dernière n'a pour l'instant pas apporté de résultats probants. A Ambanja, un petit opérateur (M. Eric) moteur disposant de marchés significatifs notamment pour de l'huile essentielle de patchouli, de poivre, etc. constitue un signe positif pour un potentiel développement des exportations dans les années à venir.
Potentiel de création d'emploi	**2**	Les producteurs-exportateurs qui disposent de leurs propres plantations emploient des femmes pour la cueillette des fleurs d'ylang ylang. D'après

		certaines estimations, la filière génèrerait à elle seule environ 500 emplois directs à Nosy Be (HOTUNKEN, 2017). Le potentiel de création d'emplois au sein de la filière huiles essentielles dépend notamment de la formalisation et de la professionnalisation des petits distillateurs artisanaux. Les grandes distilleries emploient également des personnels à tous les niveaux du processus. Une augmentation de la production et des exportations contribuerait mécaniquement à créer des emplois dans les entreprises dont le chiffre d'affaire augmenterait.
Poids de la filière par rapport à l'économie régionale	**3**	La filière huiles essentielles est particulièrement importante à Nosy Be et Ambanja. D'après les données des bureaux régionaux des douanes, celle-ci serait en croissance ces dernières années puisque les volumes d'huile d'ylang ylang exportés depuis Nosy Be seraient passés de 20,9 t en 2014 à 37,4 t en 2016. Les volumes exportés des autres huiles essentielles ont fluctués ces dernières années, passant de 1,8 t en 2012 à 13,8 t en 2014 et à 5,9 t en 2016. En 2016, la valeur FOB des exportations d'huiles essentielles depuis Nosy Be était de 12,9 milliards FMG (soit environ 4 M$US au taux de conversion moyen de janvier 2018). C'est le deuxième produit d'export depuis Nosy Be et le troisième de la région DIANA (après le cacao et les crevettes). Une étude réalisée en 2007 dans le cadre du PIC précise que la filière des huiles essentielles d'Ylang Ylang est de loin la plus développé à Nosy Be (GDS, 2007[21]). D'autres documents du PIC soulignent également l'intérêt potentiel des filières huiles essentielles de patchouli et de vétiver.
Faisabilité et impacts potentiels sur la filière d'un appui PIC2-2		**6**
Possibilités de complémentarités ou risques de duplication avec d'autres projets intervenant sur la filière	**2**	Il semblerait que la GIZ en région DIANA s'intéresse à la filière huiles essentielles. D'après HOTUNKEN (2017), la GIZ aurait réalisé un recensement des distilleries à Nosy Be au cours du mois d'octobre 2017. D'avantage d'informations sur les éventuels projets de développement concernant la filière en région DIANA devront être collectées afin de limiter les risques de duplication des efforts. Il est toutefois peu probable à ce stade que des initiatives d'envergures de bailleurs ou d'ONG soient en cours ou prévues à court terme.
Pertinence et faisabilité générale d'un appui PIC2-2 sur la filière	**2**	Pour la filière huiles essentielles, les principales problématiques rencontrées par les opérateurs sont la sécurisation des approvisionnements en matières premières de qualité et en quantités suffisantes auprès des paysans producteurs. La demande étant soutenue, certains opérateurs sont limités par la quantité de matière première disponible, notamment sur l'ylang ylang ou le patchouli. L'autre problématique majeure de la filière est son impact environnemental lié à l'utilisation de quantités croissantes de bois pour la distillation. Avec le développement des distilleries formelles et informelles, la déforestation à Nosy Be a augmenté très significativement ces dix dernières années. A Ambanja, le problème est moins marqué puisque les cacaoyères produisent de grandes quantités de bois mort et bois issu des coupes d'entretien des arbres.

[21] GDS. 2007. Analyse Intégrée des Chaînes de Valeurs des Industries Stratégiques à Madagascar. PIC, Reston, 232p.

		En termes d'appuis potentiels, le PIC2-2 pourrait intervenir à plusieurs niveaux : développement de l'agriculture contractuelle entre opérateurs privés et producteurs locaux, renforcement de capacités et formation des producteurs, recherche de solutions durables à la problématique de déforestation liée à la filière, etc.
Impacts potentiels d'un appui PIC2-2 sur les indicateurs du Projet (valeur d'exportation, revenus des producteurs, création d'emploi)	**2**	Le potentiel de marchés pour la filière huiles essentielles en région DIANA est très élevé. Un appui ciblé du PIC2-2 pourrait contribuer à augmenter la valeur des exportations de manière significative. L'augmentation de la demande et donc des volumes produits aurait pour effet d'augmenter les revenus des producteurs et de créer des emplois au sein des sociétés de transformation-export.

5.7. Litchi

NB : Une étude sur la filière fruits conduite par le bureau d'études SOFRECO est en cours (étude SFI). Ainsi, la filière litchi a insuffisamment été étudiée dans le cadre de la première mission du consultant réalisée en décembre 2017. Les analyses seront approfondies sur la base des données collectées dans le cadre de l'étude SFI fruits.

Filière : Litchi (*Litchi chinensis)*		
Types de produits : Fruits frais, conserves de fruits, jus de fruits		
Régions concernées : Anosy et corridor RN12a et RN12		
Analyse du marché		**7**
Potentiel du marché international	**2**	Il n'existe pas de statistiques consolidées concernant le commerce international de litchi. Les volumes exportés seraient compris entre 20 000 et 25 000 t/an. Avec des volumes importés généralement compris entre 15 000 et 20 000 t/a, l'Union Européenne (en particulier la France, les Pays Bas et la Belgique) est de loin le premier marché importateur mondial de litchi. La demande est saisonnière allant du mois de décembre au mois de février avec un pic pour les fêtes de fin d'année. Une demande bien plus limitée mais en croissance existe aussi aux Emirats Arabes Unis, en Russie et au Canada. Assez peu d'informations sont disponibles sur le marché mondial du litchi et ses perspectives de développement, notamment en Asie et en Amérique du Nord. Des analyses plus approfondies de ce marché devront être conduites en lien avec les principaux exportateurs et notamment le Groupement des exportateurs de litchi (GEL).
Potentiels de marchés à haute valeur ajoutée et/ou marchés de niche	**2**	Les perspectives de création de valeur ajoutée sur la filière litchi se trouvent à plusieurs niveaux. L'exportation de litchis frais par avion permet d'obtenir des prix de vente plus élevés sur les marchés finaux. La transformation des litchis en purée, en jus ou leur conditionnement en conserves permettent aussi de valoriser le produit sur de nouveaux marchés et de créer de la valeur ajoutée. La société SCRIMAD qui a une usine de transformation à Tamatave exporte par exemple des litchis en conserve et du jus de litchi BIO et Equitable commercialisé sous la marque ETHICABLE.
Positionnement actuel et potentiel de compétitivité de Madagascar sur le marché international	**3**	Madagascar reste depuis plusieurs décennies le premier exportateur mondial de litchi. Bien que la concurrence d'autres pays se développe (en particulier celle de l'Afrique du Sud), Madagascar conserve un niveau de compétitivité élevé sur le marché international. Les exportations de litchi depuis Madagascar sont régulées par un système d'agrément d'exportation délivré annuellement aux opérateurs via le Groupement des exportateurs de litchi (GEL). Ainsi, un nombre limité d'exportateurs dispose de quotas d'exportations vers l'Union européenne. D'après les données du port de Tamatave d'où partent l'essentiel des exportations, les volumes de litchi exportés annuellement varient ces cinq dernières années normalement entre 13 000 et 19 000 t. En 2016, selon les statistiques des douanes, les exportations d'environ 18 900 t de litchi étaient estimés à une valeur FOB de 36,64 milliards de FMG (soit 11,3

		M$US au taux de change moyen de janvier 2018). Il semble cependant que ces chiffres soient sous-évalués puisqu'avec un prix FOB moyen qui est normalement compris entre 1,8 et 2,5 $US/kg, les valeurs d'exportation FOB devraient être comprises entre 34 M$US et 47,2 M$US. Le litchi de Madagascar est principalement exporté vers la France (2 importateurs principaux), les Pays Bas et la Belgique mais également vers d'autres pays en quantités moindres (EAU, Mayotte, Russie, Hong Kong, etc.). Ces dernières années, un nouveau marché s'est développé en Russie avec des perspectives intéressantes pour l'avenir (400 à 600 t en 2017).
Analyse de la filière au niveau régional		**10**
Implication des producteurs locaux sur la filière	**3**	En région Anosy et le long de la RN12a et RN12, on recense un nombre important de producteurs de litchi (plusieurs milliers) puisque le Sud-Est représenterait plus de la moitié de la production nationale, soit environ 60 000 t/an. On estime le potentiel de production du seul district de Toalagnaro à près de 3 800 t/an. La région Atsimo Atsinana disposerait d'un potentiel de 1 600 t tandis que le seul district de Manakara produirait annuellement plus de 50 000 t de litchi. Cependant, les producteurs s'investissent assez peu sur cette filière, ne plantent pas de nouveaux arbres et n'apportent aucun entretien spécifique aux arbres existants, notamment en raison du manque de débouchés commerciaux. La production est généralement autoconsommée et/ou vendue en quantités limitées sur le marché local et régional via des collecteurs. Faute de débouchés suffisants, une quantité importante de ces litchis est perdue.
Rentabilité de la production/impact sur le revenu des producteurs	**2**	Actuellement, les revenus tirés de la vente de litchi sur le marché local et régional en région Sud-Est restent bien en dessous des potentialités. Cependant, au regard de la production totale, le litchi pourrait devenir une source de revenus significative pour les populations rurales du Sud-Est si d'avantage d'opérateurs s'intéressaient à la zone. En 2017, ce fut partiellement le cas puisqu'une pénurie de fruits au Nord-Est a poussé les collecteurs à descendre jusqu'à Manakara pour s'approvisionner en litchi pour l'export. Les prix pratiqués ont atteint les 2 000 - 2 400 MGA/kg payés au producteur alors qu'ils ne sont habituellement que de l'ordre de 800 MGA/kg. L'avantage du litchi réside également dans le fait qu'il ne demande que peu de travail pour des revenus tout de même substantiels à la période des fêtes de fin d'année.
Implication d'opérateurs privés moteurs sur la filière	**2**	Les opérateurs du GEL reconnaissent le potentiel important de production de litchi des régions Sud-Est, évalué à environ 60 000 t/an. Lors d'un atelier national qui s'est tenu en 2016[22], le GEL a confirmé ses engagements à développer et diversifier ses approvisionnements et à mettre en place une unité de transformation en priorisant les régions sud et Sud Est. Une tentative d'installation d'une unité de transformation à Manakara a finalement été abandonnée en raison du manque d'énergie disponible dans cette ville.

[22] GEL. 2016. Résolutions de l'atelier national sur la filière litchi. Madagascar, Manakara, 4p.

		En 2017, en raison d'une pénurie de produit au Nord, plusieurs opérateurs-exportateurs ont envoyé des collecteurs jusqu'à Manakara. On sait également qu'un opérateur de la région de Fort-Dauphin (RIAS) a exprimé un intérêt pour exporter du litchi à partir de Fort-Dauphin. Le GEL de Madagascar devra toutefois être contacté ultérieurement pour confirmer les perspectives de développement des exportations de litchi à partir du Sud-Est de Madagascar.
Potentiel de création d'emploi	**2**	Entre les producteurs, les collecteurs/transporteurs et les transformateurs/exportateurs, la filière litchi emploierait plus de 70 000 personnes sur la côte Est de Madagascar. Une grande majorité de ces emplois serait localisée au Nord Est et dans la région de Tamatave. La réhabilitation de la RN12a-RN12, l'installation éventuelle d'une unité de transformation et le développement des exportations de litchi dans le Sud-Est pourraient créer un nombre important d'emplois autour de la filière. Cependant, à ce stade, il est difficile d'estimer plus précisément le nombre d'emplois qui pourraient être créés.
Poids de la filière par rapport à l'économie régionale	**1**	Actuellement, le poids de la filière litchi en région Anosy et le long de la RN12a-RN12 est faible et essentiellement limité aux ventes de bord de route et aux ventes sur le marché local à des prix généralement faibles, inférieurs à 1 000 MGA/kg. Aucune exportation de litchi n'est recensée ces dernières années depuis le port d'Ehoala à l'exception de l'année 2013 où une cargaison de 16,7 t aurait été expédiée. La société EVA Fruits de M. RIAS réalise de petites exportations de litchi par avion mais les volumes concernés sont faibles, de l'ordre de quelques centaines de kilo. Pour l'année 2017, on ne connait pas précisément les volumes collectés dans le district de Manakara et donc les retombées économiques de la filière sur la zone.
Faisabilité et impacts potentiels sur la filière d'un appui PIC2-2		**5**
Possibilités de complémentarités ou risques de duplication avec d'autres projets intervenant sur la filière	**2**	Le projet PRADA de la GIZ a priorisé la filière litchi en région Anosy. Les modalités d'intervention sur la filière ne sont cependant pas encore connues. Les stratégies d'interventions de la GIZ et du PIC2-2 sur la filière devraient faire l'objet d'échanges pour favoriser les synergies et la complémentarité des actions. La filière litchi a été priorisée par le projet de promotion des filières végétales de rente et vivrières 2018 – 2020 du MPAE en régions Atsimo Atsinanana et Vatovavy Fitovinany. Le contexte est donc favorable puisqu'il existe une volonté du gouvernement de développer cette filière dans les régions Sud-Est.
Pertinence et faisabilité générale d'un appui PIC2-2 sur la filière	**2**	La principale problématique de la filière litchi en région Anosy et plus généralement dans le Sud-Est du pays est l'absence de marchés d'exportation. En effet, les exportations de litchi de Madagascar se font à plus de 99% depuis Tamatave et sont contrôlées par le GEL qui semble vouloir limiter l'ouverture de nouveaux marchés. Jusqu'à présent, le très mauvais état de la RN12a et de la RN12 rend le transport de litchi vers Tamatave difficile et couteux. De plus, le temps de transport ne permet pas de garantir la qualité et la fraicheur des produits pour l'export.

		La réhabilitation de la RN12a et de la RN12 va modifier cette situation et ouvrir de nouvelles perspectives pour le transport au niveau national et l'export des ressources en litchi des régions du Sud-Est. Le PIC2-2 pourrait ainsi initier un dialogue avec le GEL et le Ministère du commerce et de la consommation pour étudier et améliorer les textes régissant la filière ainsi que développer une stratégie nationale de conquête de nouveaux marchés qui permettrait à terme de valoriser le fort potentiel de production du Sud-Est. Si des opérateurs venaient à manifester un intérêt pour développer l'export et/ou la transformation de litchi dans le Sud-Est, le PIC2-2 pourrait appuyer ce type d'initiatives à différents niveaux, notamment via l'organisation et l'encadrement de producteurs, etc.
Impacts potentiels d'un appui PIC2-2 sur les indicateurs du Projet (valeur d'exportation, revenus des producteurs, création d'emploi)	**1**	Les potentiels impacts d'un appui PIC2-2 sur cette filière dépendent fortement de la position du GEL et des éventuelles modifications des textes régissant la filière. La situation actuelle n'étant clairement pas favorable à l'ouverture de nouveaux marchés, il faudrait une remise en question du « monopole » des quelques opérateurs dominants du GEL pour envisager des impacts positifs sur les exportations de litchi. Une étude de marché devrait être conduite pour évaluer plus précisément les potentialités d'exportation de litchi depuis Madagascar. Mais quoi qu'il en soit, on peut déjà présager d'un potentiel bien supérieur aux exportations actuelles qui plafonnent à 20 000 t/an dont plus de 90% sont destinées à deux importateurs en France. La demande du marché Russe serait prometteuse mais ne serait actuellement pas satisfaite en raison de blocages liés à certains opérateurs du GEL. Actuellement, la prospection commerciale n'est pas encouragée au sein de cette filière puisque les opérateurs dominants du GEL semblent se satisfaire du marché européen, et particulier du contrat avec les opérateurs du marché de Rungis qui préfinancent systématiquement les campagnes litchi. Pour mesurer plus précisément les impacts potentiels d'un appui PIC2-2 sur cette filière, il sera nécessaire de rencontrer le GEL pour connaitre la position des opérateurs vis-à-vis du marché et de la ressource du Sud-Est.

5.8. Miel

Filière : Miel		
Types de produits : miel naturel en gros et miel conditionné en petits contenants		
Régions concernées : Anosy (et corridor RN12a et RN12)		
Analyse du marché		**7**
Potentiel du marché international	**3**	En 2016, les quantités de miel commercialisées internationalement s'élevaient à 659 000 tonnes pour des valeurs FOB de l'ordre de 2,24 milliards de $US. Le marché a augmenté en volume de 4%/an et de en valeurs de 3%/an entre 2013 et 2016. La demande mondiale pour le miel est soutenue. Le marché mondial du miel est donc relativement important et en croissance (ITC, 2018). Sur la période 2013-2016, en moyenne, le prix du miel exporté mondialement était de 3 400 à 3 800 $US/t. En 2016, en termes de quantités, les principaux importateurs mondiaux de miel sont les Etats-Unis (26%), l'Allemagne (13%) et le Japon (8%), le Royaume Uni (6%), la France (6%), l'Espagne (4%) et la Belgique (4%). Un autre marché lié à l'apiculture est celui de la cire d'abeilles. Les importations mondiales de cires d'abeilles étaient en 2016 de 147 M$US (en croissance de 30% entre 2012 et 2016). Entre 2012 et 2016, les prix moyens des cires d'abeilles étaient compris entre 4 500 et 4 900 $US/t. Les principaux importateurs sont les mêmes que pour le miel.
Potentiels de marchés à haute valeur ajoutée et/ou marchés de niche	**2**	Le miel est un produit naturel très recherché pour être consommé tel quel ou intégré dans différentes préparations artisanales et industrielles. Le conditionnement et la vente de miel en petits contenants permet de créer une valeur ajoutée sur ce produit. L'exemple de la société Saveurs et senteurs du monde (SSM) permet d'illustrer ceci. D'un miel de qualité acheté à l'apiculteur 10 000 à 15 000 MGA/L (3 à 4,6 $US/L), la société conditionne des pots de 250 gr de miel qui seront vendus au consommateur final en Europe entre 6 et 8 €/pot, soit 24 à 36 €/L (29 à 43 $US). La répartition des coûts et marges sur la chaine de valeur n'est pas connue. Le miel BIO est également prisé des marchés européens et Nord-américains et permet d'obtenir des prix de vente plus élevés de l'ordre de 20 à 30%.
Positionnement actuel et potentiel de compétitivité de Madagascar sur le marché international	**2**	La Fédération Nationale des Apiculteurs Malagasy (FENAM) estime la production apicole nationale entre 300 et 400 tonnes par an. Malheureusement, aucune statistique officielle ou réellement fiable n'est disponible (GIZ, 2013)[23]. Quoique déjà limitées ces dernières décennies, les exportations de miel de Madagascar vers l'Europe ont été fortement réduites à la fin des années 2000 suite à un embargo temporaire de l'UE sur le miel en provenance de Madagascar pour des problèmes de qualité. Depuis 2011, les exportations de miel de Madagascar tendent à augmenter tout en restant à des niveaux relativement faibles au regard

[23] GIZ. 2013. Exploitation des statistiques sur le commerce et capitalisation des études sur les filières dans le sud de Madagascar. Antananarivo, 62p.

		du potentiel de production et d'export de miel du pays. De 20 t exportées en 2011, Madagascar est passé à 57 t exportées en 2016. Dans le même temps, une diversification des pays d'exportation est observable, ce qui constitue un signe positif en termes de marchés potentiels. Historiquement orientées vers la France, Maurice et les Comores, les exportations de miel de Madagascar se sont développées en 2016 au Vietnam, en Turquie et à Hong Kong. Les prix moyens d'exportation du miel de Madagascar fluctuent d'année en année. Sur la période 2011-2016, les prix moyens à l'export étaient compris entre 2000 et 4 200$/t sans tendance nette à l'augmentation ou à la baisse. Ces prix se situent plus ou moins dans le même ordre de grandeur que les prix moyens observés au niveau mondial. Les deux principaux freins aux exportations de miel de Madagascar sont le manque de production et la qualité de la production. Différents opérateurs tentent néanmoins de développer de nouveaux marchés, notamment en Europe.
Analyse de la filière au niveau régional		**10**
Implication des producteurs locaux sur la filière	**2**	Selon le MAEP, en 2004, les statistiques nationales recensaient 90 734 apiculteurs et 364 600 ruches à Madagascar. Aucune autre statistique récente n'a été obtenue. La Fédération Nationale des Apiculteurs Malagasy (FENAM) estime la production apicole nationale entre 300 et 400 tonnes par année. En estimant une moyenne conservative de 5 à 10 kg de miel produit par ruche et par an, on pourrait estimer grossièrement le nombre de ruches actives au niveau national entre 30 000 et 80 000. En région Anosy, le nombre d'apiculteurs n'est pas précisément connu. D'après le Schéma régional d'aménagement du territoire (SRAT) de la région Anosy, le district comptait 10 505 ruches en 2004. Entre 2014 et 2015, la GIZ aurait appuyé 1 750 nouveaux apiculteurs en région Anosy et Androy. Les côtes du Sud Est du District de Fort Dauphin et du district de Vangaindrano comportent une haute concentration d'activités apicoles grâce à sa richesse en ressources mellifères (GIZ, 2015[24]). En résumé, on ne connait pas précisément le nombre d'apiculteurs dans les régions du Sud-Est mais ces derniers seraient plusieurs milliers.
Rentabilité de la production/impact sur le revenu des producteurs	**2**	L'installation des ruches et l'achat de matériel nécessite un capital de départ assez important que peu d'apiculteur peuvent mobiliser. Ensuite, les coûts de production en apiculture se chiffrent en temps passé, en matériel de remplacement et en intrants pour la prévention et le traitement des maladies comme la varroase. Un technicien apicole estime la production moyenne d'une ruche de type Langstrof à 6 ou 7 L de miel par récolte avec la possibilité de récolter trois fois dans l'année soit une production de 18 à 21 L/ruche/an. Pour un prix de vente de 10 000 à 15 000 MGA/L, l'apiculteur peut obtenir 180 000 à 320 000 MGA/ruche/an. Les coûts liés aux équipements et au traitement de la varroase ne sont pas connus. On sait toutefois que les coûts de traitement contre la varroase impactent significativement les revenus des producteurs.

[24] Cf. http://asara-aina.eu/giz-miel/

		Une analyse plus poussée des comptes d'exploitation des apiculteurs devrait être réalisée par la suite.
Implication d'opérateurs privés moteurs sur la filière	**3**	En région Anosy, au moins deux opérateurs tournés vers l'exportation de miel visent à développer leur approvisionnement : T'Telo et la société Senteurs et Saveurs du Monde (SSM). Les deux opérateurs disposent de marchés en Europe et cherchent à développer leur approvisionnement auprès des apiculteurs de la région.
Potentiel de création d'emploi	**2**	En visant la professionnalisation des apiculteurs et le développement des exportations, la filière miel a un potentiel intéressant de création d'emplois. Si la production de qualité se développait pour répondre à la demande du marché (plusieurs centaines de tonnes par an), plusieurs milliers d'apiculteurs pourraient bénéficier des retombées économiques sur la région.
Poids de la filière par rapport à l'économie régionale	**1**	Actuellement, la filière miel en région Anosy n'a qu'un poids économique très limité. De faibles quantités sont commercialisées localement à des prix de l'ordre de 5 000 MGA/L et vendues au niveau national principalement à la société T'Telo. La varroase a récemment contaminé un nombre très important de ruches en région Anosy, ce qui a fortement impacté les apiculteurs locaux, notamment ceux qui avaient bénéficié d'un appui important de la GIZ dans le cadre d'un précédent projet. La filière est actuellement en crise et son poids économique est insignifiant.
Faisabilité et impacts potentiels sur la filière d'un appui PIC2-2		**6**
Possibilités de complémentarités ou risques de duplication avec d'autres projets intervenant sur la filière	**2**	La GIZ est intervenue sur la filière miel en région Anosy dans le cadre du « Projet de Développement des chaînes de valeur dans les régions de l'extrême Sud – Sud Est de Madagascar ». En 2014-2015, plus de 2 800 ruches modernes ont été distribuées à près de 1 400 apiculteurs. En région Anosy et Androy, 1 750 apiculteurs et plusieurs dizaines de techniciens, ont bénéficié de formations aux techniques apicoles modernes. Le bilan du projet apparait toutefois très mitigé, les dégâts causés par la varroase ayant notamment détruit un part très importante du cheptel. Pour son nouveau projet PRADA, la GIZ a une nouvelle fois priorisé la filière miel en région Anosy. Les interventions devraient consister à renforcer la structuration de la filière, les capacités des producteurs et à favoriser l'accès au marché pour les produits. Le PIC2-2 devrait se coordonner avec la GIZ pour optimiser la complémentarité des interventions sur la filière.
Faisabilité générale d'un appui PIC2-2 sur la filière	**2**	L'arrivée de la varroase à Madagascar en 2010 a bouleversé l'apiculture à Madagascar. Cet acarien parasite produit des dégâts rapides et très importants dans le cheptel apicole. Au départ limitée à quelques régions, la varroase s'est rapidement développé dans la plupart des régions de l'île y compris en région Anosy. Le traitement de la maladie est un défi majeur pour la filière qui engendre des coûts supplémentaires pour les apiculteurs déjà peu professionnalisés et en manque de capitaux.

		Le manque de ruches modernes et de matériel adapté pour les apiculteurs freine également le développement de la filière. La productivité moyenne des ruches à Madagascar reste encore faible. Les apiculteurs malgaches ont encore du mal à produire un miel adapté aux exigences du marché international. En termes de qualité, le miel est mesuré pour sa teneur en eau et le pourcentage recherché sur le marché international est de moins de 21%. Les problématiques justifiant une intervention du PIC2-2 sur la filière miel en région Anosy sont nombreuses et complexes. Le projet PIC 2-2 pourrait appuyer les opérateurs privés et les apiculteurs pour investir dans l'acquisition de ruches modernes et dans le financement du matériel et des produits phytosanitaires utilisés pour le traitement de la varroase. Le PIC2-2 pourrait également intervenir dans l'encadrement et le suivi des apiculteurs. En présence d'opérateurs privés structurés et disposant de marchés et d'apiculteurs en difficultés mais désireux de développer leur production, la pertinence et la faisabilité d'un appui PIC2-2 semble favorable.
Impacts potentiels d'un appui PIC2-2 sur les indicateurs du Projet (valeur d'exportation, revenus des producteurs, création d'emploi)	**2**	Les niveaux d'exportation de miel de Madagascar sont très bas par rapport au potentiel existant. Des opérateurs structurés capables d'exporter à l'international sont en place (T'telo) et d'autres sont en cours d'installation (SSM). Au niveau national, les exportations de miel étaient en 2016 de 151 000 $US. Une intervention du PIC 2-2 pourrait contribuer à développer significativement la production en région Anosy et donc les exportations de Madagascar. La société SSM disposerait d'un marché de 200 t de miel par an vers la Belgique. En valeurs d'exportations, à un prix de 4 000 $US/t, cela représenterait des exportations supplémentaires de 800 000 $US/an pour la filière. Ces chiffres ambitieux ne seront cependant pas atteints facilement ni dans un délai de quelques années. Avec des prix d'achat au litre compris entre 8 000 et 15 000 MGA/L, les perspectives d'augmentation de revenus des apiculteurs sont bonnes. Ces derniers doivent cependant être professionnalisés et appuyés dans la lutte contre la varroase pour pérenniser leur activité et développer leurs ventes.

5.9. Moringa

Filière : Moringa		
Types de produits : Poudre de feuilles séchées, graines et huile		
Régions concernées : Anosy, Atsimo Andrefana et DIANA		
Analyse du marché		**7**
Potentiel du marché international	**3**	Pour le Moringa, il n'existe pas de statistiques internationales consolidées et fiables. Originaires d'Inde, le Moringa est aujourd'hui produit en Afrique (Ghana, Nigeria, Kenya, Rwanda, Niger, Mozambique, etc.), en Asie (Philippines, Cambodge, Inde) et en Haïti. Les principaux importateurs de Moringa sont la Chine, les Etats Unis, le Canada, la Corée du Sud et les pays de l'UE. La poudre de Moringa est de plus en plus utilisée comme complément alimentaire et bien-être. L'huile de Moringa rentre dans la composition d'un nombre croissant de produits cosmétiques de grandes marques internationales. Le marché des compléments alimentaires est en croissance rapide en Europe et en Amérique du Nord (+9%/an en France, +19%/an en Italie, etc.), celui des cosmétiques naturels également (+4%/an). Selon des médias Indiens[25], le marché mondial de Moringa s'élevait à près de 363 millions d'euros en 2016 (l'Inde étant le premier exportateur mondial avec plus de 80% de parts de marché) et pourrait atteindre 626 millions d'euros en 2020. Il y aurait actuellement une forte demande internationale pour la poudre de feuilles de Moringa séchées et pour l'huile, notamment aux Etats Unis et en Europe[26].
Potentiels de marchés à haute valeur ajoutée et/ou marchés de niche	**2**	Commercialisée sous forme de sachets de petite contenance ou intégrée à des produits artisanaux ou industriels, la poudre de Moringa peut être valorisée à des prix plus intéressants. Dans le secteur cosmétique, il existe un marché porteur pour l'huile de Moringa BIO tandis que dans le secteur des compléments alimentaires et bien-être, la poudre de feuilles certifiée BIO est très recherchée. Peu d'éléments ont pu être collectés sur ces marchés spécifiques mais la société Moringa Wave affirme que le marché est porteur.
Positionnement actuel et potentiel de compétitivité de Madagascar sur le marché international	**2**	Aucune statistique spécifique n'est disponible sur les exportations de Moringa de Madagascar. Par rapport aux grands pays producteurs, celles-ci restent de toute évidence très limitées.

[25] http://www.newindianexpress.com/business/2016/mar/10/Export-Market-for-Moringa-Products-From-South-India-Growing-by-Leaps-and-Bounds-901929.html

[26] Cf. https://www.cbi.eu/market-information/natural-ingredients-health-products/moringa/

		L'inde serait le premier producteur et le premier exportateur mondial de Moringa. Entre janvier 2014 et octobre 2016, l'Inde aurait exporté 16 000 t de divers produits de Moringa, principalement vers les Etats-Unis[27]. Depuis quelques années, des entreprises chinoises achètent les graines de Moringa séchées aux producteurs à Madagascar avant de les exporter vers la Chine par containers de 10 t. Aucune donnée ne permet cependant d'estimer les quantités exportées qui pourraient cependant être relativement importantes, de l'ordre de plusieurs centaines de tonnes par an. Récemment, des opérateurs malgaches ont commencé à s'intéresser à la filière et à son potentiel sur le marché international. Ces derniers soulignent le fort potentiel de développement de la filière à Madagascar en raison de conditions bioclimatiques favorables, d'une ressource déjà abondante et de coûts de production très compétitifs par rapport au Moringa d'Afrique de l'Ouest. Au niveau mondial, les prix moyens de la poudre de Moringa à l'export seraient de l'ordre de 4 700 $US/t, l'Inde pratiquant des prix inférieurs à cette moyenne et les pays d'Afrique ayant des prix plutôt supérieurs. D'après un opérateur économique, Madagascar pourrait exporter de la poudre de Moringa à des prix compris entre 4 000 et 5 000 $US/t, ce qui laisse envisager des perspectives favorables.
Analyse de la filière au niveau régional		**8**
Implication des producteurs locaux sur la filière	**2**	A Madagascar, le Moringa est rarement cultivé mais fait partie intégrale du paysage agricole de nombreuses régions, y compris à Anosy, Atsimo Andrefana et DIANA. La plupart des familles rurales malgaches disposent d'un ou plusieurs arbres de Moringa au sein de leurs parcelles agricoles. La demande pour les feuilles et pour les graines étant en croissance, des collecteurs achètent de plus en plus ces produits dans les villages pour les revendre à des sociétés chinoises. Ceci a pour conséquence d'accroitre l'implication des populations locales dans la production de Moringa et à développer une prise de conscience sur la valeur potentielle du Moringa. Des plantations de Moringa ont été effectuées par différents projets et opérateurs économiques dans différentes régions sans que l'on puisse évaluer précisément les surfaces concernées.
Rentabilité de la production/impact sur le revenu des producteurs	**2**	La vente de feuilles séchées et/ou de graines séchées de Moringa peut constituer un complément de revenus intéressant pour les producteurs ruraux. En région DIANA, les prix des graines varient fortement. S'ils ont été un temps inférieurs à 3 000 MGA/kg sec, ils seraient actuellement autour de 5 000 MGA/kg sec payés directement au producteur. Les feuilles séchées ont un prix de l'ordre de 3 000 MGA/kg payé au producteur. Les prix d'achat pratiqués par un opérateur du marché travaillant avec des intermédiaires (collecteurs) sont de l'ordre de 8 000 à 12 000 MGA/kg de poudre de feuilles séchées et de 4 000 à 6 000 MGA/kg de graines séchées. Les collecteurs de graines travaillant pour des entreprises chinoises proposent cependant des prix inférieurs.

[27] Cf. https://www.zauba.com/

		Une analyse plus poussée des coûts de production et notamment du temps de travail nécessaire pour l'obtention d'un kilo de feuilles séchées ou d'un kilo de graines séchées, est nécessaire pour évaluer la rentabilité de cette filière pour les producteurs.
Implication d'opérateurs privés moteurs sur la filière	**2**	Pour l'instant, plusieurs opérateurs-exportateurs actifs sur la filière Moringa ont été identifiés. La jeune société Moringa Wave est positionnée sur le marché de l'export de poudre de feuilles séchées et d'huile de Moringa à l'international. En 2017, la société a acheté environ 3,5 t de produit. Elle devrait poursuivre sa croissance dans les prochaines années. La société PHILEOL est spécialisée dans la fabrication et l'export d'huiles végétales. La société a des demandes croissantes sur le marché international pour de l'huile de Moringa. Actuellement, ses besoins sont de l'ordre de 75 t de graines/an pour envisager une production de 9 t d'huile (rendement de transformation de 12%). Mais la société a du mal à sécuriser son approvisionnement pour répondre aux demandes de ses clients. La société BIONEXX a réalisé des essais de plantations de Moringa en régie et commercialise des graines et des feuilles séchées à Moringa Wave. La société Energie Océan Indien envisage de développer un projet de plantation de Moringa en régie à Nosy Be. L'entreprise disposerait de 300 ha de terres pour cela mais ne parvient pour l'instant pas à trouver un modèle satisfaisant pour impliquer des producteurs locaux. La société disposerait d'un marché important pour des produits déjà conditionnés pour la vente à des prix FOB de 62 $US/kg pour la poudre de feuilles et de 12,5 $US/kg de graines séchées. En région DIANA, la société SCIM encourage les producteurs d'anacarde à planter du Moringa et achète les graines séchées qu'elle exporte via Diégo.
Potentiel de création d'emploi	**1**	La filière Moringa présente des possibilités de création d'emploi assez restreintes du fait des volumes exportés encore limités. Les sociétés actives sur cette filière pourraient toutefois créer des emplois, notamment pour la collecte et la transformation, si leurs volumes exportés venaient à augmenter significativement. Pour les producteurs locaux, les possibilités de se professionnaliser sur cette filière sont faibles. Le Moringa reste pour l'instant plutôt une filière secondaire apportant des compléments de revenus.
Poids de la filière par rapport à l'économie régionale	**1**	Aucune donnée ne permet d'estimer le poids de la filière Moringa par rapport aux économies régionales d'Anosy, Atsimo Andrefana et DIANA. Il semble évident que ce poids est très limité par rapport à d'autres filières d'exportation.
Faisabilité et impacts potentiels sur la filière d'un appui PIC2-2		**6**
Possibilités de complémentarités ou risques de duplication avec d'autres projets intervenant sur la filière	**2**	Aucune information n'a pu être collectée sur d'éventuels projets de développement sur la filière Moringa dans les régions d'action du PIC. En région Atsimo Andrefana, l'ONG Bel Avenir a essayé de développer la filière Moringa dans un objectif de commercialisation locale et d'amélioration de la nutrition des populations fragiles. Aucun risque de duplication des efforts n'a été identifié dans l'éventualité d'une intervention PIC 2-2 sur cette filière.

Pertinence et faisabilité générale d'un appui PIC2-2 sur la filière	**2**	Les principales problématiques sur la filière Moringa sont liées aux quantités disponibles au niveau des producteurs et à la qualité des produits exportables. Il existe une demande forte du marché mais la production reste limitée et parfois de qualité insuffisante pour le marché international. Au niveau de la production, le principal enjeu pour les opérateurs consiste visiblement à encourager les plantations de Moringa au niveau des producteurs locaux, y compris en association avec d'autres cultures comme l'anacarde. Le lavage, le séchage et le tri des feuilles est une étape délicate qui conditionne en grande partie la qualité du produit exportable. Le PIC2-2 pourrait intervenir à ce niveau en accompagnement et suivi des producteurs pour contribuer à la production de produits de qualité.
Impacts potentiels d'un appui PIC2-2 sur les indicateurs du Projet (valeur d'exportation, revenus des producteurs, création d'emploi)	**2**	Le Moringa n'est pas distingué dans les statistiques d'exportation de Madagascar. Si ces dernières venaient à augmenter, cela justifierait la création d'une catégorie spécifique distinguant les différents produits du Moringa. Les perspectives d'augmentation des exportations sont positives. Le PIC2-2 pourrait contribuer à soutenir la filière en apportant des appuis aux producteurs et aux opérateurs impliqués. Cependant, s'agissant d'un produit encore peu développé à l'export à Madagascar, les volumes devraient rester limités, de l'ordre de quelques dizaines de tonnes par an à court terme. Si les opérateurs venaient à répondre à la demande du marché, les revenus des producteurs impliqués dans la filière pourraient augmenter sans que l'on puisse précisément évaluer dans quelle mesure.

5.10. Pois du Cap et autres grains secs

Filière : Pois du Cap (*Phaseolus lunatus*)**, haricot lingot blanc, nyébé, black eyes etc.**		
Types de produits : Grains secs		
Régions concernées : Atsimo Andrefana		
Analyse du marché		**7**
Potentiel du marché international	**3**	Il n'existe de pas de statistiques internationales consolidée et fiables sur les marchés du Pois du Cap. D'après un exportateur de grains secs, les marchés internationaux du Pois du Cap et du haricot lingot blanc sont porteurs, en Amérique du Nord et en Europe. Ce sont néanmoins des marchés exigeants sur la qualité, ce qui freine aujourd'hui les exportations de Madagascar. Le marché européen (en particulier le Royaume-Uni) importait dans les années 1980 jusqu'à 26 000 t/an de Pois du Cap de Madagascar. Actuellement, l'Europe serait toujours un marché demandeur de 2 000 à 4 000 t de Pois du Cap par an (Com. Pers. M. RAZA, décembre 2017) mais les principales exigences porteraient sur l'absence de menamaso et sur le calibre des grains. D'après ITC, le marché international du niébé serait en croissance depuis plusieurs années. La catégorie « 071335 Doliques à œil noir (pois du Brésil, Niébé) [Vigna unguiculata], secs, écossés, même décortiqués ou cassés » fait l'objet d'importations mondiales en croissance et qui ont atteint 123 000 t en 2015 pour des valeurs de l'ordre de 75,2 M$US. Le principal importateur mondial de niébé est l'Inde avec environ 66% des volumes. Les autres importateurs importants sont la Corée du Sud, les EUA et le Sri Lanka. Les principaux exportateurs mondiaux sont Madagascar (36%) et le Pérou (33%).
Potentiels de marchés à haute valeur ajoutée et/ou marchés de niche	**2**	Les perspectives d'exportation de produits transformés à base de grains secs depuis Madagascar sont quasi inexistantes. La demande du marché international porte essentiellement sur des grains secs en vrac non transformés. Le principal marché permettant de générer une valeur ajoutée supplémentaire est celui du BIO. La demande, en particulier en Europe, serait élevé à la fois pour le Pois du Cap et pour le haricot lingot blanc (Com. pers. M. RAZA, décembre 2017).
Positionnement actuel et potentiel de compétitivité de Madagascar sur le marché international	**2**	Jusque dans les années 1980, Madagascar commercialisait jusqu'à 26 000 tonnes de Pois du Cap par an principalement à destination du Royaume-Uni (DUGAUGUEZ et RETOVONE, 2014[28]). Malheureusement, du fait d'une baisse de la qualité notamment liée au *menamaso* (point rouge sur le hile de la graine qui noircit à la cuisson), les exportations de Madagascar ont fortement chuté. Aujourd'hui, Madagascar exporterait environ 6 000 tonnes de Pois du Cap par an, principalement vers Maurice (3 500 t/an), la Réunion (2 000 t/an) et dans une moindre mesure vers l'Europe et les Etats-Unis (500 t/an) (Com. pers. M. REZA, décembre 2017). Le Koweït et la Turquie sont également des pays de destination pour les Pois du Cap malgaches.

[28] DUGAUGUEZ M. et RETOVONE R. 2014. Projet Grains Secs / Atsimo Andrefana. PIC, Madagascar, 41p.

		Les données du bureau des douanes de Tuléar donnent des chiffres moins importants qu'annoncés par un exportateur reconnu. Entre 2012 et 2016, les exportations de Pois du Cap depuis Tuléar étaient en moyenne de 2 760 t/an pour des valeurs FOB moyennes de 5,8 milliards FMG (soit 1,8 M$US au taux de change de janvier 2018). Depuis 2015, on note un tendance à la baisse des exportations avec un volume exporté de Tuléar historiquement faible de 1 800 t en 2017. Bien qu'il soit essentiellement cultivé dans le Sud-Ouest, des exportations de Pois du Cap ont également lieu depuis le port de Tamatave. D'après les données du bureau des douanes, ces dernières étaient en moyenne de 2000 t/an pour des valeurs moyennes de 4,2 milliards MGA/an (soit 1,3 M$US au taux de change moyen de janvier 2018) sur la période 2012-2016. Sur le plan de la compétitivité, le Pois de cap malgache est concurrencé sur le marché international, tant en qualité qu'au niveau des prix, par des productions différentes telles que le « pallares » (ou Lima bean) cultivé au Pérou ou une variété de haricot cultivé en Californie. Pour les haricots, sans que l'on puisse savoir de quelles variétés il s'agit exactement (haricots blancs et verts sous la même appellation ?), le bureau des douanes de Tuléar présente des volumes moyens d'exportation sur la période 2012-2016 de 3 820 t/an pour des valeurs moyennes de 6,5 milliards MGA (soit 2 M$US au taux de change moyen de janvier 2018). En ce qui concerne, le nyébé, d'après ITC, Madagascar serait le premier exportateur mondial. Pour la catégorie « 071335 Doliques à œil noir (pois du Brésil, Niébé) [Vigna unguiculata], secs, écossés, même décortiqués ou cassés », Madagascar exporte des quantités croissantes. Si les exportations de Madagascar étaient seulement de 2 060 t en 2013, elles sont proches de 11 900 t en 2016. La valeur des exportations de nyébé de Madagascar est estimée en 2016 à 5,65 M$US. En raison d'une chute des prix, cette valeur a baissé depuis 2014 malgré des exportations en nette hausse. En effet, les prix à la tonne de nyébé étaient de 800 $US en 2013 mais seulement de 476 $US/t en 2016. Les principaux pays acheteurs de nyébé malgache sont l'Inde, les EAU, le Pakistan, la Turquie, le Vietnam et le Sri Lanka. Tirés par les exportations de Pois du Cap, de haricot et de niébé, les autres grains secs comme le dolique de Madagascar commencent à pénétrer le marché international.
Analyse de la filière au niveau régional		**11**
Implication des producteurs locaux sur la filière	**2**	En 2014, DUGAUGUEZ et RETOVONE (2014) estimaient qu'environ 6 000 hectares de Pois du Cap seraient plantés annuellement dans le Sud-Ouest de Madagascar pour une production d'environ 9 000 tonnes. En 2014, les superficies cultivées en Pois du Cap étaient estimées à 1 600 ha dans le seul district de Tuléar II. Les rendements moyens étaient évalués à 0,9 t/ha. Le Pois de cap est une culture de rente traditionnelle pour les paysans du Sud-ouest malgache, en particulier dans les plaines de Manombo, de Bas Mangoky, le Bas Fiherenana et la vallée de l'Onilahy. En région Atsimo Andrefana, le district de Morombe compterait à lui seul plus de 4 800 ha de cultures de Pois du Cap tandis que le district de Toliara II présenterait environ 1 000 ha de cultures de Pois du Cap.

		Depuis la fin des années 1980, les surfaces cultivées en Pois du Cap et les rendements seraient en diminution. Les semis de Pois du Cap se font généralement en fin de saison des pluies (jusqu'à la mi-avril) et la récolte a lieu entre juillet et septembre. C'est donc une culture intéressante en association avec le coton par exemple. Si de nombreux producteurs cultivent le haricot et le niébé en région Atsimo Andrefana, leur nombre reste inconnu et dans tous les cas inférieur à ceux de la région Menabe (en particulier dans le district de Miandrivazo). En effet, l'essentiel de la production exportée de haricot lingot blanc et de nyébé serait produite en région Menabe. En 2014, les surfaces cultivées en nyébé dans le district de Tuléar II étaient estimées à 1 300 ha avec des rendements moyens de 1,4 t/ha. La même année, les surfaces cultivées en vohem (*Phaseolus mungo*) dans le district de Tuléar II étaient estimées à 1 300 ha pour des rendements moyens de 1,4 t/ha. La culture du niébé en région Atsimo Andrefana est en pleine croissance, en particulier dans le district d'Ampanihy qui compterait à lui seul près de 25 000 ha dédiés à la culture du niébé, soit près de 80% du total régional.
Rentabilité de la production/impact sur le revenu des producteurs	**2**	Le Pois du Cap est vendu par les producteurs entre 1 000 et 2 000 MGA/kg. Pour des rendements moyens compris entre 1 et 2 t/ha, les revenus potentiels pour les producteurs sont de l'ordre de 1 à 4 millions MGA/ha (soit 308 à 1 230 $US/ha) (DUGAUGUEZ et RETOVONE, 2014). D'autres sources avancent un prix moyen à la vente de l'ordre de 1 780 MGA/kg et des rendements moyens de 1,6 t/ha (USAID, 2015). Si certains producteurs conservent une partie de leur récolte pour les semis, d'autres sont contraints de racheter chaque année des semis sur le marché. Au début de la saison de culture, le coût des semis de Pois du Cap est élevé, pouvant parfois atteindre jusqu'à 10 000 MGA/kg. Les quantités recommandés par la FAO pour le semis sont de 25 kg/ha alors que les paysans utilisent parfois jusqu'à 40 kg/ha (ce qui nécessite un investissement de 400 000 MGA/ha). En principe, la culture du Pois du Cap ne nécessite pas d'intrants chimiques, ce qui limite les coûts de production à la main d'œuvre et au temps passé pour le semi, le sarclage des parcelles (2 à 3 sarclages en début de cycle) et la récolte. Cependant, certains producteurs utilisent des pesticides du coton pour traiter leurs cultures de Pois du Cap. En 2015, une étude de l'USAID estimait les rendements moyens de haricots à 2,2 t/ha et des prix de vente moyens au niveau des producteurs à 1 300 MGA/kg. Ainsi, les producteurs peuvent espérer des revenus moyens de 2,9 millions MGA/ha (soit 890 $US/ha au taux de change de janvier 2018). La même étude estimait les rendements moyens du niébé à 0,5 t/ha et des prix de vente moyens de 610 MGA/kg soit un revenu moyen de 305 000 MGA/ha. Avec des rendements de l'ordre de 1,2 t/ha décrits dans l'étude de DUGAUGUEZ et RETOVONE (2014), les revenus associés au niébé seraient plutôt de l'ordre de 730 000 MGA/ha. De manière générale, le Pois du Cap et le niébé comptent parmi les cultures les plus rentables dans la région avec des spécificités locales liées au climat, aux sols et aux possibilités de cultures de décrue. Une analyse plus détaillé des comptes d'exploitation de ces différents grains secs devrait être réalisée.
Implication d'opérateurs	**2**	En 2014, une plateforme Pois du Cap avait été formée. Un bureau avait été élu, son Président était alors M. John WALSON. Il semblerait

privés moteurs sur la filière		également qu'un exportateur reconnu ait participé à cette plateforme, à savoir M. Salim KOURJEE. Actuellement, cette plateforme n'existerait plus. Le nombre d'exportateurs de Pois du Cap à partir du port de Tuléar serait de plus en plus faible. Une partie des exportateurs préfèrerait exporter à partir de Tamatave. Face aux difficultés rencontrées à l'exportation, plusieurs opérateurs privés montrent un intérêt pour relancer la production et l'exportation du Pois du Cap de qualité (sans menamaso), notamment M. Mohamed RAZA et M. Salim KOURJEE. D'autres opérateurs devraientt être contactés ultérieurement. En région Atsimo Andrefana, l'USAID a dénombré 16 exportateurs de Pois du Cap et de haricots en 2015.
Potentiel de création d'emploi	**2**	Aucune donnée précise n'a pu être collectée sur le potentiel de création d'emplois dans la filière grains secs. Le Pois du Cap nécessite un tri manuel pour l'obtention d'une qualité export qui minimise la présence de grains cassés et ou touchés par le menamaso. Ce sont donc plusieurs centaines de femmes qui sont mobilisés temporairement chaque année pour le tri du Pois du Cap destiné à l'export. Dans l'éventualité du développement d'une agriculture contractuelle permettant aux opérateurs-exportateurs de sécuriser leurs approvisionnements en qualité et en quantités, des emplois pourraient être créés pour le suivi et l'accompagnement des producteurs. L'augmentation des volumes d'exportations contribuerait mécaniquement à créer des emplois.
Poids de la filière par rapport à l'économie régionale	**3**	Après le coton, les haricots et le Pois du Cap représentent respectivement les deuxième et troisième produits végétaux d'exportation les plus importants en valeurs depuis le port de Tuléar. En 2016, les exportations de haricot et de Pois du Cap depuis le port de Tuléar étaient évaluées à plus de 17 milliards MGA (soit 5,2 M$US au taux de change moyen de janvier 2018). Le poids régional de ces filières est donc élevé mais le potentiel est bien plus important encore.
Faisabilité et impacts potentiels sur la filière d'un appui PIC2-2		**7**
Possibilités de complémentarités ou risques de duplication avec d'autres projets intervenant sur la filière	**2**	Ces dernières années, le Projet FARARANO financé par le NCBA-CLUSA et le PNUD ainsi que le Projet ROJOVOLA financé par le CRS ont opéré sur six communes rurales en région Atsimo Andrefana. Leurs principaux objectifs étaient la sécurisation alimentaire et la mise en relation des groupements de producteurs et d'opérateurs avec le marché, notamment concernant le Pois du Cap. Le Programme DEFIS financé par le FIDA interviendra en région Atsimo Andrefana dans le secteur agricole et de l'agribusiness. Le programme présente des composantes en lien avec l'agribusiness qui pourraient intervenir sur les filières Pois du Cap, niébé et autres. Une étude plus approfondie des possibilités de complémentarité entre les interventions du PIC2-2 et celles du programme DEFIS en particulier sur la filière Pois du Cap devrait être conduite.
Faisabilité générale d'un	**2**	Sur le Pois du Cap, une maladie est apparue dans les années 80-90. Le *Menamaso*, point rouge sur le hile de la graine qui noircit à la cuisson, a entrainé une chute des exportations vers l'Europe en particulier.

appui PIC2-2 sur la filière		Cette problématique pourrait être résolue par un travail (par ailleurs déjà initié) de sélection et de multiplication des semences. En région Menabe, certains opérateurs auraient développés leurs propres semences en collaboration avec des projets de développement. Le FOFIFA aurait également conduit des travaux pour développer des semences de base sans menamaso. Le PIC2-2 pour étudier plus en profondeur cette problématique freinant les exportations et intervenir de manière stratégique pour favoriser une production de Pois du Cap dépourvue de menamaso. Une des problématiques importantes de la filière est le manque de semences disponibles au niveau des producteurs et leur coût élevé. Une intervention serait également envisageable à ce niveau pour sensibiliser les producteurs à la gestion des stocks et mettre à disposition des semences de qualité à de prix abordables. D'après un opérateur, les rendements du Pois du Cap actuellement en baisse pourraient être améliorés jusqu'à 3-4 t/ha en développant de bonnes pratiques agricoles, l'usage de semences productives et l'irrigation. Le PIC2-1 a déjà envisagé une intervention sur la filière Pois du Cap par le passé. Un plan d'action a même été élaboré pour l'année 2017 mais n'a pas été mis en œuvre pour différentes raisons. De manière générale, les orientations proposées dans ce plan d'action restent valables moyennant quelques ajustements, la faisabilité d'un appui PIC2-2 est donc positive.
Impacts potentiels d'un appui PIC2-2 sur les indicateurs du Projet (valeur d'exportation, revenus des producteurs, création d'emploi)	**3**	En contribuant à développer des semences de base dépourvues de menamaso puis à assurer la disponibilité de semences de Pois du Cap de qualité pour les producteurs et à des prix raisonnables, le PIC2-2 pourrait avoir des impacts significatifs sur cette filière. Bien que complexe à plusieurs niveaux, le développement de la production de Pois du Cap dépourvue de menamaso permettrait d'envisager d'atteindre à nouveau le marché européen. Avec des potentialités de 2 000 t à 4 000 t par an vers l'Europe, l'augmentation des valeurs d'exportations pourrait atteindre à terme entre 4 et 8 M$US prix FOB. L'amélioration de la qualité et l'augmentation des volumes exportés contribuerait à générer des revenus supplémentaires pour les producteurs et à créer des emplois, notamment pour le tri des grains mais aussi pour le suivi des producteurs.

5.11. Poivre

Filière : poivre noir (*Piper nigrum*)		
Types de produits : Grains de poivre		
Régions concernées : DIANA et Anosy (et corridor RN12a et RN12)		
Analyse du marché		**7**
Potentiel du marché international	**3**	Ces dix dernières années, le marché international du poivre est en croissance bien qu'une relative stagnation ait été observée entre 2013 et 2016. Les volumes commercialisés ont augmenté de 20% sur la période 2007-2016 tandis que les valeurs ont augmenté de 190% sur la même période. Les volumes de poivre en grains importés mondialement étaient de 303 000 tonnes en 2016 pour des valeurs FOB de 2,3 milliards $US. Les prix du poivre échangé sur le marché international ont fortement augmenté ces dernières années, passant d'une moyenne de 3 100 $US/t en 2007 à 6 200 $US/t en 2012 et 7 600 $US/t en 2016. Les principaux marchés mondiaux pour le poivre non broyé sont les Etats-Unis (18 %), l'Allemagne (9 %), le Vietnam (8 %), l'Inde (8 %), les EAU (5 %) et le Pakistan (3 %). Viennent ensuite plusieurs pays Européens tels que l'Espagne, la France, le Royaume Uni et les Pays Bas. Les volumes de poivre broyé ou pulvérisé commercialisés au niveau mondial sont également en augmentation. Ils sont passés de 53 800 t en 2007 à 89 800 t en 2016, soit une augmentation de 67% en dix ans. Sur la même période, les valeurs d'exportation ont été multipliées par plus de trois pour atteindre 672 M$US en 2016. De la même manière que pour le poivre en grains, les prix à la tonne ont fortement augmenté, passant de 3 850 $US/t en 2007 à près de 7 500 $US/t en 2016. Les principaux importateurs de poivre broyé ou pulvérisé sont les Etats Unis (24 %), le Royaume Uni (8 %), l'Arabie Saoudite (7 %), l'Allemagne (4 %), le Japon (4 %), les Pays Bas (4 %), la France (3 %) et le Canada (2 %). Les potentialités du marché international du poivre sont donc très favorables.
Potentiels de marchés à haute valeur ajoutée et/ou marchés de niche	**2**	De manière générale les potentiels marchés de niche et marchés à haute valeur ajoutée sont relativement limités pour la filière poivre. Il existe cependant des marchés de niche pour le poivre haut de gamme en épiceries fines et boutiques spécialisés. Il s'agit notamment du poivre lourd présentant des densités exceptionnellement élevées. L'huile essentielle de poivre est également recherchée dans le secteur en croissance de l'aromathérapie. Bien que les volumes concernés soient relativement limités par rapport à la production totale, ce marché est porteur et créateur de valeur ajoutée. Les origines « poivre noir de Nosy Be» et « poivre noir du Sambirano » sont parfois mises en valeur sur les emballages de vente sans que l'on puisse affirmer que cette appellation permette de créer de la valeur ajoutée.
Positionnement actuel et potentiel de compétitivité	**2**	Ces dix dernières années, les exportations de poivre en grains de Madagascar sont passées de 1 370 t en 2007 à près de 2 000 t en 2016, soit une augmentation de 46 %. Dans le même temps, les valeurs

de Madagascar sur le marché international		d'exportation de poivre en grains sont passées de 4,9 M$US en 2007 à 11,7 M$US en 2015, soit une augmentation de 138 %. En 2016, ces valeurs ont légèrement baissé à 9,7 M$US. A l'instar des tendances observées au niveau international, les prix FOB du poivre en grains exporté de Madagascar ont fortement augmenté passant de 3 560 $US/t en 2007 à 6 000 $US/t en 2015 et 4 900 $US/t en 2016. Les principaux pays destinataires du poivre malgache sont la France (21 %), l'Egypte (14 %), le Pakistan (14 %), l'Inde (10 %), Singapour (10 %), la Belgique (7 %), etc. En termes de volumes, Madagascar n'arrive qu'en 17ème position des exportateurs mondiaux de poivre, très loin derrière les principaux exportateurs que sont le Vietnam, l'Indonésie, le Brésil, l'Inde, la Malaisie et le Mexique. En 2016, Madagascar a également exporté 40 t de poivre broyé ou pulvérisé pour des valeurs FOB estimées à 173 000 $US. D'après des opérateurs malgaches de la filière, les exportations malgaches de poivre noir léger subiraient une décote quasi systématique, de 300 à 500 $US/t par rapport au prix mondial en lien notamment avec un déclassement récent de la plupart des épices de Madagascar (JAHIEL, 2014). Il convient également de mentionner une étude de marché des produits malgaches au niveau international élaboré par le Consortium Scanagri Denmark (2010) et citée par JAHIEL (2014). Cette dernière avance que le poivre malgache est de densité et de qualité bien inférieure à celui d'Inde et du Vietnam. L'auteur de cette étude insiste même sur le fait que « *ce serait une mauvaise idée d'essayer de promouvoir le poivre de Madagascar avec les variétés et la qualité actuelle*». Au regard de la tendance à l'augmentation des exportations en quantité et en valeurs, rien n'indique qu'il faille suivre à la lettre cette dernière recommandation.	
Analyse de la filière au niveau régional			**9**
Implication des producteurs locaux sur la filière	**2**	En région DIANA, le poivre est cultivé à Nosy Be, Ambanja et dans la vallée du Sambirano. De manière général, le poivrier est souvent associé au cacao, les pieds de poivriers se développant sur les arbres d'ombrages de la cacaoyère. Les systèmes de culture intégrant du poivre s'apparentent à une culture traditionnelle où celui-ci ne représente qu'une culture d'appoint au sein de systèmes agroforestiers. En région DIANA, il n'existerait pas de culture pure de poivrier en milieu paysan. Seuls certains opérateurs-exportateurs disposent de plantations mono-spécifiques et intensives de poivre (JAHIEL, 2014). D'après JAHIEL (2014), il y aurait environ 10 000 producteurs de poivre en région DIANA qui seraient dans l'immense majorité de petits paysans considérant le poivre comme une source de revenus complémentaires. En région DIANA le poivrier fleurit une seule fois au mois de mars. L'unique période de récolte du poivre est entre fin août et fin octobre. Les producteurs récoltent généralement tout le poivre en 1 ou 2 passages. L'Association pour le Développement de l'Agriculture et du Paysannat du Sambirano (ADAPS) permet à ses membres d'effectuer des ventes de poivre, dont la quantité et le prix ont été prédéterminés à l'avance. Cette	

		forme de commercialisation ne concerne toutefois que peu de producteurs et les quantités vendues sont encore minimes. En région Anosy, le nombre de producteurs de poivre serait plus limité. Pour Agrisud international qui a conduit une étude pilote, ce serait une filière mineure avec une production de l'ordre de 50 t/an. La production en région Anosy serait localisée le long de la RN14 à Manambaro, autour de la RN12a entre Ampasy et Mahatalaky et sur la RIP11 entre Soanierana et Ranomafana. En considérant le corridor RN12a et RN12, le nombre de producteurs et les volumes sont toutefois nettement plus importants. La région Atsimo Atsinanana aurait un potentiel de production de 940 t/an et la région Vatovavy-Fitovinany un potentiel de 1 100 t de poivre/an, soit un volume comparable aux exportations annuelles de poivre de Madagascar.
Rentabilité de la production/impact sur le revenu des producteurs	**2**	Par rapport à d'autres cultures telles que la vanille, le girofle ou le cacao, le poivre apporte des revenus plus limités aux producteurs. Ainsi, dans la plupart des cas, il constitue un revenu complémentaire à d'autres cultures plus exigeantes en temps mais aussi plus profitables. Le poivre présente un intérêt pour la diversification des revenus des producteurs, d'autant plus qu'il ne nécessite que très peu de travail d'entretien. En région DIANA, dans le zone d'Ambanja, JAHIEL (2014) estime la production moyenne de poivre par producteur entre 40 et 50 kg par an pour environ 8 à 15 plants par producteur (production de 3 à 5 kg/plant). Pour un prix de vente moyen estimé à 8 000 MGA/kg en 2013, un producteur pouvait gagner en moyenne entre 320 000 et 400 000 MGA/an. Un rapport sur l'évaluation de la coopération de l'UE avec Madagascar entre 2003 et 2013 explique la chose suivante (UE, 2015[29]) : « *Les bases pour contribuer à l'augmentation des capacités productives en poivre (diffusion de plants et formation des producteurs) ont été mises en place. Mais globalement, compte tenu notamment de prix généralement fluctuants et insuffisants pour rémunérer un surcroit de travail pour une meilleure qualité des produits, les producteurs se désintéressent des stratégies d'intensification au profit de stratégies de sécurisation vivrière ou d'accès aux revenus ».* Etant donné la multiplication par plus de deux du prix moyen des exportations mondiales de poivre entre 2007 et 2016, la production de poivre devrait devenir plus rentable pour les producteurs malgaches. Après une augmentation très favorable des prix en 2016 (plus de 15 000 MGA/kg payé au producteur), les prix ont toutefois connu une chute importante l'année suivante (6 000 MGA/kg payé au producteur en 2017). Cette culture reste dans tous les cas intéressante dans une stratégie de sécurisation et de diversification des revenus des producteurs.
Implication d'opérateurs privés moteurs sur la filière	**2**	En région Anosy, quelques opérateurs privés tels que EVA Fruits ou le Domaine de la Cascade seraient impliqués dans la filière poivre. D'avantage d'informations devraient être collectées ultérieurement. En région DIANA, les statistiques du bureau des douanes de Diégo recensaient 13 sociétés d'exportation de poivre dont seulement 6 avaient exporté en 2013. Les principales sont : la SCIM, l'Etablissement Yvon

[29] UE. 2015. Evaluation de la coopération de l'Union européenne avec la République de Madagascar 2002-2013 Rapport final. Volume II – Annexes. Belgique, Louvain-la-Neuve, 472p.

		SOAMIANGY, la société HACHMANN MADAGASCAR EXPORT, la société AFH EXPORT, AMALI IMPORT ET EXPORT et MILLOT. Au regarde des volumes concernés, le poivre ne constitue pas une filière prioritaire pour les opérateurs qui sont généralement impliqués sur d'autres filières telles que le cacao, le café, l'anacarde, la vanille, etc. La filière présente toutefois un intérêt pour la diversification des revenus des opérateurs qui pourraient aussi trouver de nouveaux marchés si la demande continuait à croitre et que la qualité de la production venait à s'améliorer.
Potentiel de création d'emploi	**2**	En règle générale, les exportateurs achètent le poivre en tout venant aux producteurs. Ils engagent ensuite des femmes payées à la tâche pour trier les impuretés et les différentes qualités de poivre en fonction des commandes. Un développement de la production et des exportations pourrait contribuer à créer des emplois en région DIANA et en région Anosy. Des études complémentaires devraient toutefois être menées pour évaluer le potentiel de la filière dans ce domaine.
Poids de la filière par rapport à l'économie régionale	**1**	En région DIANA, les exportations de poivres depuis Diégo étaient en moyenne de 76,5 t/an entre 2012 et 2016 pour des valeurs FOB moyennes de 1,4 milliards MGA/an (soit 430 000 $US/an au taux de change en janvier 2018). Les exportations depuis Nosy Be ont été élevées en 2010 et 2011 avec respectivement 151 et 164 t. Ensuite, celles-ci ont chuté fortement pour ne représenter plus que 15 t en 2016. En région Anosy, les exportations de poivre depuis le port d'Ehoala sont inexistantes. Avec une production estimée à 50 t et un prix pouvant être estimé à 8 000 MGA/kg, les retombées pour les producteurs pourraient être estimées à 400 millions de MGA (soit 123 000 $US/an au taux de change de janvier 2018). A un prix moyen de 20 000 MGA/kg, les valeurs FOB à l'exportation pourraient être de presque 1 milliards MGA (soit 307 000 $US). Actuellement, le poids de la filière poivre reste donc relativement limité par rapport à d'autres filières d'agribusiness.
Faisabilité et impacts potentiels sur la filière d'un appui PIC2-2		**5**
Possibilités de complémentarités ou risques de duplication avec d'autres projets intervenant sur la filière	**2**	Le projet PRADA de la GIZ a priorisé la filière poivre en région Atsimo Atsinanana. En région DIANA, aucun projet actuel sur la filière poivre n'a été recensé. Le projet de promotion des filières végétales de rente et vivrières 2018 – 2020 du MPAE a priorisé la filière poivre en régions Atsimo Atsinanana, Vatovavy Fitovinany et DIANA. Sur ce plan, le contexte est donc très favorable.
Pertinence et faisabilité générale d'un appui PIC2-2 sur la filière	**2**	Les tentatives passées pour moderniser et intensifier la production de poivre au niveau des petits producteurs malgaches semblent n'avoir pas apporté de résultats concluant, notamment en raison des prix peu attractifs pour les producteurs et de la volatilité des prix. D'après JAHIEL (2014), les opérateurs exportateurs constatent une baisse de la qualité générale du poivre, une baisse de la production et une augmentation de la concurrence d'exportateurs opportunistes et spéculateurs. Ce dernier point a été confirmé début 2018 par un opérateur basé à Ambanja qui précise avoir eu des difficultés à atteindre son volume objectif de 100 t en 2017 en raison de cette concurrence « déloyale ».

		En raison des besoins de trésorerie, les producteurs n'attendent pas toujours la bonne maturité des grappes pour récolter le poivre noir. Ceci influe sur la qualité de la production et donc sur la possibilité d'exportations à des prix favorables. Le PIC2-2 pourrait donc intervenir pour sensibiliser les producteurs au respect des périodes optimales de récoltes. Plus largement, le PIC2-2 pourrait appuyer et encourager la diversification des cultures de rentes et donc des sources de revenus pour les producteurs. Les interventions envisageables, notamment en lien avec les opérateurs devront être précisées ultérieurement.
Impacts potentiels d'un appui PIC2-2 sur les indicateurs du Projet (valeur d'exportation, revenus des producteurs, création d'emploi)	**1**	Etant donné la taille limitée de la filière et les problèmes déjà rencontrés pour intensifier la production de poivre en milieu paysan, les impacts attendus d'un appui du PIC2-2 sur la filière sont relativement limités en termes d'augmentation des valeurs d'exportation et d'augmentation des revenus des producteurs. Le PIC2-2 pourrait toutefois contribuer à assainir la filière en réduisant l'impact négatif des opérateurs opportunistes et parfois informels. La filière peut jouer un rôle important dans une stratégie globale de diversification (et donc de sécurisation) des revenus des producteurs.

5.12. Stevia

Filière : Stevia (*Stevia Rebaudiana*)		
Types de produits : Feuilles séchées et extraits de feuilles de stevia		
Régions concernées : Atsimo Andrefana		
Analyse du marché		**7**
Potentiel du marché international	**3**	La stevia est un édulcorant naturel qui peut être extrait des feuilles de la plante *Stevia rebaudiana* et qui sert de substitut au sucre. Les composés actifs de la stevia sont les steviol glycosides, qui sont 200 à 300 fois plus sucrés que le sucre et ne contiennent pas de calories ni de glucides. La production mondiale de Stevia est actuellement estimée à 6 millions de tonnes de feuilles de stevia séchées par an, dont 80% de la production vient de Chine. Actuellement la stevia se cultive en Asie, en Amérique du Sud et en Afrique. Le marché potentiel de Stevia est considéré comme un marché de plusieurs milliards de dollars avec une très forte perspective de croissance au cours des 10 prochaines années. D'après un opérateur, la filière serait en croissance de 20%/an (Com. pers. BIONEXX, décembre 2017). Les autorités alimentaires des États-Unis (2008), de l'UE (2011) et du Japon (depuis plus longtemps) ont approuvé l'utilisation de Stevia pour les produits destinés à la consommation humaine (BIONEXX, 2017[30]). Le nombre de produits contenant du stevia a de ce fait augmenté de 714% au cours des dernières années avec de nombreux nouveaux produits alimentaires et des boissons. Les premiers producteurs de stévioside et de rebaudioside A, les deux édulcorants de la stevia sont Coca-Cola /Cargill avec le Truvia et PepsiCo/Pure Circle, une filiale de Merisant avec le PureVia. Les différentes filiales de ces groupes développent de nombreux produits à base de stevia[31]. Entre 2006 et 2010, le marché mondial du stevia serait passé d'environ 600 t à plus de 3 500 t et cette croissance aurait continué de façon quasi exponentielle. En 2010, les principaux marchés pour le Stevia était alors l'Amérique du Nord (30 %), l'Amérique du Sud (24 %), l'Asie (36 %) et dans une moindre mesure l'Europe (9 %). La part de marché de l'Europe a depuis fortement augmenté après l'autorisation de l'utilisation de stevia dans les produits alimentaires. Les potentialités du marché international de stevia sont donc considérables et particulièrement favorables.
Potentiels de marchés à haute valeur ajoutée et/ou marchés de niche	**2**	D'après les premiers essais de BIONEXX, en région Atsimo Andrefana, la culture de stevia serait plus profitable aux producteurs que n'importe quelle autre culture existante actuellement. Sans être un marché à très haute valeur ajoutée, le marché des feuilles séchées de stevia présente un potentiel intéressant en termes de valeurs d'exportations.

[30] BIONEXX. 2017. Stevia Project. Madagascar, Antananarivo, 4p.

[31] Cf. https://fr.sucrevia.com/blog/marche-stevia

		Tandis que 80% des exportations mondiales de stevia seraient dominées par la Chine, il existe des possibilités pour développer les exportations de poudre de feuilles de stevia de Madagascar à des prix FOB compris entre 2 000 et 3 000 $US/t.
Positionnement actuel et potentiel de compétitivité de Madagascar sur le marché international	**2**	Actuellement, il n'y aurait aucun producteur ou exportateur de stevia à Madagascar. La société BIONEXX a réalisé des essais concluants et souhaiterait développer un projet pilote de 20 ha avant une mise à l'échelle sur 400 ha de plantations de stevia en région Atsimo Andrefana. D'après les études de marché réalisées par BIONEXX, Madagascar pourrait être compétitif sur le marché international dans la production et l'exportation de feuilles séchées de stevia puis à terme d'extraits de stevia.
Analyse de la filière au niveau régional		**10**
Implication des producteurs locaux sur la filière	**2**	Actuellement, il n'y aurait pas de producteurs de stévia à Madagascar. La société BIONEXX dispose néanmoins d'un réseau de 14 000 paysans impliqués dans la production d'artémisia et formés aux exigences de qualité et de traçabilité. Une partie de ce réseau de producteurs en région Atsimo Andrefana pourrait être mobilisé/sollicité pour développer une nouvelle production de stévia. En termes d'implication potentielle des producteurs, le contexte est donc assez favorable.
Rentabilité de la production/impact sur le revenu des producteurs	**3**	D'après les simulations de BIONEXX, la culture de stévia pourrait être hautement rentable pour les producteurs locaux. Les essais réalisés montrent que pour un investissement de l'ordre de 10 000 €/ha pour la mise en place d'un système d'irrigation avec pompage solaire, les rendements de stevia peuvent atteindre 15 t/ha/an. En étant conservatif et en retenant un rendement de 8 t/ha/an, le chiffre d'affaire annuel d'un producteur pourrait dépasser les 10 millions de MGA/ha/an. Ce dernier pourrait ainsi bénéficier d'un revenu de 450 000 MGA/mois et embaucher trois salariés rémunérés chacun 150 000 MGA/mois.
Implication d'opérateurs privés moteurs sur la filière	**2**	L'unique opérateur malgache impliqué sur cette filière est la société BIONEXX. Cette dernière dispose de compétences de pointe et d'une expérience solide acquise sur la production d'artémisia. BIONEXX souhaite développer à terme 400 ha de plantations de stevia. En pleine production, ce projet pourrait générer des exportations de l'ordre de 6,4 à 8,6 M$US/an (prix FOB). BIONEXX est intéressé par une collaboration avec le PIC2-1 pour la réalisation d'un projet pilote de culture de stevia irrigué à partir d'un forage profond.
Potentiel de création d'emploi	**2**	Le projet de BIONEXX vise à professionnaliser de petits entrepreneurs ruraux qui seraient en charge d'exploitations de un à quelques hectares. Le modèle serait de type agriculture contractuelle entre BIONEXX et ces micro-entrepreneurs. Les simulations réalisées évaluent le potentiel de création d'emploi à environ 400 micro-entrepreneurs agricoles et 1 200 travailleurs agricoles pour 400 ha de stevia. En plus, la société mobiliserait des techniciens en appui ainsi que des personnels en charge de la production des pépinières. Les perspectives de création d'emploi sont donc encourageantes.

Poids de la filière par rapport à l'économie régionale	**1**	Actuellement, la filière stevia est inexistante en région Atsimo Andrefana, son poids économique est donc nul. A terme, avec 400 ha de plantations, le chiffre d'affaire pour les seuls producteurs pourrait atteindre 4 milliards de MGA/an (soit 1,2 M$US au taux de change de janvier 2018). Les valeurs FOB à l'export pourraient quant à elle atteindre 6,4 à 8,6 M$US/an.
Faisabilité et impacts potentiels sur la filière d'un appui PIC2-2		**7**
Possibilités de complémentarités ou risques de duplication avec d'autres projets intervenant sur la filière	**2**	Aucun autre projet ne travaille sur la filière stevia. Il n'existe donc aucun risque de duplication des efforts.
Pertinence et faisabilité générale d'un appui PIC2-2 sur la filière	**2**	La société BIONEXX sollicite un appui du PIC2 pour mettre en place des parcelles pilotes de stevia sur environ 20 ha. L'objectif est de valider l'approche avec les producteurs et la stratégie de production. L'investissement total nécessaire serait de l'ordre de 600 000 $US dont une partie pour la réalisation des forages et une autre pour l'équipement et la préparation des parcelles de production (système d'irrigation, système de fertilisation, etc.). Ce projet devra être étudié plus en détail pour confirmer la pertinence et la faisabilité d'un appui du PIC2. La faisabilité du projet stevia a déjà été étudiée par BIONEXX. Les perspectives sont positives et la faisabilité d'un appui PIC2-2 ne pose pas de problème particulier.
Impacts potentiels d'un appui PIC2-2 sur les indicateurs du Projet (valeur d'exportation, revenus des producteurs, création d'emploi)	**3**	Les impacts potentiels d'un appui PIC2 sur cette filière sont très positifs. Une intervention de l'ordre de 350 000 $US permettrait d'envisager une production annuelle à minima de 160 t de feuilles de Stévia sur 20 ha pour une valeur FOB potentiel à l'exportation comprise entre 320 000 et 480 000 $US. Le chiffre d'affaire potentiel pour les producteurs impliqués serait de 200 millions de MGA (soit 62 000 $US au taux de change de janvier 2018).

5.13. Vanille

NB : Il convient de préciser ici qu'une étude approfondie de la filière vanille sera réalisée en 2018 par un consultant du PIC2. Les éléments présentés ci-dessous sont donc peu détaillés et devront être approfondis ultérieurement par le consultant spécialisé

Filière : Vanille (*Vanilla planifolia.*)		
Types de produits : Gousses de vanille séchées et poudre de vanille		
Régions concernées : DIANA et Anosy (et corridor RN12a et RN12)		
Analyse du marché		**9**
Potentiel du marché international	**3**	Le marché international de la vanille fluctue d'année en année en fonction de la disponibilité de la production et de la demande. Entre 2007 et 2016, les volumes échangés au niveau international ont fluctué entre un minimum de 6 580 t en 2011 et un maximum de 9 030 t en 2015 (ITC, 2018). Les volumes tendent à augmenter sensiblement sans qu'une tendance claire de croissance du marché en volume ne puisse être observée. La moyenne des volumes échangés était toutefois de 7 983 t sur la période 2012-2016 contre 7 279 t sur la période 2007-2011. En volumes, les principaux importateurs de vanille sont les Etats-Unis (21 %), la France (12 %), les Philippines (9 %), l'Allemagne (8%), les Pays-Bas (4 %), le Royaume-Uni (4 %) et la Belgique (3 %). En termes de valeurs, le marché mondial connait une croissance importante notamment lié à la forte augmentation des prix à la tonne. Entre 2007 et 2011, le marché mondial de la vanille fluctuait entre 122 et 131 M$US. A partir de 2012 et surtout de 2013, le marché a fortement augmenté en termes de valeurs. De 146 M$US en 2012, il est passé à 221 M$US en 2013, 305 M$US en 2014, 426 M$US en 2015 et 820 M$US en 2016. L'augmentation de la valeur du marché sur cinq ans est de 460 %. L'augmentation des prix à la tonne de la vanille s'observe surtout à partir de 2012-2013 et de manière encore plus marquée ces dernières années. Les prix moyens sont passés de 18 900 $US/t en 2011 à 28 200 $US/t en 2013, 47 200 $US/t en 2014 et 108 800 $US/t en 2016. En l'espace de cinq ans, les prix ont donc été multipliés par plus de cinq. Cette flambée des prix sur le marché mondiale est notamment liée à la situation du marché de la vanille à Madagascar.
Potentiels de marchés à haute valeur ajoutée et/ou marchés de niche	**3**	La vanille est un produit à haute valeur ajoutée. L'étape d'étuvage (la vanille verte est plongée dans un bain à 60 °C), puis le tri, le calibrage et le séchage des gousses permettent de créer de la valeur ajoutée au produit. Il existe des marchés spécifiques pour la vanille BIO et/ou Equitable. En 2013, la production malgache certifiée BIO aurait atteint 150 t de vanille. Les quantités de vanille BIO commercialisées seraient en croissance sans qu'il ait été possible d'obtenir un chiffre actualisé. Les marchés Européen et Japonais sont reconnus pour leur segment « gourmet » sur lequel la meilleur qualité de vanille peut être vendue à des prix élevés. La vanille de Madagascar bénéficie du label « vanille bourbon » qui présente une image de marque et de qualité sur le marché international.

Positionnement actuel et potentiel de compétitivité de Madagascar sur le marché international	**3**	Madagascar est le premier producteur et le premier exportateur mondial de vanille. En 2016, le pays a exporté 1 609 t de vanille pour des valeurs FOB d'environ 408 M$US. Entre 2012 et 2016, la valeur totale des exportations de vanille de Madagascar a été multipliée par 40 alors que les volumes ont été multipliés par trois. Cette forte augmentation des valeurs d'exportation est notamment liée à l'évolution des prix de la vanille à Madagascar. En effet, d'un prix FOB de l'ordre de 16 000 $US/t en 2011, on est passé à des prix de 38 000 $US/t en 2014, 55 700 $US/t en 2015 et le record a été atteint en 2016 avec un prix FOB moyen de 253 800 $US/t. En cinq ans, le prix de la vanille malgache à l'export a donc été multiplié par plus de 15. Bien que Madagascar reste leader mondial des exportations de vanille, cette situation notamment lié à des pratiques douteuses de spéculation par des opérateurs opportunistes aux capitaux parfois illégalement acquis, pourrait à terme menacer la compétitivité de Madagascar sur le marché mondial. Les principaux concurrents de Madagascar sur le marché de la vanille sont l'Indonésie (600 t en 2016), la République Dominicaine (0 t en 2010 mais déjà 262 t en 2016), Maurice (23 t en 2012 et 191 t en 2016), la Papouasie Nouvelle Guinée (145 t en 2016) et l'Inde (137 t en 2016). Si Maurice avait des prix historiquement plus haut que Madagascar, depuis 2016, ce n'est plus le cas, les prix des deux îles étant quasi identiques. En ce qui concerne les autres producteurs, bien qu'ils ne puissent pas revendiquer la qualité « vanille bourbon », leurs prix sont bien inférieurs à ceux de Madagascar (de l'ordre de 40 à 60% de moins).
Analyse de la filière au niveau régional		**10**
Implication des producteurs locaux sur la filière	**2**	En région DIANA, sur Nosy Be et dans la zone d'Ambanja, le nombre de producteurs de vanille est en croissance avec l'augmentation des prix de cette dernière. En 2014, des estimations faisaient état d'environ 3 000 producteurs de vanille en région DIANA pour une production de l'ordre de 150 t de vanille verte (JAHIEL, 2014). En région Anosy, le nombre de producteurs de vanille serait plus limité bien que les prix très favorables inciteraient un nombre croissant de producteurs à planter de la vanille. Le nombre de producteurs de vanille est en revanche bien plus élevé sur le corridor RN12a-RN12 en régions Atsimo Atsinanana et Vatovavy-Fitovinany qui auraient un potentiel de production de 250 t de vanille verte.
Rentabilité de la production/impact sur le revenu des producteurs	**3**	Avec le girofle, la vanille est de loin la culture la plus rentable à Madagascar pour les producteurs. En 2016, les prix de la vanille préparée et séchée ont atteint des pics à 600 $US/kg. De simples producteurs ont accumulé des sommes considérables en quelques mois ou quelques années. En 2017, en région DIANA, la vanille verte a atteint des prix de 280 000 MGA/kg (soit 88 $US/kg) payé au producteur. Paradoxalement, la très forte rentabilité de la vanille constitue toutefois l'une des faiblesses de la filière puisque les vols dans les plantations et même les attaques à main armée se multiplient.

Implication d'opérateurs privés moteurs sur la filière	**2**	Les informations obtenues auprès du service des douanes de Diégo-Suarez, indique qu'entre 2009 et 2013, 9 sociétés auraient exportées de la vanille préparée. Cependant, en 2013, seules trois sociétés auraient été enregistrées avec des volumes exportées extrêmement faibles (JAHIEL, 2014). La majorité des opérateurs exportateurs de vanille étant localisés sur la côte Est, le nombre d'exportateurs de vanille en région DIANA reste faible. Il y aura actuellement quelques sociétés exportatrices telles que : Biolandes, LABS, SCIM et quelques autres opérateurs. L'un des principaux acheteurs de vanille au monde a exprimé un intérêt pour investir dans une unité de transformation de vanille en région DIANA. En région Anosy, les plantations de vanille sont assez récentes. L'implication des opérateurs locaux sur cette filière devra être clarifiée ultérieurement. Quoi qu'il en soit, le potentiel de la RN12a et de la RN12 devrait certainement intéresser des opérateurs désireux de diversifier leur approvisionnement.
Potentiel de création d'emploi	**2**	Un développement de la filière vanille en région DIANA et Anosy pourrait contribuer à créer des emplois, notamment pour la surveillance des plantations et des récoltes mais aussi pour la pollinisation manuelle des fleurs et la récolte. Les étapes de préparation de la vanille, de séchage et de conditionnement pour l'export sont également susceptibles de créer des emplois
Poids de la filière par rapport à l'économie régionale	**1**	Actuellement, la filière vanille a un poids économique très limité en région DIANA. Ces dernières années, les exportations depuis Diégo Suarez sont de l'ordre de quelques dizaines ou centaines de kg à quelques tonnes. Les valeurs sont très variables mais dépassent rarement quelques centaines de millions de MGA. La situation est la même à Nosy Be avec des exportations annuelles de quelques tonnes ou quelques dizaines de tonnes tout au plus. En réalité, une grande partie de la production de vanille verte de la région DIANA est transporté en région SAVA pour être transformée puis exportée via Tamatave. Toutefois, en considérant une production estimée à 150 t de vanille verte en région DIANA, les retombées économiques sur la région ont potentiellement atteint les 42 milliards de MGA en 2017 (soit 13 M$US au taux de change moyen de janvier 2018). En région Anosy, aucune exportation de vanille n'est recensée. On ne connait pas le poids économique de la filière dans la région.
Faisabilité et impacts potentiels sur la filière d'un appui PIC2-2		**8**
Possibilités de complémentarités ou risques de duplication avec d'autres projets intervenant sur la filière	**2**	Nous n'avons pas eu connaissance de projets de développement travaillant sur la filière vanille en région DIANA et/ou Anosy. Le projet de promotion des filières végétales de rente et vivrières 2018 – 2020 du MPAE a priorisé la filière vanille en régions Atsinanana, Analanjirofo, Atsimo Atsinanana, Vatovavy Fitovinany, SOFIA , DIANA et SAVA.
Pertinence et faisabilité générale d'un	**2**	En région DIANA, l'enjeu d'un appui PIC2-2 pourrait être d'accompagner l'essor d'une filière régionale pour la vanille.

appui PIC2-2 sur la filière		Avec des prix favorables, le nombre de producteurs devrait rapidement augmenter. Un travail de formation et d'encadrement de ces derniers pourrait être proposé. En effet, avec la flambée des prix, une dégradation de la qualité de la vanille est à craindre. Il y a donc un enjeu majeur à soutenir les bonnes pratiques permettant de produire une vanille de qualité. La problématique de l'insécurité tend également à augmenter près d'Ambanja. Un article de décembre 2017 dans la Gazette de Madagascar souligne les difficultés rencontrées par les producteurs de vanille de la région face à la recrudescence des vols. La transformation de la vanille verte est peu développée en région DIANA. Les perspectives de développer une transformation locale et des exportations depuis Nosy Be et Diégo devraient être étudiées. La filière vanille est extrêmement complexe pour de nombreuses raisons, notamment la très forte spéculation, le phénomène de blanchiment d'argent, l'insécurité forte et la volatilité des prix. L'éventualité d'appui du PIC2-2 su cette filière doit faire l'objet d'une étude spécifique car les impacts directs et indirects sont complexes et difficiles à évaluer.
Impacts potentiels d'un appui PIC2-2 sur les indicateurs du Projet (valeur d'exportation, revenus des producteurs, création d'emploi)	**2**	Une éventuelle intervention du PIC2-2 sur la filière vanille en région Diana pourrait contribuer à augmenter les exportations régionales et le revenu des producteurs. Les impacts potentiels et risques associés devront toutefois être évalués plus précisément par le consultant spécialisé.

6. Synthèse de la priorisation des filières

Au total 23 filières agricoles de rente ont été considérées dans la présente étude qui porte spécifiquement sur les régions Anosy (et corridor RN12a-RN12), Atsimo Andrefana et DIANA. Sur ce total, 13 filières ont fait l'objet d'une analyse et d'une notation par critères selon trois grands axes : le marché, la situation régionale de la filière, la pertinence et la faisabilité d'un appui PIC2-2.

A partir des données ayant pu être collectées dans la littérature et au cours des entretiens menés à Tananarive en décembre 2017, une première tentative de priorisation des filières a pu être réalisée. Il convient cependant de préciser que cette priorisation repose sur des données lacunaires et sur un nombre limité d'entretiens avec des opérateurs des filières. Le consultant n'ayant pas pu se rendre dans les régions concernées pour rencontrer des opérateurs et des producteurs, la priorisation des filières présentée ci-dessous ne doit en aucun cas être considérée comme définitive ou même aboutie. Les éléments présentés ci-dessous doivent être considérés comme une première ébauche d'analyse faisant partie d'un processus en plusieurs étapes de sélection des filières agricoles à appuyer dans le cadre du PIC2-2.

De manière générale, il est proposé de distinguer trois groupes de filières en fonction des notes globales obtenues à partir de la grille de critères utilisée :

➔ **Filières prioritaires**

Il s'agit des filières ayant obtenu une note globale supérieure ou égale à 24. A savoir, les filières suivantes : Anacarde, huiles essentielles, Pois du Cap et autres grains secs, vanille, girofle et stevia.

De manière générale, ces filières présentent des potentiels de marchés favorables et de bonnes perspectives de développement à court et moyen terme. A l'exception de stevia, toutes existent déjà et ont des valeurs d'exportations significatives à Madagascar et généralement en croissance ces cinq dernières années. Ensembles, ces filières représentent en 2016 des valeurs d'exportation à Madagascar de l'ordre de 608 M$US, en augmentation très significative ces cinq dernières années (notamment du fait du boom de la vanille). A priori, toutes ces filières présentent des problématiques sur lesquelles le PIC2-2 pourrait intervenir pour développer les exportations et augmenter les revenus des producteurs.

Pour l'**anacarde**, les **huiles essentielles** et le **Pois du Cap et autres grains secs**, leur poids économique dans leurs régions respectives est déjà relativement important, de l'ordre de plusieurs millions de $US par filière et par région. Les exportations d'anacarde de DIANA sont comprises entre 1,5 et 2 M$US/an, les exportations d'huiles essentielles de Nosy Be ont dépassé les 4 M$US en 2016, celles de Pois du Cap et de haricots depuis le port de Tuléar sont supérieures à 5,2 M$US en 2016. Les perspectives de développement de ces filières et d'augmentation des exportations sont réelles en raison d'une demande soutenue au niveau international, de potentiels de développement de l'offre malgache et d'opérateurs moteurs sur ces filières. Des appuis ciblés du PIC2-2 auraient très certainement des impacts significatifs sur ces filières. Il s'agirait notamment de contribuer à augmenter les productions et le niveau de qualité pour développer les exportations. Les analyses détaillées sur le contexte régional de chaque filière et sur les possibilités d'appuis du PIC2-2 devront toutefois être précisées.

Pour la **vanille** et le **girofle**, bien que leur poids économique actuel soit encore limité dans les régions cibles (DIANA et Anosy pour la vanille, Anosy pour le girofle) comparativement aux principales régions productrices de la côte Est, la dynamique positive des marchés est encourageante pour un développement de ces dernières. En région Anosy, la perspective d'une réhabilitation de la RN12a et de la RN12 permet d'envisager une stratégie d'action du PIC2-2 orientée vers le corridor RN12a-RN12 qui présente des ressources en vanille et en girofle qui seraient valorisables à plus de 150 M$US à l'export. A terme, des opérateurs pourraient ainsi trouver un intérêt à exporter ces produits depuis Fort-Dauphin bien que le port d'Ehoala soit actuellement peu attractif pour différentes raisons. Le PIC2-2 aurait tout intérêt à explorer les possibilités de structuration de ces filières en anticipation d'une réhabilitation de la RN12a et de la RN12.

Enfin, la filière **stevia** à Madagascar n'est pour l'instant qu'un projet de la société BIONEXX mais l'existence d'un marché international en croissance très forte et la mobilisation d'un opérateur-exportateur de premier plan permettent d'envisager des résultats rapides et concluants en termes de retombées économiques pour les producteurs et d'augmentation des valeurs à l'export. Il s'agit d'une

filière nouvelle à Madagascar qui dispose d'un potentiel d'exportations de plusieurs M$US/an. Ce potentiel devrait toutefois être confirmé par un projet pilote qui pourrait être mis en place en 2018 dans le cadre du PIC2-1.

On a donc pour chacune des régions d'intervention du PIC2-2, les filières prioritaires suivantes qui pourraient être appuyées :

- DIANA : anacarde, huiles essentielles, vanille.
- Anosy et corridor RN12a-RN12 : girofle et vanille
- Atsimo Andrefana : Pois du Cap et autres grains secs, stevia.

➔ **Filières secondaires ou filières de diversification**

Il s'agit des filières ayant obtenu une note globale comprise entre 20 et 23. A savoir les filières suivantes : Miel, litchi, arachide, moringa, café et poivre.

Bien qu'elles aient toutes un certain potentiel de développement, ces filières ont des caractéristiques assez différentes les unes des autres. Des analyses plus approfondies devront être menées pour préciser la pertinence d'une intervention dans le cadre du PIC2-2 ainsi que les stratégies envisageables.

Les filières **miel et Moringa** à l'export sont pour l'instant assez peu développées à Madagascar. La filière miel export a connu une crise majeure liée notamment à une qualité insuffisante de la production et aux dégâts engendrés par la varroase. La filière Moringa est naissante mais dans une dynamique apparente de croissance. L'émergence de quelques opérateurs moteurs sur ces filières disposant de marchés internationaux et souhaitant développer leur approvisionnement auprès de producteurs dans des régions cibles du PIC2-2, constitue des éléments très favorable pour envisager des appuis à forts impacts. Les problématiques de ces filières sont principalement liées aux volumes insuffisants de production et à la qualité pas toujours adapté aux exigences du marché international.

Madagascar est l'un des principaux producteurs et exportateurs de litchi au niveau mondial. La filière **litchi** est règlementée à Madagascar par un arrêté du Ministère du Commerce et de la consommation qui donne au GEL un rôle central dans la régulation des exportations de litchi, notamment par la délivrance des agréments et des quotas d'exportation vers l'Europe. Les opérateurs-exportateurs sont pour la plupart installés à Tamatave sur la côte Est d'où ils collectent et exportent le litchi principalement vers l'Union Européenne (15 000 à 20 000 t/an). Si de nouveaux marchés semblent en cours de développement au Moyen-Orient et en Russie, le rôle du GEL et en particulier des opérateurs dominants demande encore à être éclairci. La région Sud-Est présenterait un potentiel de production de près de 60 000 t de litchi par an mais cette ressource n'est pour l'instant que très peu valorisée à l'export en dehors des années de pénuries au Nord-Est (comme en 2017). La réhabilitation de la RN12a et de la RN12 va ouvrir de nouvelles perspectives pour la filière. L'immense potentiel de la région pourrait être valorisé avec des retombées économiques considérables pour les producteurs, à condition que de nouveaux marchés pour le litchi de Madagascar soient trouvés. En raison de la complexité de cette filière notamment liée au rôle du GEL, des études complémentaires devront être conduites. Un dialogue avec le GEL devra notamment être initié pour évaluer les perspectives et les impacts potentiels d'un appui du PIC2-2 sur cette filière.

Concernant **l'arachide**, c'est une culture amplement pratiquée dans de nombreuses régions de Madagascar. Le marché mondial est porteur et les exportations malgaches ont connu une croissance forte ces dernières années passant de 5,5 M$US en 2012 à près de 9,5 M$US en 2016. Le principal marché pour l'arachide de Madagascar est le Vietnam mais des perspectives de diversification existent, notamment vers d'autres pays d'Asie, l'UE et le Moyen-Orient. La région Atsimo Andrefana présente un réel potentiel pour le développement de la production d'arachide à condition que les prix restent favorables pour les producteurs qui doivent par ailleurs être appuyés pour améliorer leurs rendements. Les opérateurs de la filière doivent être consultés pour préciser les principales contraintes de la filière et les leviers de développement sur lesquels le PIC2-2 pourrait intervenir.

La filière **café** a été florissante à Madagascar (43 000 t exportés en 1990-91) avant de peu à peu s'effondrer au milieu des années 1990 et dans la décennie 2000. Avec un marché absolument considérable au niveau international (19,3 milliards de $US en 2016) et en dépit d'une concurrence très forte, la filière café reste stratégique et à fort potentiel pour Madagascar. Une relance des exportations a été observée en 2016 avec des volumes de 4 500 t pour des valeurs FOB de 7,3 M$US. Environ un tiers du café exporté à Madagascar le serait via le Port de Diégo en région DIANA (exportations moyennes de 1,75 M$US/an ces dix dernières années). En région Anosy et le long du corridor RN12a-

RN12, le café serait actuellement destiné à l'autoconsommation et au marché national mais avec un potentiel de production de 3 000 t, les perspectives de développement des exportations ne doivent pas être ignorées. Les principales sources de questionnement sur cette filière sont liées à la demande nationale qui est forte, aux prix élevés qui freinent les exportations et à la qualité qui serait en baisse. Les opérateurs impliqués sur cette filière devront être consultés pour valider la pertinence et la stratégie d'une intervention du PIC2-2.

La filière **poivre** est en croissance au niveau mondial avec des valeurs qui ont augmenté de 190% entre 2007 et 2016 pour atteindre 2,3 milliards de $US. Par rapport aux principaux pays exportateurs de poivre, Madagascar reste un petit producteur mais la filière représente tout de même des valeurs d'exportations de l'ordre de 10 M$US. La région DIANA et les régions du Sud-Est de Madagascar présentent un potentiel intéressant pour le poivre qui constitue une culture de rente peu exigeante en main d'œuvre et source de revenus complémentaires non négligeables pour les producteurs. Le PIC2-2 pourrait donc appuyer la filière poivre dans ces régions pour contribuer à augmenter les volumes exportés, améliorer la qualité et les revenus des producteurs (en favorisant les stratégies de diversification des revenus).

On a donc pour chacune des régions d'intervention du PIC2, les filières secondaires suivantes à potentiellement appuyer :

- DIANA : Moringa, café, poivre
- Anosy et corridor RN12a-RN12 : litchi, miel, café et poivre
- Atsimo Andrefana : Moringa et arachide

➔ **Filière non prioritaire**

Il s'agit de la filière fruits (à l'exception du litchi).

Le marché mondial des **fruits tropicaux** est important et en croissance depuis plusieurs décennies. C'est toutefois un marché hautement concurrentiel où quelques grands pays exportateurs tels que le Brésil ou le Costa Rica disposent d'avantages concurrentiels importants. Dans les régions cibles du PIC2-2, un seul opérateur-exportateurs de fruits a été recensé. Il s'agit de la société « Les Fruits de Madagascar » basée à Nosy Be et qui serait actuellement en grandes difficultés en raison de problèmes liés à l'approvisionnement en matière première et aux coûts de l'énergie. Certaines entreprises leaders dans l'exportation de fruits (SCRIMAD, HAVAMAD, LECOFRUITS, MADEX International, etc.) ont déjà des installations industrielles de transformation et des sources d'approvisionnement en dehors des régions cibles du PIC2 et ne semblent pas intéressés par un développement de leurs activités à court terme dans ces zones. Les perspectives de développement de filières d'exportations de fruits dans les régions cibles du PIC2 sont donc très limitées.

A titre indicatif, la grille de notation des filières est présentée ci-dessous.

	Huiles essentielles	Pois du Cap et autres grains secs	Vanille	Anacarde	Girofle	Stevia	Miel	Litchi	Arachide	Moringa	Poivre	Café	Fruits
Analyse du marché	**9**	**7**	**9**	**7**	**9**	**7**	**7**	**7**	**6**	**7**	**7**	**5**	**7**
Potentiel du marché international	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3
Potentiels de marchés à haute valeur ajoutée et marchés de niche	3	2	3	2	3	2	2	2	1	2	2	2	2
Positionnement actuel et potentiel de compétitivité de Madagascar sur le marché international	3	2	3	2	3	2	2	3	2	2	2	1	2
Analyse de la filière au niveau régional	**12**	**11**	**10**	**11**	**10**	**10**	**10**	**10**	**9**	**8**	**9**	**9**	**6**
Implication des producteurs locaux sur la filière	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2
Rentabilité de la production/impact sur le revenu des producteurs	2	2	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	1
Existence d'opérateurs privés moteurs sur la filière	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	1
Potentiel de création d'emploi	2	2	2	3	2	2	2	2	1	1	2	1	1
Poids de la filière par rapport à l'économie régionale	3	3	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1
Faisabilité et impacts potentiels sur la filière d'un appui PIC2-2	**6**	**7**	**6**	**6**	**5**	**7**	**6**	**5**	**6**	**6**	**5**	**6**	**4**
Possibilités de complémentarités ou risques de duplication avec d'autres projets intervenant sur la filière	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Pertinence et faisabilité générale d'un appui PIC2-2 sur la filière	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1
Impacts potentiels d'un appui PIC2-2 sur les indicateurs du Projet	2	3	2	2	2	3	2	1	2	2	1	2	1
TOTAL	**27**	**25**	**25**	**24**	**24**	**24**	**23**	**22**	**21**	**21**	**21**	**20**	**17**

Figure 2. Grille de critères pour la priorisation des filières d'agribusiness à potentiellement appuyer dans le cadre du PIC2-2

7. Informations complémentaires à collecter

Dans le présent rapport de diagnostic, 24 filières ont été considérées dans les trois régions d'intervention du PIC2. Treize filières présélectionnées ont été analysées succinctement et notées à travers une grille simple de critères basée sur : i) le potentiel de marché, ii) les situations et caractéristiques régionale des filières et, iii) la pertinence et la faisabilité d'un appui PIC2-2.

Six filières ont été classées comme prioritaires et six autres ont été considérées comme secondaires pour un éventuel appui du PIC2-2. Cette priorisation est simplement indicative et reste bien entendu à préciser/ajuster ultérieurement après avoir collecté d'avantages d'informations sur les filières notamment auprès de producteurs et d'opérateurs dans les régions. Certains éléments n'ayant potentiellement pas été relevés lors de cette première phase pourraient justifier une priorisation plus forte de certaines filières ou au contraire conduire à abandonner l'idée d'un appui du PIC2-2 sur certaines filières.

La prochaine mission qui sera menée conjointement avec les équipes agribusiness du PIC et de la Banque mondiale en janvier 2018 devra dans un premier temps permettre d'évaluer cette première priorisation et d'identifier d'éventuels points critiques à approfondir. Dans un second temps, la mission permettra d'approfondir les diagnostics des filières priorisées, notamment en se rendant dans les régions pour rencontrer et interviewer des producteurs et des opérateurs.

Les principaux points à approfondir concernent notamment les marchés existants et les perspectives de développement pour les filières agricoles d'exportation à Madagascar, l'identification des principaux opérateurs impliqués sur ces filières et l'analyse des facteurs limitant l'augmentation de leurs exportations, la situation des producteurs locaux et les principales contraintes et difficultés auxquelles ils font face aussi bien au niveau de la production que de la commercialisation. Plus généralement, les filières seront étudiées pour mieux comprendre leur organisation et la structuration des différents acteurs qui interviennent sur les chaines de valeurs.

A la fin de la mission, le consultant échangera avec les équipes du PIC et de la BM pour parvenir à une liste restreinte définitive de filières à appuyer dans le cadre du PIC2-2. Ainsi, les informations et données collectées lors de la mission devront par la suite permettre d'élaborer des stratégies d'intervention pour le PIC2-2 qui seront ensuite déclinées en plans d'actions.

Ces stratégies et plans d'actions seront notamment mis en cohérence avec le PAD du PIC2-2 qui sera élaboré par la Banque mondiale en collaboration avec les équipes du PIC2.

8. Conclusion

Ce premier rapport de diagnostic faisant suite à une mission de deux semaines à Antananarivo en décembre 2017, devait permettre de dresser une première liste de filières d'agribusiness porteuses potentielles à appuyer dans le cadre du PIC2-2. Un premier diagnostic des filières devait être proposé en mobilisant notamment une grille de critères simples permettant au Projet et à ses partenaires de sélectionner une liste de filières à appuyer.

Bien que la tâche ait été rendue complexe par un manque de données fiables sur certaines filières et par des difficultés à rencontrer les opérateurs actifs sur les différentes filières et les producteurs, on peut toutefois considérer que ces objectifs initiaux ont été globalement atteints. Bien entendu, il ne s'agit pas de se satisfaire de ce travail mais de l'utiliser comme une base pour approfondir par la suite les diagnostics de filières qui permettront de proposer des stratégies pertinentes et efficaces d'intervention pour le PIC2-2.

Une liste de douze filières a été proposée et accompagnée de diagnostics sommaires organisés autour de quelques critères clefs liés au marché, aux contextes régionaux des filières et à la pertinence et faisabilité d'une intervention du PIC2-2. Une priorisation des filières a été proposée comme base de discussion et des éléments chiffrés sur les marchés et les exportations ont été fournis.

Finalement, pour chacune des régions d'intervention du PIC2, les filières suivantes ont été proposées et décrites succinctement :

- Région DIANA : anacarde, huiles essentielles, vanille, poivre, café, moringa.
- Région Atsimo Andrefana : Pois du Cap et autres grains secs, stevia, moringa, arachide.
- Région Anosy et corridor RN12a-RN12 : vanille, girofle, litchi, miel, café, poivre.

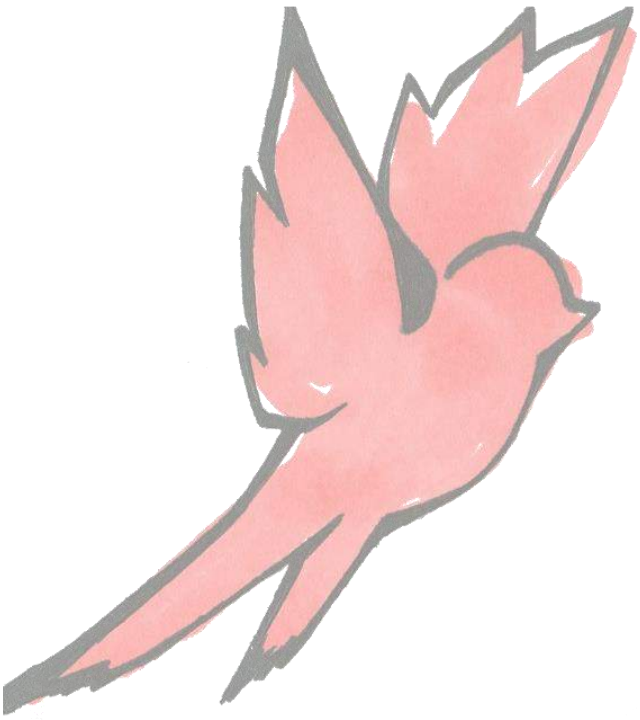
Une liste définitive des filières à appuyer par région dans le cadre du PIC2-2 sera établie lors de la seconde mission à Madagascar en coordination avec les équipes du PIC2 et ses partenaires. Les stratégies d'interventions du PIC2-2 seront alors précisées sur la base de cette liste définitive.

Annexes

8.1. Liste des institutions et personnes rencontrées pendant la mission à Tananarive

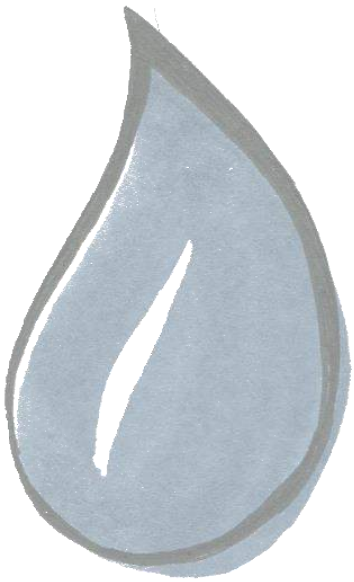
- Equipe de la Banque mondiale à Madagascar en charge du PIC2 et des questions agricoles : Lalaina RANDRIANARISON (lrandrianarison@worldbank.org), Yannick Saleman (ysaleman@worldbank.org), Eneida Fernandes (efernandes1@worldbank.org).
- M. Stephane SENAN, ingénieur agronome représentant d'ETHICABLE à Madagascar (ssenan@ethiquable.coop)
- M. Serge MERISON, chargé de projet ONG AVSF à Madagascar (s.merison@avsf.org)
- M. Cédric REYES, chargé de production, société HAVAMAD (cedric@havamad.mg)
- M. Mohamed RAZA, Directeur général de la société MASOUMIN TADE (masoumin@moov.mg)
- M. Franco Emilio RIZO, Directeur général de la société MORINGA WAVE (francoemilio@moringawave.com)
- Mme. Volatiana RAKOTONDRAZAFY, Représentante pays UNIDO à Madagascar (V.RAKOTONDRAZAFY@unido.org)
- M. le Directeur général de l'Agriculture au sein du MPAE
- Mme. Claire-Isabelle ROUSSEAU, Chargée de projets Développement Rural Environnement et Pêche, Agence française de développement (rousseauci@afd.fr)
- M. Cyrille ZEBROWSKI, Directeur des opérations, société BIONEXX (czebrowski@bionexx.com)
- Mme. Carrie ANTAL, Directrice du bureau sécurité alimentaire à l'USAID Madagascar (cantal@usaid.gov)
- M. Thierry Duplan, chargé de mission PHCF & Kolorano, ONG Agrisud International (tduplan@agrisud.org)
- M. Fortunat RANDRIAMINAHISOA, responsable du Projet de croissance agricole et de sécurisation foncière (CASEF) à Madagascar (spagrobusiness@casef.mg)
- Mme. Tiana RAHAINGOALISON, consultante secteur agriculture au sein de l'Organisme de Coordination et de Suivi des. Investissements et de leurs Financements (OCSIF) (rahaingoalison@gmail.com)
- Mme. Mima CHATEAUNEUF, Directrice générale de la société JACARANDAS (mima.chateauneuf@moov.mg)
- M. Philippe FONTAYNE, Directeur générale de la société MILLOT à Madagascar (philippe@fontayne.org)
- Mme. Laura et M. Didier, Gérante et Responsable de la collecte de la société SAVEURS ET SENTEURS DU MONDE
- M. Aurélien BISSON, Responsable des activités de la société BIOLANDES (Aurelien.Bisson@biolandes.com)
- M. Njaka RAVELOMANANTSOA, ingénieur agronome, associé de la société PHILEOL Madagascar (njakaraveloandry@yahoo.fr)
- Mme. Kareen NICOLESSI, Directrice société MADEPICES Madagascar (direction@madepices.mg)

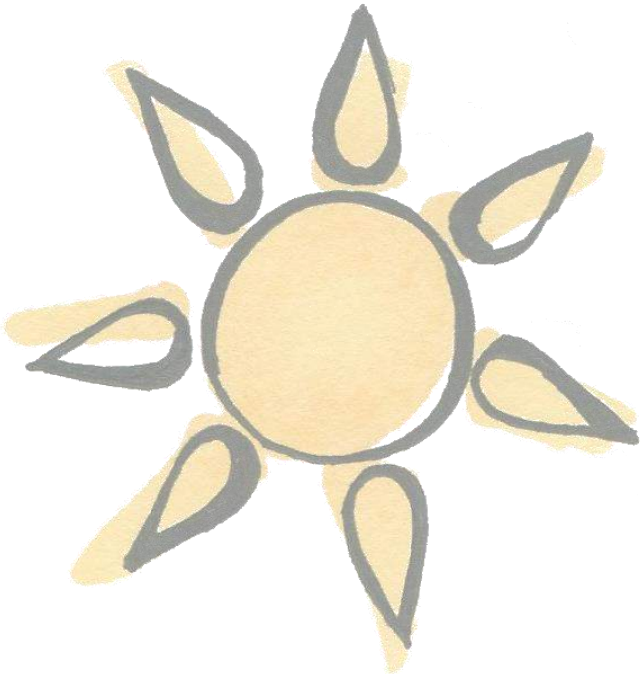
- Mme. Marcelline HOAREAU, Directrice du service « autres filières que le riz » au sein de la Direction générale de l'agiculture du MPAE (marcellinedfvmpae16@gmail.com)
- Mme. Lin FELDKOETTER, Chef de projet PRADA et M. Ludovic SOLOFOHARINIAINA, Conseille technique projet PRADA, Agence de coopération allemande GIZ (linh.feldkoetter@giz.de / onja.rakotolalao@giz.de)
- M. Gaëtan ETANCELIN, Président du Syndicat malgache de l'agriculture biologique (SYMABIO) (savmelv@hotmail.com)
- M. ?, Consultant pour la société FLORALIS
- Mme. Eliane RAKOTONDRANIVO, Responsable thématique chaines de valeur et secteur privé, Agence de coopération Suisse HELVETAS (eliane.rakotondranivo@helvetas.org)



Janvier 2018

SAS SalvaTerra
6 rue de Panama
75018 Paris I France
Tél : +33 (0)6 66 49 95 31
Email : o.bouyer@salvaterra.fr
Skype : o.bouyer.salvaterra
Web : www.salvaterra.fr
Vidéo : www.salvaterra.fr/fr/video





SalvaTerra

Mission d'analyses pour la sélection et l'identification d'appuis à des filières agricoles porteuses dans les zones d'intervention du Projet PIC2

-

Livrable 3 - Rapport de mission

Projet Pôles Intégrés de Croissance et Corridors (PIC2)

Février 2018

Sommaire

Sigles et acronymes 4

Liste des figures 6

Résumé exécutif 8

1. Introduction 28

2. Contexte et cadre d'intervention du volet agribusiness du PIC2-2 30

2.1. Contexte, objectifs et indicateurs du Projet 30

2.2. Pôles et corridors d'interventions 32

2.3. Filières d'intervention 41

2.4. Principales problématiques rencontrées sur les filières 43

2.5. Stratégies d'interventions du PIC2-2 sur les filières 46

2.6. Modalités d'intervention du PIC2-2 49

3. Région DIANA : Présentation des filières sélectionnées et stratégies d'intervention 50

3.1. Contexte et stratégie régionale d'intervention PIC2-2 50

3.2. Filière anacarde (noix de cajou) 54

3.3. Cluster de filières « huiles essentielles » 60

3.4. Filière vanille 66

3.5. Filière café 72

3.6. Filière poivre 76

3.7. Filière Moringa 80

4. Région Atsimo Andrefana : Présentation des filières sélectionnées et stratégies d'intervention .. 82

4.1. Contexte et stratégie d'intervention PIC2-2 en région Atsimo Andrefana 82

4.2. Filière Pois du Cap 83

4.3. Cluster de filières « autres grains secs » (arachide, niébé, haricots, etc.) 88

4.4. Filière stevia 91

4.5. Filière Moringa 93

5. Région Anosy et corridor RN12a-RN12 : Présentation des filières sélectionnées et stratégies d'intervention 94

5.1. Contexte et stratégie d'intervention PIC2-2 en région Anosy et corridor RN12a-RN12 94

5.2. Filière girofle 96

5.3. Filière vanille 100

5.4. Filière miel 101

5.5. Filière litchi 105

5.6. Filière poivre 109

5.7. Filière café 111

6. Prochaines étapes : Consolidation des stratégies de développement des filières et élaboration de plans d'actions régionaux 113

7. Conclusion 113

8. Annexes 114

8.1. Liste des institutions et personnes rencontrées pendant la première mission à Tananarive du 1er au 14 décembre 2017 114

8.2. Liste des institutions et personnes rencontrées pendant la deuxième mission à Madagascar du 15 janvier au 3 février 2018 115

8.3. Statistiques d'exportation des principales filières d'agribusiness en région Diana entre 2012 et 2016 117

Sigles et acronymes

Sigles	Signification
ADAPS	Association pour le développement de l'agriculture et du paysannat du Sambirano
AFD	Agence française de développement
BM	Banque mondiale
CBI	*Center for the Promotion of Imports from developing countries*
CIRAD	Le Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement
CMCS	Centre malgache de la canne et du sucre
CNAPS	Caisse nationale de prévoyance sociale pour le secteur privé
CNC	Conseil national cacao
CNCC	Comité national de commercialisation du café
CTHT	Centre technique horticole de Tamatave
FAO	Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture
FENAM	Fédération Nationale des Apiculteurs Malagasy
FOFIFA	Centre national de la recherche appliquée au développement rural
GACM	Groupement des acteurs du cacao de Madagascar
GEL	Groupement des exportateurs de litchi
GIZ	Agence de coopération internationale allemande [*Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit*]
ICO	Organisation internationale du café
ITC	*International Trade Center*
PAD	*Project Appraisal Document*
PIC2	Projet Pôles Intégrés de Croissance et Corridors
MAPS	Mesures d'accompagnement du protocole sucre (projet)
MGA	Ariary malgache
MPAE	Ministère auprès de la Présidence chargé de l'agriculture et de l'élevage
Mt	Millions de tonnes
M$US	Millions de dollars américains
OEPA	l'Observatoire économique de la pêche et de l'aquaculture

$US	Dollars américains
SRAT	Schéma régional d'aménagement du territoire
SUCOMA	Sucrerie complant de Madagascar
UE	Union européenne
USAID	Agence des États-Unis pour le développement international

Liste des figures

Figure 1. Carte des "pôles et corridors" d'intervention du PIC2-2 (Source : AUTEUR, 2018) 33

Figure 2. Carte générale de la région Diana (Source : Google map, 2018) 34

Figure 3. Diagramme climatique d'Ambanja en région Diana (Source : https://fr.climate-data.org) 35

Figure 4. Carte d'occupation des terres de la région DIANA (RM, 2012) 37

Figure 5. Diagramme climatique de Tuléar en région Atsimo Andrefana (Source : https://fr.climate-data.org) 38

Figure 6. Carte du découpage administratif de la région Atsimo Andrefana (LABIGNE, 2009) 39

Figure 7. Carte générale de la région Anosy et corridor RN12a-RN12 (Source : Google map, 2018) . 40

Figure 8. Diagramme climatique à Fort Dauphine en région Anosy (Source : https://fr.climate-data.org) 41

Figure 9. Exportations en volumes et en valeurs FOB des principales filières d'agribusiness de la région Diana entre 2012 et 2016 (Source : Bureau des douanes région Diana) 51

Figure 10. Evolution des valeurs d'exportation de cinq filières d'agribusiness entre 2012 et 2016 en région Diana (Source : bureau des douanes région Diana) 51

Figure 11. Evolution des importations mondiales de noix et amandes de cajou entre 2012-2016 en volumes, valeurs et prix unitaires (Source : ITC trademap, 2018) 54

Figure 12. Evolution des exportations de noix de cajou (en coques) de Madagascar entre 2013 et 2017 (Source : ITC trademap, 2018) 56

Figure 13. Carte d'occupation des sols de la région Diana entre Ambanja et Ambilobe extraite du SRAT Diana (RM, 2012) 57

Figure 14. Evolution des exportations de noix et d'amandes de cajou en volumes et valeurs FOB depuis le port de Diégo entre 2013 et 2017 (Source : Bureau régional des douanes Diana, 2017) 58

Figure 15. Analyse SWOT de la filière anacarde en région Diana (Source : AUTEUR, 2018) 59

Figure 16. Evolution des importations mondiales d'huiles essentielles (sauf agrumes et menthes) entre 2012 et 2016 (Source : ITC trademap, 2018) 60

Figure 17. Evolution des exportations d'huiles essentielles de Madagascar en volumes et valeurs entre 2012 et 2017 (Source: ITC trademap, 2018) 61

Figure 18. Analyse SWOT du cluster de filières "huiles essentielles" en région Diana (Source : AUTEUR, 2018) 65

Figure 19. Evolution du marché mondial de la vanille entre 2012 et 2016 (Source : ITC trademap, 2018) 67

Figure 20. Evolution des exportations de vanille entre 2012 et 2016 depuis la région Diana (Source : Douanes régionales) 70

Figure 21. Analyse SWOT de la filière vanille en région Diana (Source : AUTEUR, 2018) 71

Figure 22. Evolution des exportations mondiales de café entre 2012 et 2016 (Source : ITC trademap, 2018) 72

Figure 23. Evolution des exportations de café de Madagascar entre 2012 et 2017 (Source : ITC trademap, 2018) 73

Figure 24. Evolution des exportations de café depuis Diégo en région Diana entre 2013 et 2017 (Source : Bureau régional des douanes) 75

Figure 25. Analyse SWOT de la filière café en région Diana (Source : AUTEUR, 2018) 76

Figure 26. Evolution des importations mondiales de poivre en grains entre 2012 et 2016 (Source : ITC Trademap, 2018) 77

Figure 27. Evolution des exportations de poivre en grains de Madagascar entre 2012 et 2017 (Source : ITC trademap, 2018) 77

Figure 28. Evolution des exportations de poivre en région Diana entre 2012 et 2016 (Source : Bureau régional des Douanes de Diana, 2017). 79

Figure 29. Analyse SWOT de la filière poivre en région Diana (Source : AUTEUR, 2018) 79

Figure 30. Evolution des exportations de quelques filières d'agribusiness à partir du port de Tuléar, région Atsimo Andrefana, 2012-2016 (Source : Bureau régional des douanes de Tuléar, 2017) 82

Figure 31. Carte de classification du potentiel hydrogéologique en région Atsimo Andrefana (Source: Consultant spécialisé du PIC2, 2018) 83

Figure 32. Evolution des exportations de Pois du Cap depuis Tuléar et Tamatave entre 2012 et 2016 (Source : Bureaux régionaux des douanes) 85

Figure 33. Analyse SWOT de la filière Pois du Cap en région Atsimo Andrefana (Source : AUTEUR, 2018) 87

Figure 34. Estimation des potentialités de production de quelques filières d'agribusiness en régions Anosy, Atsimo Atsinanana et Vatovavy Fitovinany (Source : PIC2, 2017) 94

Figure 35. Evolution des exportations mondiales de girofles entre 2012 et 2016 (Source: ITC trademap, 2018) 96

Figure 36. Evolution des exportations de girofles de Madagascar entre 2012 et 2017 (Source : ITC trademap, 2018) 97

Figure 37. Analyse de la filière girofle dans le Sud-Est de Madagascar (Source : AUTEUR, 2018) 99

Figure 38. Evolution des exportations mondiales de miel naturel entre 2012 et 2016 (Source: ITC trademap, 2018) 101

Figure 39. Calendrier de collecte des différents types de miel dans le Sud-Est (Source : CARA, 2017) 103

Figure 40. Analyse SWOT de la filière miel dans le Sud-Est de Madagascar (Source : AUTEUR, 2018) 104

Figure 41. Périodes de production du litchi dans le monde (Source : FruiTrop, 2013) 106

Figure 42. Répartition des importations de litchi de l'Union européenne par pays de provenance (moyenne sur cinq ans) et potentiels de production des principaux pays producteurs de litchi (Source : estimations CTHT, 2017) 106

Figure 43. Présentation de la chaîne de valeur du litchi à Madagascar (Source: CTHT, 2017) 108

Résumé exécutif

➔ Contexte et objectifs de la mission

Le Projet Pôle intégré de croissance et corridors (PIC2) actuellement dans sa phase 1 (dite PIC2-1) prépare activement sa prochaine phase (PIC2-2), qui devrait être mise en œuvre pendant cinq ans à partir de septembre 2019 dans trois pôles et corridors à Madagascar : la région Diana, la région Atismo Andrefana et la région Anosy et corridor RN12a-RN12.

Le Projet actuel (PIC2-1) présente une composante agribusiness qui, depuis 2015, a appuyé différentes filières agricoles dans les régions cibles, à savoir la filière cacao en région DIANA, la filière coton et la filière aquaculture (concombre de mer et algues) en région Atsimo Andrefana et la filière baie rose en région Anosy.

Dans une logique de diversification de ses interventions et d'optimisation de ses impacts sur les exportations, les revenus des producteurs et l'emploi, le Projet cherche à identifier de nouvelles filières d'agribusiness porteuses à appuyer dans le cadre du PIC2-2. Ainsi, un consultant international a été recruté en décembre 2017 pour apporter un appui dans l'identification, la sélection et la priorisation de nouvelles filières d'agribusiness à appuyer sous PIC2-2.

Une première mission de deux semaines a été menée à Tananarive du 1er au 13 décembre 2017. Le consultant a ainsi pu se familiariser avec le contexte du projet, rencontrer les équipes du PIC2 et leurs principaux partenaires, notamment la Banque mondiale et le MPAE. Il a également pu mener des entretiens et avoir des échanges avec des opérateurs impliqués sur des filières d'agribusiness, des bailleurs de fonds et divers acteurs impliqués dans des projets de développement. Enfin, le consultant a collecté et analysé des documents et rapports techniques relatifs à différentes filières agricoles à Madagascar et plus particulièrement dans les régions cibles du PIC2.

Les objectifs de cette première mission étaient les suivants :

- Proposer une première liste de filières porteuses potentielles à appuyer sous le PIC2-2.
- Présenter un premier diagnostic sommaire des filières proposées.
- Présenter une matrice de critères simples permettant au Projet et à ses partenaires de sélectionner une liste finale de filières.

Un premier rapport d'identification des filières porteuses à appuyer dans le cadre du PIC2-2 a été élaboré et remis en janvier 2018.

Une seconde mission de trois semaines a été conduite à Madagascar du 15 janvier au 4 février 2018. Le consultant a pu préciser le contexte et les problématiques des différentes filières ainsi qu'analyser les potentialités de marchés et les dynamiques d'acteurs au sein de ces filières. Au cours de la mission, le consultant a intégré une équipe mixte PIC2 / BM qui s'est rendu quatre jours en région Diana puis quatre jours en région Atsimo Andrefana. Le consultant a également conduit divers entretiens et réunions à la capitale.

Les objectifs de cette seconde mission étaient les suivants :

- Proposer une liste affinée des filières sélectionnées ;
- Présenter des diagnostics détaillés des filières sélectionnées ;
- Proposer une première stratégie globale de développement des filières.

Le présent rapport porte notamment sur ces trois derniers objectifs. Il présente le contexte général, le cadre et les grands axes et modalités d'intervention du PIC2-2. Ensuite, pour chacun des « pôles et corridors » ciblés, le rapport présente succinctement le contexte et les principales problématiques régionales, les axes d'intervention transversaux, puis un diagnostic sommaire des filières sélectionnées et une stratégie globale de développement de chacune d'elles.

➔ Processus d'identification et de sélection des filières d'agribusiness porteuses dans les « pôles et corridors » cibles du PIC2-2

Une méthodologie de sélection et de priorisation des filières a été mise en place par le consultant en collaboration avec l'équipe du PIC2.

Tout d'abord, sur la base des échanges menés lors de la mission et des informations recueillies dans les différents rapports analysés, le consultant a dressé une liste longue de 24 filières (et clusters de filières) agricoles de rente présentant un intérêt potentiel pour un appui sous PIC2-2.

Pour les trois régions cibles du PIC2, la liste longue des 24 filières agricoles de rente était la suivante : Anacarde (noix de cajou), Aquaculture (crevette), arachide, artémisia, Arundo donax, café, canne à sucre, fruits, girofle, huiles essentielles, langouste, litchi, maïs, manioc, miel, moringa, pêche, plantes médicinales et cosmétiques, Pois du Cap et autres grains secs, poivre, ricin et autres plantes oléagineuses, sisal, stevia, vanille.

Sur les 24 filières et clusters de filières de la liste longue, 11 ont été écartées sur la base d'un ou plusieurs critères dits « éliminatoires » parmi les suivants :

- Risques majeurs pour la sécurité alimentaire ;
- Risques environnementaux majeurs ;
- Absence de producteurs locaux (production en régie) ;
- Filières inexistantes à Madagascar et sans projets concrets d'investissement ;
- Absence de problématique justifiant une intervention du PIC2-2
- Problèmes majeurs de faisabilité d'un appui PIC2-2

Les treize filières restantes ont fait l'objet d'un diagnostic sommaire et d'une priorisation en utilisant une grille de 11 critères organisés en trois catégories : i) Analyse du marché, ii) analyse de la filière au niveau régional, iii) Faisabilité et impacts potentiels d'un appui PIC2-2. Chaque filière a fait l'objet d'une notation pour chacun des 11 critères listés ce après. Pour chaque critère une note comprise entre 0 (très défavorable) à 3 (très favorable) a été attribué. Les filières ont ainsi été priorisées en fonction de la somme totale des notes obtenues pour les 11 critères. La grille de critères de priorisation utilisée est la suivante :

- **Analyse du marché**
  - Potentiel du marché international
  - Potentiels de marchés à haute valeur ajoutée et marchés de niche
  - Positionnement actuel et potentiel de compétitivité de Madagascar sur le marché international
- **Analyse de la filière au niveau régional**
  - Implication des producteurs locaux sur la filière
  - Rentabilité de la production/impact sur le revenu des producteurs
  - Existence d'opérateurs privés moteurs sur la filière
  - Potentiel de création d'emploi
  - Poids de la filière par rapport à l'économie régionale
- **Faisabilité et impacts potentiels sur la filière d'un appui PIC2-2**
  - Possibilités de complémentarités ou risques de duplication avec d'autres projets intervenant sur la filière
  - Pertinence et faisabilité générale d'un appui PIC2-2 sur la filière
  - Impacts potentiels d'un appui PIC2-2 sur les indicateurs du Projet

La grille de priorisation a notamment été discutée avec l'équipe du PIC2 ainsi qu'avec des experts de la BM. Finalement, une liste de 11 filières et clusters de filières a été priorisée dans la perspective d'appuis du PIS2-2. Les filières sélectionnées pour chaque région sont les suivantes.

En région Diana, il est envisagé d'intervenir dans trois districts sur les filières d'agribusiness suivantes :

- **Ambanja**
  - Filière prioritaire : cacao.
  - Filières de diversification : café, poivre, vanille et plantes à parfums et huiles essentielles.

- **Nosy Be**
  - Filière prioritaire : Plantes à parfums et huiles essentielles (ylang ylang et autres).

- **Ambilobe**
  - Filière prioritaire : anacarde (noix de cajou)
  - Filières de diversification : Moringa

En région Atsimo Andrefana, il est envisagé d'intervenir sur les filières suivantes :

- Filières prioritaires : Coton et Pois du Cap
- Filières de diversification : Autres grains secs (arachide, niébé, haricot, etc.), stevia et Moringa.

En région Anosy et corridor RN12a-RN12, il est envisagé d'intervenir sur les filières suivantes (le classement prioritaires/diversification pourrait être reconsidéré par la suite).

- Filières prioritaires : girofle et café
- Filières de diversification : litchi, miel, poivre, café, vanille, baie rose

➔ Pôles et corridors d'intervention du PIC2-2

Dans le cadre du PIC2-2, il est envisagé d'intervenir sur trois « pôles et corridors » de croissance correspondant aux régions et zones suivantes :

- Région Diana au Nord ;
- Région Atsimo Andrefana au Sud-Ouest ;
- Région Anosy et corridor RN12a-RN12 au Sud-Est (régions Atsimo Atsinanana et Vatovavy-Fitovinany).

Région Diana

La région Diana à l'extrême Nord de Madagascar. Elle est divisée en cinq districts : Antsirananana I et II, Ambilobe, Ambanja et Nosy Be. La région occupe 19 266 km² et présentait une population estimée à 680 000 habitants en 2010.

La région présente un climat très différent selon les zones. Le climat dans le district d'Ambanja et Nosy Be, chaud et humide, est favorable à diverses cultures de rente qui font l'objet de productions variables par des milliers de petits agriculteurs et d'exportations par des opérateurs régionaux et nationaux. Les principales filières actuellement concernées sont le cacao, les huiles essentielles, l'anacarde, le café, le poivre et la vanille.

La RN6 est le principal axe routier de la région Diana. Elle relie notamment Diégo (Antsiranana), capitale et ville la plus peuplée de la région (où se trouve notamment le 1er port d'exportation du Nord de l'île) au district d'Ambanja particulièrement riche en cultures de rente, notamment cacao, café, poivre, vanille mais aussi plantes à parfums pour les huiles essentielles.

La réhabilitation de cet axe prévue sur financement de l'UE devrait contribuer à dynamiser les filières d'agribusiness en réduisant notamment les temps et les coûts de transport, en particulier depuis Ambanja, jusqu'au port de Diégo. Ce contexte est donc favorable pour une intervention du PIC2-2 sur les filières d'agribusiness de la région.

Le port de Diégo est le premier port de la région et le troisième port le plus important à Madagascar. Entre 2012 et 2016, environ 60 200 t/an de produits et marchandises ont été exportées en moyenne via ce port. Les valeurs FOB moyennes d'exportation sur la période 2012-2017 sont de l'ordre de 215,5 milliards de MGA/an (soit 67,5 M$US au taux de change moyen en février 2018).

La piste du Sambirano, longue d'environ 50 km et actuellement dans un état de dégradation avancé, présente un caractère stratégique en particulier pour les principales filières d'agribusiness de la région. En effet, cette piste rurale qui relie la ville d'Ambanja à la partie haute du Sambirano, est un axe important pour le transport de nombreux produits agricoles, notamment du cacao dont deux tiers de la production proviendrait du Haut Sambirano mais également des quantités significatives de café, de poivre et de vanille.

Région Atsimo Andrefana

La région d'Atsimo Andrefana est située au sud-ouest de Madagascar. Elle occupe une superficie de 66 236 km² et comptait en 2004 environ 1 018 500 habitants. Le Chef-lieu de région est la ville de Tuléar (*Toliara*). La région compte neuf districts : Ampanihy (Ouest), Ankazoabo, Benenitra, Beroroha, Betioky (Sud), Morombe, Sakaraha, Toliara I, Toliara II.

La région Atsimo Andrefana se distingue par son climat semi-aride avec alternance d'une saison sèche relativement longue (7 à 9 mois) et d'une saison des pluies peu marquée, parfois aléatoire et irrégulière. Les précipitations annuelles moyennes de la région sont globalement faibles avec moins de 400 à 700 mm/an au Sud de Tuléar et 700 à 1200 mm/an au Nord. Ainsi, les cultures de rente envisageables dans

la région sont plus limitées, avec notamment le coton, le Pois du Cap, l'arachide, le niébé et d'autres grains secs.

Le port de Tuléar est le plus important de la côte Ouest de Madagascar. Entre 2012 et 2016, les quantités de produits exportées étaient en moyenne de 31 800 t/an pour des valeurs FOB moyennes de 55 milliards de MGA/an (soit 17,2 M$US au taux de change moyen de février 2018).

Du fait du climat, l'alimentation en eau des cultures, est l'un des principaux facteurs limitant la productivité agricole. Pourtant, la région présente un potentiel intéressant pour la réalisation de forages profonds qui permettraient d'exploiter durablement l'abondante ressource en eaux sous-terraines.

Région Anosy et corridor RN12a-RN12

La région Anosy est située à l'extrême Sud de Madagascar. Le Chef-lieu de région est Fort-Dauphin (*Tolagnaro*). La région occupe une superficie de 25 731 km² et comptait d'après des estimations une population de 671 805 habitants en 2013. La région est divisée en trois districts : Amboasary-Sud, Betroka et Tolanaro.

Au Nord d'Anosy, sur la côte Sud-Est de Madagascar, on trouve la région d'Atsimo Atsinanana avec notamment les districts de Vangaindrano et de Farafangana. Plus au Nord, on trouve la région Vatovavy-Fitovinany avec notamment les districts de Manakara et de Mananjara.

L'Est de la région Anosy et les régions Atsimo Atsinanana et Vatovavy-Fitovinany qui se trouvent sur le corridor RN12a-RN12 présentent de manière générale un climat chaud et humide favorable à l'agriculture. La pluviométrie atteint 1 800 mm/an à Fort-Dauphin, 2 300 mm/an à Vaingandrano et 2 680 mm/an à Manakara. Ce climat est favorable à des spéculations telles que la baie rose, le girofle, le café, le poivre, le litchi ou encore la vanille.

La RN12a et la RN12 longent la côte Est en partant de Fort-Dauphin jusqu'au Nord de la région Vatovavy-Fitovinany en passant par la région Atismo Atsinanana. Cet axe routier est actuellement en mauvais état et présente 10 rivières et fleuves à traverser par des bacs manuels et/ou motorisés. L'UE et la BM se seraient récemment accordés pour financer prochainement une réhabilitation de cette route qui permettrait de mieux valoriser un potentiel considérable en termes de produits agricoles de rente.

Le port d'Ehoala est situé à environ 10 km au Sud-Ouest de la ville de Fort-Dauphin. Financé en majeure partie par Rio Tinto pour l'export d'ilménite, il a été inauguré le 8 juillet 2009. Le port est géré par une filiale de Rio Tinto qui peine encore à rentabiliser l'investissement en raison du manque de produits exportés via Ehoala. Ce port stratégique pour le Sud de Madagascar est en effet très sous-exploité, le gouvernement et Rio Tinto cherchent ainsi des moyens de développer de nouvelles exportations. Au regard des potentialités agricoles de la région et des perspectives ouvertes par une réhabilitation de la RN12a et de la RN12, le port d'Ehoala pourrait être d'avantage valorisé dans les cinq à dix prochaines années.

➔ Problématiques rencontrées sur les filières d'agribusiness

De manière générale, on retrouve un certain nombre de problématiques sur la plupart des filières sélectionnées pour les futurs appuis du PIC2-2 :

- **Problèmes de qualité des productions pour l'export**

Pour la plupart des filières sélectionnées, des problématiques liées à la qualité des produits ont été identifiées. Les marchés européens et nord-américains notamment sont particulièrement exigeants sur ces aspects, avec notamment l'existence de contrôles spécifiques par les services sanitaires et des douanes et par les importateurs. Ces problématiques de qualité freinent ou menacent les exportations malgaches, elles doivent donc être mieux considérées et prises en charge au sein des filières.

Les problématiques de qualité présentent certains points communs d'une filière à l'autre mais également quelques différences notables. La qualité des produits, y compris le calibre de ces derniers, est notamment influencée par l'entretien apporté aux plantations et les itinéraires techniques employés (taille, sarclages, fertilisants, dates de plantations, etc.). La qualité des produits dépend aussi de la méthode et du respect des dates optimales de récolte. En raison des risques de vols ou du besoin urgent de liquidités pour les producteurs, il est courant à Madagascar que les récoltes soient trop précoces. Les méthodes de récolte peuvent également nuire à la qualité lorsqu'elles ne sont pas adaptées ou maitrisés. Dans certains cas, c'est également la qualité du matériel végétal et des semences utilisées qui est en cause.

- **Faible productivité des cultures**

Pour certaines filières sélectionnées, il existe des problèmes liés à une faible productivité des cultures. Cette situation a notamment des conséquences sur les revenus des producteurs mais aussi plus largement sur la production totale exportable de certaines filières. Pour augmenter les volumes exportables mais également les revenus des producteurs, il apparait essentiel d'intervenir pour améliorer la productivité de certaines cultures.

A Madagascar, les rendements sont globalement faibles et tendent souvent à baisser en raison de la qualité des semences et du matériel végétal utilisés, de la densité insuffisante des plantations, du vieillissement des plantations, de l'absence d'utilisation de fertilisants chimiques ou organiques, du manque de matériel et d'équipements adaptés, des changements climatiques et des pratiques agricoles pas toujours optimales.

Bien qu'il faille éviter les analyses trop simplistes ou trop générales, il existe souvent une corrélation positive entre la productivité à l'hectare des plantations et le revenu des producteurs engagés sur ces filières. La recherche d'augmentation de la productivité doit toutefois prendre en compte les charges et le temps de travail des producteurs pour proposer des solutions réalistes et pragmatiques dans un contexte parfois difficile à Madagascar.

- **Fluctuation des prix sur le marché national et international**

La plupart des produits d'agribusiness exportés sont soumis à des fluctuations des prix plus ou moins fortes liées notamment à l'offre et à la demande du marché international mais également national. S'il est indéniable que la tendance est favorable aux producteurs ces dernières années pour certains produits tels que la vanille, le girofle ou certaines huiles essentielles, une chute plus ou moins brutale des prix n'est jamais à exclure. Le cacao a par exemple connu en 2016-2017 une forte baisse des prix qui a impacté la filière, et en particulier les petits producteurs. Le poivre et le café connaissent régulièrement des variations importantes des prix payés aux producteurs, parfois à la hausse et d'autres fois à la baisse.

La variation des prix décourage parfois les producteurs qui abandonnent ou réduisent leur engagement sur certaines cultures lorsque les cours ont été trop faibles pendant une ou plusieurs années. En effet, ces derniers préfèrent en générale se focaliser sur les cultures les plus rentables. Mais ils se privent alors de revenus significatifs lorsque les cours d'une culture délaissée augmentent tandis qu'ils n'y ont pas consacré d'efforts en pensant que les prix resteraient bas.

Les marges de manœuvres pour influer sur les prix, en particulier ceux déterminés au niveau international, sont assez limitées. Il convient toutefois d'explorer des stratégies de diversification des productions pour garantir et sécuriser des revenus acceptables pour les producteurs même si l'une ou l'autre des cultures subit une baisse des prix. Le développement des marchés de niche, avec des produits de qualités, potentiellement certifiés bio et équitable, constitue une autre solution pour limiter l'impact des variations de prix.

- **Filières peu ou pas organisées et structurées**

On observe de manière générale à Madagascar, un manque de structuration et d'organisation des filières. Le PIC2-1 a notamment contribué à améliorer la situation sur les filières cacao et coton en appuyant la création de groupements d'acteurs (ex : GACM) et de comités interprofessionnels et interministériels (ex : CIC). Des filières telles que celles de la vanille, du litchi ou du girofle sont partiellement organisées au niveau national par des textes règlementaires spécifiques et des groupements d'opérateurs plus ou moins représentatifs (PNV, GEL, GAGM). Cependant, au niveau local et régional, l'organisation de ces filières est parfois beaucoup plus difficile.

D'autres filières ne disposent d'aucune forme d'organisation formelle connue au niveau national ou même régional. Il s'agit notamment des filières anacarde, poivre, huiles essentielles, Pois du Cap et arachide. Sur ces filières, les opérateurs agissent uniquement ou presque dans un cadre de concurrence et n'interagissent que très peu entre eux pour discuter des problématiques et perspectives d'avenir des filières.

Au niveau local, les producteurs sont dans la plupart des cas indépendants. Les coopératives et associations de producteurs ont généralement été formées par des projets de développement ou par des opérateurs privés disposant de marchés spécifiques. Il existe à Madagascar, de manière plus ou moins marqué selon les régions, les villages, les filières et les contextes, une certaine défiance ou méfiance des producteurs vis-à-vis des organisations de producteurs agricoles (OPA).

Les intermédiaires de type sous-collecteurs, collecteurs et grossistes sont légions dans la plupart des filières. Ces derniers sont parfois totalement informels, certains adoptants des stratégies opportunistes, d'autres pratiquant la spéculation pour augmenter leurs marges.

Dans le cadre du PIC2-2, il apparait donc justifié de s'intéresser aux problématiques de structuration et d'organisation des filières, tant au niveau national, que régional ou local.

- **Manque de création de valeur ajoutée**

Madagascar est exportateur de produits agricoles de différents types. Cependant, on note de manière générale une faiblesse quant à la création de valeur ajoutée sur le territoire national. Certains produits sont exportés sous une forme brute, d'autres le sont après triage et calibrage en différentes qualités, d'autres encore, plus rares, subissent une transformation.

Il est évident qu'au regard des volumes produits et exportés sur certaines filières, Madagascar ne peut pas développer une industrie de transformation moderne et concurrentielle au niveau international. Mais l'Etat et le secteur privé devraient se saisir de cette problématique pour identifier les meilleurs stratégies et les investissements adéquats pour développer de nouveaux marchés à haute valeur ajoutée à l'international. Le PIC2-2 devrait potentiellement appuyer des initiatives innovantes et créatrices de valeur ajoutée sur les filières d'agribusiness sélectionnées.

- **Manque de compétences des producteurs**

Le niveau d'éducation des producteurs agricoles à Madagascar est généralement faible. La plupart n'ont jamais reçu de formation agricole. Les itinéraires techniques les plus adaptés aux cultures, variétés et contextes locaux ne sont pas toujours bien maitrisés. Les producteurs disposent rarement des compétences pour estimer avec précision leurs rendements, leurs chiffres d'affaires et revenus.

De manière générale, le manque de compétence et de professionnalisation des producteurs constitue une problématique majeure pour la plupart des filières. La faiblesse des compétences des producteurs peut notamment avoir des impacts sur la productivité, sur la qualité mais aussi sur l'organisation des filières. Lorsque les producteurs sont organisés en coopérative ou en association, il est aussi important que le plus grand nombre dispose de compétences pour comprendre les enjeux et participer à l'organisation et au fonctionnement de la structure.

- **Manque d'infrastructures et problèmes d'enclavements des producteurs**

Le mauvais état des routes à Madagascar constitue une problématique majeure pour le développement des chaînes de valeurs agricoles. Les temps et coûts de transports sont beaucoup plus élevés que dans d'autres pays concurrents. Certaines zones sont même totalement ou partiellement enclavées du fait de l'absence permanente ou saisonnière de pistes praticables. Ceci a des conséquences importantes sur les volumes produits, sur les prix ainsi que sur la qualité des produits.

La RN6 entre Ambanja et Diégo ou encore la RN12a et la RN12 qui relie Fort-Dauphin aux régions Atismo Atsinanana et Vatovavy-Fitovinany sont des exemples emblématiques de cette situation. Des projets de réhabilitation de ces axes sont à l'étude. Des travaux ambitieux et durables ouvriraient de nouvelles perspectives pour les milliers de producteurs agricoles de part et d'autre de ces axes routiers.

La piste reliant Ambanja au Haut Sambirano (environ 50 km) est dans un état de dégradation avancé. En saison des pluies, cette dernière n'est quasiment plus praticable, ce qui rend beaucoup plus difficile et couteux la sortie des produits vers Ambanja, et notamment du cacao. Pour le district d'Ambanja, la situation de la piste du Sambirano constitue une problématique à étudier avec attention dans une perspective d'appui aux filières agricoles.

A Fort Dauphin, certains opérateurs regrettent l'absence de Centre de traitement et de conditionnement des produits agricoles. Un tel centre permettrait notamment de mutualiser les coûts liés aux installations, aux machines et équipements tout en améliorant l'attractivité de la ville pour les opérateurs exportateurs de produits agricoles.

- **Manque de promotion des produits malgaches à l'international**

Madagascar est connu mondialement pour sa biodiversité exceptionnelle et son fort taux d'endémisme. Madagascar a une image très positive sur le marché international pour certaines filières d'agribusiness. Malheureusement, Madagascar est aussi parfois critiqué pour la qualité de ses produits pas toujours régulière.

Madagascar est le premier exportateur de vanille et de girofles au monde, ainsi que l'un des premiers exportateurs d'essence d'ylang ylang. L'île est également reconnue pour sa production de baie rose. D'autres produits d'exportation sont plus ou moins reconnus à l'international. Cependant, ces positions, bonnes ou mauvaises, sur le marché doivent être défendues et ou améliorées, à la fois en maintenant et en améliorant la qualité des produits, en ayant des prix compétitifs, mais aussi en termes de marketing et de communication auprès des consommateurs et importateurs du Nord.

Sur le plan de la communication, du marketing et de la promotion des produits malgaches à l'international, le PIC2-2 pourrait donc contribuer à améliorer la situation.

➔ Objectifs et indicateurs des interventions du PIC2-2 sur le volet agribusiness

L'objectif général du volet agribusiness du PIC2-2 est le suivant : Booster l'investissement privé, le commerce et les retombées socio-économiques des chaînes de valeur d'agribusiness.

Plus spécifiquement, le Projet contribuera notamme à :

i) améliorer l'organisation et accroitre la compétitivité des filières et clusters de filières d'agribusiness appuyées,

ii) développer la diversité, la qualité et la quantité de l'offre des produits agricoles malgaches exportables tout en assurant une meilleur connexion avec les marchés,

iii) à soutenir la diversification et le développement des marchés d'exportation.

L'atteinte de ces objectifs par le PIC2-2 devra impliquer le gouvernement, les autorités et collectivités locales, le secteur privé et en particulier les opérateurs exportateurs et les producteurs locaux organisés et/ou indépendants. Le projet s'appuiera notamment sur le marché pour prioriser et cibler ses interventions afin que ces dernières permettent de lever des barrières ou des freins au développement des filières d'agribusiness.

Les principaux indicateurs de résultats du PIC2-2 pour le volet agribusiness sont donc les les suivants :

- Augmentation de l'investissement privé sur les filières ;
- Augmentation des valeurs d'exportation ;
- Création d'emplois ;
- Augmentation des revenus des producteurs.

➔ Stratégies d'interventions du PIC2-2 sur les filières sélectionnées

Au regard des problématiques des différentes filières, du cadre général d'intervention et des objectifs généraux et spécifiques du PIC2-2 sur le volet agribusiness, les six axes stratégiques d'interventions suivantes sont envisagées sur les filières :

- **S1. Appuis à la diversification des productions (et des revenus des producteurs) en lien avec les demandes du marché**

Il s'agira notamment d'appuyer les producteurs dans la diversification des productions agricoles de rente dans les pôles et corridors d'intervention du PIC2-2. En effet, en diversifiant leurs productions, ces derniers pourraient ainsi sécuriser un niveau de revenus minimum, moins sensible aux variations de prix d'un seul produit et qui de plus serait mieux réparti au cours de l'année.

- **S2. Appuis à l'augmentation de la productivité et à l'amélioration de la qualité des productions en lien avec les demandes du marché**

Il s'agira donc d'appuyer les producteurs pour augmenter la productivité des cultures tout en améliorant la qualité des productions en lien avec les perspectives et les demandes du marché. Ceci passera notamment par des assistances techniques et accompagnements des producteurs, des initiatives de mise en relation des producteurs avec des opérateurs, des études et diagnostics relatifs aux matériaux végétales, itinéraires techniques et bonnes pratiques agricoles, etc. Selon les filières, les leviers pour l'amélioration de la productivité et de la qualité sont très variables.

- **S3. Appuis à la structuration et à l'organisation des filières**

En fonction des filières, des opérateurs, des régions et de la position des principaux Ministères concernés, le PIC2-2 apportera des appuis ciblés et adaptés à la structuration et à l'organisation des

filières. Ces appuis pourront aller du local au national en passant par le niveau régional. Ils pourront prendre la forme d'appuis à des coopératives et associations de producteurs, des plateformes multi-acteurs, des groupements d'opérateurs, etc.

- **S4. Amélioration du cadre légale et des textes réglementaires**

Pour certaines filières, il apparait que les textes règlementaires existants devraient être analysés en détail et potentiellement mis à jour pour mieux répondre aux défis et problématiques rencontrées par les producteurs, les opérateurs et les pouvoirs publics. Dans le cas des filières n'étant pas spécifiquement règlementées, la perspective d'élaboration d'un cadre spécifique et adapté devra être étudiée. Le PIC2-2 contribuera donc à l'amélioration des cadres légaux et règlementaires pour certaines filières en fonction des besoins et enjeux identifiés à la fois par le gouvernement et par les opérateurs des filières.

- **S5. Construction et/ou amélioration des infrastructures clés pour les filières d'agribusiness**

Le PIC2-2 pourra intervenir à travers des études techniques et d'opportunité ainsi que par le financement d'infrastructures clés permettant d'améliorer le contexte des filières au niveau régional et local. Le PIC2-2 pourra aussi contribuer à faciliter l'entretien durable de ces infrastructures à travers divers types de mécanismes impliquant les usagés.

- **S6. Promotion des produits malgaches d'agribusiness à l'international**

Le PIC2-2 interviendra sur ces aspects à travers différents types d'appuis et notamment le financement et l'organisation logistique de mise en place de stands « Produits de Madagascar » ou de stands pour des opérateurs disposant d'une large gamme de produits sur des salons internationaux tels que BIOFACH en Allemagne, SIRHA à Lyon, SIAL à Paris, GULFFOOD à Dubaï, FOODEX au Japon, etc.

➔ Modalités d'intervention du PIC2-2

Dans le cadre du PIC2-2, deux grands modes d'intervention sont envisagés :

- **Assistance technique, renforcement de capacités et autres appuis transversaux**

Ce mode d'intervention est relativement classique pour un projet d'appui aux chaines de valeurs agricoles. Il prévoit notamment de mettre à disposition différents types d'assistances techniques, notamment des études et diagnostics de filières, des appuis-conseils aux producteurs et aux opérateurs des filières pour améliorer la compétitivité des produits sur le marché international, etc.

La mise en œuvre des activités prévues dans le cadre de ce mode d'intervention se fera à travers des prestations de services fournies par des consultants individuels, des bureaux d'études, des ONG de développement et des sociétés privés de travaux publics et de matériaux.

Les types de passation de marchés suivants sont envisagés :

- Marchés de services

  - AMI/AO pour consultants individuels
  - AMI/AO pour bureaux d'études
  - AMI/AO pour prestataires de services long terme (ONG et bureaux d'études)

- Marchés d'acquisition de matériel et réalisation d'infrastructures

  - AMI/AO pour acquisition de matériel et équipement
  - AMI/AO pour réalisation et/ou réhabilitation d'infrastructures

- **Approche « matching grant »**

L'approche « matching grant » de la BM permet d'accorder une subvention pour le financement ou le co-financement de biens publics (infrastructures) ou de biens privés qui permettraient d'obtenir des retombées positives ou la levée de facteurs bloquant le développement de filières.

Cette approche permet notamment de cofinancer certains types de dépenses de projets portés par le secteur privé et qui aurait des retombées positives sur le développement rural local, sur les revenus des producteurs et sur les valeurs d'exportation.

La sélection des projets doit se faire à travers des appels à projets lancés par le PIC2-2 auxquels les entreprises intéressées répondront en soumettant un descriptif sommaire du projet, un plan d'affaire simplifié présentant les coûts détaillés du projet, une proposition sur les niveaux de prise en charge respectifs des dépenses entre PIC2-2 et l'opérateur lui-même, le nombre et le type de bénéficiaires, les impacts attendus en termes d'emploi, de valeurs d'exportations et de revenu des producteurs, etc.

A priori, toutes les filières citées dans le présent document et toute autres nouvelles qui pourraient présenter des potentialités de marchés importantes, seraient éligibles pour des projets « matching grant ». Des opérateurs portants des projets multi-filières devraient également pouvoir participer aux appels à projets du PIC2-2.

Au cours du PIC2-2, dans chacun des « pôles et corridors, plusieurs processus de sélection des projets, impliquant notamment une évaluation indépendante, seront lancés. Les projets retenus pourront faire l'objet d'ajustements mineurs sur les activités et budget par négociation entre le PIC2-2 et les opérateurs. Une convention sera alors signée entre le PIC2-2 et l'opérateur. Celle-ci aura force de contrat entre les parties prenantes et contiendra tous les éléments essentiels pour garantir la qualité du partenariat et l'atteinte des objectifs fixés.

De manière générale, les projets devrait en priorité impliquer un ou plusieurs opérateurs privés souhaitant développer des partenariats avec des producteurs locaux organisés ou non. Les objectifs de ces projets devront notamment coïncider avec les indicateurs du PIC2-2, à savoir augmenter les productions et les exportations, créer des emplois et augmenter les revenus des producteurs. Les appuis du PIC2-2 devront présenter un caractère additionnel pour les projets, c'est-à-dire permettre d'atteindre des objectifs qui auraient été inatteignables sans cela.

Dans le cadre des projets « matching grant », le PIC2-2 pourrait financer ou cofinancer ce type de dépenses et d'investissements :
- Construction ou réhabilitation de petites infrastructures ;
- Réalisation de forages ;
- Achat de matériel et d'équipements ;
- Prestations de services externes pour des assistances techniques ;

Les modalités précises de l'approche « matching grant » devraient encore faire l'objet d'échanges entre le PIC2-1 et la BM pour parvenir à un modèle robuste, efficace et réplicable qui soit en conformité avec orientations et politiques de la BM et du gouvernement malgache. L'approche et ses modalités de mise en œuvre seront précisées ultérieurement.

➔ Région Diana - Diagnostic des filières et stratégies d'intervention

D'après les statistiques d'exportation des douanes de Diégo et de Nosy Be des cinq dernières années, la filière cacao est de loin la première filière agricole d'exportation de la région en termes de valeurs FOB. Les exportations annuelles moyennes de fèves de cacao sur la période 2012-2016 sont estimées à 46,7 milliards de MGA par an (soit 14,9 M$US/an au taux de conversion moyen de février 2018) pour des volumes de l'ordre de 7 850 t/an.

Ces valeurs d'exportations moyennes de cacao sont équivalentes à plus de trois fois les valeurs d'exportations des cinq autres principales filières sélectionnées pour le PIC2-2 dans la région (café, huiles essentielles, anacarde, poivre et vanille) sur la même période, soit 14 milliards de MGA/an entre 2012 et 2016 (soit 4,5 M$US au taux de change moyen de février 2018).

Le cacao continuera donc d'être appuyé dans le cadre du PIC2-2. Cette filière fera donc l'objet d'un bilan général en 2019 et d'une mise à jour spécifique des plans d'actions pour le PIC2-2. Six autres filières seront appuyées par le PIC2-2 en région Diana : anacarde (noix de cajou), huiles essentielles, café, poivre, vanille et Moringa.

Dans le cadre du PIC2-2, il est envisagé de maintenir, d'intensifier et de diversifier les appuis dans le district d'Ambanja, en particulier sur les filières cacao, café, poivre, vanille et huiles essentielles. Les interventions s'étendront également à l'axe RN6 entre Ambanja et Ambilobe sur les filières anacarde et Moringa mais aussi potentiellement poivre et café. Enfin, la filière huiles essentielles de Nosy Be fera l'objet d'interventions plus durables et plus ambitieuses du PIC2-2.

Les principaux axes d'intervention du PIC2-2 transversaux à plusieurs filières en région Diana sont les suivants :

- **Amélioration des infrastructures et des conditions d'entretien de ces dernières**

Les interventions envisagées sont notamment, la réhabilitation de la piste du Sambirano et des appuis à la mise en place d'un modèle de gouvernance adapté pour un entretien durable de cette dernière ; étude d'opportunité (et financement éventuel) pour la mise en place un quai sec à Ambanja destiné à l'empotage des containers sur place et à la réalisation des formalités administratives et douanières ; diagnostic (et financements éventuels de travaux) de l'état et des besoins de l'EASTA-PRO d'Ambanja, établissement de formation de techniciens agricoles.

- **Appui à la diversification des productions en lien avec le marché**

Dans le district d'Ambanja, le PIC2-2 capitalisera sur le travail déjà réalisé sur la filière cacao pour étudier et promouvoir des stratégies de diversification et de sécurisation des revenus des producteurs basées sur la production et la vente d'un plus grand nombre de produits agricoles en lien avec les demandes du marché. Les approches d'agroforesterie permettant d'associer différentes cultures complémentaires sur les mêmes parcelles seront notamment analysées et encouragées.

A Nosy Be, une étude spécifique sur la filière huiles essentielles permettra d'évaluer la diversité et les volumes des plantes distillées autres que l'ylang ylang ainsi que les perspectives de développement de nouvelles filières complémentaires à l'ylang ylang.

- **Augmentation de la productivité et amélioration de la qualité des productions en lien avec le marché**

Pour toutes les filières, l'assistance technique et le renforcement de capacités des producteurs et intermédiaires des filières porteront notamment sur l'augmentation de la productivité et l'amélioration de la qualité des produits pour l'export. Ces appuis porteront notamment sur le matériel végétal et les semences utilisées, les itinéraires techniques et pratiques agricoles des producteurs ainsi que sur les étapes de récolte, de stockage et éventuellement de transformation des produits.

Filières d'intervention en région Diana

Anacardier. Depuis 2014, on note une tendance claire à la hausse des exportations de noix de cajou de Madagascar tant en quantités qu'en valeurs. En effet, de 663 t exportées en 2013, Madagascar est passé à plus de 4 419 t exportées en 2017, à 52% vers le Vietnam et 48% vers l'Inde. Entre 2013 et 2017, les valeurs d'exportation de noix de cajou ont presque été multipliées par cinq pour atteindre 2,15 M$US en 2017.

La zone de production d'anacarde en région DIANA est concentrée le long de la RN6 entre Ambanja et Ambilobe, en particulier à Antafiabotry, Beramanja et Anaboranofotsy. Le nombre de producteurs a été estimé à environ 13 000 paysans cueilleurs d'anacarde pour lesquelles la noix de cajou constituerait l'un des principaux produits de rente permettant d'obtenir des revenus significatifs.

Ces cinq dernières années, on constate une tendance à l'augmentation des exportations de cajou depuis le port de Diégo tant en volumes qu'en valeurs. On note toutefois une baisse des exportations d'amandes de cajou qui étaient de 160 t/an en 2013. Ceci est notamment lié à l'arrêt des activités de décorticage par plusieurs opérateurs historiques du fait de l'augmentation des prix des noix au niveau des producteurs. Les volumes de noix exportés sont par contre en croissance forte puisqu'ils sont passés de 241 t en 2013 à plus de 3 200 t en 2017. Les valeurs totales d'exportations de produits de l'anacarde, bien que de toute évidence sous-estimées, sont de 6,46 milliards de MGA en 2017 (soit 2 M$US au taux de change moyen de février 2018).

Certains opérateurs historiques tels que la SCIM se sont récemment engagés d'une manière plus durable auprès des producteurs de la filière. La SCIM a notamment appuyé la constitution de coopératives de producteurs en garantissant un prix d'achat attractif (de 3 700 MGA/kg de noix), la construction de magasins de stockage des noix et la distribution de semences sélectionnées pour des plantations de nouvelles parcelles d'anacarde.

A travers des assistances techniques, des renforcements de capacités et des projets « matching grant » avec le secteur privé, le PIC2-2 interviendra notamment sur les axes stratégiques suivant : Amélioration de la productivité des plantations d'anacardiers (y compris renouvellement et densification) et de la qualité des noix et amandes en lien avec le marché ; Appuis à la structuration et l'organisation de la filière en région Diana ; Amélioration du cadre légale et des textes réglementaires au niveau national

Huiles essentielles. Les exportations d'huiles essentielles de Madagascar sont passées de 819 t en 2012 à plus de 2 164 t en 2017 (+164 % sur les volumes en six ans). En 2016, la valeur FOB des

exportations d'huiles essentielles de Madagascar s'élevait à 44,4 M$US, soit le troisième produit d'exportation d'origine végétale après la vanille et le girofle. L'évolution des valeurs d'exportation a été encore plus forte que celle des volumes. En effet, les valeurs d'exportations sont passées de 14,3 M$US en 2012 à plus de 44,4 M$US en 2017, soit une augmentation de 210% en six ans.

D'après une étude de la CNUCED (2017), Madagascar disposait en 2014 d'un Avantage comparatif révélé (ACR[1]) de 69 pour les huiles essentielles, soit une note très favorable qui reflète une bonne compétitivité de ces produits sur le marché international.

D'après les données des bureaux régionaux des douanes, les exportations d'huiles essentielles depuis Nosy be serait en croissance ces dernières années. Les exportations d'essence d'ylang ylang seraient passées de 20,9 t en 2014 à 37,4 t en 2016. Dans le même temps, les volumes exportés des autres huiles essentielles ont fluctués ces dernières années, passant de 1,8 t en 2012 à 13,8 t en 2014 et à 5,9 t en 2016.

En 2016, la valeur FOB des exportations d'huiles essentielles depuis Nosy Be était de 12,9 milliards FMG (soit environ 4 M$US au taux de conversion moyen de janvier 2018). C'est le deuxième produit d'export depuis Nosy Be et le troisième de la région DIANA. Les exportations d'huiles essentielles de Nosy Be représentaient en 2016 environ 12% des exportations nationales d'huiles essentielles en valeurs.

Les principales problématiques actuelles de la filière à Nosy Be seraient notamment : la désorganisation et le manque de structuration, l'existence d'opérateurs informels, les risques de vols de fleurs d'ylang ylang qui engendrent des récoltes trop précoces et une baisse de qualité, la déforestation liée à la consommation excessive de bois pour les cuves de distillation, etc.

Bien que l'essence d'ylang ylang soit le produit phare de Nosy Be, les opérateurs produisent et exportent également d'autres huiles qui présentent également des potentialités de marchés plus ou moins fortes et des problématiques agronomiques et techniques spécifiques.

Sur la filière huiles essentielles en région Diana, au regard de son poids économie croissant, il apparait essentiel dans un premier temps de conduire une étude plus approfondie aussi bien pour l'ylang ylang que pour les autres plantes distillées. Cette étude réalisée en première année du PIC2-2 devrait permettre de préciser les enjeux et problématiques, les potentialités de développement de la filière et donc de mieux cibler les interventions.

Pour autant, les axes stratégiques d'intervention suivants ont été identifiés pour le PIC2-2 : Appuis à la diversification des productions de plantes à parfums et des marchés d'exportation d'huiles essentielles ; Amélioration de la productivité des plantes et de la qualité des huiles essentielles ; Structuration et organisation de la filière à Nosy Be ; Amélioration de l'efficacité énergétique des outils de transformation et de la durabilité dans la filière.

Vanille. Une étude spécifique à la filière vanille en région Diana est en cours dans le cadre du PIC2-1. Le consultant spécialisé sera en mesure de conduire un diagnostic approfondi du marché international et de la filière au niveau régional.

Madagascar est historiquement depuis plusieurs décennies le premier producteur et le premier exportateur mondial de vanille. Une part importante de la production se fait en région SAVA qui est historiquement la première zone de production et de préparation de la vanille malgache.

En 2001, Madagascar exportait 42 % des volumes mondiaux de vanille. Depuis, les volumes exportés et la proportion des exportations mondiales ont fluctué entre 8% et 49% avec toutefois une tendance à la baisse. Madagascar exportait 37% de la vanille mondiale en 2015 et 26% en 2016.

En 2016, le pays a exporté 1 609 t de vanille pour des valeurs FOB d'environ 408 M$US. En 2017, Madagascar a exporté 1 605 t de vanille pour des valeurs FOB de 680 M$US. Entre 2012 et 2017, la valeur totale des exportations de vanille de Madagascar a été multipliée par plus de 65 alors que les volumes ont été multipliés par un peu plus de trois.

Bien que Madagascar reste leader mondial des exportations de vanille, cette situation notamment lié à des pratiques de spéculation par des opérateurs opportunistes aux capitaux parfois illégalement acquis, pourrait à terme menacer la compétitivité de Madagascar sur le marché mondial.

[1] Cf. https://fr.wikipedia.org/wiki/Avantage_comparatif_r%C3%A9v%C3%A9l%C3%A9

En région DIANA, à Nosy Be et dans la zone d'Ambanja, le nombre de producteurs de vanille serait en croissance avec l'augmentation des prix de ces dernières années. En 2014, des estimations faisaient état d'environ 3 000 producteurs de vanille en région DIANA pour une production de l'ordre de 150 t de vanille verte (JAHIEL, 2014).

En 2017, en région DIANA, du fait de la bulle spéculative qui a entrainé une flambée des prix, la vanille verte a atteint des prix exceptionnels allant jusqu'à 280 000 MGA/kg (soit 88 $US/kg) de vanille verte payé au producteur.

Au niveau du district d'Ambanja en particulier, une plateforme régionale de la vanille a été formée par des producteurs et des opérateurs. En mars 2017, trois outils ont été débattus sur la sécurisation de la vanille au titre de la campagne 2017, à savoir un Plan d'action de sécurisation, les données techniques de la pollinisation permettant d'établir la date probable d'ouverture de la campagne, et un draft de « Dina» (pacte villageois) de la vanille pour la Diana.

Les deux problématiques majeures de la filière qui sont d'ailleurs intrinsèquement liées sont : la sécurité (vols de vanille verte et préparée) et la baisse de qualité (liée aux récoltes trop précoces et à un nouveau système de conservation sous vide).

Les axes stratégiques d'intervention identifiés pour le PIC2-2 sur la filière vanille en région Diana sont les suivants : Appuis à l'amélioration de la productivité et de la qualité de la vanille ; Appuis à la structuration et à l'organisation de la filière au niveau régional en lien avec le niveau national ; Infrastructures clés pour la préparation et la sécurisation de la vanille.

Café. Parmi les principaux exportateurs de café africain au début du XX^{ème} siècle, Madagascar a subi une grave crise de la caféiculture à la fin des années 1990. Depuis cette période, les exportations de café malgache sont en diminution constante.

Selon l'ICO, tandis que Madagascar exportait près de 43 000 tonnes de café en 1990/1991, les exportations en 2015/2016 étaient seulement de l'ordre de 3 300 tonnes. Selon l'ITC, Madagascar a exporté en 2015 environ 3 063 tonnes de café pour une valeur estimé à 5,3 millions de $US. En 2016, les exportations ont été plus importantes avec des volumes de 4 500 tonnes pour une valeur estimée à 7,3 millions de $US. Mais ces dernières ont récemment chuté avec des volumes exportés de 1 769 t en 2017 pour des valeurs de 3,2 M$US.

Dans le cadre de l'Examen national de l'export vert (ENEV) de Madagascar initié en 2016 par le Ministère du Commerce et de la Consommation (MCC) avec le soutien de la CNUCED, la filière café a été étudiée et sélectionnée comme filière cible. Le projet vise notamment à soutenir le développement de la filière café. Un plan d'action ambitieux a été élaboré. Les interventions du PIC2-2 devront logiquement s'inscrire en cohérence et en complémentarité avec ce plan. Des échanges approfondis devront ainsi permettre d'identifier les axes stratégiques sur lesquels le PIC2-2 pourrait intervenir plus particulièrement.

On manque de données sur les producteurs de café en région Diana. On sait toutefois que dans le district d'Ambanja, les caféiers se retrouvent parfois en association avec le cacao, le poivre et même la vanille. La tendance à l'abandon du café par les producteurs serait notamment liée au manque de rentabilité de cette culture au cours des dernières années. De plus, par rapport à d'autres cultures, le café nécessite un travail de main d'œuvre (entretien des parcelles, taille, récolte, tri, séchage, etc.) relativement important. Une forte augmentation des prix du café a été observée en 2017, ce qui pourrait contribuer à relancer la filière au niveau des producteurs.

En région Diana, les principaux axes d'intervention du PIC2-2 identifiés sur la filière café sont les suivants : Appuis à la diversification des productions intégrant le café dans le district d'Ambanja ; Amélioration de la productivité des plantations et de la qualité du café.

Poivre. Depuis 2001, les exportations malgaches de poivre fluctuent entre 1 000 et 2 000 t par an. Ces dix dernières années, les exportations de poivre en grains de Madagascar sont passées de 1 370 t en 2007 à près de 2 000 t en 2016, soit une augmentation de 46 %. Dans le même temps, les valeurs d'exportation de poivre en grains sont passées de 4,9 M$US en 2007 à 11,7 M$US en 2015, soit une augmentation de 138 %. En 2016, ces valeurs ont toutefois baissé à 9,7 M$US avant de chuter de manière plus marquée en 2017 à 6,5 M$US.

En région DIANA, le poivre est cultivé à Nosy Be, Ambanja et dans la vallée du Sambirano mais également sur l'axe Ambanja-Ambilobe. De manière général, le poivrier est souvent associé au cacao, les pieds de poivriers se développant sur les arbres d'ombrages de la cacaoyère. Cette culture constitue

une source complémentaire de revenus pour les producteurs qui y consacrent généralement peu de temps et d'attention.

Bien que les exportations depuis Diégo et Nosy Be soient limitées à moins de 100 t/an en moyenne sur la période 2012-2016, la région Diana est reconnue à Madagascar pour la qualité de son poivre lourd (>550-620 g/L). Les origines « poivre noir de Nosy Be» et « poivre noir du Sambirano » sont parfois mises en valeur sur les emballages de vente au consommateur final.

En région Diana, les principaux axes d'intervention du PIC2-2 identifiés sur la filière poivre sont les suivants : Appuis à la diversification des productions intégrant le poivre ; Amélioration de la productivité des plantations et de la qualité du poivre lourd ; Appuis à la création de valeur ajoutée par distillation du poivre.

Moringa. Pour le Moringa, il n'existe pas de statistiques internationales consolidées et fiables. D'après des estimations, le marché mondial de Moringa s'élevait à près de 363 millions d'euros en 2016 (l'Inde étant le premier exportateur mondial avec plus de 80% de parts de marché) et pourrait atteindre 626 millions d'euros en 2020. La dynamique de croissance est donc favorable.

Si plusieurs opérateurs se sont récemment positionnés sur cette filière, on sait peu de choses des exportations malgaches de Moringa. La région Diana est propice au développement des plantations de Moringa en milieu paysan. Plusieurs opérateurs ont initié des projets avec des producteurs agricoles pour acheter des productions de feuilles séchées et de graines de Moringa.

Bien qu'aucune donnée fiable sur la production et les exportations régionales ne soit disponible, la filière est pour l'instant de toute évidence de taille très limitée en région Diana. Dans ces conditions, bien qu'on connaisse les problématiques à relever (notamment productivité, qualité, organisation des producteurs, etc.), sur cette filière, les appuis du PIC2-2 devraient dépendre des propositions soumises par le secteur privé aux appels à projets « matching grant ».

➔ Région Atsimo Andrefana- Diagnostic des filières et stratégies d'intervention

Dans le cadre du PIC2-1, les appuis aux filières d'agribusiness se sont concentrés sur les filières coton et aquaculture. Bien que certaines difficultés aient été rencontrées en particulier sur la filière coton, des résultats encourageants ont aussi été obtenus sur ces filières. Dans une logique de diversification des appuis dans le cadre du PIC2-2, l'analyse du contexte agricole régional a notamment permis de mettre en lumière l'importance des filières de grains secs dans la région.

Sur la période 2012-2016, les exportations depuis le port de Tuléar de Pois du Cap, de haricots et d'arachides ont représenté des valeurs FOB moyennes de l'ordre de 17,1 milliards de MGA/an (soit 5,5 M$US/an au taux de change moyen de février 2018) soit 31% de plus que la moyenne des exportations de coton en masse.

L'une des principales problématiques transversales à toutes les filières en région Atsimo Andrefana est liée à la pluviométrie et à l'alimentation en eau des cultures. En effet, la région peut être considérée comme semi-aride, en particulier dans le Sud où la pluviométrie annuelle serait proche des 400 mm/an. De plus, dans un contexte de changements climatiques, il semblerait d'après les opérateurs et producteurs locaux que la pluviométrie soit en baisse et que la saison sèche soit de plus en plus longue. Cette situation impacterait notamment la productivité de certaines cultures et justifierait une intervention du PIC2-2.

Dans le cadre de projets pilotes, le PIC2-1 devrait financer la réalisation de forages en région Atsimo Andrefana. En effet, une étude hydrogéologique a mis en évidence l'existence de ressources en eaux souterraines considérables et durablement exploitables. L'étude a notamment identifié deux types de potentialités pour des forages de part et d'autres de la RN9, à savoir une zone irrigable par pompage de 40 000 ha et une zone « artésienne » irrigable de 63 000 ha.

Le PIC2-1 devrait réaliser en 2018 ou 2019, un ou plusieurs forages qui permettront de développer des activités agricoles innovantes pour la région sur plusieurs dizaines d'hectares. L'initiative devrait notamment inclure un appel à projet au secteur privé pour la valorisation agricole des terres ainsi irrigables.

Une évaluation des projets pilotes d'irrigation devrait permettre de confirmer la pertinence d'une mise à l'échelle de ces approches pour les filières d'agribusiness de la région dans le cadre du PIC2-2

A ce stade, le principal axe stratégique d'intervention du PIC2-2 en région Atsimo Andrefana devrait donc porter sur le développement de l'irrigation par forage de part et d'autres de l'axe RN9. Ce type d'intervention contribuera notamment à soutenir la diversification des cultures en permettant par exemple de cultiver deux à trois spéculations par an sur la même parcelle irriguée.

Filières d'intervention en région Atsimo Andrefana

Pois du Cap. Il n'existe de pas de statistiques internationales consolidées et fiables sur les marchés du Pois du Cap. Le marché européen (en particulier le Royaume-Uni) importait dans les années 1980 jusqu'à 26 000 t/an de Pois du Cap de Madagascar. Malheureusement, du fait d'une baisse de la qualité notamment liée à l'apparition du *menamaso* (point rouge sur le hile de la graine qui noircit à la cuisson), les exportations de Madagascar ont fortement chuté.

Aujourd'hui, les exportations de Pois de Cap de Madagascar seraient de l'ordre de 6 000 t/an réparties de la façon suivante : Maurice (3 500 t/an), la Réunion (2 000 t/an) et dans une moindre mesure l'Europe et les Etats-Unis (500 t/an). Le Koweït et la Turquie seraient également des pays de destination pour de petites quantités de Pois du Cap malgaches.

Le Pois de cap est une culture de rente traditionnelle pour les paysans du Sud-ouest malgache, notamment en région Atsimo Andrefana et Menabe. En région Atsimo Andrefana, on compterait actuellement plus de 6 100 ha cultivés en Pois du cap, le district de Morombe compterait à lui seul plus de 4 800 ha de cultures de Pois du Cap. Cette culture se fait souvent dans des zones de décrues des fleuves et rivières.

D'après les opérateurs, la principale cause expliquant cette chute des exportations serait le *menamaso.* En effet, cette petite tache sur le hile de la graine (qui serait d'origine génétique ou liée à un champignon présent dans la terre) noircit à la cuisson, ce qui ne plait pas aux importateurs européens. Ces derniers exigent donc des cargaisons avec des taux nuls ou infimes de *menamaso,* ce que les opérateurs malgaches sont difficilement capables de garantir malgré des méthodes de tri manuel et mécanique.

Entre 2012 et 2016, les exportations de Pois du Cap depuis Tuléar étaient en moyenne de 2 760 t/an pour des valeurs FOB moyennes de 5,8 milliards FMG (soit 1,8 M$US au taux de change de janvier 2018). Depuis 2015, on note une tendance à la baisse des exportations avec un volume exporté de Tuléar historiquement faible de 1 800 t en 2017.

Sur la filière Pois du Cap, les principaux axes d'intervention du PIC2-2 seront les suivants : Sélection et multiplication de semences de base de qualité ; Organisation et structuration d'une filière Pois du Cap de qualité pour l'export. La filière pourra notamment faire l'objet de projets « matching grant » avec le secteur privé.

Autres grains secs (arachide, niébé, haricots, etc.).

Madagascar serait le premier exportateur mondial de niébé (surtout variété « black eyes ») depuis quelques années. Pour la catégorie « 071335 Doliques à œil noir (pois du Brésil, Niébé) [Vigna unguiculata], secs, écossés, même décortiqués ou cassés », Madagascar exporte des quantités croissantes, de 2 060 t en 2013 à près de 11 900 t en 2016. La valeur des exportations de niébé et black eyes de Madagascar est estimée en 2016 à 5,65 M$US.

Le type cultivé en région Atsimo Andrefana est le niébé, avec une variété dite « niébé rouge » et une autre de « niébé jaune ». Les surfaces concernées par cette culture en 2017 dans la région seraient de l'ordre de 31 000 ha, principalement dans le district d'Ampanihy, dans le Sud de la région.

A Tuléar, quelques opérateurs disposeraient de marchés d'exportation de quelques centaines à quelques milliers de tonnes de niébé rouge et/ou jaune. Certains opérateurs seraient prêts à développer de nouvelles approches avec des producteurs, notamment sous la forme de contrats d'achats pour des produits de qualité supérieure qui soient exportables.

Bien loin des grands pays exportateurs, Madagascar arrive en dixième position des exportateurs d'arachides en graines en termes de volume avec 1,2 % des exportations mondiales en 2016. La tendance est toutefois favorable puisque les volumes d'arachides exportés par Madagascar ont très largement augmentés ces cinq dernières années, passant de 10 286 tonnes en 2012 à 26 841 tonnes en 2016, soit un taux de croissance moyen des exportations de 32 %/an.

La valeur déclarée des exportations d'arachide de Madagascar est également en augmentation mais de manière beaucoup plus mesurée (+15% par an), passant de 5,47 millions $US en 2012 à 9,49

millions de $US en 2016. En 2017, les exportations étaient en croissance en volumes (27 300 t) mais avec des valeurs en baisse à 6,85 M$US (soit -28% par rapport à 2016). Les prix unitaires ont atteint un niveau exceptionnellement bas de 250 $US/t, ce qui mérite d'être analyse plus en détail (sous déclarations des valeurs probables).

Le principal marché d'exportation des arachides de Madagascar est le Vietnam (94% des volumes exportés en 2016). Les exportations d'arachide de Madagascar vers le Vietnam ont commencé en 2011 et n'ont cessé d'augmenter jusqu'à aujourd'hui. En réalité, le destinataire final de ces exportations serait la Chine. L'exportation d'arachide vers l'UE est très limitée du fait notamment des normes de qualité requises. Les importateurs européens exigent en effet des arachides ne présentant pas d'aflatoxines, ce que les exportateurs malgaches ont beaucoup mal à garantir du fait des mauvaises pratiques courantes chez les producteurs.

Les stratégies d'intervention sur les filières arachide et niébé demandent à être précisées suite à des diagnostics plus approfondies. On peut toutefois mentionner l'axe général suivant : Amélioration de la productivité et de la qualité des productions.

Stevia. La stevia est un édulcorant naturel qui peut être extrait des feuilles de la plante *Stevia rebaudiana* et qui sert de substitut au sucre. Le marché du stevia était estimé à 347 M$US en 2014 avec des perspectives de croissance à 565 M$US en 2020 pour des volumes de stevia consommés mondialement de l'ordre de 8 500 t/an en 2020.

La société BIONEXX a acquis une souche de stevia en provenance de Colombie et aurait réalisé des premiers essais concluants. La société souhaiterait ainsi développer un projet pilote d'une vingtaine d'hectares de stevia avant une mise à l'échelle sur 400 ha de plantations intensive de stevia en région Atsimo Andrefana.

En pleine production, ce projet pourrait générer des exportations de l'ordre de 6,4 à 8,6 M$US/an (valeur FOB). De plus, les simulations réalisées évaluent le potentiel de création d'emploi à environ 400 micro-entrepreneurs agricoles et 1 200 travailleurs agricoles pour 400 ha de stevia.

D'après les simulations de BIONEXX, la culture de stevia pourrait être hautement rentable pour les producteurs locaux. Les rendements de stevia peuvent atteindre 15 t/ha/an de matière fraiche moyennant 6 coupes par an. En étant conservatif et en retenant un rendement de 8 t/ha/an, le chiffre d'affaire annuel d'un producteur qui emploierait trois salariés par hectare pourrait dépasser les 10 millions de MGA/ha/an.

Dans le cadre du PIC2-1, il est prévu de réaliser des forages en région Atsimo Andrefana. Pour valoriser les terres irrigables, des appels à projets seront lancés pour le secteur privé de l'agribusiness auxquels BIONEXX répondra très probablement sur la filière stevia.

Les interventions de PIC2-2 sur cette filière dépendront notamment des résultats de l'éventuelle phase pilote et des besoins et problématiques exprimés par l'opérateur BIONEXX et les producteurs associés. En cas de succès et de volonté de BIONEXX de mise à l'échelle sur 400 ha, le PIC2-2 étudiera avec attention les possibilités d'appuis, notamment à travers un projet « matching grant »

Moringa. En région Atsimo Andrefana, la filière Moringa qui est à l'état embryonnaire ne constitue pas une priorité pour le PIC2-2. On ne peut donc pas à ce stade définir une stratégie d'intervention pour le Projet. Les éventuels opérateurs impliqués dans la filière auront toutefois l'opportunité de répondre aux différents appels à projets « matching grant » du PIC2-2.

➔ Région Anosy et corridor RN12a-RN12- Diagnostic des filières et stratégies d'intervention

En région Anosy, le PIC2-1 a appuyé avec succès la filière baie rose, notamment en apportant des assistances techniques aux producteurs et en contribuant à mieux structurer la filière à travers une plateforme multi-acteurs. Le PIC2-1 a concentré ses appuis dans 12 communes rurales de part et d'autres de l'axe RIP 118.

Bien qu'elle soit localement importante pour quelques communes, la filière baie rose est toutefois de taille et d'importance bien limitée par rapport à d'autres filières existantes dans la région Anosy et dans les régions voisines de la côte Sud-Ouest. En effet, bien que les exportations de produits agricoles depuis le port d'Ehoala soient négligeables mis à part pour le sisal et la langouste, des potentialités très importantes existent sur des filières d'agribusiness, en particulier le long de la RN12a et de la RN12.

L'UE et la BM envisagent de réhabiliter les 245 km de la RN12a entre Fort Dauphin et Vaingandrano en région Atsimo Atsinanana. Ceci pourrait considérablement faciliter et réduire le temps et le coût du transport des marchandises vers Fort Dauphin et le port d'Ehoala. De nouvelles perspectives de développement devraient émerger pour plusieurs filières d'agribusiness dans le Sud-Est de Madagascar. Des investisseurs et des opérateurs-exportateurs pourraient s'intéresser à l'immense potentiel agricole de la zone, notamment en café, poivre, miel, litchi, vanille et girofle.

D'un point de vue des stratégies globales d'intervention du PIC2-2 envisagées dans la zone, on peut évoquer les suivantes : Appuis à la diversification des productions et revenus des producteurs ; Amélioration de la productivité et de la qualité des productions ; Organisation et structuration des filières ; Construction ou amélioration des infrastructures clés et équipements pour les filières d'agribusiness.

Filières d'intervention en région Anosy et corridor RN12a-RN12

Girofle. Avec 33% des volumes mondiaux exportés en 2016, Madagascar est le premier exportateur mondial de girofle (essentiellement des clous non broyés). Madagascar est donc très concurrentiel sur le marché international bien que la concurrence avec différents pays existe et soit de plus en plus dure.

Si les volumes de girofle exportés en 2012 étaient de 19 168 tonnes, ces derniers ont fortement baissé en 2013 et 2014 (respectivement 9 950 et 11 750 t) pour ensuite revenir à des niveau supérieurs à 20 000 t en 2015 et 2016. En 2017, Madagascar a réalisé des exportations historiques de 30 650 t, soit une augmentation de près de 50% par rapport à l'année précédente.

En terme de valeurs d'exportation, l'année 2017 constitue aussi record avec des exportations de girofles évaluées à 219 M$US (valeurs FOB), en augmentation de près de 46% par rapport à 2016. Si les valeurs d'exportation de girofles malgache étaient supérieures à 150 M$US en 2011 et 2012, ces dernières avaient toutefois chutées à 87 M$US en 2013. On constate donc une augmentation des valeurs d'exportation de girofles de 60% entre 2012 et 2017 et de 150% entre 2013 et 2017.

L'essence de girofle qui serait la première huile essentielle exportée depuis Madagascar n'est pas comptabilisée dans les statistiques citées ci-dessus. La récente construction d'une usine d'extraction d'essence de girofle et d'un laboratoire par GIVAUDAN à Tamatave (investissement de plus de 10M€) devrait rapidement faire croitre les exportations d'essence de girofle de Madagascar.

La filière girofle est règlementée par l'Arrêté 30423/2014 relatif à l'organisation et la gestion de la filière girofle à Madagascar. La filière présente un Groupement des exportateurs de girofle de Madagascar (GAGM) qui est une association professionnelle regroupant les principaux exportateurs de clous, de griffes et d'huiles essentielles de girofle de Madagascar dont les objectifs sont la structuration et la professionnalisation de la filière ainsi que l'amélioration de la qualité des produits girofliers de Madagascar.

Aucune étude d'envergure n'a été trouvée concernant la filière girofle dans le Sud-Est de Madagascar. On sait néanmoins qu'il y aurait une forte dynamique de nouvelles plantations de girofles, en particulier de part et d'autres de la RN12a et de la RN12. L'essentiel du potentiel de production actuel de girofles du Sud-Est se situe en région Atsimo Atsinanana, notamment districts de Vangaindrano (2 600 t/an) et Farafangana (730 t/an) et en région Vatovavy-Fitovinany, notamment districts de Manakara (2 850 t/an) et de Manajary (850 t/an). C'est également dans ces districts que les dynamiques de plantations seraient les plus fortes.

Les grands axes de stratégies d'interventions du PIC2-2 sur la filière girofle sont les suivants : Appuis à l'amélioration de la productivité (y compris renouvellement et nouvelles plantations) et de la qualité du girofle dans le Sud-Est ; Appuis à la diversification des productions intégrants les plantations de girofle comme des investissements à long terme ; Appuis à la structuration de la filière girofle dans le Sud-Est de Madagascar.

Vanille. A ce stade, nos connaissances sur la filière vanille dans le Sud-Est de Madagascar sont très limitées. La production de vanille du Sud-Est serait estimée à environ 250 t de vanille verte pour les trois régions Anosy, Atsimo Atsinanana et Vatovavy-Fitovinanay. Cependant, aucune exportation n'est relevée en région Anosy. Les stratégies d'intervention sur la filière vanille devraient être précisées ultérieurement par l'étude sur la filière vanille en cours de préparation dans le cadre du PIC2-1.

On peut toutefois ici identifier quelques axes d'intervention possibles : Appuis à la diversification des productions et des revenus intégrant la vanille ; Appuis à l'amélioration de la productivité et de la qualité de la vanille ; Appuis à l'organisation et la structuration de la filière au niveau régional.

Miel. En 1929, la production de miel à Madagascar était estimée à 38 000 tonnes dont 25 000 tonnes auraient été exportées ainsi que 1 000 tonnes de cires d'abeille. Entre 1920 et 1940, les exportations de miel étaient la troisième filière d'exportation malgache en termes de valeurs. Mais la quantité de miel produite à Madagascar a par la suite diminué progressivement du fait d'une baisse de la qualité qui a entrainé une forte chute des exportations. En 1951, l'Europe a notamment interdit l'importation de miel depuis Madagascar en raison de la multiplication des cas de miel de mauvaise qualité et/ou mélangé à d'autres produits (eau, sucre, etc.).

La filière était déjà en crise mais l'apparition en 2010 d'un parasite acarien de l'abeille (la varroase) a profondément et négativement impacté la filière et le cheptel apicole malgache. Le parasite s'est rapidement développé et répandu dans toutes les régions de production de miel de l'île causant des dégâts importants aux ruchers, notamment dans le Sud-Est.

Bien qu'il existe des traitements importés disponibles sur le marché, leurs coûts sont élevés par rapport au chiffre d'affaire moyen des apiculteurs malgaches. De plus, ces traitements ne permettent pas toujours d'éliminer durablement le parasite et doivent être renouvelés y compris en préventif pour éviter tous risques de destruction.

Bien que le contexte semble très défavorable, depuis 2011, les exportations de miel de Madagascar tendent à augmenter tout en restant à des niveaux relativement faibles au regard du potentiel de production et d'export de miel du pays. De 20 t exportées en 2011, Madagascar est passé à 57 t exportées en 2016. Dans le même temps, une diversification des pays d'exportation est observable, ce qui constitue un signe positif. Historiquement orientées vers la France, Maurice et les Comores, les exportations de miel de Madagascar se sont développées en 2016 au Vietnam, en Turquie et à Hong Kong.

Les deux principaux freins aux exportations de miel de Madagascar sont le manque de production et la qualité de la production. Différents opérateurs tentent néanmoins de développer de nouveaux marchés, notamment en Europe. Ces derniers ont notamment réalisé des investissements significatifs dans des mielleries modernes. Il y aurait aujourd'hui cinq mielleries agréées à Madagascar pouvant extraire et préparer du miel de qualité export.

En région Anosy, le nombre d'apiculteurs n'est pas précisément connu. D'après le Schéma régional d'aménagement du territoire (SRAT) de la région Anosy, le district comptait 10 505 ruches en 2004. Entre 2014 et 2015, la GIZ aurait appuyé 1 750 nouveaux apiculteurs en région Anosy et Androy collectant au passage des données sur la filière.

La varroase aurait récemment contaminé un nombre très important de ruches en région Anosy, ce qui a fortement impacté les apiculteurs locaux, notamment ceux qui avaient bénéficié d'un appui important de la GIZ dans le cadre d'un précédent projet. A ce jour, on manque de données sur l'état actuel du rucher en région Anosy et corridor RN12a, un bilan devrait donc être dressé, par exemple en collaboration avec la GIZ.

En région Anosy, deux opérateurs principaux tournés vers l'exportation de miel visent à développer leur approvisionnement : T'Telo et la société Senteurs et Saveurs du Monde (SSM). Dans le cadre du PIC2-1, il est notamment prévu de réaliser un état des lieux de la filière comprenant un recensement des apiculteurs et du matériel disponible. Le PIC2-1 devrait ensuite établir des partenariats sous forme de MoU pour la réalisation de projets pilotes avec des opérateurs et des producteurs de la filière miel.

La stratégie d'intervention du PIC2-2 sur la filière miel dépendra notamment des résultats de cette phase pilote qui devrait avoir lieu en 2018 et 2019. En cas de succès, ces projets pilotes pourront être mis à l'échelle dans le cadre du PIC2-2, à travers des projets de type « matching grant » impliquant des cofinancements PIC2-2 et opérateurs privés.

Litchi. Il n'existe pas de statistiques consolidées concernant le commerce international de litchi. Le premier exportateur mondial de l'hémisphère Nord serait le Vietnam tandis que le premier exportateur de l'hémisphère Sud est Madagascar.

Avec des volumes importés généralement compris entre 20 000 et 25 000 t/an, l'Union Européenne est de loin le premier marché importateur mondial de litchi en provenance de l'hémisphère Sud. La demande est essentiellement saisonnière allant du mois de décembre au mois de janvier avec un pic pour les fêtes de fin d'année. Une demande plus limitée mais en croissance existe aussi aux Emirats

Arabes Unis, en Russie (plusieurs centaines de tonnes) et au Canada. Le marché des Etats Unis est difficilement accessible en raison des barrières sanitaires existantes et qui ne permettent pas l'usage du souffre pour la conservation des fruits frais tels que le litchi.

Madagascar dispose d'un potentiel de production d'environ 100 000 t de litchi frais par an. Cette production se fait essentiellement dans le Nord-Est de l'île, notamment en région Analanjirofo et Atsinanana mais également dans le Sud-Est, en particulier en région Vatovavy-Fitovinany (district de Manakara).

Ces quinze dernières années, Madagascar exporte annuellement entre 14 000 et 24 000 t de litchis frais, essentiellement vers l'UE. D'après les données des douanes du port de Tamatave d'où partent l'essentiel des exportations par bateau, les volumes de litchi exportés annuellement entre 2012 et 2016 varient entre 13 000 et 19 000 t. En 2016, selon les statistiques des douanes, les exportations d'environ 18 900 t de litchi étaient estimés à une valeur FOB de 36,64 milliards de FMG (soit 11,3 M$US au taux de change moyen de janvier 2018).

D'après une étude du CNUCED (2017), l'Avantage comparatif révélé de Madagascar pour l'export de « fruits conservés provisoirement » est très favorable avec une note élevée de 336. Cette note favorable est notamment liée à la compétitivité du litchi frais malgache traité à l'anhydride sulfureux.

Madagascar exporte également du litchi transformé, entiers en conserves, en pulpes ainsi qu'en jus. Ces marchés, principalement situés en Europe, permettent de valoriser le produit et de créer de la valeur ajoutée.

Depuis 2012, les exportations de litchi frais de Madagascar vers l'UE se font uniquement à destination de deux grands importateurs du marché de Rungis qui ont passé un contrat d'exclusivité avec le Groupement des exportateurs de litchi de Madagascar (GEL). Ces derniers affrètent chaque années deux bateaux qui sont chargés à la fin du mois de novembre et au début du mois de décembre au niveau du port de Tamatave. L'accord entre les importateurs français et le GEL prévoit également un préfinancement de la campagne litchi à hauteur de 50% des valeurs d'exportation FOB. Ce mode de fonctionnement est très avantageux pour les principaux acteurs du GEL.

A Madagascar, la filière litchi est règlementée par l'Arrêté interministériel n°19737/2006 portant organisation de la filière litchi. Pour la campagne 2012-2013, ce dernier a été complété par l'Arrêté interministériel n°29500/2012 qui précise notamment les conditions d'exportation, le rôle du GEL et les volumes maximum d'exportation. Enfin, l'Arrêté interministériel 34287/2013 vient modifier et compléter les dispositions de l'arrêté de 2012 pour la campagne litchi 2013-2014. Cet arrêté précise notamment que les exportations vers les marchés non-européens sont libres mais doivent respecter trois règles : i) existence d'un contrat avec prix déterminés et rapatriement des devises, ii) prix de référence déterminé par le GEL, iii) exigence d'un engagement écrit des importateurs non-européens à ne pas réexpédier les litchis vers l'UE. Depuis 2013, aucun nouveau texte règlementaire n'a donc été établi sur la filière litchi.

Le rôle central et le fonctionnement parfois jugé opaque du GEL devraient notamment faire l'objet d'une analyse approfondie. En effet, les exportations de litchi depuis Madagascar sont régulées par un système d'agrément d'exportation délivré annuellement aux opérateurs par le GEL. Ainsi, un nombre limité d'exportateurs dispose de l'essentiel des quotas d'exportations vers l'UE. D'autres opérateurs ayant ouverts des marchés vers la Russie auraient connu certaines difficultés à exporter.

En région Anosy et le long de la RN12a et RN12, on recense un nombre important de producteurs de litchi (plusieurs milliers) puisque le Sud-Est représenterait plus de la moitié de la production nationale, soit environ 60 000 t/an. On estime le potentiel de production du seul district de Toalagnaro à près de 3 800 t/an. La région Atsimo Atsinana disposerait d'un potentiel de 1 600 t tandis que le seul district de Manakara en région Vatovavy-Fitovinany produirait annuellement plus de 50 000 t de litchi.

Actuellement, les revenus tirés de la vente de litchi sur le marché local et régional en région Sud-Est restent bien en dessous des potentialités. Cependant, au regard de la production totale, le litchi pourrait devenir une source de revenus significative pour les populations rurales du Sud-Est si d'avantage d'opérateurs s'intéressaient à la zone.

En 2017, ce fut partiellement le cas puisqu'une pénurie de fruits au Nord-Est a poussé les collecteurs à descendre jusqu'à Manakara pour s'approvisionner en litchi pour l'export. On sait que plusieurs opérateurs-exportateurs ont envoyé des collecteurs jusqu'à Manakara.

Les opérateurs du GEL reconnaissent le potentiel important de production de litchi des régions Sud-Est, évalué à environ 60 000 t/an. Lors d'un atelier national qui s'est tenu en 2016[2], le GEL a confirmé ses engagements à développer et diversifier ses approvisionnements et à mettre en place une unité de transformation en priorisant les régions sud et Sud Est. Une tentative d'installation d'une unité de transformation à Manakara a finalement été abandonnée en raison du manque d'énergie disponible dans cette ville.

La réhabilitation de la RN12a et de la RN12 va modifier la situation d'enclavement du Sud-Est et ouvrir de nouvelles perspectives pour le transport au niveau national et l'export des ressources en litchi des régions du Sud-Est. Le développement de la filière dans cette zone dépendra toutefois de l'ouverture éventuelle de nouveaux marchés et du développement des marchés existants, aussi bien pour le litchi frais que le litchi transformé.

Sur la filière litchi, le PIC2-2 devra coordonner ses interventions avec le Ministère du commerce et de la consommation (MCC) et le GEL. La filière est en effet règlementée par un arrêté qui devrait notamment faire l'objet d'une révision et d'une mise à jour.

A l'horizon 2019-2010, le PIC2-2 devrait intensifier ses échanges avec le GEL et certains opérateurs de la filière, pour notamment évaluer les perspectives de mobilisation des ressources en litchi du Sud-Est de Madagascar. Si des opérateurs venaient à manifester un intérêt pour développer l'export et/ou la transformation de litchi dans le Sud-Est, le PIC2-2 pourrait appuyer ce type d'initiatives à différents niveaux, notamment via l'organisation et l'encadrement des producteurs, des co-financements d'infrastructures et de matériel, etc. Le mode d'intervention préférentiel sur cette filière devrait être l'appel à projet pour mettre en place un ou plusieurs « matching grant » avec des opérateurs désirant investir sur cette filière dans le Sud-Est.

Poivre. Aucune étude ambitieuse n'a été recensée sur la filière poivre dans le Sud-Est, on sait donc peu de choses à ce stade. En région Anosy, le nombre de producteurs de poivre serait assez limité. Pour Agrisud international qui a conduit une étude pilote, ce serait une filière mineure avec une production de l'ordre de 50 t/an pour la région. La production en région Anosy serait localisée le long de la RN14 à Manambaro, autour de la RN12a entre Ampasy et Mahatalaky et sur la RIP11 entre Soanierana et Ranomafana.

En considérant le corridor RN12a et RN12, le nombre de producteurs et les volumes sont toutefois nettement plus importants. La région Atsimo Atsinanana aurait un potentiel de production de 940 t/an et la région Vatovavy-Fitovinany un potentiel de 1 100 t de poivre/an, soit un volume comparable aux exportations annuelles de poivre de Madagascar.

Le poivre est une filière secondaire dans la région mais il peut jouer un rôle intéressant dans la diversification des revenus des producteurs. De plus, au même titre que la baie rose, le girofle ou la vanille, le poivre est une épice qui implique le plus souvent les mêmes opérateurs, les mêmes collecteurs et parfois les mêmes producteurs.

Les interventions possibles pour le PIC2-2 sur la filière dépendront notamment de l'engagement d'opérateurs privés pour développer et/ou accompagner la production régionale de poivre pour l'exportation. Les axes d'intervention du PIC2-2 sur la filière poivre en région Anosy et dans le Sud-Est de Madagascar sont les suivants : Diversification des cultures et des revenus des producteurs ; Amélioration de la productivité et de la qualité du poivre.

Café. Aucune étude ambitieuse n'a été recensée sur la filière café dans le Sud-Est de Madagascar. On sait toutefois que le Sud-Est est historiquement l'une des grandes régions de culture du café robusta à Madagascar. D'après le Directeur régional de l'Agriculture de Vatovavy-Fitovinany, il y aurait près de 56 000 ha de zone de caféiculture dans le Sud-Est de Madagascar. D'autres sources estiment les productions potentielles de café dans le Sud Est à environ 7 000 t/an pour la région Vatovavy-Fitovinany et 6 300 t/an pour la région Atsimo Atsinanana. En région Anosy, le district de Tolagnaro présenterait un potentiel de production de 3 000 t/an.

Les prix du café en région Anosy ont été relativement favorables en 2016 et surtout 2017 permettant ainsi aux producteurs de dégager des revenus supplémentaires par rapport aux années précédentes. Dans la zone de Ranomafana par exemple, les prix du café vert bord champ ont oscillés entre 2 000 et 4 000 MGA/kg en 2016. En 2017, ces derniers ont été nettement plus élevés et ont même atteint des

[2] GEL. 2016. Résolutions de l'atelier national sur la filière litchi. Madagascar, Manakara, 4p.

prix exceptionnels de l'ordre de 8 000 à 10 000 MGA/kg de café vert. A de tels niveaux de prix, les perspectives d'exportation de café sont mauvaises en raison de la concurrence féroce au niveau international.

La filière café a été priorisée par le projet de promotion des filières végétales de rente et vivrières 2018 – 2020 du MPAE pour les régions suivantes : Atsimo Atsinanana, Vatovavy Fitovinany, SOFIA. Dans le cadre de l'Examen national de l'export vert (ENEV) de Madagascar initié en 2016 par le Ministère du Commerce et de la Consommation (MCC) avec le soutien de la CNUCED, la filière café a été étudiée et sélectionnée comme filière cible. Le projet vise notamment à soutenir le développement de la filière café. Un plan d'action ambitieux a été élaboré.

Les interventions du PIC2-2 devront logiquement s'inscrire en cohérence et en complémentarité avec ce plan. Des échanges approfondis avec le MPAE et le MCC devront ainsi permettre d'identifier les axes stratégiques sur lesquels le PIC2-2 pourrait intervenir plus particulièrement.

Les axes stratégiques d'intervention suivants sont envisageables : •Appuis à la diversification des productions dans le Sud-Est intégrant le café ; Amélioration de la productivité des plantations et de la qualité du café du Sud-Est pour l'export.

1. Introduction

➔ **PIC2 et agribusiness 2015-2017**

Le Projet Pôles Intégrés de croissance et corridors (PIC2) a été lancé en mars 2015 pour une durée initialement prévue de quatre ans. Le Projet PIC2 a pour objectif général de contribuer à la relance et à la croissance économique basée sur le développement du secteur privé dans trois régions cibles : DIANA au Nord, Atsimo Andrefana au Sud-Ouest et Anosy au Sud de Madagascar.

La sous-composante 2.4 du Projet PIC2 « Promouvoir le développement durable de l'agribusiness » (6,5 M$) vise à appuyer le développement et la compétitivité de filières d'agribusiness disposant d'avantages comparatifs, de forts potentiels de marchés à l'exportation, de potentialités intéressantes pour les investissements privés ainsi que d'impacts significatifs sur la réduction de la pauvreté. Ainsi, les principaux indicateurs de résultat du projet pour cette composante sont l'augmentation des valeurs d'exportation, l'augmentation des revenus des producteurs et la création d'emplois.

Depuis 2015, les activités mises en œuvre par le PIC2 dans le domaine de l'agribusiness ont notamment porté sur : (i) la mise à jour des réglementations et normes, (ii) le renforcement de l'information et de la coordination dans les chaînes de valeurs ciblées, et (iii) des appuis aux producteurs, à travers l'encadrement technique et socio-organisationnel ou encore des dotations en intrants et équipements, en partenariat avec le secteur privé. Depuis 2015, le Projet PIC2 appuie notamment les filières suivantes :

- **Cacao en région DIANA**. Dans ce cadre, une étude complète de la filière a été réalisée en 2016 et un plan d'action élaboré (DUGAUGUEZ, 2016[3]). Une pépinière moderne de 4 000 m² a été mise en place à Ambanja en collaboration avec le FOFIFA et le CIRAD. Le Groupement des acteurs du cacao de Madagascar (GACM) et le Conseil national cacao (CNC) ont été mis en place et appuyés. D'autres intervention ont été conduites par le projet et se poursuivront en 2018.
- **Coton en région Atsimo Andrefana**. Dans ce cadre, une étude de la filière et un plan d'action ont été élaborés (DIOMANDE, 2016[4]). Une Conseil interprofessionnel du coton et un Comité interministériel du coton ont été mis en place et appuyés. Un réseau de 340 paysans leaders et de 3 400 paysans relais a été structuré et a bénéficié de formations techniques. D'autres intervention ont été conduites et se poursuivront en 2018.
- **Baie rose en région Anosy**. Dans ce cadre, le PIC2 a appuyé la structuration des producteurs, mis en place des formations techniques et contribué de manière significative au développement de la filière. Une plateforme de concertation et d'échange entre les acteurs de la filière a été mise en place. Plus de 1 080 producteurs approvisionnant 5 principaux opérateurs privés ont été appuyés. Les interventions sur a filière se poursuivront en 2018.
- **Aquaculture en région Atsimo Andrefana**. Dans ce cadre, une approche innovante basée sur un partenariat quadripartite a été mise en place avec des opérateurs privés, des ONG et des producteurs locaux. Le PIC2 a ainsi signé des conventions de collaboration avec les sociétés Indian Ocean Trader (IOT) et Ocean Famer pour la mise en place et le cofinancement de projets d'holothuriculture (élevage de concombre de mer) et d'algoculture dans plusieurs villages situés sur la côte au Nord de Tuléar. Le principe général consiste en un appui financier du PIC2 à l'opérateur privé pour l'acquisition de matériel de production d'algues et de concombres de mer destiné directement aux villageois volontaires et disposés à vendre leur production à l'opérateur dans le cadre d'une relation commerciale durable. Le PIC2 finance en parallèle une assistance socio-organisationnelle aux producteurs via une convention de partenariat avec plusieurs ONG qui recrutent des techniciens pour l'accompagnement et le suivi des producteurs. D'autres intervention ont été conduites et se poursuivront en 2018.

[3] DUGAUGUEZ M. 2016. Etude de la chaîne de valeurs de la filière cacao. Projet Pôles Intégrés de Croissance et Corridors. Madagascar, Antananarivo, 159 p.

[4] DIOMANDE S. 2016. Appui au développement de la filière coton dans la région Atsimo Andrefana. Rapport final. Projet Pôles Intégrés de Croissance et Corridors. Madagascar, Antananarivo, 166 p.

De manière générale, les actions du PIC2 sur ces filières impliquent toujours la participation d'opérateurs économiques moteurs et volontaires. Les appuis du PIC2 visent à apporter des solutions innovantes et durables à un certain nombre de problématiques rencontrées sur ces filières d'agribusiness en développant notamment la structuration des filières à travers le renforcement de capacités socio-organisationnelles et techniques des producteurs et le dialogue inter-acteurs.

Le PIC2 a développé une approche particulière adaptée au contexte des filières agricoles d'intervention à Madagascar. Elle a été rapprochée dans un premier temps du concept d'Alliance productive de la Banque mondiale puis associé au mécanisme de « matching grant ». L'enjeu pour le PIC2-2 consistera justement à systématiser ce modèle d'approche. Cette approche repose d'abord sur un partenariat entre le PIC2 (co-financeur), des opérateurs privés tournés vers l'exportation (co-financeur et acheteurs des productions locales), des producteurs locaux plus ou moins organisés et des organismes d'assistance technique tels que des ONG.

Face aux réalités de terrain et au manque de capacités et d'organisation des producteurs, un choix pragmatique a été fait de faire transiter les financements du PIC2 par l'opérateur privé qui est en charge de l'achat de matériel notamment et de la mise à disposition des producteurs. L'objectif du PIC2 est d'appuyer les producteurs et les opérateurs pour contribuer à mieux structurer les filières, à renforcer la confiance et la relation commerciale entre producteurs et opérateurs et donc in fine à développer les exportations et augmenter les revenus des producteurs.

➔ Projets pilotes et sélection de nouvelles filières à appuyer

En 2018, le PIC2 envisage de développer divers projets pilotes sur de nouvelles filières d'agribusiness. Il s'agit notamment de tester la pertinence et l'efficacité d'appuis ciblés et ponctuels pour envisager par la suite des mises à l'échelle pour les filières les plus prometteuses. Il est actuellement envisagé de conduire des projets pilotes sur des filières telles que le Moringa, le Pois du Cap, le miel ou encore stevia.

A partir de 2019, le Projet PIC2 doit entrer dans une deuxième phase (appelée PIC2-2) qui permettra de consolider les résultats de la phase précédente, de continuer à développer certaines filières clés et d'étendre les interventions à de nouvelles filières porteuses. L'élaboration de cette nouvelle phase dite PIC2-2 nécessite la réalisation préalable d'études et d'analyses permettant à la Banque mondiale (BM) d'élaborer un nouveau *Project Appraisal Document* (PAD).

Sur la composante agribusiness, le Projet doit en particulier identifier de nouvelles filières agricoles porteuses à appuyer dans les trois régions d'intervention du PIC2 : Diana, Atsimo Andrefana et Anosy et corridor RN12a-RN12. Pour chaque filière sélectionnée, une stratégie de développement et un plan d'action devront être élaborés pour structurer, prioriser et guider les interventions du Projet PIC2-2.

Ainsi, en décembre 2017, un Consultant individuel de niveau international a été recruté par le PIC2 pour apporter un appui à l'identification et à la sélection des nouvelles filières d'agribusiness porteuses à appuyer dans le cadre du PIC2-2. Les principaux objectifs de la mission du consultant sont les suivants:

- Identifier et recommander les filières appropriées à appuyer par le Projet dans les trois régions cibles dans sa phase ultérieure (PIC2-2) et ;
- Elaborer/proposer une stratégie globale et des plans d'actions pour le développement de chacune de ces filières et pour les interventions futures dans le cadre du PIC2-2.

Le consultant travaille notamment en étroite collaboration avec les équipes du PIC2 à Antananarivo et dans les régions ainsi qu'avec le Comité national de pilotage du Projet, en particulier avec le Ministère en charge de l'Agriculture et le Ministère en charge du commerce et de l'industrie. La mission est également conduite en coordination avec les équipes de la Banque mondiale, principal bailleur de fonds du Projet PIC2.

Ainsi, le présent document a été élaboré sur la base des données et informations collectées durant deux missions à Madagascar, l'une de deux semaines à Antananarivo en décembre 2017 et l'autre de trois semaines dont quatre jours en région Diana et quatre jours en région Atsimo Andrafana. Au cours de cette mission, le consultant a pu échanger avec les équipes du PIC2 et de la BM à la capitale, rencontrer des représentants du Ministère auprès de la Présidence chargé de l'agriculture et de l'élevage (MPAE), des représentants de projets de développement dans le secteur agricoles, divers opérateurs économiques impliqués dans des filières d'agribusiness et quelques producteurs locaux. Divers documents relatifs aux filières agricoles malgaches, aux opérateurs privés impliqués et aux divers projets passés et actuels ont été collectés et analysés pour élaborer le présent rapport.

En raison du nombre important de filière pré-identifiéconsidéré et du temps limité, le consultant n'a toutefois pas eu la possibilité de collecter toutes les informations nécessaires à des analyses robustes et exhaustives des filières. Le temps trop court consacré aux déplacements sur le terrain pendant les missions a de plus limité la profondeur des diagnostics de filières.

➔ **Diagnostic des filières sélectionnées et stratégies de développement**

Le présent rapport apporte un éclairage essentiel sur les filières agricoles sélectionnées pouvant être appuyés dans le cadre du PIC2-2. Le rapport présente dans un premier temps le contexte global du projet et les axes principaux d'intervention. Dans un second temps, chaque région cible fait l'objet d'un diagnostic succinct des problématiques existantes accompagné d'une présentation des principales filières sélectionnés et de propositions d'axes stratégiques d'intervention du PIC2-2 pour chacune d'elle.

Les analyses proposées restent cependant incomplètes et ne permettent pas d'être très précis en ce qui concerne les stratégies d'intervention envisageables sur chaque filière priorisée. Ce travail fera donc l'objet de compléments et de réflexions permettant de consolider les stratégies de développement des filières et d'élaborer des plans d'actions pour le PIC2-2.

2. Contexte et cadre d'intervention du volet agribusiness du PIC2-2

2.1. Contexte, objectifs et indicateurs du Projet

➔ **Contexte d'intervention**

Le Projet PIC2-1 a démarré en mars 2015 et prendra fin en septembre 2019. Sous sa composante agribusiness, le PIC2-1 intervient sur les filières cacao en région Diana, coton et aquaculture en région Atsimo Andrefana et baie rose en région Anosy.

Les appuis du PIC2-1 à ces filières ont pris des formes variées, d'approches « classiques » de structuration et d'organisation des acteurs des filières et de renforcement de capacités des producteurs à des modèles d'interventions plus innovants partiellement inspirés des concepts d'« Alliances productives » ou encore de « matching grant » développés par la Banque mondiale (BM).

La structuration et l'organisation des filières se fait notamment à travers des appuis à la création ou au renforcement de structures multi-acteurs telles que des plateformes, des groupements et des comités. Cette approche a notamment été mise en œuvre avec succès sur la filière cacao avec la création du Groupement des acteurs du cacao de Madagascar (GACM) et du Conseil national cacao (CNC) ainsi que sur la filière coton avec la création d'un Comité interministériel coton (CIC) et d'un Conseil interprofessionnel coton (CIC). On peut également citer la mise en place d'une plateforme baie rose en région Anosy qui a permis de structurer une filière en plein développement.

Dans le cadre du PIC2-2, ce type d'appui pourrait être étendu à d'autres filières dont certaines ne sont pas du tout structurés et d'autres qui disposent déjà d'organisations multi-acteurs se voulant représentatives. On peut notamment citer les filières girofle, vanille ou litchi.

Des appuis techniques et socio-organisationnels impliquant des renforcements de capacités des producteurs ont été mis en place dans le cadre du PIC2-1 sur les filières cacao, coton et baie rose. Des prestataires de services tels que les ONG HELVETAS ou OSDRM ont été contractualisés pour apporter des appuis ciblés et transversaux aux producteurs dans le but de développer et d'améliorer leur production pour une augmentation de leurs revenus.

Dans le cadre du PIC2-2, ce type d'appui sera également maintenu tout en s'ouvrant à d'autres filières, notamment dans une logique de diversification des revenus des producteurs.

Concernant la filière aquaculture en région Atsimo Andrefana, elle fait l'objet d'une intervention innovante basée sur des partenariats quadripartites impliquant le PIC2-1, des opérateurs privés, des ONG prestataires de services et des producteurs plus ou moins organisés. L'approche se matérialise par des conventions de partenariats signées entre le PIC2-1 et des opérateurs privés impliqués dans la production et l'export d'algues et de concombres de mer. Ces derniers sollicitent un appui du PIC2-1 pour développer de nouvelles activités de production en collaboration avec des communautés locales.

Le PIC2-1 a également établi des conventions de partenariat avec quatre ONG chargées de l'appui socio-organisationnel des producteurs. L'implication financière du PIC2-1 dans un tel schéma de partenariat avec le secteur privé, des prestataires de services et des producteurs doit permettre une

augmentation de la production et des exportations, la création d'emplois et l'augmentation des revenus des producteurs appuyés.

L'enjeu dans le cadre du PIC2-2 consistera à systématiser ce type d'approche en précisant notamment les procédures d'appels à projet, les modalités de sélection des projets, les modalités de co-financement en fonction des types de dépenses, les modèles de convention de partenariat, etc.

En 2018 et 2019, il est prévu dans le cadre du PIC2-1 que soient mis en place des projets pilotes sur de nouvelles filières d'agribusiness telles que le Pois du Cap, le miel, le moringa, les plantes à parfum pour la fabrication d'huiles essentielles, stevia, artemisia, etc. Ces projets pilotes consisteront notamment pour le PIC2-1 à fournir des appuis financiers et techniques permettant de consolider et de développer des partenariats entre opérateurs privés bénéficiant de marchés et producteurs locaux plus ou moins organisés. Les interventions du PIC2-1 consisteront notamment à financer ou co-financer des infrastructures publiques ou collectives (forages), des matériels et équipements, des formations et des accompagnements des producteurs.

Ces expériences, si elles sont concluantes, devraient donner lieu à des interventions plus ambitieuses dans une logique de capitalisation et de mise à l'échelle des succès du PIC2-1 au cours du PIC2-2.

➔ Préparation du Projet PIC2-2

Le gouvernement malgache souhaite poursuivre ses appuis au développement de l'agribusiness dans les trois pôles et corridors déjà ciblés. Il s'agit notamment de capitaliser sur les résultats obtenus par le PIC2-1 tout en diversifiant les approches et les filières d'intervention.

Ainsi, à partir de 2019, le Projet PIC2 devrait entrer dans une deuxième phase (appelée PIC2-2) qui permettra de consolider les résultats de la phase précédente, de continuer à développer certaines filières déjà ciblées et d'étendre les interventions à de nouvelles filières porteuses.

Le Projet PIC2-2 du gouvernement malgache sera financé par un prêt de la Banque mondiale d'un montant estimé à 65 M$US. Le projet a pour l'instant fait l'objet d'une « Note de concept » (*concept note*) présentant le contexte et les grandes lignes du Projet PIC2-2. Dans cette note, la sous-composante 2.2 du projet vise à appuyer les chaines de valeurs d'agribusiness dans les trois pôles et corridors d'intervention déjà ciblés par le PIC2-1.

Un *Project Appraisal Document* (PAD) est en cours de rédaction, il fera l'objet de discussions approfondies entre le gouvernement malgache et la BM avant d'être officiellement soumis pour approbation et financement au niveau de la BM.

La préparation du Projet PIC2-2 suppose notamment d'identifier les futures filières d'intervention dans les régions cibles ainsi que d'élaborer des stratégies et préciser des modalités d'intervention pour le Projet. C'est notamment l'objectif de la mission de consultant en cours, dans le cadre de laquelle le présent rapport a été élaboré.

➔ Objectifs du PIC2-2 sur le volet agribusiness

Sur le volet agribusiness, l'objectif général du PIC2-2 sera le suivant :

Objectif général : **Booster l'investissement privé, le commerce et les retombées socio-économiques des chaînes de valeur d'agribusiness.**

Plus spécifiquement, le Projet contribuera à :

i) améliorer l'organisation et accroitre la compétitivité des filières et clusters de filières d'agribusiness appuyées,

ii) développer la diversité, la qualité et la quantité de l'offre des produits agricoles malgaches exportables tout en assurant une meilleur connexion avec les marchés,

iii) à soutenir la diversification et le développement des marchés d'exportation.

Ainsi, l'atteinte de ces objectifs par le PIC2-2 devra impliquer le gouvernement, les autorités et collectivités locales, le secteur privé et en particulier les opérateurs exportateurs et les producteurs locaux organisés et/ou indépendants.

➔ Indicateurs du PIC2-2 sur le volet agribusiness

Les principaux indicateurs de résultats du PIC2-2 pour le volet agribusiness sont les suivants :

- Augmentation de l'investissement privé sur les filières ;
- Augmentation des valeurs d'exportation ;
- Création d'emplois ;
- Augmentation des revenus des producteurs.

Concernant l'investissement privé sur les filières, le PIC2-2 devrait dans l'idéal comptabiliser les principaux investissements privés réalisés ces cinq ou dix dernières années dans les régions cibles en liens avec les filières sélectionnées. Il peut notamment s'agir de construction d'infrastructures (bâtiments, usines, etc.), d'achat de matériel et d'équipement (machines, véhicules, etc.). Cette ligne de base permettrait ainsi de mesurer l'augmentation des investissements privés sur les filières au cours du PIC2-2.

Les valeurs d'exportation des principales filières sélectionnées sont disponibles au niveau des bureaux régionaux des douanes, de l'INSTAT et sur des sites internationaux tels que ITC Trademap[5] ou UN COMTRADE[6]. Il convient toutefois de signaler que la sous-déclaration des valeurs d'exportations serait une pratique répandue à Madagascar qui permettrait notamment aux exportateurs de réduire les montants à payer au titre de la taxe d'exportation. Le volet gouvernance du PIC2-2 pourrait notamment chercher des solutions à ce problème qui engendre des manques à gagner très importants pour l'Etat malgache.

Les créations d'emploi au sein des filières d'agribusiness pourront être mesurées à travers l'analyse des données régionales publiées annuellement par la Caisse nationale de prévoyance sociale pour le secteur privé (CNAPS)[7].

Enfin, dans l'idéal, une étude socio-économique devrait être réalisée au niveau des producteurs qui seront appuyés dans le cadre du PIC2-2. Une ligne de base impliquant un échantillon de producteur aussi représentatif que possible devrait donc être élaborée. L'analyse des revenus agricoles de ces derniers avant et après l'intervention du PIC2-2 permettrait de mettre en lumière les résultats du projet en termes d'augmentation des revenus des producteurs. En pratique, ce type d'étude est difficilement réalisable à l'échelle d'une région et pour plusieurs filières qui impliquent des milliers ou des dizaines de milliers de producteurs.

Il est plutôt suggéré de réaliser une enquête socio-économique initiale auprès des producteurs participant à des projets de type « matching grant » avec un opérateur privé et bénéficiant d'un appui du PIC2-2. Ce type d'étude, simple, devrait permettre de décrire et quantifier les changements dans la structure et le volume des revenus des producteurs.

2.2. Pôles et corridors d'interventions

Dans le cadre du PIC2-2, il est envisagé d'intervenir sur trois « pôles et corridors » de croissance correspondant aux régions et zones suivantes :

- Région Diana au Nord ;
- Région Atsimo Andrefana au Sud-Ouest ;
- Région Anosy et corridor RN12a-RN12 au Sud-Est (régions Atsimo Atsinanana et Vatovavy-Fitovinany).

[5] Cf. https://www.trademap.org

[6] *Cf.* https://comtrade.un.org

[7] *Cf.* www.cnaps.mg/

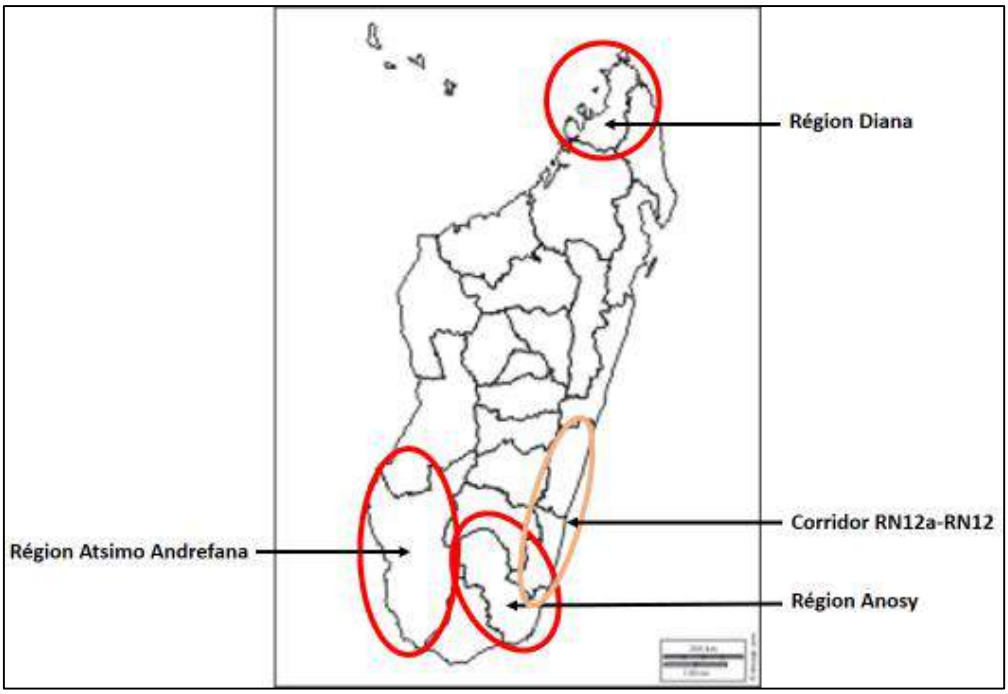


Figure 1. Carte des "pôles et corridors" d'intervention du PIC2-2 (Source : AUTEUR, 2018)

Des éléments succincts concernant le contexte général de chacune des régions d'intervention sont présentés ci-après.

➔ DIANA

La région Diana à l'extrême Nord de Madagascar. Elle est divisée en cinq districts : Antsirananana I et II, Ambilobe, Ambanja et Nosy Be. La région occupe 19 266 km² et présentait une population estimée à 680 000 habitants en 2010[8].

[8] Cf. https://fr.wikipedia.org/wiki/R%C3%A9gion_Diana

Figure 2. Carte générale de la région Diana (Source : Google map, 2018)

Le climat du district d'Ambanja est tropical, chaud et humide. Avec six mois assez pluvieux, des précipitations moyennes supérieures à 2 000 mm/an et des températures moyennes comprises toute l'année entre 23°C et 27,5 °C, le climat de la zone d'Ambanja[9] est favorable aux cultures de rente telles que le cacao, le café, la vanille, le poivre mais aussi l'ylang ylang, le patchouli et d'autres plantes à parfum.

Plus au Nord en direction d'Ambilobe, le climat devient moins humide (précipitations moyennes de 1280 mm/an) et la saison sèche plus longue. La zone est donc moins favorable aux cultures telles que le cacao, le café ou la vanille. A l'inverse, l'anacarde et le moringa s'adaptent parfaitement à ces conditions climatiques plus sèches.

[9] Cf. https://fr.climate-data.org/location/50522/

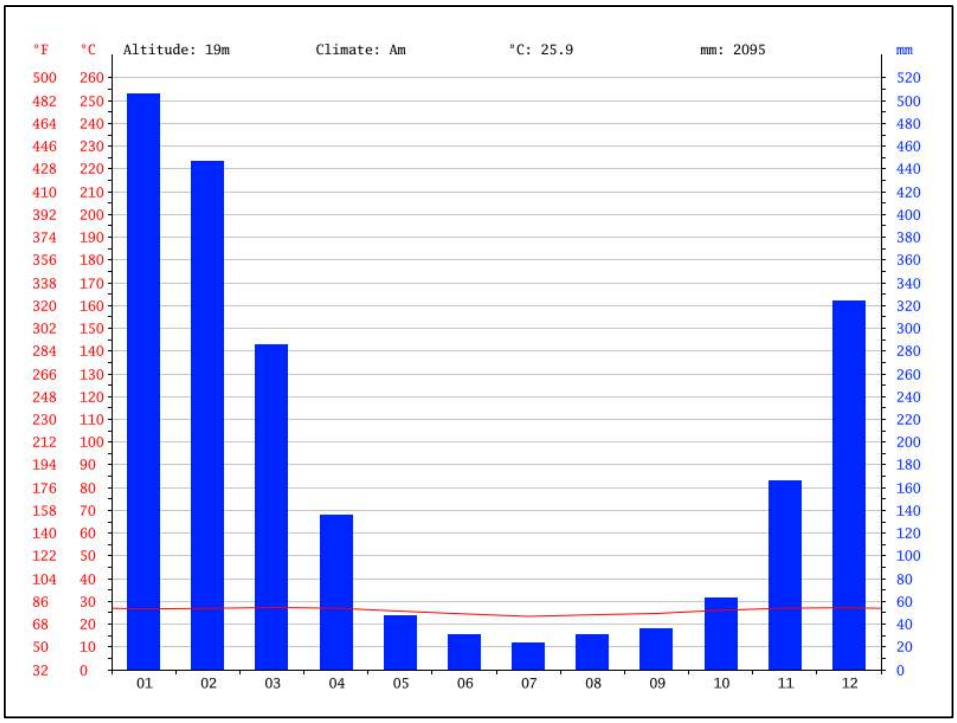


Figure 3. Diagramme climatique d'Ambanja en région Diana (Source : https://fr.climate-data.org)

Le PIC2-1 focalisait ses appuis agribusiness sur le district d'Ambanja où se situe la zone cacaoyère. Dans le cadre du PIC2-2, il est envisagé de maintenir et de diversifier les appuis dans le district d'Ambanja mais également d'étendre la zone d'intervention aux districts d'Ambilobe (anacarde et Moringa) et de Nosy Be (huiles essentielles).

La RN6 est le principal axe routier de la région Diana. Elle relie notamment Diégo (*Antsiranana*), capitale et ville la plus peuplée de la région à Ambanja, Chef-lieu de district situé au cœur de la zone cacaoyère. De manière générale, entre Diégo et Ambanja (237 km), la RN6 est en mauvais état avec des conditions de circulation qui se dégradent en saison des pluies, rendant le transport de marchandises et de personnes plus long, plus incertain et plus couteux.

Cet axe routier aurait été identifié comme une priorité du gouvernement dans la perspective d'une réhabilitation financé par l'UE. Il est indéniable que des quantités importantes de produits agricoles transitent par la RN6 vers le port de Diégo pour être exportées. A minima, on sait que 7 000 à 10 000 tonnes de fèves de cacao, plus de 7 000 tonnes de sucre, plus ou moins 2 000 tonnes de noix de cajou, plusieurs centaines de tonnes de café, et des centaines de tonnes d'autres produits agricoles circulent entre Ambanja, Ambilobe et Diégo.

La réhabilitation de cet axe sur financement de l'UE[10] devrait à terme contribuer à dynamiser les filières d'agribusiness en réduisant les temps et les coûts de transport. Cela contribue à renforcer la justification d'une intervention du PIC2-2 sur les filières d'agribusiness de la région.

La piste du Sambirano, longue d'environ 50 km, présente un caractère stratégique en particulier pour les principales filières d'agribusiness de la région. En effet, cette piste rurale qui relie la ville d'Ambanja à la partie haute du Sambirano, est un axe important pour le transport de produits agricoles, notamment du cacao dont deux tiers de la production proviendrait du Haut Sambirano (DUGAUGUEZ, 2016). Les ressources en café, poivre et vanille dont la commercialisation dépend de la piste du Sambirano seraient également très importantes.

Bien qu'elle soit en mauvais état toute l'année, la piste du Sambirano reste toujours praticable en saison sèche. Mais en saison des pluies, la piste subit généralement des dégâts importants liés aux fortes pluies et aux véhicules chargés qui l'empruntent. Cette dernière se trouve ainsi souvent coupée partiellement ou totalement pendant la saison des pluies, ce qui rend difficile voire impossible la sortie

[10] Cf. http://latribune.cyber-diego.com/societe/2251-rn6-ambanja-antsiranana-le-financement-pour-la-rehabilitation-est-finalement-accorde.html

des produits vers Ambanja. Une réhabilitation associée à la mise en place d'un système de gestion et d'entretien de la piste apparait pertinent au regard des potentialités agricoles et touristiques de la zone.

Le port de Diégo est le premier port de la région et le troisième port le plus important à Madagascar. Entre 2012 et 2016, environ 60 200 t/an de produits et marchandises ont été exportées en moyenne via ce port. Les valeurs FOB moyennes d'exportation sur la période 2012-2017 sont de l'ordre de 215,5 milliards de MGA/an (soit 67,5 M$US au taux de change moyen en février 2018). Le port de Diégo est équipé pour la manutention de containers de différentes tailles. Deux principales compagnies navales gèrent l'import et l'export de containers : MSC et CMA/CGM.

Le port de Nosy Be est l'autre port de la région. Il est plus petit et ne permet pas aux bateaux portes containers de se mettre à quai. Les chargements et déchargement de containers se font par une barge adaptée. Les chargements et débarquements depuis et vers la grande terre se font au niveau du débarcadère d'Ankify, à une quinzaine de kilomètres d'Ambanja. Entre 2012 et 2016, les volumes de produits et marchandises exportés depuis Nosy Be étaient en moyenne de 4 500 t par an, avec un minimum de 1700 t en 2012 et un maximum de 5800 t en 2016. Sur la même période, les valeurs FOB moyennes des produits exportés étaient de 47,4 milliards de MGA (soit 15 M$US au taux de change moyen de février 2018). Le port est desservi par les mêmes compagnies navales et les mêmes bateaux que celui de Diégo.

Les principaux opérateurs économiques impliqués dans l'export de produits de filières agribusiness sont localisés à Diégo, Ambanja et Nosy Be. D'autres, basés à Tamatave ou Tananarive opèrent de manière plus ponctuelle sur les filières.

La figure suivante présente une carte d'occupation des terres de la région qui permet notamment de visualiser la localisation des plantations de cacao (marron) et des plantations d'anacardier (bleu clair).

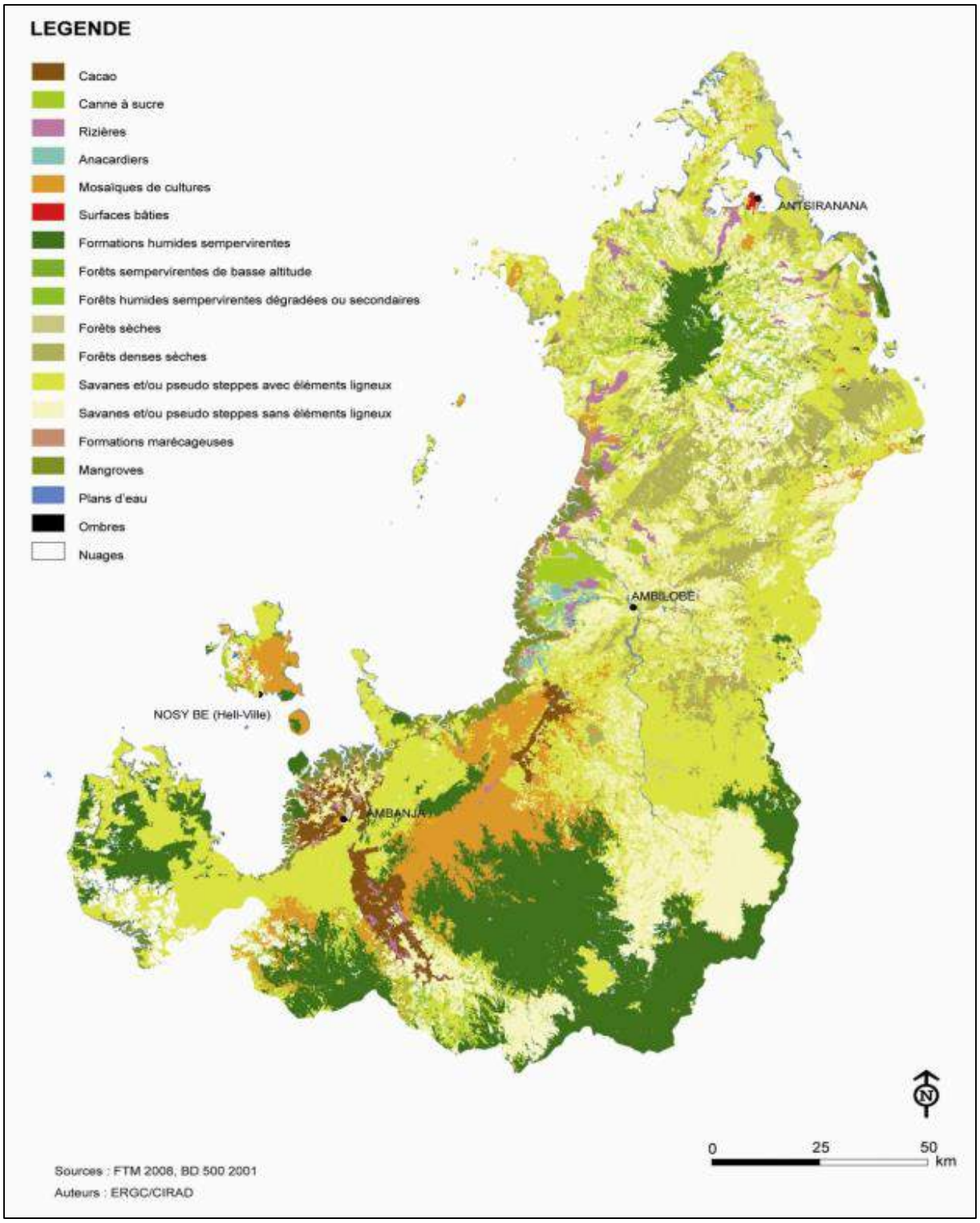


Figure 4. Carte d'occupation des terres de la région DIANA (RM, 2012[11])

[11] République de Madagascar. 2012. Schéma régional d'aménagement du territoire. Région Diana. Document de synthèse. Madagascar, Diégo, 54 p.

➔ ATSIMO ANDREFANA

La région d'Atsimo Andrefana est située au sud-ouest de Madagascar. Elle occupe une superficie de 66 236 km² et comptait en 2004 environ 1 018 500 habitants. Le Chef-lieu de région est la ville de Tuléar (*Toliara*). La région compte neuf districts : Ampanihy (Ouest), Ankazoabo, Benenitra, Beroroha, Betioky (Sud), Morombe, Sakaraha, Toliara I, Toliara II.

La région Atsimo Andrefana se distingue par son climat semi-aride avec alternance d'une saison sèche relativement longue (7 à 9 mois) et d'une saison des pluies peu marquée, parfois aléatoire et irrégulière (moins de 100 mm/mois). Les températures moyennes sont comprises entre 20,5°C et 27,8°C. Les précipitations annuelles moyennes de la région sont globalement faibles avec moins de 400 à 700 mm/an au Sud de Tuléar et 700 à 1200 mm/an au Nord. Il convient de signaler que les crues des fleuves et rivières survenant en saison des pluies sont favorables à la pratique de cultures de décrues pour le Pois du Cap notamment.

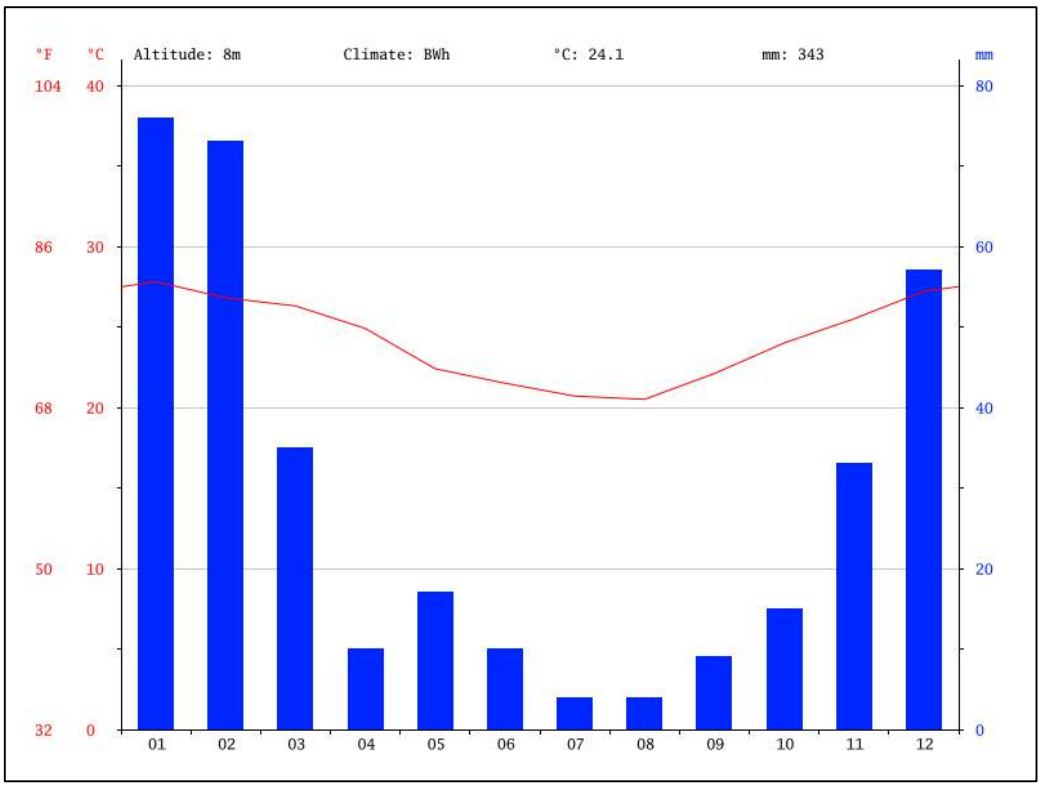


Figure 5. Diagramme climatique de Tuléar en région Atsimo Andrefana (Source : https://fr.climate-data.org)

Avec ces conditions climatiques, les filières d'agribusiness de la région sont notamment le coton, le Pois du Cap et d'autres grains secs (arachides, niébé, haricots, etc.). Le Moringa est également présent et peut se développer sans recours à l'irrigation. Pour d'autres cultures plus exigeantes en eau telles que stevia ou artemisia, il est nécessaire dans cette région de recourir à l'irrigation.

Les principaux axes routiers de la région sont la RN6 qui relie Tuléar à l'Est de la région et au centre de l'île (notamment Fianarantsoa), la RN9 qui relie Tuléar au Nord de la région et à la région Menabe et la RN10 qui relie Tuléar au Sud de la région. Une portion d'environ 107 km de la RN9 reliant Tuléar à Analamisampy a récemment été rénovée sur financements de la Banque africaine de développement (BAfD). Pour le reste, à l'instar de nombreuses routes à Madagascar, l'état des routes de la région est relativement mauvais.

Le port de Tuléar est le plus important de la côte Ouest de Madagascar. Entre 2012 et 2016, les quantités de produits exportées étaient en moyenne de 31 800 t/an pour des valeurs FOB moyennes de 55 milliards de MGA/an (soit 17,2 M$US au taux de change moyen de février 2018). Certains opérateurs déplorent néanmoins le manque de bateaux portes containers et l'irrégularité de leur passage (parfois 2-3 bateaux par mois et d'autres fois, un seul bateau en 2 mois).

Les principaux opérateurs impliqués dans l'export de produits issus des filières d'agribusiness sont basés à Tuléar. D'autres opérateurs venant de différentes régions opèrent toutefois comme collecteurs, principalement sur les filières grains secs.

Figure 6. Carte du découpage administratif de la région Atsimo Andrefana (LABIGNE, 2009[12])

➔ ANOSY et corridor RN12a-RN12

La région Anosy est située à l'extrême Sud de Madagascar. Le Chef-lieu de région est Fort-Dauphin (*Tolagnaro*). La région occupe une superficie de 25 731 km² et comptait d'après des estimations une population de 671 805 habitants en 2013. La région est divisée en trois districts : Amboasary-Sud, Betroka et Tolanaro.

[12] Cf. http://paesaggio.over-blog.com/article-la-region-de-tulear-atsimo-andrefana-par-fivondrona-carte-41338199.html

Au Nord d'Anosy, sur la côte Sud-Est de Madagascar, on trouve la région d'Atsimo Atsinanana avec notamment les districts de Vangaindrano et de Farafangana. Plus au Nord, on trouve la région Vatovavy-Fitovinany avec notamment les districts de Manakara et de Mananjara.

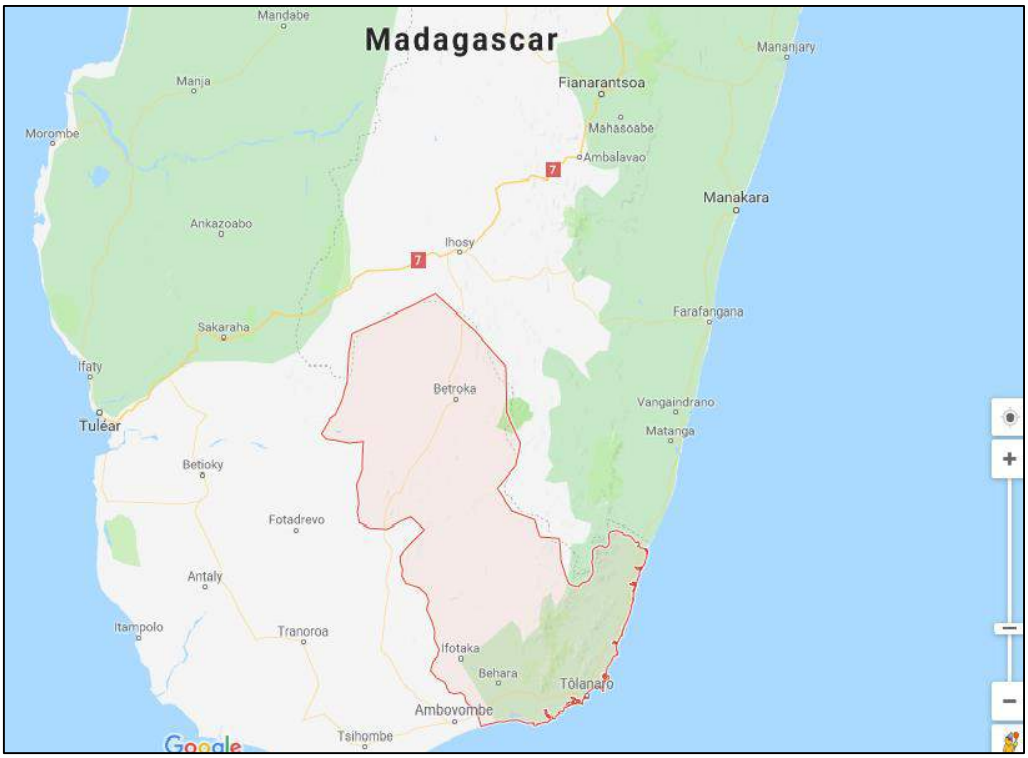


Figure 7. Carte générale de la région Anosy et corridor RN12a-RN12 (Source : Google map, 2018)

Le climat en région Anosy est très différent d'un bout à l'autre de la région. La partie Nord-Ouest présente des caractéristiques climatiques proches de la région Androy, c'est-à-dire chaudes et aride avec notamment une saison sèche particulièrement longue. Dans ces zones, on cultive notamment le sisal, l'arachide et des légumineuses. A l'inverse, le climat à l'Est de la région est beaucoup plus humide. À Fort-Dauphin, les précipitations annuelles sont de l'ordre de 1 800 mm/an. Il y pleut toute l'année mais les mois de décembre à mars sont les plus humides avec des précipitations supérieures à 160-180 mm/mois. Les régions Atsimo Atsinanana et Vatovavy-Fitovinany qui se trouvent sur le corridor RN12a-RN12 présentent également un climat chaud et humide. La pluviométrie atteint 2 300 mm/an à Vaingandrano et 2 680 mm/an à Manakara. Ce climat est favorable à des spéculations telles que la baie rose, le girofle, le café, le poivre, le litchi ou encore la vanille.

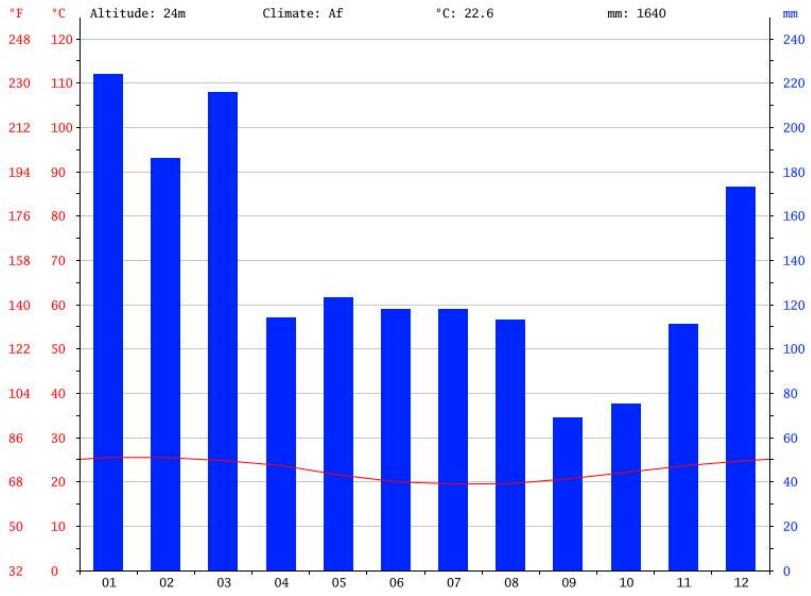


Figure 8. Diagramme climatique à Fort Dauphine en région Anosy (Source : https://fr.climate-data.org)

Les principaux axes routiers de la région Anosy sont la RN13 qui relie Fort-Dauphin à l'Ouest et au centre de l'île et surtout la RN12a qui part vers le Nord et longe la côte Est. Cette dernière continue ensuite en RN12 en région Atismo Atsinanana et Vatovavy-Fitovinany vers Vangaindrano, Farafangana et Manakara. Cet axe routier est actuellement en mauvais état et présente 10 rivières et fleuves à traverser par des bacs manuels et/ou motorisés. L'UE et la BM se seraient récemment accordés pour financer prochainement une réhabilitation de cette route qui permettrait de mieux valoriser un potentiel considérable en termes de produits agricoles de rente.

Le port d'Ehoala est situé à environ 10 km au Sud-Ouest de la ville de Fort-Dauphin. Financé en majeure partie par Rio Tinto qui avait besoin d'un port en eau profonde pour l'export d'ilménite, il a été inauguré le 8 juillet 2009. Le port est géré par une filiale de Rio Tinto qui peine encore à rentabiliser l'investissement en raison du manque de produits exportés via Ehoala.

De Juillet 2009 à Juillet 2015, 646 navires auraient fait escale à Ehoala dont 192 porte-conteneurs,73 minéraliers et 37 paquebots de croisière. D'après les statistiques des douanes, entre 2012 et 2016, les exportations ont été en moyenne de 384 800 tonnes (dont 94 % d'ilménite) pour des valeurs FOB moyennes de 214,6 milliards de MGA/an (dont 82,6% liées à l'ilménite), soit 68,4 M$US/an au taux de change moyen de février 2018. Le port fonctionnerait en moyenne cinq jours par mois, il est très clairement sous-exploité par rapport aux possibilités.

Ainsi, à l'exception du sisal et des langoustes, les produits issus des filières d'agribusiness ne s'exportent pas ou très peu depuis le port d'Ehoala. Au regard des potentialités de la région et des perspectives ouvertes par une réhabilitation de la RN12a et de la RN12, le port d'Ehoala pourrait être d'avantage valorisé dans les cinq à dix prochaines années.

2.3. Filières d'intervention

Pour chacune des régions d'intervention du PIC2-2, les filières suivantes ont été sélectionnées suite à un diagnostic portant sur les potentialités de marché, les contextes régionaux et la pertinence et faisabilité d'une intervention PIC2-2.

Pour chaque région, des filières prioritaires et des filières secondaires (ou filières de diversification) ont été identifiées.

➔ DIANA

En région Diana, il est envisagé d'intervenir dans trois districts sur les filières d'agribusiness suivantes :

- **Ambanja**

- Filière prioritaire : cacao.
- Filières de diversification : café, poivre, vanille et plantes à parfums et huiles essentielles.

- **Nosy Be**
  - Filière prioritaire : Plantes à parfums et huiles essentielles (ylang ylang et autres).

- **Ambilobe**
  - Filière prioritaire : anacarde (noix de cajou)
  - Filières de diversification : Moringa

En région Diana, la filière **cacao** reste une filière prioritaire, en particulier dans le district d'Ambanja où l'essentiel des interventions du PIC2-1 ont eu lieu jusqu'à présent. Les appuis sur la filière se poursuivront donc dans le cadre du PIC2-2 afin d'accompagner la pérennisation des acquis et le développement de la filière.

Dans une logique d'appui à la diversification des revenus des producteurs et au développement d'autres filières d'agribusiness pour l'export, le PIC2-2 interviendra également dans le district d'Ambanja essentiellement sur les filières suivantes : **café, poivre, vanille** et **plantes à parfums et huiles essentielles**.

A Nosy Be, le PIC2-2 interviendra sur la filière d'agribusiness la plus importe en termes de retombées économiques locales et de valeurs d'exportations, à savoir la filière **plantes à parfums et huiles essentielles** largement dominée par l'essence d'**ylang ylang**. Le PIC2-2 évaluera également les possibilités d'appuis à la diversification dans le secteur des huiles essentielles à Nosy Be.

Enfin, sur la RN6 entre Ambanja et Ambilobe le PIC2-2 interviendra prioritairement sur la filière **anacarde** (noix de cajou) mais également sur la filière Moringa en fonction des contextes locaux et des stratégies des opérateurs de la filière.

➔ ATSIMO ANDREFANA

En région Atsimo Andrefana, il est envisagé d'intervenir sur les filières suivantes :

- Filières prioritaires : coton et Pois du Cap
- Filières de diversification : Autres grains secs (arachide, niébé, haricot, etc.), stevia et Moringa.

En région Atsimo Andrefana, le **coton** reste une filière prioritaire qui a concentré une bonne partie des interventions du PIC2-1. Si les appuis sur cette filière devraient se poursuivre dans le cadre du PIC2-2, une stratégie de sortie de la filière est à l'étude.

Dans une logique de diversification et de complémentarité des appuis, la filière **Pois du Cap** a été sélectionnée comme l'une des filières prioritaires pour le PIC2-2. C'est une filière historique de la région Atsimo Andrefana qui fait face à des difficultés mais qui conserve un poids socio-économique majeur et un potentiel important à développer.

D'**autres filières grains** secs pourraient être appuyées dans le cadre du PIC2-2, à savoir les filières arachide, niébé et autres haricots. En effet, la filière arachide connait un essor important ces dernières années tout en présentant des problématiques importantes devant être résolues, ce qui justifie que le PIC2-2 s'y intéresse. L'éventualité d'une intervention sur les autres filières grains secs devra être précisée, notamment sur le niébé et d'autres variétés de grains secs.

La filière **stevia** a aussi été ciblée en raison de l'existence d'un opérateur fortement engagé et disposant de marchés internationaux. Cette filière devrait faire l'objet d'un projet pilote en 2018-2019 qui pourrait donner lieu en cas de succès à un développement plus ambitieux de la filière dans la région. Un appui du PIC2-2 sera alors pleinement justifié.

Enfin, en fonction des sollicitations du secteur privé et de la demande des marchés, la filière **Moringa** pourrait également être appuyée dans la région, toujours dans une logique de diversification.

➔ ANOSY et corridor RN12a-RN12

En région Anosy et corridor RN12a-RN12, il est envisagé d'intervenir sur les filières suivantes (le classement prioritaires/diversification pourrait être reconsidéré par la suite).

- Filières prioritaires : girofle et café
- Filières de diversification : litchi, miel, poivre, café, vanille, baie rose

En région Anosy, la filière **baie rose** a fait l'objet d'appuis du PIC2-1. Le PIC2-2 capitalisera sur les résultats obtenus pour poursuivre les appuis au développement de cette filière de taille modeste mais emblématique d'une réussite dans la région. La filière **miel** a déjà fait l'objet d'interventions d'autres bailleurs et présente un potentiel intéressant dans la région. Deux opérateurs disposants de marchés internationaux pour du miel envisagent de valoriser la filière en région Anosy. Le PIC2-2 interviendra donc sur la filière miel.

Le corridor RN12a-RN12 présente des potentialités très importantes de production de **café, de poivre, de girofle, de vanille et de litchi.** La RN12a et la RN12 devant faire l'objet d'une réhabilitation ambitieuse cofinancée par l'UE et la BM, le choix a été fait d'intervenir sur ces filières dans le cadre du PIC2-2.

2.4. Principales problématiques rencontrées sur les filières

De manière générale, on retrouve un certain nombre de problématiques sur la plupart des filières sélectionnées pour les futurs appuis du PIC2-2 :

➔ Problèmes de qualité des productions pour l'export

Pour la plupart des filières sélectionnées, des problématiques liées à la qualité des produits ont été identifiées. Les marchés européens et nord-américains notamment sont particulièrement exigeants sur ces aspects, avec notamment l'existence de contrôles spécifiques sur certains produits (taux d'humidité sur le miel, aflatoxines sur les arachides, taux de vanilline sur la vanille, etc.). Ces problématiques de qualité freinent ou menacent les exportations malgaches, elles doivent donc être mieux considérées et prises en charge au sein des filières.

Les problématiques de qualité présentent certains points communs d'une filière à l'autre mais également quelques différences notables. La qualité des produits, y compris le calibre de ces derniers, est notamment influencée par l'entretien apporté aux plantations et les itinéraires techniques employés (taille, sarclages, fertilisants, dates de plantations, etc.). C'est notamment le cas du café, de la vanille ou encore du Pois du Cap.

La qualité des produits dépend aussi de la méthode et du respect des dates optimales de récolte. En raison des risques de vols ou du besoin urgent de liquidités pour les producteurs, il est courant à Madagascar que les récoltes soient trop précoces. Les méthodes de récolte peuvent également nuire à la qualité lorsqu'elles ne sont pas adaptées ou maitrisés. Sur la vanille, le café, le poivre, le litchi ou encore l'arachide, les récoltes trop précoces sont courantes et nuisent à la qualité des produits et donc à leur compétitivité sur le marché international. Pour la filière miel, l'étape de collecte du miel sur les cadres doit être réalisée avec précaution et dans des conditions d'hygiène exemplaires, ce qui n'est pas toujours le cas en milieu rural à Madagascar.

Le Pois du Cap fait face à une problématique de qualité particulière depuis l'apparition de la « maladie » du *menamaso* qui noircit à la cuisson. Le taux élevé de grains touchés par le *menamaso* et les difficultés à trier l'intégralité des grains touchés constituent un frein important pour le développement des exportations vers l'Europe. Le calibre des grains constitue aussi une problématique puisque la qualité PC1 se fait de plus en plus rare.

La poudre de Moringa est utilisé comme complément alimentaire et « bien être ». La qualité de cette poudre dépend notamment de la collecte des feuilles, du tri, du séchage et du conditionnement, processus pas toujours bien maitrisé par les producteurs malgaches. Les marchés européens et nord-américains sont extrêmement exigeants sur la qualité des produits de ce type, ce qui constitue une problématique pour le développement de la filière à Madagascar.

La problématique « qualité export » est donc centrale et commune à plusieurs filières. Le PIC2-2 devrait intervenir pour contribuer de différentes manières à l'amélioration de la qualité des productions et des produits destinés à l'exportation.

➔ Faible productivité des cultures

Pour certaines filières sélectionnées, il existe des problèmes liés à une faible productivité des cultures. Cette situation a notamment des conséquences sur les revenus des producteurs mais aussi plus largement sur la production totale de certaines filières. Pour augmenter les volumes exportables mais

également les revenus des producteurs, il apparait essentiel d'intervenir pour améliorer la productivité de certaines cultures.

C'est notamment le cas des filières coton, cacao (0,5 t/ha en moyenne), café (0,22 t/ha en moyenne) et anacarde mais aussi des filières Pois du Cap (1 à 2 t/ha en moyenne) et des autres grains secs tels que l'arachide (600 kg/ha en moyenne) ou le niébé (0,5 t/ha). Les rendements sont globalement faibles et tendent à baisser ces dernières années en raison de la qualité des semences et du matériel végétal utilisés, de la densité insuffisante des plantations, du vieillissement des plantations, de l'absence d'utilisation de fertilisants chimiques ou organiques, des changements climatiques et des pratiques agricoles pas toujours optimales.

La productivité des plantations de litchi et de girofle est assez irrégulière d'une année à l'autre. Les méthodes de récolte du girofle sont souvent mises en cause pour expliquer les années de mauvaise production. Le litchi est quant à lui très sensible au climat. L'année 2017 est un parfaite exemple d'une année de faible productivité pour le litchi alors que ce fut une excellente année pour le girofle.

La filière miel fait également face à un défi de productivité qui conditionne notamment la rentabilité des activités apicoles pour les producteurs. Ces derniers, lorsqu'ils disposent de ruches traditionnels et de matériel peu adapté à une production moderne, doivent souvent se contenter de rendements faibles. Il existe toutefois des ruches modernes et du matériel permettant d'atteindre des rendements beaucoup plus importants.

Bien qu'il faille éviter les analyses trop simplistes ou trop générales, il existe souvent une corrélation entre la productivité à l'hectare des plantations et le revenu des producteurs engagés sur ces filières. La recherche d'augmentation de la productivité doit toutefois prendre en compte les charges et le temps de travail des producteurs pour proposer des solutions réalistes et pragmatiques. Le PIC2-2 interviendra sur les problématiques de productivité et de rentabilité des filières.

➔ Fluctuation des prix sur le marché national et international

La plupart des produits d'agribusiness exportés sont soumis à des fluctuations des prix plus ou moins fortes liées notamment à l'offre et à la demande du marché international mais également national. S'il est indéniable que la tendance est favorable aux producteurs ces dernières années pour certains produits tels que la vanille, le girofle ou certaines huiles essentielles, une chute plus ou moins brutale des prix n'est jamais à exclure. Le cacao a par exemple connu en 2016-2017 une forte baisse des prix qui a impacté la filière, et en particulier les petits producteurs. Le poivre et le café connaissent régulièrement des variations importantes des prix payés aux producteurs, parfois à la hausse et d'autres fois à la baisse.

La variation des prix décourage parfois les producteurs qui abandonnent ou réduisent leur engagement sur certaines cultures lorsque les cours ont été trop faibles pendant une ou plusieurs années. En effet, ces derniers préfèrent en générale se focaliser sur les cultures les plus rentables. Mais ils se privent alors de revenus significatifs lorsque les cours d'une culture délaissée augmentent tandis qu'ils n'y ont pas consacré d'efforts en pensant que les prix resteraient bas.

La fluctuation des prix est particulièrement marquée sur des filières telles que le poivre, le café, l'anacarde et la vanille. Après avoir fortement augmentés en 2016, les prix du poivre se sont effondrés de plus de 50% en 2017. Les prix du café sur le marché national connaissent actuellement une hausse historique déconnectée du marché international et qui impacte les exportations déjà réduites de Madagascar. Les prix de la noix de cajou ont connu une forte hausse à Madagascar du fait de la hausse de la demande. Cette situation a notamment impacté négativement certains opérateurs positionnés sur le décorticage des noix de cajou. Les prix de la vanille ont connu ces dernières années une hausse hors norme notamment liée à une très forte spéculation. Si les revenus des producteurs et des exportateurs ont fortement augmentés, cette situation est hautement instable et susceptible de porter durablement préjudice à la filière de la vanille malgache.

Les marges de manœuvres pour influer sur les prix, en particulier ceux déterminés au niveau international, sont assez limitées. Il convient toutefois d'explorer des stratégies de diversification des productions pour garantir et sécuriser des revenus acceptables pour les producteurs même si l'une ou l'autre des cultures subit une baisse des prix. Le développement des marchés de niche, avec des produits de qualités, potentiellement certifiés bio et équitable, constitue une autre solution pour limiter l'impact des variations de prix.

➔ Filières peu ou pas organisées et structurées

On observe de manière générale à Madagascar, un manque de structuration et d'organisation des filières. Le PIC2-1 a notamment contribué à améliorer la situation sur les filières cacao et coton en appuyant la création de groupements d'acteurs (ex : GACM) et de comités interprofessionnels et interministériels (ex : CIC). Des filières telles que celles de la vanille, du litchi ou du girofle sont partiellement organisées au niveau national par des textes règlementaires spécifiques et des groupements d'opérateurs plus ou moins représentatifs (PNV, GEL, GAGM). Cependant, au niveau local et régional, l'organisation de ces filières est parfois beaucoup plus difficile.

D'autres filières ne disposent d'aucune forme d'organisation formelle connue au niveau national ou même régional. Il s'agit notamment des filières anacarde, poivre, huiles essentielles, Pois du Cap et arachide. Sur ces filières, les opérateurs agissent uniquement ou presque dans un cadre de concurrence et n'interagissent que très peu entre eux pour discuter des problématiques et perspectives d'avenir des filières.

La filière café disposait d'un Comité national de commercialisation du café (CNCC) mais ce dernier semble ne plus être actif à ce jour. Depuis 2009, la filière miel dispose d'une Fédération nationale des apiculteurs malagasy (FNAM) mais cette dernière semble relativement peu en lien avec les principaux opérateurs exportateurs de miel.

Au niveau local, les producteurs sont dans la plupart des cas indépendants. Les coopératives et associations de producteurs ont généralement été formées par des projets de développement ou par des opérateurs privés disposant de marchés spécifiques. Il existe à Madagascar, de manière plus ou moins marqué selon les régions, les villages, les filières et les contextes, une certaine défiance ou méfiance des producteurs vis-à-vis des organisations de producteurs agricoles (OPA).

Les intermédiaires de type sous-collecteurs, collecteurs et grossistes sont légions dans la plupart des filières. Ces derniers sont parfois totalement informels, certains adoptants des stratégies opportunistes, d'autres pratiquant la spéculation pour augmenter leurs marges.

Dans le cadre du PIC2-2, il apparait donc justifié de s'intéresser aux problématiques de structuration et d'organisation des filières, tant au niveau national, que régional ou local.

➔ Manque de création de valeur ajoutée

Madagascar est exportateur de produits agricoles de différents types. Cependant, on note de manière générale une faiblesse quant à la création de valeur ajoutée sur le territoire national. Certains produits sont exportés sous une forme brute, d'autres le sont après triage et calibrage en différentes qualités, d'autres encore, plus rares, subissent une transformation.

Il ne s'agit pas pour autant de viser une transformation finale de tous les produits à Madagascar en ignorant les contraintes et particularités des différents marchés. Il est en effet évident qu'au regard des volumes produits et exportés sur certaines filières, Madagascar ne peut pas développer une industrie de transformation moderne et concurrentielle au niveau international.

Pourtant, certaines filières présentent des potentiels à explorer pour générer d'avantage de valeur ajoutée sur le territoire malgache. On peut notamment citer le décorticage des noix de cajou en amandes de cajou, la distillation du poivre en huile essentielle, la production d'huiles essentielles bio et « communautaires » certifiées, l'extraction de la vanilline des gousses de vanille préparées, la transformation du litchi en jus et purées, l'export de poudre de Moringa ou de miel déjà conditionnée pour la vente au consommateur final, etc.

Dans tous les cas, cette problématique implique le secteur privé qui est le seul à pouvoir investir et trouver de nouveaux marchés à haute valeur ajoutée à l'international. Le PIC2-2 devrait donc être à l'écoute pour potentiellement appuyer des initiatives innovantes et créatrices de valeur ajoutée.

➔ Manque de compétences des producteurs

Le niveau d'éducation des producteurs agricoles à Madagascar est généralement faible. La plupart n'ont jamais reçu de formation agricole en dehors des méthodes traditionnelles perpétuées de génération en génération. Les itinéraires techniques les plus adaptés aux cultures, variétés et contextes locaux ne sont pas toujours bien maitrisés. Les producteurs disposent rarement des compétences pour estimer avec précision leurs rendements, leurs chiffres d'affaires et revenus.

De manière générale, le manque de compétence et de professionnalisation des producteurs constitue une problématique majeure pour la plupart des filières. La faiblesse des compétences des producteurs peut notamment avoir des impacts sur la productivité, sur la qualité mais aussi sur l'organisation des filières. Lorsque les producteurs sont organisés en coopérative ou en association, il est important que

le plus grand nombre dispose de compétences pour comprendre les enjeux et participer à l'organisation et au fonctionnement de la structure.

A l'instar de ce que le PIC2-1 a réalisé sur les filières cacao, coton et baie rose, une intervention du PIC2-2 en renforcement de capacité et accompagnement des producteurs sur d'autres filières serait judicieuse.

➔ **Manque d'infrastructures et problèmes d'enclavements des producteurs**

Le mauvais état des routes à Madagascar constitue une problématique majeure pour le développement des chaînes de valeurs agricoles. Les temps et coûts de transports sont beaucoup plus élevés que dans d'autres pays concurrents. Certaines zones sont même totalement ou partiellement enclavées du fait de l'absence permanente ou saisonnière de pistes praticables. Ceci a des conséquences importantes sur les volumes produits, sur les prix ainsi que sur la qualité des produits. Trop souvent, par manque d'alternative, les producteurs se retrouvent contraints de vendre à des prix faibles à l'un des rares collecteurs se rendant dans la zone enclavée.

La RN6 entre Ambanja et Diégo ou encore la RN12a et la RN12 qui relie Fort-Dauphin aux régions Atismo Atsinanana et Vatovavy-Fitovinany sont des exemples emblématiques de cette situation. Des projets de réhabilitation de ces axes sont toutefois à l'étude. Il est notamment prévu que l'UE finance la réhabilitation complète de la RN6 entre Ambanja et Diégo, ce qui facilitera considérablement le transport des produits agricoles de la zone d'Ambanja vers le port de Diégo. Une réhabilitation de la RN12a et de la RN12 est également prévue sur co-financements EU et BM. Ces travaux ouvriraient de nouvelles perspectives pour les milliers de producteurs agricoles de part et d'autre de l'axe routier.

La piste reliant Ambanja au Haut Sambirano (environ 50 km) est dans un état de dégradation avancé. En saison des pluies, cette dernière n'est quasiment plus praticable, ce qui rend beaucoup plus difficile et couteux la sortie des produits vers Ambanja, et notamment du cacao. Pour le district d'Ambanja, la situation de la piste du Sambirano constitue une problématique à étudier avec attention dans une perspective d'appui aux filières agricoles.

A Fort Dauphin, certains opérateurs regrettent l'absence de Centre de traitement et de conditionnement des produits agricoles. Un tel centre permettrait notamment de mutualiser les coûts liés aux installations, aux machines et équipements tout en améliorant l'attractivité de la ville pour les opérateurs exportateurs de produits agricoles. Au regard des potentialités de production de divers produits agricoles le long de la RN12a-RN12 et de la perspective d'une réhabilitation de cet axe, l'installation d'un Centre de traitement et de conditionnement adapté à divers produits agricoles semble être une idée pertinente mais toutefois à confirmer.

➔ **Manque de promotion des produits malgaches à l'international**

Madagascar est connu mondialement pour sa biodiversité exceptionnelle et son fort taux d'endémisme. Madagascar a eu, à parfois perdu, et a encore, une image très positive sur le marché international pour certaines filières d'agribusiness. Malheureusement, Madagascar est aussi parfois critiqué pour la qualité de ses produits pas toujours régulière.

Madagascar est le premier exportateur de vanille et de girofles au monde. Madagascar est l'un des premiers exportateurs d'essence d'ylang ylang. L'île est également reconnue pour sa production de baie rose. Cependant, cette position sur le marché doit être défendue à la fois en maintenant une qualité des produits et des prix compétitifs mais aussi en termes de marketing et de communication auprès des consommateurs et importateurs du Nord.

Sur le café, le poivre, l'anacarde ou encore le Pois du Cap, l'image de Madagascar pourrait être meilleure sur le marché international. Bien que la filière café soit en crise, Madagascar produit certains cafés de qualité dont les propriétés sont reconnues mondialement. Madagascar est en mesure de produire du poivre noir et vert de qualité. Madagascar était autrefois reconnu pour sa production de Pois du Cap mais cette image a été dégradée par le *menamaso*.

Sur le plan de la communication, du marketing et de la promotion des produits malgaches à l'international, le PIC2-2 pourrait contribuer à améliorer la situation en facilitant par exemple la présence d'opérateurs malgaches sur de grands salons internationaux des produits agricoles dans les principaux pays importateurs.

2.5. Stratégies d'interventions du PIC2-2 sur les filières

Au regard des problématiques des différentes filières, du cadre général d'intervention et des objectifs généraux et spécifiques du PIC2-2 sur le volet agribusiness, les stratégies d'interventions suivantes sont envisagées :

S1 ➔ Appuis à la diversification des productions (et des revenus des producteurs) en lien avec les demandes du marché

La fluctuation des prix constatée sur certaines filières (cacao, le café, le poivre, l'anacarde, vanille, etc.) impacte les revenus des producteurs, en particuliers ceux qui tirent l'essentiel de leurs revenus d'une seule filière. Les producteurs de cacao de la région d'Ambanja ont ainsi vu leurs revenus baisser en 2016-2017 suite à une chute brutale des cours mondiaux du cacao. De la même manière, les impacts climatiques ou liés à des maladies ou à des ravageurs sur un type de culture peuvent être désastreux lorsqu'un producteur dépend essentiellement d'une seule culture. Enfin, une forte perturbation du marché international conduisant à une baisse importante des volumes exportés a des impacts importants sur les producteurs.

L'un des axes stratégiques d'intervention du PIC2-2 consiste donc à appuyer les producteurs dans la diversification des productions agricoles de rente. En effet, en diversifiant leurs productions, ces derniers pourraient ainsi sécuriser un niveau de revenus minimum, moins sensible aux variations de prix d'un seul produit et qui de plus serait mieux réparti au cours de l'année.

En réalité, certains producteurs des régions cibles du PIC2-2 pratiquent déjà la diversification en cultivant plusieurs produits en parallèle sur des parcelles mixtes (associations de cultures, agroforesterie, etc.) ou en plantant plusieurs cultures sur une même parcelle à différentes périodes de l'année.

La stratégie du PIC2-2 consiste notamment à recenser les bonnes pratiques existantes en la matière et à promouvoir une diversification des productions en lien avec les marchés porteurs existants. L'objectif d'une telle stratégie est de sécuriser les revenus des producteurs face aux aléas climatiques, aux fluctuations des prix, aux risques phytosanitaires et autres facteurs pouvant impacter les productions. Certaines bonnes pratiques agricoles d'association de cultures et/ou d'agroforesterie permettent de plus d'optimiser les revenus par unité de surface cultivée.

Un point important consistera à convaincre les producteurs de l'intérêt de la diversification, même quand certaines filières sont peu rentables à un temps t en comparaison des autres. Il s'agira également d'encourager les producteurs à ne pas abandonner des filières pour lesquelles les prix auraient connu une chute passagère mais réversible.

S2 ➔ Appuis à l'augmentation de la productivité et à l'amélioration de la qualité des productions en lien avec les demandes du marché

La plupart des filières sélectionnées se caractérisent par des rendements faibles au niveau des petits producteurs. En effet, ces derniers ne disposent pas toujours d'un matériel végétal très productif, n'utilisent que rarement des fertilisants (chimiques ou organiques) et ne maitrisent pas toujours les itinéraires techniques les plus adaptés pour une bonne production.

Sur plusieurs filières, on note également des problèmes relatifs à la qualité des produits qui freinent les exportations. En effet, les principaux interlocuteurs des producteurs étant généralement des sous-collecteurs ou collecteurs peu regardants sur la qualité des produits, les premiers n'accordent que peu d'importance à la qualité de leur production qu'ils vendent dans tous les cas en « vrac » ou « tout venant ». Ce sont ensuite les opérateurs-exportateurs qui pratiquent généralement le tri des produits en différentes qualités et calibres.

Une des axes stratégiques d'intervention du PIC2-2 consiste donc à appuyer les producteurs pour augmenter la productivité des cultures tout en améliorant la qualité des productions en lien avec les perspectives et les demandes du marché. Ceci passera notamment par des assistances techniques et accompagnements des producteurs, des initiatives de mise en relation des producteurs avec des opérateurs, des études et diagnostics relatifs aux matériaux végétales, itinéraires techniques et bonnes pratiques agricoles, etc.

Selon les filières, les leviers pour l'amélioration de la qualité sont très variables. Le matériel végétal utilisé, les pratiques agricoles et les pratiques post-récolte peuvent notamment être ciblés.

S3 ➔ Appuis à la structuration et à l'organisation des filières

L'un des axes d'intervention stratégique du PIC2-2 consiste à appuyer l'organisation et la structuration de certaines filières au niveau national, régional et local en fonction des besoins identifiés.

En effet, l'absence de structure d'échange et de dialogue entre les différents acteurs de certaines filières au niveau régional ou même national contribue à la désorganisation des filières, à la multiplication des comportements opportunistes et constitue ainsi un potentiel frein au développement des exportations de certains produits. Pour d'autres filières, le fonctionnement actuel des structures multi-acteurs existantes pourrait être étudié et potentiellement amélioré à travers des appuis ciblés.

En fonction des filières, des opérateurs, des régions et de la position des principaux Ministères concernés, le PIC2-2 apportera des appuis ciblés et adaptés à la structuration et à l'organisation des filières. Ces appuis pourront aller du local au national en passant par le niveau régional. Ils pourront prendre la forme d'appuis à des coopératives et associations de producteurs, des plateformes multi-acteurs, des groupements d'opérateurs, etc.

S4➔ Amélioration du cadre légale et des textes réglementaires

Pour certaines filières, il apparait que les textes règlementaires existants devraient être analysés en détail et potentiellement mis à jour pour mieux répondre aux défis et problématiques rencontrées par les producteurs, les opérateurs et les pouvoirs publics.

On peut notamment citer les filières vanille, girofle, litchis, anacarde ou encore café. Le diagnostic précis des cadres règlementaires et les discussions relatives aux orientations politiques et règlementaires à donner restent à effectuer. Il apparait toutefois évident que certaines améliorations et mises à jours devraient être envisagées à court et moyen termes.

L'un des axes d'intervention stratégique du PIC2-2 consiste donc à contribuer à l'amélioration des cadres légaux et règlementaires pour certaines filières en fonction des besoins et enjeux identifiés à la fois par le gouvernement et par les opérateurs des filières.

S5 ➔ Construction et/ou amélioration des infrastructures clés pour les filières d'agribusiness

Le mauvais état des infrastructures routières est susceptible de constituer un frein important au développement de certaines filières d'agribusiness. En effet, l'enclavement de certaines zones pourtant propices à la production agricole limite fortement l'engagement des producteurs locaux dans des activités agricoles de rente.

De la même manière, l'absence d'infrastructures et de machines adaptées aux opérations post-récolte de certaines filières peut être préjudiciable au niveau local et régional pour le développement des filières vers l'exportation. Tamatave dispose d'un Centre technique horticole, le CTHT. D'autres régions cibles du PIC2-2 pourraient avoir un intérêt à disposer d'un Centre de traitement des produits horticoles adapté aux besoins et perspectives de marché.

Le PIC2-2 pourra intervenir à travers des études mais également le financement d'infrastructures permettant d'améliorer le contexte des filières au niveau régional et local. Le PIC2-2 pourra aussi contribuer à faciliter l'entretien durable de ces infrastructures à travers divers types de mécanismes.

S6 ➔ Promotion des produits malgaches d'agribusiness à l'international

Comme indiqué précédemment, les filières de produits agricoles malgaches tournées vers l'export souffrent parfois d'un déficit de communication et de marketing pour les valoriser au niveau international auprès des importateurs et des consommateurs.

Si certains opérateurs particulièrement bien structurés et disposants de relais à l'international parviennent à exposer leurs produits sur des salons et des foires internationales, la plupart n'ont ni les moyens ni la volonté de s'engager dans de telles opérations. Les retombées en termes d'image et de contrats pourraient toutefois être très positives, à la fois pour les opérateurs concernées mais aussi pour l'ensemble des exportateurs de Madagascar et des filières concernées.

Le PIC2-2 interviendra donc sur ces aspects à travers des appuis au financement et à l'organisation logistique de mise en place de stands « Produits de Madagascar » ou de stands pour des opérateurs

disposant d'une large gamme de produits sur des salons internationaux tels que BIOFACH en Allemagne, SIRHA à Lyon, SIAL à Paris, GULFFOOD à Dubaï, FOODEX au Japon, etc.

2.6. Modalités d'intervention du PIC2-2

Dans le cadre du PIC2-2, deux grands modes d'intervention sont envisagés :

➔ **Assistance technique, renforcement de capacités et autres appuis transversaux**

Ce mode d'intervention est relativement classique pour un projet d'appui aux chaines de valeurs agricoles. Il prévoit notamment de mettre à disposition différents types d'assistances techniques, notamment des études et diagnostics de filières, des appuis-conseils aux producteurs et aux opérateurs des filières pour améliorer la compétitivité des produits sur le marché international, etc.

La mise en œuvre des activités prévues dans le cadre de ce mode d'intervention se fera à travers des prestations de services fournies par des consultants individuels, des bureaux d'études et des ONG de développement.

➔ **Approche « matching grant »**

L'approche « matching grant » de la BM permet d'accorder une subvention pour le financement ou le co-financement de biens publics (infrastructures) ou de biens privés qui permettraient d'obtenir des retombées positives ou la levée de facteurs bloquant le développement de filières.

Cette approche permet notamment de cofinancer certains types de dépenses de projets portés par le secteur privé et qui aurait des retombées positives sur le développement rural local, sur les revenus des producteurs et sur les valeurs d'exportation.

La sélection des projets doit se faire à travers des appels à projets lancés par le PIC2-2 auxquels les entreprises intéressées répondront en soumettant un descriptif sommaire du projet, un plan d'affaire simplifié présentant les coûts détaillés du projet, une proposition sur les niveaux de prise en charge respectifs des dépenses entre PIC2-2 et l'opérateur lui-même, le nombre et le type de bénéficiaires, les impacts attendus en termes d'emploi, de valeurs d'exportations et de revenu des producteurs, etc.

A priori, toutes les filières citées dans le présent document et toute autres nouvelles qui pourraient présenter des potentialités de marchés importantes, seraient éligibles pour des projets « matching grant ». Des opérateurs portants des projets multi-filières devraient également pouvoir participer aux appels à projets du PIC2-2.

Au cours du PIC2-2, dans chacun des « pôles et corridors, plusieurs processus de sélection des projets, impliquant notamment une évaluation indépendante, seront lancés. Les projets retenus pourront faire l'objet d'ajustements mineurs sur les activités et budget par négociation entre le PIC2-2 et les opérateurs. Une convention sera alors signée entre le PIC2-2 et l'opérateur. Celle-ci aura force de contrat entre les parties prenantes et contiendra tous les éléments essentiels pour garantir la qualité du partenariat et l'atteinte des objectifs fixés.

De manière générale, les projets devrait en priorité impliquer un ou plusieurs opérateurs privés souhaitant développer des partenariats avec des producteurs locaux organisés ou non. Les objectifs de ces projets devront notamment coïncider avec les indicateurs du PIC2-2, à savoir augmenter les productions et les exportations, créer des emplois et augmenter les revenus des producteurs. Les appuis du PIC2-2 devront présenter un caractère additionnel pour les projets, c'est-à-dire permettre d'atteindre des objectifs qui auraient été inatteignables sans cela.

Dans le cadre des projets « matching grant », le PIC2-2 pourrait financer ou cofinancer ce type de dépenses et d'investissements :

- Construction ou réhabilitation de petites infrastructures ;
- Réalisation de forages ;
- Achat de matériel et d'équipements ;
- Prestations de services externes pour des assistances techniques ;

Les modalités précises de l'approche « matching grant » devraient encore faire l'objet d'échanges entre le PIC2-1 et la BM pour parvenir à un modèle robuste, efficace et réplicable qui soit en conformité avec orientations et politiques de la BM et du gouvernement malgache. L'approche et ses modalités de mise en œuvre seront précisées ultérieurement.

On peut toutefois résumer ici les principaux types de passations de marchés qui devraient être possibles dans le cadre du PIC2-2 :

- **Marchés de services**
  - AMI/AO pour consultants individuels
  - AMI/AO pour bureaux d'études
  - AMI/AO pour prestataires de services long terme (ONG et bureaux d'études)

- **Marchés d'acquisition de matériel et réalisation d'infrastructures**
  - AMI/AO pour acquisition de matériel et équipement
  - AMI/AO pour réalisation et/ou réhabilitation d'infrastructures

- **Appels à projets « matching grant »**
  - Sélection de projets du secteur privé sur les filières d'agribusiness

3. Région DIANA : Présentation des filières sélectionnées et stratégies d'intervention

3.1. Contexte et stratégie régionale d'intervention PIC2-2

➔ **Contexte régional et problématiques transversales**

La présente section présente une synthèse du contexte régional des principales filières d'agribusiness. Les détails concernant chaque filière sélectionnée en région Diana sont proposés dans les **sections suivantes 3.2. à 3.7 infra**.

D'après les statistiques d'exportation des douanes de Diégo et de Nosy Be des cinq dernières années, la filière cacao est de loin la première filière agricole d'exportation de la région en termes de valeurs FOB. Les exportations annuelles moyennes de fèves de cacao sur la période 2012-2016 sont estimées à 46,7 milliards de MGA par an (soit 14,9 M$US/an au taux de conversion moyen de février 2018) pour des volumes de l'ordre de 7 850 t/an.

Ces valeurs d'exportations moyennes de cacao sont équivalentes à plus de trois fois les valeurs d'exportations des cinq autres principales filières sélectionnées pour le PIC2-2 dans la région (café, huiles essentielles, anacarde, poivre et vanille) sur la même période, à savoir 14 milliards de MGA/an entre 2012 et 2016 (soit 4,5 M$US au taux de change moyen de février 2018).

Le cacao est donc de loin la première filière d'agribusiness de la région. L'importance de cette filière met notamment en lumière le poids économique très important du district d'Ambanja en termes de production agricole pour l'export puisque l'essentiel du cacao de la région y est produit. Le district d'Ambanja est d'autant plus important qu'il concentre également une part importante de la production régionale de café, de poivre et de vanille, notamment dans la vallée du Sambirano où ces différentes cultures sont pratiquées dans des systèmes agroforestiers.

Derrière le cacao, les filières d'agribusiness sélectionnées présentant les valeurs moyennes d'exportation les plus importantes sur la période 2012-2016 pour la région Diana (depuis Diégo et Nosy Be) sont le café, les huiles essentielles et l'anacarde. Le poivre et la vanille présentent des valeurs d'exportation FOB supérieures à 1 milliard de MGA/an (soit 318 000 $US/an au taux de change moyen de février 2018) mais cependant plus limitées que les trois filières précédemment citées. La figure ci-dessous présente les moyennes d'exportations en volumes et valeurs FOB ainsi que le pourcentage de croissance de ces variables sur la période 2012-2016.

On note notamment que les valeurs d'exportations de toutes les filières sélectionnées ont connu des hausses significatives de l'ordre de 200 à 400% au cours de la période 2012-2016. La filière huiles essentielles est celle qui a connu la plus forte croissance de ses volumes (+1 281%) et valeurs (+2 925%) d'exportation.

	Moyenne annuelle 2012-2016	Variations observées entre 2012 et 2016

Libellé	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	valeurs FOB	poids nets
Cacao en fèves	46 719,2	7 848,8	+249%	+93%
Huiles essentielles	5 293,2	23,4	+2925%	+1281%
Café vert	6 050,1	1 440,1	+386%	+313%
Anacarde	3 391,7*	1779,8*	+298%*	+502%*
Poivre	1 591,8	100,6	+338%	+80%
Vanille	1 097,1	12,7	+242%	-90%
TOTAL	**60 751,3**	**9 425,6**	**+330%**	**+155%**
**Moyennes et variations calculées sur la période 2013-2016*				

Figure 9. Exportations en volumes et en valeurs FOB des principales filières d'agribusiness de la région Diana entre 2012 et 2016 (Source : Bureau des douanes région Diana)

Le tableau en **annexe 8.2. infra** du présent document présente les chiffres détaillés d'exportations en volumes et valeurs FOB des filières cacao, huiles essentielles, café, anacarde, poivre et vanille.

La Figure ci-dessous présente l'évolution des valeurs d'exportation FOB de cinq filières d'agribusiness entre 2012 et 2016 en région Diana. On note notamment que la filière huiles essentielles connait une croissance forte tandis que des filières telles que le café et le poivre, bien qu'en croissance lente sur la période considérée, subissent d'une année à l'autre des variations importantes de leurs valeurs d'exportation. Les exportations d'anacarde (noix et amandes de cajou) ont plus que triplé en termes de valeurs entre 2013 et 2016. Les exportations de vanille ont connu une hausse à partir de 2014 mais aucune tendance claire n'est identifiable. En réalité, l'essentiel de la vanille produite en région Diana serait achetée par des collecteurs et opérateurs de la région SAVA pour être préparée et envoyée via Tamatave ou ailleurs.

Ces données d'exportations, en plus d'être potentiellement sous-estimées ou non exhaustives, ne reflètent pas la réalité des productions régionales puisque des parts variables et indéterminées des productions sont consommées au niveau national ou exportées via d'autres régions (notamment le port de Tamatave ou via l'aéroport d'Ivato).

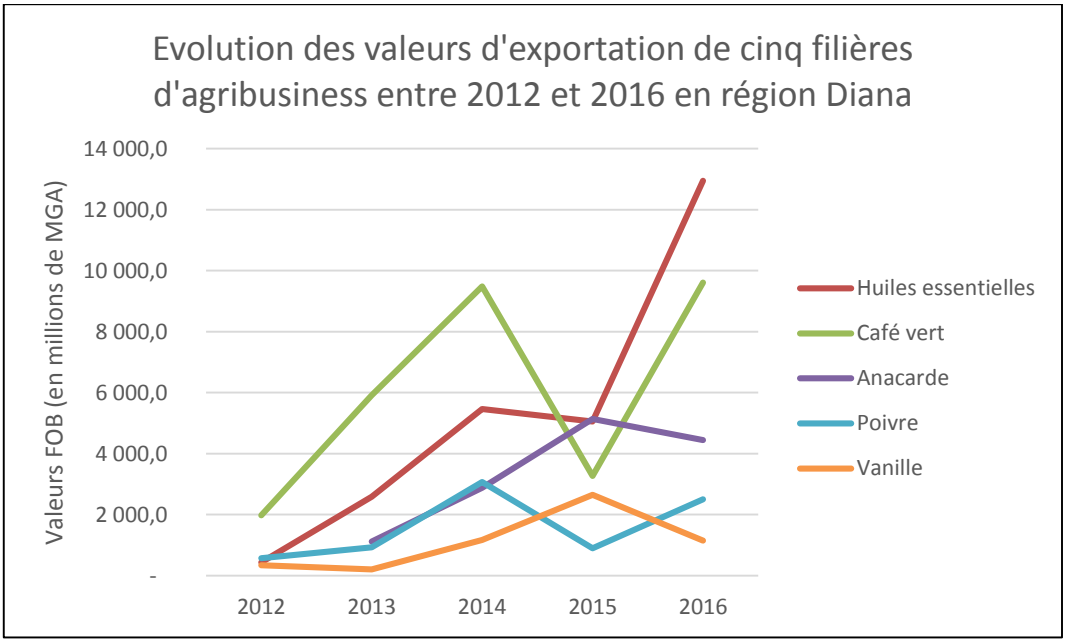


Figure 10. Evolution des valeurs d'exportation de cinq filières d'agribusiness entre 2012 et 2016 en région Diana (Source : bureau des douanes région Diana)

La région Diana présente trois zones distinctes avec des caractéristiques spécifiques en ce qui concerne les principales filières d'agribusiness.

- **Le district d'Ambanja.** C'est la zone de production du cacao de la région Diana qui compterait d'après les estimations environ 30 000 petits producteurs de cacao disposants en moyenne de 0,5 à 1,25 ha de terres (DUGAUGUEZ, 2016). En complément, ces derniers cultivent pour certains et dans des proportions très diverses, d'autres produits, en particulier le café, le poivre et la vanille. Certains producteurs produisent également des plantes à parfum telles que le patchouli. Plusieurs grands opérateurs de la filière cacao, pour certains également impliqués sur d'autres filières (vanille, huiles essentielles, poivre), sont installés dans le district (MILLOT, MAVA, AKESSON, etc.). D'autres opérateurs plus ou moins grands et aux stratégies diverses opèrent dans la zone (BIOLANDES, SCIM, Les Epices de Madagascar, etc.). Le district d'Ambanja et la vallée du Sambirano constituent la zone prioritaire d'intervention du PIC2-1 sur la filière cacao. Les interventions du PIC2-2 capitaliseraient donc sur cet historique tout en proposant une nouvelle approche basée notamment sur la diversification des cultures en lien avec la demande du marché.
- **Axe RN6 entre Ambanja et Ambilobe**. Cette zone, en moyenne plus sèche qu'Ambanja, est caractérisée par la présence d'anciennes plantations d'anacarde, en particulier dans les communes d'Antafiabotry, Beramanja et Anaboranofotsy. Il y aurait dans cette zone, autour de 13 000 producteurs-cueilleurs de noix de cajou tirant une part importante de leurs revenus de cette spéculation vendue à des collecteurs eux même en lien avec des opérateurs-exportateurs (JAHIEL, 2014). Ces dernières années, la filière a connu des bouleversements avec la multiplication des opérateurs opportunistes qui a entrainé une forte augmentation de la concurrence et donc des prix payés au producteur pour les noix. Si elle a permis aux producteurs de tirer des revenus supplémentaires, cette situation a toutefois impacté négativement certaines sociétés impliquées dans le décorticage des noix en amandes. Un opérateur privé historique de la filière (SCIM) disposant d'un marché de niche spécifique a lancé une initiative visant à organiser les producteurs en coopératives et à les inciter à replanter des anacardiers et des Moringa. Dans cette, zone, le PIC2-2 pourrait ainsi prioriser des interventions sur les filières anacarde et Moringa sans pour autant ignorer des filières secondaires telles que le poivre ou le café.
- **L'île de Nosy Be**. Nosy Be se caractérise avant tout par ses plantations d'Ylang qui occuperaient plusieurs milliers d'hectares et mobiliseraient des centaines de producteurs et de cueilleurs employés saisonnièrement. Plusieurs grands opérateurs impliqués dans la production et l'export d'huiles essentielles sont ainsi installés à Nosy Be (Fragrant Garden, SPPM, etc.). Ces derniers possèdent pour certains des plantations gérées en régie mais ils achètent également la matière première à des petits producteurs. Un nombre important et croissant de producteurs d'ylang se sont aussi engagés dans la distillation artisanale, ce qui a notamment des impacts sur la ressource en bois de l'île du fait de la consommation importante des foyers à bois utilisés pour la distillation. D'autres plantes produites localement ou non sont distillées et exportées dans des quantités plus limitées. La filière a fait l'objet de tentatives d'organisation à travers une plateforme qui est restée pour l'instant un échec. La pérennité et la compétitivité de la filière est menacée par la surconsommation de bois. L'ylang ylang domine très largement la production et les exportations d'huiles essentielles de Nosy be, mais qu'en sera-t-il demain ? Le PIC2-2 pourrait intervenir à Nosy Be particulièrement sur la filière huiles essentielles, notamment sur l'ylang ylang mais également sur d'autres plantes pouvant présenter des perspectives de développement intéressantes.

➔ Stratégies d'intervention du PIC2-2 en région Diana

Actuellement, le PIC2-1 dispose d'une équipe à Ambanja et d'un consultant/référent à Nosy Be. Le PIC2-1 a notamment fait appel à divers prestataires de services pour intervenir ponctuellement ou sur le long terme sur la filière cacao dans le district d'Ambanja.

Dans le cadre du PIC2-2, il est envisagé de maintenir, d'intensifier et de diversifier les appuis dans le district d'Ambanja, en particulier sur les filières cacao, café, poivre, vanille et huiles essentielles. Les interventions s'étendront également à l'axe RN6 entre Ambanja et Ambilobe sur les filières anacarde et Moringa mais aussi potentiellement poivre et café. Enfin, la filière huiles essentielles de Nosy Be fera l'objet d'interventions plus durables et plus ambitieuses du PIC2-2.

Les principaux axes d'intervention du PIC2-2 transversaux à plusieurs filières en région Diana sont les suivants :

- **Amélioration des infrastructures et des conditions d'entretien de ces dernières**

En région Diana, cet axe d'intervention concerne essentiellement la piste du Sambirano qui est actuellement dans un état de dégradation avancé (en particulier en saison des pluies). Une intervention du PIC2-2 visant à réhabiliter cette piste et à créer les conditions favorables à son entretien durable par les usagers et communes concernées, permettrait de désenclaver certaines parties du Haut Sambirano qui présentent des potentiels de production élevés en cacao, café, poivre et vanille. Une piste du Sambirano en bon état bénéficierait à la fois aux producteurs, aux communes et aux opérateurs travaillant dans le Haut Sambirano. En effet, avec des contraintes de transports réduites, les volumes produits et commercialisés en cacao, café, poivre et vanille de part et d'autres de cette piste rénovée pourraient rapidement augmenter si la demande reste soutenue. Une étude de faisabilité et d'évaluation des coûts devra être réalisée au préalable par un bureau d'études indépendant.

L'amélioration des infrastructures et des conditions d'entretien de ces dernières pourraient également concerner la mise en place d'infrastructures pour un quai sec à Ambanja destiné à l'empotage des containers sur place et à la réalisation des formalités administratives et douanières. Une telle intervention nécessiterait toutefois de mener des consultations élargies avec plusieurs Ministères, les autorités politiques et administratives régionales, le service des douanes et les principaux opérateurs exportateurs. Une étude d'opportunité et de faisabilité d'une telle réalisation devrait ainsi être conduite au préalable par un bureau d'étude indépendant.

L'EASTA-PRO d'Ambanja est un établissement de formation de techniciens agricoles. Un diagnostic de l'état général et des besoins de l'établissement pourra être réalisé dans le cadre du PIC2-2. En cas de problématiques majeures liées à l'état des bâtiments et infrastructures, une intervention du PIC2-2 pourra être envisagée.

- **Appui à la diversification des productions en lien avec le marché**

Dans le district d'Ambanja, le PIC2-2 capitalisera sur le travail déjà réalisé sur la filière cacao pour étudier et promouvoir des stratégies de diversification et de sécurisation des revenus des producteurs basées sur la production et la vente d'un plus grand nombre de produits agricoles en lien avec les demandes du marché. Les approches d'agroforesterie permettant d'associer différentes cultures complémentaires sur les mêmes parcelles seront notamment analysées et encouragées.

A Nosy Be, une étude spécifique sur la filière huiles essentielles permettra d'évaluer la diversité et les volumes des plantes distillées autres que l'ylang ylang ainsi que les perspectives de développement de nouvelles filières complémentaires à l'ylang ylang. L'approche du PIC2-2 consistera à promouvoir une diversification des huiles essentielles produites pour réduire les risques liés à une baisse éventuelle du marché et des prix de l'ylang ylang.

La mise en œuvre de cette stratégie de diversification passera notamment par des assistances techniques et des renforcements de capacités des producteurs par des prestataires de services. Les opérateurs-exportateurs seront également mobilisés pour établir des liens entre diversification des productions et diversification des marchés.

- **Augmentation de la productivité et amélioration de la qualité des productions en lien avec le marché**

Pour toutes les filières, l'assistance technique et le renforcement de capacités des producteurs et intermédiaires des filières porteront notamment sur l'augmentation de la productivité et l'amélioration de la qualité des produits pour l'export. Ces appuis porteront notamment sur le matériel végétal et les semences utilisées, les itinéraires techniques et pratiques agricoles des producteurs ainsi que sur les étapes de récolte, de stockage et éventuellement de transformation des produits.

De manière indirecte, l'augmentation de productivité et de la qualité est aussi liée aux techniciens agricoles de la région et à leur capacité à vulgariser des bonnes pratiques agricoles dans le monde paysan. Une étude-diagnostic de l'EASTA-PRO d'Ambanja, établissement de formation de techniciens agricoles, pourra être réalisée. L'analyse des cursus, des entretiens avec les enseignants, des évaluations des besoins en matériel, etc. pourraient permettre d'envisager un appui à l'établissement pour adapter les cursus de formation, acheter du matériel et rénover les locaux. Ces appuis pourraient être vus comme des investissements sur le long terme pour que des techniciens agricoles bien formés et compétents puissent contribuer au développement des filières

3.2. Filière anacarde (noix de cajou)

L'anacardier est avant tout cultivé pour son amande qui est consommée sous différentes formes, directement grillée et salée ou dans de nombreux produits transformés. L'amande est extraite de la noix de cajou par un processus de décorticage qui peut être manuel, semi-industriel ou industriel. La pomme de cajou qui est un faux fruit, est très peu commercialisée au niveau mondial et consommée essentiellement dans les zones de production. Le baume de cajou (extrait des coques) est valorisé dans l'industrie chimique mais son extraction n'est rentable qu'avec de très grandes quantités de noix, uniquement disponibles dans certaines grandes usines au Brésil, en Inde et au Vietnam. Les coques de noix de cajou peuvent être utilisées comme combustible.

➔ Marché international

Le marché international des noix et amandes de cajou est en croissance continue aussi bien en volume +32% entre 2012 et 2016 pour les amandes, +59% entre 2012 et 2015 pour les noix) qu'en valeur (+50% entre 2012 et 2016) (ITC, 2018[13]). En 2015, 1,9 Mt de noix de cajou en coques ont été exportées au niveau mondial pour une valeur de plus de 2,5 milliards de $US. En 2015, 496 000 t d'amandes de cajou ont été exportées pour une valeur de plus de 3,5 milliards de $US. La figure ci-dessous présente l'évolution récente des importations mondiales de noix et amandes de cajou en volumes, valeurs et prix unitaires moyens ainsi que les moyennes et l'évolution sur la période 2012-2016.

On constate notamment que les prix unitaires des importations mondiales entre 2012 et 2016 ont fluctuées entre 5 000 et 7 880 $US/t d'amande avec une tendance à la hausse 13% sur la période (soit cinq ans). Les prix des noix de cajou ont fluctué entre 930 à 1 300 $US/t entre 2012 et 2015 avec une tendance à la hausse d'environ 16% sur quatre ans.

	2012	2013	2014	2015	2016	Moyenne 2012-2016	Taux de croissance 2012-2016
080132 Noix de cajou, fraîches ou sèches, sans coques							
Valeur importée (en k$US)	2 567 551	2 690 131	3 061 504	3 539 975	3 809 637	**3 133 760**	48%
Quantité importée (en t)	366 614	532 123	465 305	496 038	483 466	**448 706**	32%
Valeur unitaire moyenne (en $US/t)	7 003	5 055	6 580	7 136	7 880	**6 731**	13%
080131 Noix de cajou, fraîches ou sèches, en coques							
Valeur importée (en k$US)	1 356 131	1 470 894	1 711 673	2 502 711	2 052 378	**1 818 757**	51%
Quantité importée (en t)	1 210 627	1 576 024	1 527 096	1 925 652	-	**1 559 849***	59%*
Valeur unitaire importée (en $US/t)	1 120	933	1 121	1 300	-	**1 118***	16%*
**Calculé sur la période 2012-2015*							

Figure 11. Evolution des importations mondiales de noix et amandes de cajou entre 2012-2016 en volumes, valeurs et prix unitaires (Source : ITC trademap, 2018)

Les importations mondiales de noix de cajou (en coques) sont dominées à plus de 96% par deux pays : l'Inde (50% en 2015) et le Vietnam (46% en 2015). En effet, ces deux pays qui font partie des principaux producteurs de cajou dans le monde disposent d'industries de décorticage des noix très performantes qui leur permet d'être concurrentiels, même en important des noix d'Afrique qui sont décortiquées puis exportées sous forme d'amandes de cajou. Ainsi, le Vietnam et l'Inde sont les deux premiers exportateurs mondiaux d'amandes de cajou avec respectivement 56% et 17% des volumes exportés en 2016.

Les importations mondiales d'amandes de cajou sont quant à elles mieux réparties entre un nombre plus importants de pays. Toutefois, 10 pays représentent en 2016 plus de 72% des volumes mondiaux d'amandes de cajou importés. Les trois principales régions importatrices sont l'Amérique du Nord (Etats Unis : 30%, Canada : 2,7%), l'Europe (Allemagne : 10%, Pays Bas : 8,5%, Royaume Uni : 4,5%, Belgique : 2%, France : 2%, etc.) et le Moyen Orient (Emirats Arabes Unis : 5%, Iran : 2,6%).

Le prix des noix et amandes de cajou sur le marché international dépend notamment du calibre et de la qualité. De manière simplifiée, plus les amandes sont grosses, claires et entières (non cassées), plus leur prix est élevé sur le marché. L'ONG RONGEAD a publié en 2013 un rapport intitulé « Connaître et

[13] Cf. https://www.trademap.org

comprendre le marché international de l'anacarde ». Ce document apporte des analyses robustes et détaillées sur les différents aspects de ce marché en expansion (RONGEAD, 2013[14]).

Les principaux marchés mondiaux pour l'exportation de noix de cajou sont donc en Inde et au Vietnam tandis que les marchés pour l'exportation d'amandes de cajou se situent principalement en Amérique du Nord, en Europe et au Moyen Orient.

En 2016, les principaux pays exportateurs d'amandes de cajou en volumes sont le Vietnam (56%) et l'Inde (17%) suivis par les Pays Bas (6%), les Emirats Arabes Unis (4%), le Brésil (3%) et l'Allemagne (3%). Seuls deux pays africains (qui sont par ailleurs 1er et 3ème exportateurs mondiaux de noix de cajou) font partir du top 10 des exportateurs d'amandes, le Ghana (2,5%) et la Côte d'Ivoire (1%).

Les principaux exportateurs de noix de cajou en volumes sont tous africains à l'exception de l'Indonésie (7ème exportateur mondial, 3,6%) et de l'Inde (12ème exportateur mondial, 1%). Quatre pays représentaient en 2014 plus de 75% des volumes de noix de cajou exportés mondialement : la Côte d'Ivoire (38%), la Tanzanie (14%), le Ghana (12,5%) et la Guinée Bissau (10,5%).

Avec environ 0,2% des exportations mondiales de noix de cajou en 2014, Madagascar est classé 14ème exportateur mondial.

Le marché des noix et amandes de cajou certifiées bio et/ou équitable est en croissance, en particulier en Europe et en Amérique du Nord. De grandes marques ont investi ce marché en croissance qui s'appuie sur les boutiques et supermarchés spécialisées dans le bio mais aussi de plus en plus sur la grande distribution classique.

➔ Contexte national

L'anacardier a été introduit au Nord de Madagascar au 16ème siècle par les Portugais et les Espagnols. Pendant les années 1960-1970, l'Etat malgache a soutenu la production de noix de cajou en réalisant des plantations sur plusieurs milliers d'hectares près des villes de Mahajanga et d'Ambilobe.

En 1972, l'Etat créait la ferme d'Etat FA.MA.MA (*Famokaran Mahabibo Malagasy*) qui a ensuite été transformée en société d'économie mixte en 1985. L'Etat s'est ensuite désengagé de la filière, laissant place à des opérateurs privés.

A Madagascar, l'anacarde est considéré comme un produit forestier non-ligneux. Son exploitation et son exportation sont donc soumises à plusieurs autorisations obligatoires (autorisation de collecte et autorisation d'exportation) et à des paiements spécifiques (convention de collecte, redevance de collecte de 30 MGA/kg, redevance d'exportation de 5% sur valeur FOB des noix et 2,5% sur valeur FOB des amandes).

D'après les données disponibles, entre 2002 et 2013, les exportations de noix de cajou de Madagascar ont fluctué de quelques centaines de tonnes par an à un record de 2 760 tonnes en 2004. Ces exportations très majoritairement destinés à l'Inde étaient en générale comprises entre 1 000 et 2 000 t par an. Si le marché Vietnamien a commencé à se développer en 2007 avec près de 700 t exportées cette année-là puis 950 t en 2009, ce dernier s'est interrompu pendant la crise post-2009 avant de reprendre en 2013.

Depuis 2014, on note une tendance claire à la hausse des exportations de noix de cajou de Madagascar tant en quantités qu'en valeurs. En effet, de 663 t exportées en 2013, Madagascar est passé à plus de 4 419 t exportées en 2017, à 52% vers le Vietnam et 48% vers l'Inde. Entre 2013 et 2017, les valeurs d'exportation de noix de cajou ont presque été multipliées par cinq pour atteindre 2,15 M$US en 2017.

Exportations de Madagascar - 080131 Noix de cajou, fraîches ou sèches, en coques	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
Quantité exportée (en t)	663	2 788	3 166	3 114	4 419
Valeur exportée (en k$US)	482	1 789	2 495	1 432	2 149
Valeur unitaire (en $US/t)	727	642	788	460	486

[14] RONGEAD. 2013. Connaître et comprendre le marché international de l'anacarde. France, 49p.

Figure 12. Evolution des exportations de noix de cajou (en coques) de Madagascar entre 2013 et 2017 (Source : ITC trademap, 2018)

Concernant les exportations d'amandes de cajou, ces dernières sont beaucoup plus limitées tant en volumes qu'en valeurs. Depuis le début des années 2000, Madagascar a toujours exporté quelques dizaines de tonnes d'amandes de cajou avec des pics de 160 t en 2002, 113 t en 2003 et 110 t en 2009.

Entre 2002 et 2008, les exportations se sont notamment faites vers le marché américain tandis qu'entre 2006 et 2014, c'est vers les Pays Bas que se faisaient l'essentiel des exportations. Ces dernières années, ces deux marchés semblent avoir été perdus, les exportations se faisant plutôt vers l'Inde, le Vietnam et la France.

En 2017, Madagascar a exporté 121 t d'amandes de cajou pour des valeurs FOB de 719 000 $US. C'est vers la France que se fait à présent la majorité des exportations.

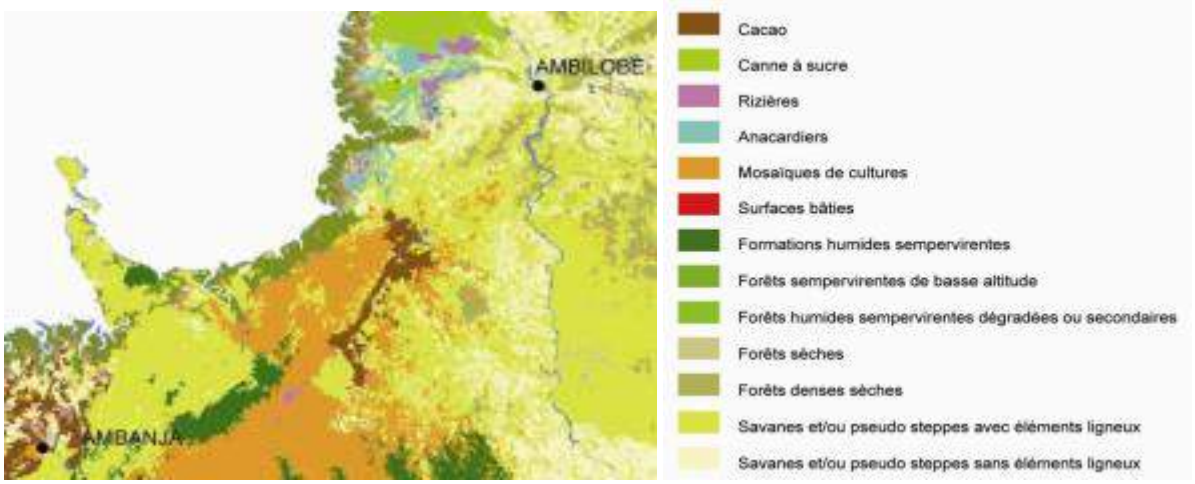
Madagascar reste un tout petit producteur-exportateur d'anacarde à l'échelle mondiale. Ses exportations de noix de cajou sont en croissance et pourraient continuer d'augmenter si la production se développe (ce qui nécessiterait visiblement de réaliser de nouvelles plantations). Le Vietnam et l'Inde sont les principaux marchés potentiels à développer pour la noix de cajou en coque.

Concernant les amandes de cajou, Madagascar reste globalement peu compétitif par rapport aux grands pays producteurs-exportateurs. La faiblesse des volumes produits ne permet pas d'envisager des investissements importants dans une industrie de transformation performante. Il est toutefois possible d'envisager un développement des marchés de niche, à l'instar du marché actuel de la SCIM vers la France qui représente quelques dizaines de tonnes d'amandes par an. Les opérateurs pourraient prospecter aux Pays Bas et aux Etats-Unis pour tenter de reconquérir de petits marchés de niche dans ces pays.

➔ Contexte régional Diana

La zone de production d'anacarde en région DIANA est concentrée le long de la RN6 entre Ambanja et Ambilobe, en particulier à Antafiabotry, Beramanja et Anaboranofotsy. Le nombre de producteurs a été estimé à environ 13 000 paysans cueilleurs d'anacarde pour lesquelles la noix de cajou constituerait l'un des principaux produits de rente permettant d'obtenir des revenus significatifs (JAHIEL, 2014[15]). Certains producteurs d'anacarde sont également producteurs de café, de poivre, de piment et même de vanille.

La figure ci-dessous extraite d'une carte d'occupation des sols du SRAT de la région Diana (RM, 2012) permet de localiser plus précisément les plantations d'anacardier (en bleu clair) situées notamment à l'Ouest et au Sud-Ouest d'Ambilobe. Ceci ne signifie pourtant en aucun cas qu'il n'existe pas des plantations d'anacardiers ailleurs, ces dernières pouvant par exemple faire partie de mosaïques de cultures ou être assimilées à des formations ligneuses.



[15] JAHIEL. 2014. Etudes des chaines de valeurs agricoles dans les régions DIANA et Atsimo Andrefana – Madagascar (vanille – poivre – cajou). Projet PIC2. Madagascar, Antananarivo, 54p.

Figure 13. Carte d'occupation des sols de la région Diana entre Ambanja et Ambilobe extraite du SRAT Diana (RM, 2012)

La récolte s'apparente à de la cueillette et s'effectue de juillet à mi-novembre, en saison sèche. Les paysans ne pratiquent aucun entretien des arbres et n'utilisent pas de fertilisants, la productivité est donc faible, d'autant plus que les arbres sont vieillissants. Une fois récoltées, les noix sont séchées à même le sol puis vendues à des collecteurs. De nombreux collecteurs et sous-collecteurs formels et informels circulent dans les villages à partir du mois d'août et font le lien entre les paysans et les exportateurs. Pour les paysans, la vente des noix de cajou présente un intérêt car elle permet notamment d'obtenir des revenus avant la rentrée scolaire de septembre.

En raison de prix à l'achat relativement bas (inférieurs à 500 MGA/kg), l'anacarde a longtemps été peu considéré par les producteurs qui se contentaient de pratiques de cueillette. Les charges de production sont donc limitées au temps passé pour la cueillette qui se pratique généralement en famille. D'après JAHIEL (2014), un producteur pouvait en moyenne vendre 200 à 500 kg de noix brutes sèches à environ 500 MGA/kg pour un revenu annuel de 100 000 à 250 000 MGA.

Récemment, l'entrée sur la filière de nouveaux opérateurs opportunistes a entrainé une augmentation de la demande et par la même une augmentation très significative des prix d'achat des noix au producteur à près de 3 500 MGA/kg en 2017. Ainsi, ces derniers ont à présent d'avantage de raisons de se consacrer à ce produit. Le même producteur vendant 200 à 500 kg de noix brutes sèches peut aujourd'hui envisager des revenus compris entre 700 000 et 1 750 000 MGA/an, soit en moyenne sept fois plus que par le passé.

Avec une production régionale estimée entre 2000 et 2 500 t/an, on peut donc estimer les retombées de la filière pour les producteurs entre 7 milliards et 8,75 milliards de MGA (soit 2,2 à 2,8 M$US/an au taux de change moyen de février 2018).

Les collecteurs et sous-collecteurs sont pour certains formels tandis que d'autres sont totalement informels. Il n'est donc pas possible d'estimer leur nombre précisément. Ces derniers sont pour certains affiliés à un seul opérateur tandis que d'autres sont indépendant et vendent au plus offrant.

Certains de ces opérateurs sont historiques et implantés dans la région à Diégo ou Ambanja et d'autres plus récemment entrés sur la filière, pour certains venants de Tamatave ou d'Antananarivo. Entre 2009 et 2013, près de 23 sociétés auraient exporté des noix de cajou depuis le port de Diégo. En 2013 toutefois, seuls sept exportateurs étaient recensés en région DIANA dont cinq principaux : SCIM (352 t), société Soleil (250 t), Randriamanatrika Harijaona Fidelis (180 t) et BAOBAB Trading SARL (99 t) et Mahabibo de Madagascar (83 t).

En 2017, les 3 300 t de noix de cajou exportées depuis le port de Diégo l'ont été par huit opérateurs dont sept ayant exporté plus de 100 t. Les deux principaux exportateurs sont la société CHARYANA Global Impex (1 312 t) et la société Mayet Waheeda Bibi (894 t) qui ont formellement débutés leurs activités d'exportation de noix de cajou depuis Diégo en 2016. Ces deux sociétés seraient basées à Tamatave mais auraient récemment développé des activités de collecte en région Diana (sans pour autant s'installer formellement dans la région) et ailleurs pour exporter via Diégo, très probablement vers l'Inde et le Vietnam.

Ces cinq dernières années, on constate une tendance à l'augmentation des exportations de cajou depuis le port de Diégo tant en volumes qu'en valeurs. On note toutefois une baisse des exportations d'amandes de cajou qui étaient de 160 t/an en 2013. Ceci est notamment lié à l'arrêt des activités de décorticage par plusieurs opérateurs historiques (Cf. explication ci-dessous). Les volumes de noix exportés sont par contre en croissance forte puisqu'ils sont passés de 241 t en 2013 à plus de 3 200 t en 2017. Les valeurs totales d'exportations de produits de l'anacarde, bien que de toute évidence sous-estimées, sont de 6,46 milliards de MGA en 2017 (soit 2 M$US au taux de change moyen de février 2018)

		2013	2014	2015	2016	2017
Noix de cajou en coques	Volumes (en t)	241	1 924	2 258	2 353	3 238
	Valeur FOB (en MGA)	265 877 874	2 608 893 267	4 175 155 992	3 069 090 836	4 525 464 986
Amandes de cajou	Volumes (en t)	160	75	49	60	67
	Valeur FOB (en MGA)	849 845 476	263 679 764	959 046 722	1 375 102 052	1 931 944 560
TOTAL	**Valeur FOB totale (en MGA)**	**1 115 723 350**	**2 872 573 031**	**5 134 202 714**	**4 444 192 888**	**6 457 409 546**

Figure 14. Evolution des exportations de noix et d'amandes de cajou en volumes et valeurs FOB depuis le port de Diégo entre 2013 et 2017 (Source : Bureau régional des douanes Diana, 2017)

La baisse des exportations d'amandes est notamment liée à l'abandon de l'activité de décorticage par plusieurs opérateurs. En effet, face à une nouvelle concurrence forte qui a notamment entrainé une augmentation des prix, certains opérateurs historiques de la filière ont cessé leurs activités de décorticage pour faire de l'achat-revente. C'est notamment le cas de la société « Les Epices de Madagascar qui disposait d'une unité de décorticage faisant travailler 300 à 400 femmes de manière saisonnière à Ambanja. L'augmentation des prix des noix au-delà de 3 000 MGA/kg a modifié la situation et rendu le concassage peu ou pas rentable.

En moyenne, les rendements de décorticage des noix de cajou seraient d'environ 19%, soit un peu plus de 5 kg de noix pour produire 1 kg d'amandes. L'opérateur disposerait d'un marché d'exportation à environ 4,9 $US/kg d'amande soit environ 15 600 MGA/kg au taux de change de février 2018. Avec un coût actuel de la matière première de l'ordre de 17 500 MGA pour l'achat de 5 kg de noix (à 3 500 MGA/kg), il apparait évident que l'activité de décorticage n'est plus rentable.

La société a donc changé de stratégie et revend les noix de cajou localement à d'autres opérateurs-exportateurs. En 2017, la société aurait vendu environ 250 t de noix de cajou à des opérateurs qualifiés d'« opportunistes ». Les noix étaient achetées environ 3 600 à 3 700 MGA/kg aux collecteurs et revendues aux opérateurs environ à 4 200 MGA/kg.

Il convient de noter ici deux choses. Tout d'abord, les prix pratiqués, aussi bien au niveau des producteurs que de la vente aux opérateurs restent compatibles avec des exportations internationales puisque les prix unitaires FOB moyens relevés en 2016 étaient de 1,86 $US/kg, soit 5 800 MGA/kg (au taux de change de février 2018). Ces estimations ne prennent toutefois pas en compte le facteur qualité.

L'autre point à relever est l'existence de fortes incohérences dans les montants déclarés par les opérateurs disponibles au niveau des statistiques des douanes de Diégo. En effet, en 2017, tandis que les prix payés aux producteurs étaient de l'ordre de 3 500 MGA/kg et que certains opérateurs se revendaient les noix à 4 200 MGA/kg, les statistiques d'exportation montrent un prix de vente FOB moyen de l'ordre de 1 400 MGA/kg. Une seule société aurait ainsi déclaré un prix de vente cohérent de 4 700 MGA/kg. Les autres auraient visible sous-estimer leurs prix de vente.

La société SCIM qui est l'un des opérateurs historique de la filière continue les exportations de noix mais aussi et surtout le décorticage et l'exportation d'amandes (entre 60 et 70 t/an, soit 300 à 350 t de noix traitées). Cette dernière dispose en effet d'un marché de niche lui permettant d'exporter à des prix FOB favorables (plus élevés que les cours mondiaux) compris entre 8 et 10 $US/kg.

La SCIM a en effet développé un projet sur la noix de cajou en partenariat avec les multinationales MENGUY'S (torréfaction et le conditionnement, France) et SAINSBURY'S (distribution, Royaume-Uni). Le projet implique la formation des producteurs aux bonnes pratiques agricoles, des appuis à la sécurisation du foncier, la constitution de coopératives de producteurs, la production de pépinières d'anacarde pour les plantations, la fixation de prix d'achat équitables, l'amélioration de la transformation (décorticage), etc.

La SCIM a ainsi formé trois coopératives de producteurs auxquelles elle garantit des prix d'achat favorables, de l'ordre de 3 700 MGA/kg. Des locaux de stockage ont été construits dans les villages et les producteurs ont reçu des semences et plants d'anacardier (et de Moringa) pour réaliser des plantations. 80 ha auraient déjà été plantés dans le village d'Ambatoaranana dans la commune de Beramanja.

Ce type d'initiative d'opérateurs privés cherchant à développer des relations durables avec les producteurs, bien qu'encore limité, montre un certain dynamisme de la filière qu'il conviendrait peut-être d'appuyer.

➔ Analyse SWOT de la filière

Forces	Faiblesses
- Aux prix actuels (3 500 MGA/kg), revenus monétaires intéressants pour les producteurs, en saison sèche. - Existence d'initiatives pour la création de coopératives avec des volumes et un prix d'achat garantis.	- Faible productivité des arbres liée au manque d'entretien et au vieillissement. - Qualité de la production moyenne liée au manque d'entretien et non apport d'intrants.

- Existence d'initiatives de plantations d'anacardiers encouragées par le secteur privé. - Volumes et valeurs d'exportation de la filière en croissance forte ces 5 dernières années.	- Volumes assez faibles ne permettant pas la création d'une industrie de décorticage compétitive. - Valeurs des exportations systématiquement sous-estimées (manque à gagner pour l'Etat).
Opportunités	**Menaces**
- Possibilité de développer la zone de production à travers de nouvelles plantations. - Possibilité d'améliorer les pratiques agricoles et donc la productivité et la qualité. - Possibilité de mieux structurer la filière au niveau local et regional. - Existences de marchés de niches pour des amandes de cajou bio et/ou équitables.	- Existence d'opérateurs informels et opportunistes qui perturbent la filière - Absence de norme actualisée et de contrôle de la qualité à l'export - Prix élevé des noix qui diminue la rentabilité du décorticage à Madagascar (valeur ajoutée et emploi) - Si pas de renouvellement des plantations, risques de diminution de la production

Figure 15. Analyse SWOT de la filière anacarde en région Diana (Source : AUTEUR, 2018)

➔ Stratégie d'intervention PIC2-2 sur la filière

Certains opérateurs historiques tels que la SCIM se sont récemment engagés d'une manière plus durable auprès des producteurs de la filière. La SCIM a notamment appuyé la constitution de coopératives de producteurs en garantissant un prix d'achat attractif (de 3 700 MGA/kg de noix), la construction de magasins de stockage des noix et la distribution de semences sélectionnées pour des plantations de nouvelles parcelles d'anacarde.

La SCIM a ainsi soutenu des plantations de 80 ha dans un seul village à une densité de 100 pieds/ha avec possibilité d'intercaler des plants de Moringa entre les anacardiers. Ce type d'initiatives développées par le secteur privé pour répondre à des demandes spécifiques du marché doit servir d'exemple pour ajuster les approches du PIC2-2.

La filière semble propice pour les projets de type « matching grant ».

Sur la filière anacarde/noix de cajou, les axes stratégiques d'intervention suivant ont été identifiés :

- **Amélioration de la productivité des anacardiers et de la qualité des noix et amandes en lien avec le marché**

Des assistances techniques et renforcements de capacités des producteurs permettront de vulgariser les bonnes pratiques agricoles permettant d'augmenter les rendements et la qualité des produits. Il s'agira notamment de sensibiliser les producteurs à l'entretien et à la taille des arbres ainsi qu'à l'utilisation d'intrants naturels sous forme de matière organique.

Les appuis consisteront également à encourager les nouvelles plantations et le renouvellement des plantations vieillissantes tout en apportant les formations nécessaires à la réussite durable de ces dernières. Un accent particulier sera notamment mis sur la possibilité d'association des anacardiers durant les premières années (non productives) avec des cultures annuelles vivrières ou de rente. L'identification de semences performantes et adaptées aux plantations dans la région devra notamment donner lieu à un programme de sélection.

- **Appuis à la structuration et l'organisation de la filière**

L'avenir de la filière anacarde dépend notamment de la capacité des opérateurs-exportateurs et autres acteurs à dialoguer pour apporter des réponses collectives aux problématiques rencontrées. Des assistances techniques seront donc proposées dans le cadre du PIC2-2 pour faciliter les échanges entre opérateurs, collecteurs et producteurs, ce qui pourrait potentiellement donner lieu à la création d'une plateforme régionale de l'anacarde. En fonction des enjeux identifiés, les pouvoirs publics pourront également être associés.

Au niveau local, des groupements de producteurs en lien avec des opérateurs-exportateurs pourraient bénéficier d'appuis socio-organisationnels et techniques. Ces appuis pourraient notamment se faire à travers des projets de « matching grant » qui bénéficieront aux producteurs mais également aux opérateurs privés.

- **Amélioration du cadre légale et des textes réglementaires**

Le cadre règlementaire de la filière anacarde à Madagascar n'est pas parfaitement clair. Si certains opérateurs évoquent des règlementations qui favorisaient le décorticage des noix et l'export d'amandes, aucunes traces de ces textes aujourd'hui caduques n'ont été trouvées.

Légalement, l'anacardier est aujourd'hui considéré comme un produit forestier non-ligneux à Madagascar. A ce titre, la filière concerne d'avantage le Ministère des eaux et forêts que celui de l'agriculture et de l'élevage. En plus des différentes autorisations de collecte et d'exportations exigées, il y aurait une convention de collecte d'un montant prohibitif devant être payée.

Le PIC2-2 engagera des discussions avec les différents Ministères concernés pour évaluer la pertinence d'une mise à jour et de modifications du cadre réglementaire de la filière. En fonction des besoins, des experts pourront apporter des appuis ponctuels.

3.3. Cluster de filières « huiles essentielles »

➔ Marché international

Le marché mondial des huiles essentielles est en croissance depuis de nombreuses années. Ces dernières sont notamment utilisées en aromathérapie, en parfumerie et dans le secteur agroalimentaire. D'après un rapport de Market Research[16], le marché mondial des huiles essentielles devrait croître de 9,6 % entre 2017 et 2022 et atteindre une valeur de 27,5 milliards de $US fin 2022.

La production mondiale d'huiles essentielles a été estimée à environ 110 000 t/an dont près de 90% serait représenté par les huiles essentielles d'agrumes et de menthe. Sur les 10% restants, soit 11 000 t/an, près de 150 types d'huiles essentielles sont commercialisés au niveau international, les plus importantes étant celles d'eucalyptus, de citronnelle, de Sassafra de Chine, de clou de girofle, de lavandin et de patchouli (KRAUSZ, 2015[17]). Bien que moins importantes, on peut également citer l'ylang ylang, le poivre, le gingembre et le vétiver.

D'après les données de l'ITC, les importations mondiales de la catégorie « 330129 Huiles essentielles, déterpénées ou non, y.c. celles dites 'concrètes' ou 'absolues' (à l'excl. des huiles essentielles d'agrumes ou de menthes) » s'élevaient à plus de 2 milliards de $US en 2016, en croissance de 45% sur la période 2012-2016.

Les volumes importés sont également en croissance puisqu'ils sont passés de 48 220 t en 2013 à 69 880 t en 2015. L'analyse des prix unitaires moyens n'a que peu d'intérêt au regard de la diversité des huiles concernées. Il convient toutefois de constater que les prix moyens d'exportation des huiles essentielles sont de l'ordre de plusieurs dizaines de milliers de dollars US par tonne.

Importations mondiales de : 330129 Huiles essentielles, déterpénées ou non, y.c. celles dites 'concrètes' ou 'absolues' (à l'excl. des huiles essentielles d'agrumes ou de menthes)					
	2012	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Valeur importée (en k$US)	1404098	1 571 161	1 839 468	1 910 706	2036436
Quantité importée (en t)	NC	48 220	48 932	69 880	NC
Valeur unitaire importée (en $US/t)	NC	32 583	37 592	27 343	NC

Figure 16. Evolution des importations mondiales d'huiles essentielles (sauf agrumes et menthes) entre 2012 et 2016 (Source : ITC trademap, 2018)

En 2016, les 10 principaux importateurs d'huiles essentielles (à l'exclusion des huiles essentielles d'agrumes ou de menthes) en valeurs représentaient près de 73% du marché mondial. Les principaux importateurs mondiaux d'huiles essentielles (à l'exclusion des huiles essentielles d'agrumes ou de menthes) en valeurs étaient les Etats-Unis (22%), la France (14%), l'Allemagne (7%), le Royaume Uni (6%), l'Inde (5%), la Suisse (4%), l'Espagne (4%), l'Indonésie (4%), le Canada (3%) et Singapour (3%).

Il convient de signaler que tous ces pays importateurs ont augmenté les valeurs de leurs importations sur la période 2012-2016. Les taux d'accroissement des importations de ces pays sont compris entre

[16] Cf. https://www.marketresearch.com

[17] Cf. https://www.jardinsdefrance.org/wp-content/uploads/2018/01/JdF636_1A.pdf

+17% pour Singapour et +178% pour le Canada sur cinq ans. Les Etats Unis ont augmenté leurs importations de 85% tandis que la France les a augmenté de 51% en cinq ans.

De manière générale, le marché international des huiles essentielles est donc en pleine croissance. Le marché des huiles essentielles certifiées bio et des huiles dites « communautaires » ou certifiées commerce équitable est également en forte croissance.

Les cours mondiaux des huiles essentielles peuvent fortement varier d'une année à l'autre en fonction de différents paramètres tels que le niveau de production des grands pays producteurs, la demande pouvant être fluctuante en fonction des modes et nouveaux produits lancés sur le marché. Il est toutefois notable que les huiles essentielles certifiées BIO et/ou solidaires/équitables sont moins soumises aux variations de prix et permettent des prix de vente favorables.

Pour une analyse plus spécifique des marchés potentiels pour les huiles produites à Madagascar, une étude plus ambitieuse devrait être conduite par un expert de cette filière.

➔ Contexte national

Grace à une biodiversité riche, à un fort taux d'endémisme et à un climat favorable et diversifié, Madagascar dispose de réels atouts pour la production et l'exportation d'huiles essentielles. Les principaux types d'huiles essentielles exportées sont celles de girofle, de niaouli, de ravintsara, de géranium et d'ylang ylang

Sur le marché mondial des huiles essentielles, Madagascar est cependant un très petit producteur et exportateur. Le pays est classé 25ème exportateur mondial en 2016 en termes de valeurs mais 3ème exportateur africain après le Maroc et l'Afrique du Sud.

Bien qu'on observe une tendance à l'augmentation des volumes d'huiles essentielles exportées depuis Madagascar, ces exportations ne sont pas nouvelles puisque le pays exportait déjà autour de 1 000 t en 2001 et jusqu'à 1 700 t en 2006. C'est en réalité au cours des cinq dernières années que les quantités exportées ont augmenté avec une tendance à dépasser les 2 000 t/an (en 2014, 2016 et 2017). Les exportations d'huiles essentielles de Madagascar sont passées de 819 t en 2012 à plus de 2 164 t en 2017 (+164 % sur les volumes en six ans).

En 2016, la valeur FOB des exportations d'huiles essentielles de Madagascar s'élèverait à 44,4 M$US, soit le troisième produit d'exportation d'origine végétale après la vanille et le girofle. L'évolution des valeurs d'exportation a été encore plus forte que celle des volumes. En effet, les valeurs d'exportations sont passées de 14,3 M$US en 2012 à plus de 44,4 M$US en 2017, soit une augmentation de 210% en six ans.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Moyenne 2012-2017	Taux de croissance 2012-2017
Quantités exportées (en t)	820	1 485	2 192	1 520	2 198	2 177	**1 732**	165%
Valeurs FOB exportées (en k$US)	14 319	25 763	37 766	25 223	34 041	44 436	**30 258**	210%
Valeur unitaire moyenne (en $US/t)	17 462	17 349	17 229	16 594	15 487	20 412	**17 422**	17%

Figure 17. Evolution des exportations d'huiles essentielles de Madagascar en volumes et valeurs entre 2012 et 2017 (Source: ITC trademap, 2018)

Ces dernières années, Madagascar exporte des huiles essentielles vers une quinzaine de pays. Cependant, en termes de valeurs, les principaux pays d'exportation des huiles essentielles de Madagascar en 2017 sont la France (30%), l'Indonésie (12,5%), l'Inde (10%), la Suisse (10%), le Kenya (7%), l'Italie (5%), la Belgique (5%), la Chine (5%), l'Espagne (5%), les Etats Unis (4%) et l'Allemagne (3%).

D'après une étude de la CNUCED (2017), Madagascar disposait en 2014 d'un Avantage comparatif révélé (ACR[18]) de 69 pour les huiles essentielles, soit une note très favorable qui reflète une bonne compétitivité de ces produits sur le marché international.

[18] Cf. https://fr.wikipedia.org/wiki/Avantage_comparatif_r%C3%A9v%C3%A9l%C3%A9

D'après certaines sources, l'huile essentielle de girofle représenterait près de 70% de la valeur d'exportation du total des huiles essentielle de Madagascar. En l'absence de données statistiques fiables, cette information reste toutefois à prendre avec précaution.

Les principales autres huiles essentielles exportées sont celles d'ylang ylang, de ravintsara, de vétiver, de combava, de patchouli et de géranium. Il faut également citer les huiles essentielles de poivre, de cannelle, de basilic, de baie rose, de citronnelle, d'eucalyptus, de gingembre, et de diverses plantes endémiques.

La production et l'exportation d'huiles essentielles certifiées bio est en croissance forte pour répondre à une demande soutenue du marché. On ne sait toutefois pas quels types d'huiles et quels volumes sont concernés.

➔ Contexte régional

D'après les données des bureaux régionaux des douanes, les exportations d'huiles essentielles depuis Nosy be serait en croissance ces dernières années. Les exportations d'essence d'ylang ylang seraient passées de 20,9 t en 2014 à 37,4 t en 2016. Dans le même temps, les volumes exportés des autres huiles essentielles ont fluctués ces dernières années, passant de 1,8 t en 2012 à 13,8 t en 2014 et à 5,9 t en 2016.

En 2016, la valeur FOB des exportations d'huiles essentielles depuis Nosy Be était de 12,9 milliards FMG (soit environ 4 M$US au taux de conversion moyen de janvier 2018). C'est le deuxième produit d'export depuis Nosy Be et le troisième de la région DIANA (après le cacao et les crevettes). Les exportations d'huiles essentielles de Nosy Be représentaient en 2016 environ 12% des exportations nationales d'huiles essentielles en valeurs.

Il convient de signaler que ces données ne reflètent pas précisément la production réelle puisqu'une part inconnue est exportée par d'autres ports et par avion via l'aéroport d'Antananarivo notamment.

On ne connait pas non plus précisément la part de ces huiles certifiées bio et/ou équitable mais un grand producteur-exportateur d'huiles essentielles certifiées bio et ESR à Nosy Be évalue la demande du marché pour des produits certifiés ESR à environ 10% des volumes. Ce qui signifierait qu'environ 90% des exportations se feraient encore sans exigence de certification. Un autre opérateur souligne toutefois qu'il existerait une forte demande des marchés pour les huiles essentielles certifiées équitable ou plus largement d'origines communautaires (Com. Pers. M. Eric, janvier 2018).

En région DIANA, et en particulier à Nosy Be (mais aussi dans le district d'Ambanja), la filière huiles essentielles la plus développée est de loin celle de l'ylang ylang.

Les données du Plan Communal de Développement de Nosy Be (PCD, 2003) reprises dans un rapport du PIC et de la Banque mondiale (2005)[19] estimait les surfaces cultivées en ylang ylang au début des années 2000 à environ 475 ha sur Nosy Be. Aujourd'hui, il est évident que ces surfaces ont fortement augmentées sans que l'on puisse pour le moment précisément estimer dans quelle mesure. A Ambanja et alentours, un opérateur estime les surfaces cultivées en ylang ylang en régie par les grands opérateurs à environ 350 ha (Com. pers. P. COLLIN, janvier 2018).

Aucune donnée fiable n'existe cependant sur le nombre de producteurs et d'employés impliqués sur cette filière. Ces derniers pourraient être plusieurs centaines, voire quelques milliers, regroupés à Nosy Be et dans le district d'Ambanja.

L'ylang ylang est planté sur tous types de terrains à une densité généralement comprise entre 400 et 600 pieds par hectare. Les producteurs pratiquent l'étêtage et le gourmandage, ils suppriment la cime des arbres, enlèvent les branches qui gênent la floraison et rabattent les autres vers le bas pour faciliter la cueillette des fleurs. La productivité moyenne serait de 1 à 1,2 t de fleurs fraiches à l'hectare par an (Com. Pers. M. CAMARRA, janvier 2018). D'après d'autres sources, on pourrait produire 100 kg d'huile essentielle avec la récolte en fleurs d'un hectare, ce qui est équivalent à un rendement optimal de 4 t/an/ha de fleurs[20]. Enfin, d'autres sources enfin estiment la production entre 600 kg et 3 t de fleurs/ha/an (GDS, 2007).

---

[19] Global Development Solutions. 2007. Analyse Intégrée des Chaînes de Valeurs des Industries Stratégiques à Madagascar. Rapport final. Madagascar, Antananarivo, 232p.

[20] Cf. http://latribune.cyber-diego.com/economie/662-lylang-ylang-parfum-de-paradis-a-nosy-be.html

La récolte des fleurs d'ylang ylang se fait toute l'année avec un net pic de production en saison des pluies de novembre à mai. Il est estimé qu'une personne peut cueillir entre 3 et 16 kg de fleurs par jour. Les grands opérateurs disposent de plantations gérées en régie. Ces derniers engagent des femmes pour la cueillette qu'ils payent généralement à la tâche en fonction du poids récolté chaque jour. Les petits producteurs gèrent leur récolte en famille et engagent également des travailleurs journaliers au besoin.

Ces dernières années, les prix des fleurs d'ylang tournaient autour de 3 000 MGA par kg. Cependant, d'après certains opérateurs, les prix ont augmenté avec la multiplication des petites distilleries artisanales sur Nosy be. Les prix payés sur le marché local ont donc atteint 4 000 et même 5 000 MGA/kg à certaines périodes.

Mais dans le même temps, les cours mondiaux de l'ylang ylang ont également connus une hausse importante de 40 $US/kg à plus de 150 $US/kg fin 2017 (Com. Pers. P. COLLIN, janvier 2018). La baisse de la production aux Comores mais également un accroissement de la demande auraient notamment contribué à cette augmentation. Il convient cependant de signaler que certains opérateurs-exportateurs disposant de contrats « historiques » et durables avec des importateurs du Nord ne modifient pas pour autant leurs prix de vente.

En raison d'une forte demande du marché et de la rentabilité de cette filière, de nombreux petits planteurs d'ylang ylang se sont dotés de cuves de distillation ces dernières années à Nosy Be. Ces derniers produisent et vendent de manière artisanale et souvent informelle des huiles essentielles d'ylang ylang et d'autres plantes. Dans le seul Arrondissement de Bemanondrobe, il existerait au moins 100 cuves de distillation. D'après certaines informations, ces petits producteurs-distillateurs aurait tendance à se formaliser et vendraient notamment leurs huiles à des exportateurs basés à Nosy Be, Ambanja et Antananarivo.

Parallèlement, de grands opérateurs produisent, distillent et exportent des huiles essentielles d'ylang ylang et d'autres plantes. La société LABS déclare notamment distiller une quinzaine de types d'huiles essentielles, un opérateur d'Ambanja déclare en distiller une douzaine. On peut notamment citer les huiles issues des plantes suivantes : patchouli, poivre noir, poivre vert, cannelle écorces et feuilles, gingembre, curcuma, vétiver, basilic des Comores, palmarosa et girofle.

Pour exemple, la société Fragrant Garden disposerait de 200 ha de terre dont environ 86 ha plantés en ylang ylang ce qui représente environ 52 000 pieds. La production annuelle de fleurs d'ylang serait de 90 à 100 t. La société achète également des fleurs d'ylang à 71 producteurs conventionnels et 91 producteurs certifiés BIO qui disposent au total d'environ 50 ha de plantations. La société emploierait environ 200 personnes auxquelles s'ajoutent 70 récolteuses saisonnières. La société Frangrant Garden produit des plants d'eucalyptus (14 000 plants actuellement disponibles) et d'avocat marron pour des plantations énergétiques. La société aurait ainsi planté près de 14 ha d'eucalyptus avec 31 000 pieds.

A Nosy Be et Ambanja, il y aurait au moins 12 opérateurs privés directement impliqués dans l'export d'huiles essentielles et en particulier d'ylang ylang. On peut citer les sociétés Biolandes, Société des Produits à Parfum de Madagascar (SPPM), LABS, Fragrant Garden, Ylang ylang Nosy Be, Domaines de Florette, Itracs, etc.

Ces derniers soulignent les principales problématiques actuelles de la filière : désorganisation et manque de structuration, existence d'opérateurs informels, risques de vols de fleurs d'ylang ylang qui engendrent des récoltes trop précoces et une baisse de qualité, déforestation liée à la consommation excessive de bois pour les cuves de distillation, etc.

La filière huiles essentielles a fait l'objet d'une tentative d'organisation à l'initiative du PIC. Des opérateurs petits et grands, formels et informels ont été invités à joindre une plateforme. Mais cette dernière n'a pas fonctionné en raison notamment des divergences d'intérêts entre acteurs et d'une concurrence pour l'accès aux fleurs. Une tentative d'entente entre les opérateurs a eu lieu pour maintenir les prix des fleurs à 3 000 MGA/kg mais elle a échouée car les petits producteurs n'étaient pas d'accord.

D'après des calculs, environ 40% du prix de revient de l'huile essentielle d'ylang fabriqué par certains opérateurs serait lié au fuel et au bois utilisé. La problématique énergétique et ses liens avec la déforestation est un sujet majeur pour la compétitivité et la durabilité de la filière. Des études spécifiques devraient être réalisées pour analyser la problématique, les enjeux et estimer les coûts d'amélioration des foyers de combustion, les possibilités et coûts de reboisements et les potentialités de l'énergie solaire.

Bien que l'essence d'ylang ylang soit le produit phare de Nosy Be, les opérateurs produisent et exportent également d'autres huiles qui présentent également des potentialités de marchés plus ou moins fortes et des problématiques agronomiques spécifiques.

Le patchouli fait notamment partie des plantes à considérer pour un éventuel développement futur. Un producteur d'huiles essentielles de taille moyenne basé à Ambanja avance qu'il existerait un marché important (de l'ordre de plusieurs dizaines de tonnes) pour l'huile de patchouli et que les perspectives de production locale à Ambanja en association avec le cacao seraient bonnes (Com. Pers. M. Eric, janvier 2018). La demande pour de l'huile de patchouli « communautaire » proviendrait notamment de sociétés importantes sur ce marché telles que GIVAUDAN[21], SYMRISE[22] et MANE[23]. Les prix de vente envisageables seraient compris entre 75 et 100 $US/kg.

Le patchouli serait cultivé dans la région depuis 30-40 ans sans qu'aucune problématique parasitaire majeure n'ait été constatée. Il peut être planté sous ombrage partiel à une densité pouvant aller jusqu'à 20 000 pieds/ha. La première récolte de feuilles peut se faire 5 à 6 mois après la plantation puis se poursuit environ tous les 3-4 mois pendant 2 à 3 ans. La plantation nécessite une main d'œuvre relativement importante d'environ 45 hj par hectare. Le séchage se ferait sur des cordages tendus sous un abri en matériaux locaux.

Pour obtenir 1 kg de feuilles sèches, il faudrait compter entre 4 et 6 kg de feuilles fraiches. Avec un rendement de distillation de 1,8% à 2% sur la matière sèche, il faudrait donc 220 et 330 kg de feuilles fraiches pour espérer distiller 1kg d'huile de patchouli. Ainsi, l'opérateur propose actuellement un prix d'achat au producteur de 500 MGA/kg de feuilles fraiches.

Avec des rendements estimés (de manière optimiste ?) à 15 t de matière fraiche par hectare et par an (pour une densité de plantation de 20 000 pieds/ha), un producteur peut ainsi envisager un revenu de l'ordre de 7,5 millions de MGA/ha/an (soit 2 350 $US/ha/an au taux de change de 2018).

D'autres opérateurs, déçus d'échecs récents de plantations, indiquent cependant les difficultés à produire du patchouli dans la région d'Ambanja, notamment sur sols hydromorphes et sous ombrage. De plus, il y aurait une tendance récente à la baisse des cours mondiaux qui auraient atteints moins de 11 $US/kg en janvier 2018 après avoir atteint des pics à 80 $US/kg en périodes de pénuries (avril 2017). Rien n'indique cependant que les cours mondiaux ne remonteront pas dans les mois et années à venir.

Le PIC2-1 pourrait éventuellement appuyer un projet pilote autour de la production d'huile essentielle de patchouli à partir de plantes cultivées en milieu paysan. Il est à espérer que les résultats de ce projet permettront de confirmer ou d'infirmer l'intérêt d'un appui à la filière patchouli dans la région.

D'après plusieurs opérateurs, il existerait une forte demande pour l'huile essentielle de vétiver. La société MABS en cultiverait sur environ 20-30 ha et la société BIOLANDES aurait une plantation de 200 ha. Les rendements seraient d'environ 10 à 14 kg d'huile essentielle par hectare tous les 18 à 24 mois. Ce laps de temps constitue la principale contrainte pour le développement de cette culture en milieu paysan du fait de l'immobilisation de la terre sans revenus pendant 18 mois. Une autre contrainte réside dans la difficulté à l'arrachage des pieds puisque l'huile essentielle de vétiver se distille à partir des racines de la plante.

Dans une logique de diversification, la culture de curcuma devrait aussi être considérée. Les rendements et la qualité serait convenables à Nosy Be et Ambanja. Il existe un marché important et le curcuma s'accommoderait bien en interligne des arbres d'ylang ylang. Le problème majeur se situerait au niveau de la disponibilité du matériel végétal de départ pour les plantations puisqu'il faudrait environ 2 t de curcuma pour planter 1 ha. Le basilic dit « de type Comores » a connu des hauts et des bas. Il peut être cultivé dans la zone.

Un opérateur indique que la culture et la distillation des variétés locales de gingembre aurait un potentiel intéressant et que des marchés importants existeraient. La rentabilité à l'hectare pour les producteurs serait bonne et l'huile de gingembre pourrait se vendre jusqu'à 300 $/kg à l'export.

---

[21] Cf. https://www.givaudan.com/

[22] Cf. https://www.symrise.com

[23] Cf. www.mane.com/

D'après un opérateur, le basilic est aussi une plante intéressante à cultiver à Nosy Be et Ambanja mais sa distillation se ferait en même temps que l'ylang lang, ce qui constitue une contrainte majeure pour les opérateurs.

➔ Analyse SWOT de la filière

Forces	Faiblesses
- Produits à haute valeur ajoutée pour lesquels la demande mondiale est croissante. - Exportations d'essence d'ylang ylang de Nosy Be en croissance en volumes et valeurs. - Existence d'opérateurs bien structurés, équipés, certifiés bio/ESR, disposants de grandes capacités de distillation et de marchés porteurs. - Climat et sols favorables à la culture d'une grande diversité de plantes valorisables en HE	- Faible productivité des plantations d'ylang ylang vieillissantes et problèmes de qualité (liés en partie aux vols). - Manque de diversification de la filière huiles essentielles excessivement dominée par ylang ylang. - Coûts élevés liés à l'énergie, notamment fuel pour l'électricité et bois pour la distillation. - Manque d'organisation et de structuration de la filière, présence d'opérateurs informels opportunistes.
Opportunités	**Menaces**
- Possibilité d'améliorer la compétitivité et la durabilité de la filière en améliorant la qualité des produits et l'efficacité énergétique des dispositifs de distillation. - Possibilité de diversification des productions végétales à distiller et des marchés d'exportation. - Possibilité de mieux structurer la filière au niveau local à Nosy Be à travers une plateforme de dialogue. - Existences de marchés de niches porteurs pour des HE certifiées bio et/ou équitables	- Déforestation à Nosy Be liée à une surconsommation de bois pour la distillation des HE. - Fluctuation des prix mondiaux des HE pouvant impacter la rentabilité de la filière pour certaines plantes. - Production d'HE artisanales de mauvaise qualité pouvant nuire à l'image de Madagascar sur le marché international.

Figure 18. Analyse SWOT du cluster de filières "huiles essentielles" en région Diana (Source : AUTEUR, 2018)

➔ Stratégie d'intervention PIC2-2 sur la filière

Sur la filière huiles essentielles en région Diana, au regard de son poids économie croissant, il apparait essentiel dans un premier temps de conduire une étude plus approfondie aussi bien pour l'ylang ylang que pour les autres plantes distillées. Cette étude réalisée en première année du PIC2-2 devrait permettre de préciser les enjeux et problématiques, les potentialités de développement de la filière et donc de mieux cibler les interventions.

Pour autant, les axes stratégiques d'intervention suivants ont été identifiés :

- **Appuis à la diversification des productions de plantes à parfums et des marchés d'exportation d'huiles essentielles**

Nosy Be et le district d'Ambanja présentent des conditions pédologiques et climatiques favorables à la culture d'une grande diversité de plantes à parfums et d'autres plantes distillables. Pourtant, l'huile essentielle d'ylang ylang représenterait plus de 85% des volumes et valeurs d'huiles essentielles exportées depuis Nosy Be.

Le marché de l'ylang ylang n'étant pas extensible à l'infini et susceptible comme tout autre de connaitre des perturbations, il apparait essentiel d'encourager et d'accompagner la diversification des productions de plantes distillables adaptées à la région pour lesquels des marchés porteurs existent. L'étude spécifique qui sera conduite sur la filière huiles essentielles et des échanges soutenus avec les principaux exportateurs, permettront d'identifier les plantes au plus fort potentiel. L'enjeu consiste notamment à sécuriser et diversifier les revenus des producteurs mais également à diversifier les exportations.

Des assistances techniques, des renforcements de capacités et éventuellement de petits projets pilotes ou essais en champs écoles permettront d'encourager et d'encadrer les producteurs à diversifier leurs productions. Ces appuis se feront aussi bien à Nosy Be que dans le district d'Ambanja.

- **Amélioration de la productivité des plantes et de la qualité des huiles essentielles**

Les plantations d'ylang ylang à Nosy Be présenteraient des densités allant de 200 à 600 arbres/ha. En fonction de l'âge, des densités de plantation et des pratiques agricoles utilisées, les rendements peuvent varier d'une plantation à une autre.

Les rendements d'extraction et la qualité des huiles essentielles d'ylang ylang dépendent notamment de la période et du mode de collecte des fleurs. En effet, les bonnes pratiquent en la matière conseillent de favoriser la cueillette au levée du jour et de minimiser la pression sur les fleurs lors de la récolte.

Les rendements d'extractions dépendent également du matériel utilisé pour la distillation et de la manière dont il est utilisé et paramétré. Les petites cuves de distillation artisanales présentent généralement des rendements d'extraction plus faible et la qualité des huiles est généralement moins bonne

Les rendements des plantations, la qualité des fleurs, les rendements d'extraction et la qualité des huiles essentielles peuvent être améliorés en développant et en vulgarisant les bonnes pratiques mais aussi en favorisant l'utilisation de matériel adapté et performant. Des assistances techniques et renforcements de capacités permettront de vulgariser les bonnes pratiques et de sensibiliser les producteurs et petits distillateurs aux enjeux de production et de qualité.

Si dans un premier temps, ces appuis devraient concerner l'ylang ylang, ces derniers pourront être étendus et diversifiés aux autres types d'huiles essentielles identifiées comme porteuses et à développer aussi bien à Nosy Be qu'à Ambanja.

- **Structuration et organisation de la filière à Nosy Be**

La filière huiles essentielles a déjà fait l'objet d'une tentative d'organisation à Nosy Be. Une plateforme des opérateurs avait été mise en place mais cette dernière n'a jamais apporté les résultats espérés et s'est rapidement disloquée.

Pourtant, au regard des enjeux sociaux, économiques et environnementaux importants sur la filière, il apparait important que les acteurs de cette filière dialoguent et échangent sur les problématiques communes rencontrées sur la filière et sur l'avenir de cette dernière à Nosy Be et Ambanja.

La structuration et l'organisation de la filière devrait notamment permettre d'apporter des réponses collectives à un certain nombre de problèmes tels que les vols dans les plantations, la multiplication des petits distillateurs informels, l'absence de normes de qualité, la surconsommation de bois entrainant un phénomène de déforestation, etc.

L'organisation de la filière pourra également se faire au niveau des producteurs en appuyant des groupements, associations ou coopératives travaillant avec des opérateurs privés dans le cadre d'une relation durable, notamment dans le cas de certifications bio et équitable.

3.4. Filière vanille

Une étude spécifique à la filière vanille en région Diana est en cours dans le cadre du PIC2-1. Le consultant spécialisé sera en mesure de conduire un diagnostic approfondi du marché international et de la filière au niveau régional.

Les informations présentées ci-dessous sont données à titre indicatif, elles sont susceptibles d'être revues et approfondies dans le cadre de l'étude vanille en cours.

➔ **Marché international**

Le marché international de la vanille se distingue entre la vanille « gourmet » et la vanille destinée à l'extraction de vanilline utilisée dans l'industrie agro-alimentaire mais aussi en parfumerie.

Entre 2007 et 2016, les volumes échangés au niveau international ont fluctué entre un minimum de 6 580 t en 2011 et un maximum de 9 030 t en 2015 (ITC, 2018). Les volumes tendent à augmenter sensiblement sans qu'une tendance claire de croissance du marché en volume ne puisse être observée.

On note cependant que la moyenne des volumes échangés était de 7 983 t sur la période 2012-2016 contre 7 279 t sur la période 2007-2011.

S'il existe des inquiétudes récurrentes quant au développement de l'utilisation d'arômes vanille de synthèse dans l'industrie agroalimentaire en substitution de la vanille naturelle, les chiffres semblent indiquer que les volumes exportés mondialement ne sont pas en baisse malgré des prix en forte hausse ces dernières années.

En termes de valeurs, le marché mondial connait une croissance importante ces dernières années notamment lié à la forte augmentation des prix à la tonne. Entre 2007 et 2011, le marché mondial de la vanille fluctuait entre 122 et 131 M$US/an. A partir de 2012 et surtout de 2013, le marché a fortement augmenté en termes de valeurs. De 146 M$US en 2012, il est passé à 221 M$US en 2013, 305 M$US en 2014, 426 M$US en 2015 et 820 M$US en 2016. L'augmentation de la valeur du marché sur cinq ans est donc de 460 %.

L'augmentation des prix à la tonne de la vanille s'observe surtout à partir de 2012-2013 et de manière encore plus marquée ces dernières années. Les prix moyens sont passés de 18 900 $US/t en 2011 à 28 200 $US/t en 2013, 47 200 $US/t en 2014 et 108 800 $US/t en 2016. En l'espace de cinq ans, les prix ont donc été multipliés par plus de cinq.

La situation à Madagascar qui est premier producteur et premier exportateur mondial de vanille a notamment contribué à ces évolutions récentes du marché.

Evolution du marché mondial de la vanille					
	2012	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Volumes importés (en t)	7358	7844	8167	8856	9710
Valeurs importées (en k$US)	146967	221077	305602	425865	821829
Valeurs unitaires (en $US)	19974	28184	37419	48088	84637

Figure 19. Evolution du marché mondial de la vanille entre 2012 et 2016 (Source : ITC trademap, 2018)

En 2016, les 10 principaux importateurs mondiaux de vanille représentent près de 80% des volumes mondiaux importés. Avec près de 40% des volumes mondiaux importés, les Etats-Unis constituent le principal marché mondial de la vanille naturelle qui est principalement utilisée pour l'extraction de vanilline. Derrière, on trouve plusieurs pays européens dont la France (9%), l'Allemagne (6%), les Pays-Bas (3%), le Royaume-Uni (3%), la Belgique (3%). Les Philippines (7 %), Maurice (3%) et le Canada (3%) sont les trois autres pays du top 10.

➔ Contexte national

Madagascar est historiquement depuis plusieurs décennies le premier producteur et le premier exportateur mondial de vanille. Une part importante de la production se fait en région SAVA qui est historiquement la première zone de production et de préparation de la vanille malgache.

La vanille de Madagascar bénéficie du label « vanille bourbon » qui présente une image de marque et de qualité sur le marché international par rapport à la vanille produite en Asie, en Afrique ou en Amérique latine.

En 2001, Madagascar exportait 42 % des volumes mondiaux de vanille. Depuis, les volumes exportés et la proportion des exportations mondiales ont fluctué entre 8% et 49% avec toutefois une tendance à la baisse. Madagascar exportait 37% de la vanille mondiale en 2015 et 26% en 2016.

En 2016, le pays a exporté 1 609 t de vanille pour des valeurs FOB d'environ 408 M$US. En 2017, Madagascar a exporté 1 605 t de vanille pour des valeurs FOB de 680 M$US. Entre 2012 et 2017, la valeur totale des exportations de vanille de Madagascar a été multipliée par plus de 65 alors que les volumes ont été multipliés par un peu plus de trois.

Cette forte augmentation des valeurs d'exportation est notamment liée à une augmentation exceptionnelle des prix de la vanille à Madagascar. En effet, d'un prix FOB de l'ordre de 19 300 $US/t en 2012, la vanille est passée à des prix de 50 200 $US/t en 2014, 74 700 $US/t en 2015, 253 800 $US/t en 2016 jusqu'à 423 800 $US/t en 2017 ! En six ans, le prix de la vanille malgache à l'export a donc été multiplié par 22 !

Une telle situation rappelle un épisode similaire qui avait eu lieu au début des années 2000. Les prix unitaires de la vanille exportée depuis Madagascar avait atteints une moyenne de 201 000 $US/t en

2003 puis 182 000 $US/t en 2004 avant de fortement chuter l'année suivante à une moyenne de 22 750 $US/t en 2005. Ainsi, après avoir fortement augmentés, les prix avaient alors chuté de 90% en deux ans.

Bien que Madagascar reste leader mondial des exportations de vanille, cette situation notamment lié à des pratiques de spéculation par des opérateurs opportunistes aux capitaux parfois illégalement acquis, pourrait à terme menacer la compétitivité de Madagascar sur le marché mondial. En effet, l'augmentation des prix du marché dans des proportions exceptionnelles est tout à fait artificielle et liée à la multiplication des comportements spéculatifs.

Bien qu'à court terme, cette situation semble très profitable aux producteurs et à certains opérateurs-exportateurs, elle pourrait cependant mettre en péril la position de Madagascar sur le marché mondial. En effet, les principaux concurrents de Madagascar s'organisent pour profiter de la situation et augmenter leurs parts de marché. C'est notamment le cas de l'Indonésie (600 t en 2016), de la République Dominicaine (0 t en 2010 mais déjà 262 t en 2016), de Maurice (23 t en 2012 et 191 t en 2016), de la Papouasie Nouvelle Guinée (145 t en 2016) et de l'Inde (137 t en 2016).

Si Maurice avait des prix historiquement plus haut que Madagascar, depuis 2016, ce n'est plus le cas, les prix des deux îles étant quasi identiques. En ce qui concerne les autres producteurs, bien qu'ils ne puissent pas revendiquer la qualité « vanille bourbon », leurs prix sont bien inférieurs à ceux de Madagascar (de l'ordre de 40 à 60% de moins). Ces derniers peuvent exporter de la vanille destinée à l'extraction de vanilline.

A Madagascar, il existe deux structures représentatives des acteurs de la filière. Il s'agit du Groupement des exportateurs de vanille de Madagascar (GEVM) présidé par M. Georges GEERAERTS et de la Plate-forme nationale de la vanille (PNV) dont le secrétaire général est Landry Njaka. En août 2017, le GEVM comptait une quarantaine de membres et ambitionnait de rassembler tous les exportateurs autour d'une même volonté de pérennisation et de développement de la filière vanille.

Il semble cependant que des acteurs majeurs de la filière ne fassent pas partie du GEVM, ce qui pose des questionnements quant à la représentativité de ce groupement et donc à sa capacité à influer positivement sur la filière.

D'après un connaisseur de la filière, 6 à 8 grands opérateurs seraient à l'origine de 80% des volumes de vanille exportés de Madagascar. Il s'agirait notamment d'une filiale de SYMRISE, de SOPRAL, de la société Henry FRAISE, AUTHENTIC PRODUCT, Exotic product, Velo Alexis, Ranjanora, etc. Bien que cela reste à confirmer, il semblerait que la plupart de ces acteurs importants ne soient pas membres de la Plateforme nationale vanille (PNV).

La vanille est un produit à haute valeur ajoutée. L'étape d'étuvage (la vanille verte est plongée dans un bain à 60 °C), puis le tri, le calibrage et le séchage des gousses puis l'affinage, permettent de créer de la valeur ajoutée au produit. Le processus est long, il nécessite normalement environ trois mois. Cependant, depuis 2010, on observe le développement du stockage sous vide après échaudage. Cette pratique a favorisé notamment la spéculation par des opérateurs qui attendent le pic de commercialisation pour revendre plus tard à des prix plus élevés. Ces pratiques contribuent notamment à diminuer la qualité générale de la vanille malgache. De nouveaux processus de préparation rapide de la vanille sont aussi utilisés par certains opérateurs disposant de marchés pour l'extraction de la vanilline. Il s'agit notamment du Quick Process et du Fast curing. Le quick process permettrait de préparer de la vanille en 48h pour l'extraction de vanilline.

Les problématiques sur la filière vanille ne manquent pas, notamment sur le plan de la sécurité, de la qualité et des prix. Les inquiétudes sont grandissantes, l'Etat devra jouer son rôle pour sortir la filière d'une situation complexe qui pourrait à terme mettre en péril les exportations malgaches et donc les revenus de plusieurs milliers de producteurs.

➔ Contexte et problématiques régionales

En région DIANA, à Nosy Be et dans la zone d'Ambanja, le nombre de producteurs de vanille serait en croissance avec l'augmentation des prix de ces dernières années. En 2014, des estimations faisaient état d'environ 3 000 producteurs de vanille en région DIANA pour une production de l'ordre de 150 t de vanille verte (JAHIEL, 2014). L'ordre de grandeur de 150 t de vanille verte par an a été confirmé début 2018 par plusieurs opérateurs de la région.

Aucune donnée statistique fiable ne permet cependant d'estimer avec précision le nombre actuel de producteurs de vanille en région DIANA ainsi que les volumes produits. La plupart se trouveraient dans

le District d'Ambanja, mais il en existe également à Nosy Be (notamment Nosy Komba), à Joffre-Ville et dans la commune d'Antsalaka.

La vanille pousse sur des tuteurs généralement vivants. Elle est plantée par bouturage de lianes d'environ 1 m à des densités variables. La densité optimale serait de l'ordre de 3330 pieds/ha. La pollinisation manuelle des fleurs de vanille qui commence dès la deuxième année de plantation, est une étape importante et délicate qui nécessite une main d'œuvre abondante et qualifiée. De manière générale, les besoins en main d'œuvre pour la culture de la vanille sont élevés notamment pour la mise en place de la plantation, l'entretien des tuteurs, le sarclage, la pollinisation, la surveillance des parcelles, la récolte, etc.

Les gousses vertes atteignent leur taille maximale environ 45 j après la fécondation. Mais la maturité commerciale des gousses n'est atteinte que 7,5 mois à 8,5 mois après la fécondation. Une gousse collectée avant 7,5 mois contiendrait tout de même des précurseurs de vanilline mais en quantités réduites.

D'après le CTHT, la productivité moyenne à Madagascar serait d'environ 0,3 kg de vanille verte par pied. En conditions optimales, la productivité peut toutefois atteindre 0,8 à 1 kg par pied.

Dans la région d'Ambanja, les producteurs utiliseraient très majoritairement deux espèces en tant que tuteurs de la vanille : le Jatropha (idéal) et le Glyciria (plutôt sur sols pauvres et/ou secs). Différents itinéraires techniques existent mais nous avons pu visiter une jeune plantation de vanille d'un petit producteur comptant environ 2 300 pieds de vanille plantés avec des écarts de 3 m. En conditions optimales (et sans vols), ce producteurs peut envisager une production de 0,5 à 1 kg/pied/an soit 1,15 à 2,3 tonnes de vanille verte.

En 2017, en région DIANA, du fait de la bulle spéculative qui a entrainé une flambée des prix, la vanille verte a atteint des prix exceptionnels allant jusqu'à 280 000 MGA/kg (soit 88 $US/kg) de vanille verte payé au producteur. Des collecteurs venus de SAVA mais également certains opérateurs implantés localement achètent la vanille verte. Aux prix pratiqués en 2017, notre petit producteur disposant de 2 300 pieds de vanille pourrait espérer avec une plantation mature un chiffre d'affaire de l'ordre de 322 à 644 millions de MGA/an (soit 100 700 à 201 400 $US/an au taux de change de février 2018). Ce chiffre donné à titre indicatif et qui devrait être affiné, apporte une illustration des montants considérables qui circulent dans la filière, même au niveau des petits producteurs.

La floraison de la vanille débute généralement en fin d'année au mois de novembre et décembre. La production de gousses se fait de décembre à mai avec en principe un pic de production de gousses matures vers mi-mai. La vanille d'Ambanja est donc précoce par rapport à celle de SAVA qui est mature plutôt en juin.

En région SAVA, on produit en moyenne 1 kg de vanille préparée avec 5 kg de vanille verte. En région Diana, le ratio serait plutôt de 4,2 kg de vanille verte pour produire 1 kg de vanille préparée (Com. Pers. M. RANAIVOSOA E., janvier 2018). Cette caractéristique rendrait notamment la vanille d'Ambanja plus attractive.

Parmi les problématiques de la filière, on peut citer les risques liés à une maladie causée par des champignons du genre Fusarium. Cette maladie peut causer la pourriture des tiges et des racines ainsi que la chute des gousses encore immatures.

La majorité des opérateurs exportateurs de vanille étant localisés sur la côte Est, le nombre d'exportateurs de vanille en région DIANA reste faible et les volumes traités/exportés localement limités. Il y aura actuellement quelques sociétés exportatrices telles que : Biolandes, LABS, SCIM, MAVA et quelques autres opérateurs en région Diana.

Les sociétés LABS, Les Epices de Madagascar et BIOLANDES pratiqueraient notamment la transformation dans le district d'Ambanja. La société MAVA s'approvisionnerait notamment en vanille auprès d'une association de producteurs dans le district d'Ambanja et revendrait la vanille verte à la société SYMRISE. Cette dernière pratiquerait l'extraction enzymatique de vanilline sur des gousses vertes matures.

Autre exemple, la société Biolandes achète et prépare annuellement entre 4 et 15 tonnes de vanille verte certifiée Bio. L'essentiel de l'approvisionnement se fait notamment via une coopérative créée spécifiquement et rassemblant des petits producteurs. Son réseau compterait environ 150 producteurs. La préparation se fait localement et de manière traditionnelle par un préparateur en chef originaire de SAVA. La vanille préparée est exportée en France où est réalisée l'extraction de la vanilline.

Les statistiques des douanes de Diégo et de Nosy Be montrent des variations importantes des quantités de vanille exportées de la région. En effet, si certaines années les exportations étaient de l'ordre d'une vingtaine de tonnes (2012, 2014, 2015), d'autres années ces dernières étaient limitées à 2 ou 3 tonnes (2013, 2016). En l'absence de tendance claire, aucune explication rationnelle et crédible n'a été trouvée. Il convient de signaler que la fiabilité de ces données n'est pas garantie.

De manière générale, on sait qu'une part importante de la production de vanille verte de Diana (estimée à 150 t/an) est achetée par des collecteurs puis transportée en région SAVA pour être transformée. Toutefois, lorsque les exportations de vanille préparée depuis Diégo et Nosy Be atteignent 23 t comme en 2014, on suppose qu'une quantité de vanille verte comprise entre 97 et 115 t a été utilisée. On ne peut toutefois pas dire s'il s'agit de vanille de Diana ou de vanille de SAVA qui aurait été transporté à Diégo pour export.

	2012		2013		2014		2015		2016		Moyenne annuelle 2012-2016	
Port ou aéroport d'exportation	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)
Diégo	310	16,8	56	1,6	1 059	21,7	389	3,2	29	0,1	**369**	**8,7**
Nosy Be	23	0,2	144	1,6	110	1,8	2 253	15,0	1 112	1,5	**728**	**4,0**
Total	333	17	200	3	1 169	23	2 642	18	1 141	2	**1 097**	**12,7**

Figure 20. Evolution des exportations de vanille entre 2012 et 2016 depuis la région Diana (Source : Douanes régionales)

En région Diana, la GIZ serait récemment intervenue sur la filière vanille dans le cadre du Projet de développement communal inclusif et de décentralisation (ProDéCID)[24]. Le volet gouvernance de ce projet aurait initié la mise en place de marchés contrôlés pour sécuriser la filière vanille. Le projet aurait également accompagné la formation de producteurs par BIOLANDES pour la préparation locale de la vanille.

Ainsi, certaines communes du District d'Ambanja auraient initié la mise en place de marchés contrôlés de la vanille dans des lieux spécifiques et à des dates hebdomadaires fixes. Ces mesures sont notamment destinées à lutter contre les vols de vanille verte (qui se multiplient !) et à encadrer le marché au niveau local.

Au niveau du district d'Ambanja, une plateforme régionale de la vanille a été formée par des producteurs et des opérateurs (dont l'ADAPS, Sambirano Aromatiques, BIOLANDES, Les Epices de Madagascar, etc.).

En mars 2017, trois outils ont été débattus sur la sécurisation de la vanille au titre de la campagne 2017, à savoir un Plan d'action de sécurisation, les données techniques de la pollinisation permettant d'établir la date probable d'ouverture de la campagne, et un draft de « Dina» (pacte villageois) de la vanille pour la Diana. Un document de type « Dina » a été élaboré puis validé par un tribunal local en juillet 2017. Il s'agit à présent de parvenir à une application de ce texte pour lutter contre les problèmes de sécurité dans la filière. Les dates d'ouverture de campagne sont en principe données par la plateforme régionale vanille sur la base de données phénologiques prenant notamment en compte la période de pic de floraison.

Les deux problématiques majeures de la filière qui sont d'ailleurs intrinsèquement liées sont : la sécurité (vols de vanille verte et préparée) et la baisse de qualité (liée aux récoltes trop précoces et à un nouveau système de conservation sous vide).

➔ Analyse SWOT de la filière

Forces	Faiblesses
- Filière actuellement très rentable pour les producteurs. - Climat favorable dans le district d'Ambanja et absence de problèmes phytosanitaires majeurs.	- Volatilité des prix liée à la spéculation qui laisse craindre un effondrement brutal. -.Recrudescence de l'insécurité et des vols sur la filière.

[24] Cf. https://www.giz.de/en/worldwide/36184.html

- Culture de la vanille compatible avec le cacao sous ombrage. - Taux de vanilline élevé en région Diana si récolte à maturité, ratio vanille verte/vanille préparée favorable.	- Manque de maitrise des itinéraires techniques et du processus de préparation en région Diana. -.Problèmes de qualité notamment liés aux récoltes trop précoces.
Opportunités	**Menaces**
- Existence d'une plateforme régionale de la vanille multi-acteurs en Diana ayant élaboré une Dina reconnue par un tribunal et initié des actions. - Possibilité de développement de la préparation au niveau local et de l'exportation au niveau régional. - Intérêt croissant d'opérateurs du secteur pour investir dans la région. - Contribution de la vanille à la diversification des revenus des producteurs.	-.Concurrence internationale renforcée par les prix hauts et pertes de parts de marchés pour Madagascar. - Perte progressive de la qualité qui pourrait nuire à l'image de marque de Madagascar sur le marché international. - Augmentation de l'insécurité et abandon de la filière par un nombre croissant de producteurs. - Concurrence des collecteurs de SAVA pour l'achat de la vanille verte pouvant être transformée localement.

Figure 21. Analyse SWOT de la filière vanille en région Diana (Source : AUTEUR, 2018)

➔ Stratégie d'intervention PIC2-2 sur la filière

La bulle spéculative qui s'est développée autour de la vanille à Madagascar constitue actuellement une menace pour toute la filière et pour les milliers de producteurs impliqués. Sur la filière vanille, l'une des principales problématiques semble être le vol de vanille verte dans les plantations. L'insécurité pousserait notamment les producteurs à passer beaucoup de temps dans leurs plantations pour éviter les vols et surtout à récolter la vanille trop précocement.

L'autre problématique de la filière vanille en région Diana est le manque de préparation au niveau local. En effet, une part indéterminée mais relativement importante de la production serait transportée verte vers la région SAVA où se concentre les savoir-faire mais aussi les principaux opérateurs-exportateurs et leurs partenaires.

Les axes stratégiques d'intervention identifiés pour le PIC2-2 sur la filière vanille en région Diana sont les suivants :

- **Appuis à l'amélioration de la productivité et de la qualité de la vanille**

Il s'agira notamment d'apporter une assistance technique et des accompagnements aux producteurs pour vulgariser les bonnes pratiques agricoles de production de la vanille. Une trop forte productivité pouvant nuire à la qualité (gousses trop petites), les producteurs seront sensibilisés aux bonnes pratiques pour la production en quantités optimales de vanille de qualité répondant aux demandes du marché. La sensibilisation sur la qualité portera également sur les périodes optimales de récolte et sur les techniques permettant de juger de la maturité des gousses.

Les appuis porteront enfin sur la préparation de la vanille au niveau local. Il est notamment envisageable qu'un ou plusieurs opérateurs soient appuyés pour développer des activités plus ambitieuses de préparation dans la région.

- **Appuis à la diversification des productions en intégrant la vanille**

Dans le district d'Ambanja, la vanille fait partie des spéculations pouvant être encouragées et encadrées dans le cadre de la promotion de stratégies de diversification des cultures et des revenus des producteurs.

La filière sera donc intégrée aux activités de renforcement de capacité des producteurs portant sur les stratégies de diversification. La vanille peut en effet être cultivée au sein de systèmes agroforestiers diversifiées et ainsi apporter des revenus complémentaires au cacao notamment.

- **Appuis à la structuration et à l'organisation de la filière au niveau régional en lien avec le niveau national**

Le PIC2-2 pourra notamment s'appuyer sur la Plateforme régionale des producteurs de vanille pour encourager la structuration de la filière au niveau régional. Le Projet pourra notamment étudier la perspective de mise en place de marchés contrôlés de la vanille dans le district d'Ambanja. Dans ce

cadre, un recensement des producteurs de vanille pourrait être réalisé et un système de cartes de producteurs mis en place.

L'un des enjeux majeur de la structuration de filière consiste à lutter contre l'insécurité et les vols. Des appuis spécifiques permettant de traiter cette problématique seront apportés.

A l'instar de partenariats déjà existants entre des opérateurs et des groupements de producteurs, les relations contractuelles et durables entre opérateurs et producteurs seront appuyées à travers des projets « matching grant ».

- **Infrastructures clés pour les filières d'agribusiness**

Des appels à projets de type « matching grant » permettront d'identifier des opérateurs privés intéressés pour développer la préparation et le séchage de la vanille au niveau régional. Le PIC2-2 pourrait alors cofinancer un centre de traitement de la vanille où les producteurs livreraient leur vanille verte et où les opérateurs pourraient se fournir en vanille transformée.

Dans certaines communes, le PIC2-2 pourrait envisager la construction de locaux de stockage de la vanille sécurisés. Ces locaux permettraient ainsi de limiter les risques de vols et les risques de contamination liés à la présence de moustiquaires imprégnées dans les domiciles des producteurs.

3.5. Filière café

➔ Marché international

Le marché international du café est considérable, l'un des plus importants au monde parmi les commodités agricoles.

Tirés par une consommation en hausse constante, les volumes mondiaux de café exportés annuellement ne cessent de croitre depuis plusieurs décennies. D'après l'ICO[25], les exportations mondiales de café étaient de 7,18 millions de tonnes en 2015/2016. Sur les cinq dernières années, les données de l'ITC sur la catégorie « 090111 - Café, non torréfié, non décaféiné » montrent une hausse des quantités exportées de 6,47 Mt en 2012 à 6,92 Mt en 2016.

D'après l'ITC, les valeurs d'exportations ont cependant diminué de 23,9 milliards de $US en 2012 à 19,3 milliards de $US en 2016. Ceci est notamment lié à une baisse des prix moyens de 3 700 $US/t en 2012 à 2 800 $US/t en 2016.

Marché mondiale de "090111 Café, non torréfié, non décaféiné"							
	2012	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**Moyenne 2012-2016**	**Taux de variation 2012-2016**
Quantités (en t)	6 472 345	6 518 576	6 577 615	6 714 373	6 916 995	**6 639 981**	6,9%
Valeurs (en $US)	23 948 424	19 370 574	20 651 873	20 505 360	19 365 597	**20 768 366**	-19,1%
Valeurs unitaires (en $US/t)	3 700	2 972	3 140	3 054	2 800	**3 133**	-24,3%

Figure 22. Evolution des exportations mondiales de café entre 2012 et 2016 (Source : ITC trademap, 2018)

Les prix internationaux du café fluctuent en permanence, les variations étant documentées mensuellement par l'ICO. De manière générale, d'après les données de l'ICO sur la période 2016-2017, les prix du café arabica ont évolués autour d'une moyenne de 2900 à 3 100 $US/t. Ceux du café robusta ont eu tendance à augmenter, passant d'environ 1 650 $US/t début 2016 à presque 2 000 $US/t fin 2017.

D'après l'ITC, les principaux marchés importateurs de café « non torréfié, non décaféiné » sont situés en Amérique du Nord et en Europe : Etats-Unis (20%), Allemagne (15,9%), Italie (8%), Japon (6%), Belgique (4%), Espagne (4%), France (3%), etc.

[25] Cf. http://ico.org/

D'après les données de l'ICO, les trois premiers exportateurs mondiaux de café sont le Brésil (31%), le Vietnam (22%) et la Colombie (10%). Derrière, une soixantaine de pays sud-américains, asiatiques et africains exportent des quantités variables de café.

Le marché du café certifié bio et du café certifié « équitable » est en croissance forte, en particulier en Europe et en Amérique du Nord. Le marché international du café « bio » était évalué en 2016 à près de 2,7 milliards de $US. Les perspectives de croissance de ce marché sont excellentes puisqu'il pourrait atteindre près de 5 milliards de $US en 2021[26]

➔ Contexte national

Parmi les principaux exportateurs de café africain au début du XX^{ème} siècle, Madagascar a subi une grave crise de la caféiculture à la fin des années 1990. Depuis cette période, les exportations de café malgache sont en diminution constante. Aujourd'hui, la filière ne contribue plus au PIB malgache qu'à hauteur de 0,2 % (CNUCED, 2018[27]).

Jusque dans les années 1980, la filière café disposait d'une caisse de stabilisation gérée par l'Etat. Jusqu'en 1988, le Service du conditionnement du Ministère du Commerce réalisait des contrôles systématiques des lots de cafés exportés. L'interruption de ces contrôles a notamment engendré une perte de qualité des exportations qui a dégradé à l'image du café malgache. Le STABEX ou Fond de stabilisation des recettes d'exportation sur les produits agricoles était actif à Madagascar dans les années 1990 mais a été interrompu en 2000 suite à la signature des Accords de Cotonou. Depuis, la filière ne cesse de décliner en matière d'exportations.

Selon l'ICO, tandis que Madagascar exportait près de 43 000 tonnes de café en 1990/1991, les exportations en 2015/2016 étaient seulement de l'ordre de 3 300 tonnes. Selon l'ITC, Madagascar a exporté en 2015 environ 3 063 tonnes de café pour une valeur estimé à 5,3 millions de $US. En 2016, les exportations ont été plus importantes avec des volumes de 4 500 tonnes pour une valeur estimée à 7,3 millions de $US. Mais ces dernières ont récemment chuté avec des volumes exportés de 1 769 t en 2017 pour des valeurs de 3,2 M$US.

Sur la période 2012-2016, le café malgache s'est exporté à un prix moyen de 1 818 $/t. La tendance est à la baisse des prix qui sont passés de 2 180 $US/t en 2012 à 1 618 $US/t en 2016. Les trois principaux pays importateurs de café malgache sont la France (32%), la Belgique (32%) et le Maroc (26%). Les Etats-Unis et l'Italie qui étaient des marchés dans les années 2000, ont fortement réduits leurs importations de café malgache à partir de 2008-2009.

Exportations de café de Madagascar	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Moyenne 2012-2017	Variation entre 2012 et 2017
Volumes (en t)	2436	8954	8869	3063	4538	1769	4938	-27,4%
Valeurs FOB (en k$US)	5310	15898	15852	5296	7342	3183	8814	-40,1%
Valeurs unitaires (en $US)	2180	1776	1787	1729	1618	1799	1815	-17,5%

Figure 23. Evolution des exportations de café de Madagascar entre 2012 et 2017 (Source : ITC trademap, 2018)

La baisse des exportations de café malgache est notamment liée à des problèmes d'organisation de la filière, de baisse de la qualité, d'un manque de compétitivité sur le marché international et à une forte demande du marché national.

En 2017, il a été estimé que les plantations de café à Madagascar occuperaient environ 150 000 ha pour une production comprise généralement entre 25 000 et 35 000 t/an. La productivité des plantations seraient généralement faibles avec un rendement moyen estimé à 222 kg/ha. La faiblesse de ce rendement s'expliquerait notamment par des pertes post-récoltes importantes en grande partie liées aux mauvaises pratiques dans la filière (CNUCED, 2018).

[26] Cf. https://www.businesswire.com/news/home/20170712006258/en/Global-Organic-Coffee-Market-2017-2021---Market

[27] CNUCED. 2018. Examen national de l'Export Vert de la République de Madagascar. Filières Black eyes, lingot blanc et café. Madagascar, Antananarivo, 41p.

D'après le CIRAD[28], un hectare de caféier Robusta, conduit dans de bonnes conditions avec du matériel sélectionné, peut produire entre 6 et 7 tonnes de cerises, qui donneront 1,2 à 1,3 tonne de *café marchand* après transformation.

Le Robusta constituerait 95 % de la production du pays avec notamment deux zones de productions principales en région Atsinanana et région Vatovavy Fitovinany (surtout Mananjary). Le FOFIFA a développé des variétés hybrides telles que le Rà-Telo (FOFIFA) qui présenterait des qualités et un potentiel intéressants.

Différents types d'opérateurs exportent du café de Madagascar, certains opérant comme des collecteurs-exportateurs, d'autres qui exploitent de grandes plantations coloniales ou encore des sociétés disposant d'un réseau attitré de collecteurs.

En 2017, le marché du café à Madagascar a été perturbé avec une augmentation très importante des prix liée à une forte demande nationale. Ces augmentations de prix jusqu'à 20 000 MGA/kg ont notamment impacté négativement les exportations puisque les prix du café sur le marché local ont très largement dépassé les cours mondiaux du café. D'après certaines informations, certains opérateurs auraient même commencé à importer du café, notamment d'Ouganda et du Brésil à des prix de 9 000 MGA/kg.

Bien qu'un Comité national de commercialisation du café (CNCC) ait été créé dans les années 1990, aujourd'hui, aucune plateforme de dialogue formel entre les acteurs du café n'est opérationnelle à Madagascar.

D'un point de vue règlementaire, il est à noter qu'une nouvelle classification des cafés verts malgaches a été adoptée en 2016. Elle distingue 5 types de café allant du type extra-prima au type courant.

Dans le cadre de l'Examen national de l'export vert (ENEV) de Madagascar initié en 2016 par le Ministère du Commerce et de la Consommation (MCC) avec le soutien de la CNUCED, la filière café a été étudiée et sélectionnée comme filière cible. Le projet vise notamment à soutenir le développement de la filière café. Un plan d'action ambitieux a été élaboré. Dans le cadre de ce projet, des actions seront mises en œuvre pour atteindre les résultats (R) suivants :

R1 - La disponibilité des plants répondant aux besoins du marché est améliorée
R2 - La résilience des planteurs face aux catastrophes naturelles et aux effets du changement climatique est renforcée
R3 - La gouvernance de la filière est améliorée
R4 - La fourniture des services transversaux aux acteurs est améliorée
R5 - Le dispositif institutionnel est renforcé
R6 - La caféiculture est favorable à l'environnement
R7 - Les capacités sont renforcées dans le domaine commercial
R8 - Les infrastructures sont améliorées

Il apparait particulièrement judicieux que le PIC2-2 établisse des complémentarités et des synergies avec ce plan d'action.

➔ Contexte et problématiques régionales

Le contexte de production du café en région Diana n'a à priori pas été documenté. D'après un opérateur, la vallée du Sambirano produisait 12 000 à 15 000 t de café par an au début des années 2000. Actuellement, la production serait limitée à environ 3 000 t/an (Com. Pers. M. DUNOYER, janvier 2018).

Cette tendance est confirmée par un autre opérateur qui souligne une tendance à l'abandon voir à la destruction des pieds de cafés dans toute la région. Ce dernier estime cependant la production actuelle de café vert sur Ambanja et Haut Sambirano à environ 400 t/an (Com. Pers. M. IBRAHIM, janvier 2018). La caféiculture se pratiquerait jusqu'à Ambilobe, la commune de Benavona serait en particulier reconnue pour sa production de café.

On manque de données sur les producteurs de café en région Diana. On sait toutefois que dans le district d'Ambanja, les caféiers se retrouvent parfois en association avec le cacao, le poivre et même la vanille. La tendance à l'abandon du café par les producteurs serait notamment liée au manque de rentabilité de cette culture au cours des dernières années. De plus, par rapport à d'autres cultures, le

[28] Cf. http://www.cirad.fr/nos-recherches/filieres-tropicales/cafe/plantes-et-usages

café nécessite un travail de main d'œuvre (entretien des parcelles, taille, récolte, tri, séchage, etc.) relativement important.

Une forte augmentation des prix du café a été observée en 2017, ce qui pourrait contribuer à relancer la filière au niveau des producteurs. En effet, tandis que les prix du café vert au niveau du producteur étaient inférieurs à 5 000 MGA/kg il y a quelques années, ces derniers ont atteints des pics à 15 000 voire 20 000 MGA/kg en 2017.

A l'instar d'autres filières, le café est le plus souvent acheté au producteurs par des collecteurs ou des sous-collecteurs qui revendent ensuite localement à des opérateurs-exportateurs ou à des opérateurs sur le national.

Les opérateurs impliqués dans l'export disposent généralement à minima d'une machine de décorticage du café sec et d'une calibreuse. Ces derniers achètent le café en tout venant puis pratiquent le décorticage et le calibrage. Les grades 1 et 2 sont considérés comme des qualités exportables tandis que les grades 3 et 4 sont destinés au marché local.

En région Diana, quelques sociétés sont historiquement impliquées dans les exportations, notamment la SCIM, Les Epices de Madagascar et Yvon SOMIANGY. L'augmentation des prix en 2017 a toutefois incité les opérateurs à privilégier le marché national devenu plus rentable que l'international. Dans certains cas, les opérateurs n'ont pas pu honorer des commandes internationales en raison des prix d'achat trop élevés du café. Ainsi, en 2017, seule la SCIM a exporté des quantités significatives de café depuis Diégo. Les statistiques des douanes du port de Diégo reflètent cette tendance à la baisse des exportations de café en 2017.

Exportations de café depuis Diégo	2013	2014	2015	2016	2017	Moyenne 2013-2017	Taux de variation 2013-2017
Volumes (en t)	1 403,0	1 963,7	541,9	1 604,5	525,8	1 207,8	-63%
Valeurs FOB (en MGA)	5 873 728 958	8 769 997 771	209 145 252	9 288 573 284	3 601 536 473	5 548 596 348	-39%

Figure 24. Evolution des exportations de café depuis Diégo en région Diana entre 2013 et 2017 (Source : Bureau régional des douanes)

Avec l'augmentation des prix, il est possible que les producteurs de la région Diana s'intéressent à nouveau au café et cherchent à réhabiliter leurs plantations ou à en faire de nouvelles. La mission du PIC2-2 consistera donc à accompagner les producteurs et les opérateurs pour redynamiser la filière aussi bien pour le marché national qu'uinternational.

➔ Analyse SWOT de la filière

Forces	Faiblesses
- Filière historiquement importante à Madagascar : existence de savoir-faire au niveau des producteurs (agroforesterie) et des opérateurs. - Climat favorable dans le district d'Ambanja et absence de problèmes phytosanitaires majeurs. - Expérience du FOFIFA sur la filière café. - Image et goût du café malgache de qualité apprécié au niveau international	- Prix élevés sur le marché national, compétitivité réduite sur le marché international. - Tendance à l'abandon des plantations de café, chute de la production nationale. -.Problèmes de qualité liés aux pratiques agricoles, à la récolte et au traitement/stockage post-récolte. -.Disparition des structures d'appuis telles que le CNCC.
Opportunités	**Menaces**
- Existence de nouvelles variétés développées par la recherche à Madagascar. - Possibilité de revenus complémentaires pour les producteurs de cacao (diversification). - Consommation mondiale en hausse. Potentialité élevé des marchés du café bio et équitable. - Existence d'un Plan d'action national pour la filière développé par le MCC dans le cadre de l'ENEV.	-.Très forte concurrence internationale qui maintient des prix assez bas. - Vieillissement des plantations et manque de renouvellement. - Fluctuations importantes et peu prévisibles des prix du café sur le marché mondial.

Figure 25. Analyse SWOT de la filière café en région Diana (Source : AUTEUR, 2018)

➔ Stratégie d'intervention PIC2-2 sur la filière

Les exportations de café de Madagascar ont fortement chuté ces dernières décennies. En parallèle les surfaces cultivées de café ont diminué. La demande forte du marché national a toutefois contribué dernièrement à une forte augmentation des prix du café bord champ. Cette situation pourrait inciter un nombre croissant de producteurs à réinvestir dans les plantations de café.

Bien que la filière export du café malgache soit en crise depuis le début des années 1990, il n'est pas à exclure que cette dernière puisse être redynamisée. Les deux principales problématiques sont toutefois les prix et la qualité du café qui doivent être compatibles avec la demande du marché mondial.

Le MCC a préparé un plan d'action national pour la filière café dans le cadre de l'ENEV. Les interventions du PIC2-2 devront logiquement s'inscrire en cohérence et en complémentarité avec ce plan. Des échanges approfondis devront ainsi permettre d'identifier les axes stratégiques sur lesquels le PIC2-2 pourrait intervenir plus particulièrement.

En région Diana, les principaux axes d'intervention du PIC2-2 identifiés sur la filière café sont les suivants :

- **Appuis à la diversification des productions dans le district d'Ambanja**

Dans le district d'Ambanja, le cacao constitue la première filière agricole pour des milliers de producteurs. Seulement, du fait des fluctuations des cours mondiaux du cacao, les producteurs sont exposés à des baisses de revenus imprévisibles.

Le PIC2-2 conduira donc des assistances techniques et renforcements de capacités dans la zone cacaoyère pour promouvoir une diversification des cultures intégrant notamment la caféiculture. Les associations de cultures au sein de systèmes agroforestiers seront encouragées.

Le PIC2-2 analysera la pertinence de promouvoir de nouvelles plantations à partir de matériel végétal sélectionné, notamment par le FOFIFA.

- **Amélioration de la productivité des plantations et de la qualité du café**

L'une des problématiques majeures de la culture du café à Madagascar est le trop faible revenu tiré par les producteurs par rapport au travail accompli avant, pendant et après la récolte. Si la productivité des plantations pourrait être améliorée avec du matériel végétal adapté et de bonnes pratiques agricoles, les pertes post-récolte pourraient également être réduites en améliorant les pratiques à la fois de récolte, de séchage et de stockage.

Le PIC2-2 interviendra sur la filière café en région Diana en apportant des appuis destinés à promouvoir les bonnes pratiques agricoles pour l'amélioration des rendements et de la qualité.

3.6. Filière poivre

➔ Marché international

Le poivre en grains (du genre *Piper*) est exporté au niveau mondial sous trois formes différentes : noir, vert et blanc.

Ces dix dernières années, le marché international du poivre est en croissance bien qu'une relative stagnation ait été observée entre 2013 et 2016. Les volumes commercialisés ont augmenté de 20% sur la période 2007-2016 tandis que les valeurs ont augmenté de 190% sur la même période. Plus récemment, les volumes exportés mondialement ont augmentés de 9% entre 2012 et 2016 tandis que les valeurs ont augmenté de 36% sur la même période.

Les volumes de poivre en grains importés mondialement étaient de 297 000 tonnes en 2016 pour des valeurs FOB de 2,3 milliards $US. Les prix du poivre échangé sur le marché international ont fortement augmenté ces dernières années, passant d'une moyenne de 3 100 $US/t en 2007 à 6 200 $US/t en 2012 et 7 700 $US/t en 2016.

Pour un pays exportateur tel que Madagascar, le contexte international est donc globalement favorable.

090411 Poivre du genre 'Piper', non broyé ni pulvérisé	2012	2013	2014	2015	2016	Moyenne 2012-2016	Fluctuation 2012-2016
Volumes (en t)	272 229	297 496	301 929	303 546	296 744	294 389	9%
Valeurs FOB (en k$US)	1 682 528	1 864 385	2 251 331	2 673 730	2 288 630	2 152 121	36%
Prix unitaires (en $US/t)	**6 181**	6 267	7 456	8 808	7 712	7 285	25%

Figure 26. Evolution des importations mondiales de poivre en grains entre 2012 et 2016 (Source : ITC Trademap, 2018)

Les principaux marchés mondiaux pour le poivre non broyé sont les Etats-Unis (18 %), l'Allemagne (9 %), le Vietnam (8 %), l'Inde (8 %), les EAU (5 %) et le Pakistan (3 %). Viennent ensuite plusieurs pays Européens tels que l'Espagne, la France, le Royaume Uni et les Pays Bas.

Les principaux marchés pour le poivre bio se situeraient en Europe, avec notamment l'Allemagne, la France et les Pays Bas.

Les volumes de poivre broyé ou pulvérisé commercialisés au niveau mondial sont également en augmentation. Ils sont passés de 53 800 t en 2007 à 89 800 t en 2016, soit une augmentation de 67% en dix ans. Sur la même période, les valeurs d'exportation ont été multipliées par plus de trois pour atteindre 672 M$US en 2016. De la même manière que pour le poivre en grains, les prix à la tonne ont fortement augmenté, passant de 3 850 $US/t en 2007 à près de 7 500 $US/t en 2016.

Les principaux importateurs de poivre broyé ou pulvérisé sont les Etats Unis (24 %), le Royaume Uni (8 %), l'Arabie Saoudite (7 %), l'Allemagne (4 %), le Japon (4 %), les Pays Bas (4 %), la France (3 %) et le Canada (2 %).

➔ Contexte national

En termes de volumes, Madagascar n'arrive qu'en 16ème position des exportateurs mondiaux de poivre en 2016, très loin derrière les principaux exportateurs que sont le Vietnam, l'Indonésie, le Brésil, l'Inde, la Malaisie et le Mexique.

Depuis 2001, les exportations malgaches de poivre fluctuent entre 1 000 et 2 000 t par an. Ces dix dernières années, les exportations de poivre en grains de Madagascar sont passées de 1 370 t en 2007 à près de 2 000 t en 2016, soit une augmentation de 46 %.

Dans le même temps, les valeurs d'exportation de poivre en grains sont passées de 4,9 M$US en 2007 à 11,7 M$US en 2015, soit une augmentation de 138 %. En 2016, ces valeurs ont toutefois baissé à 9,7 M$US avant de chuter de manière plus marquée en 2017 à 6,5 M$US.

A l'instar des tendances observées au niveau international, les prix FOB du poivre en grains exporté de Madagascar ont fortement augmenté passant de 3 560 $US/t en 2007 à 6 000 $US/t en 2015 et 4 900 $US/t en 2016. Ces prix unitaires moyens ont toutefois chuté en 2017 à environ 3 460 $US/t, soit plus ou moins leur niveau dix ans plus tôt.

Exportations Madagascar : 090411 Poivre du genre 'Piper', non broyé ni pulvérisé	2 012	2 013	2 014	2 015	2 016	2 017	Moyenne 2012-2017	Fluctuation 2012-2017
Volumes (en t)	1 361	1 399	2 034	1 929	1 987	1 889	1 767	39%
Valeurs FOB (en k$US)	5 763	5 405	10 816	11 705	9 731	6 541	8 327	13%
Prix unitaires (en $US/t)	4 234	3 863	5 318	6 068	4 897	3 463	4 641	-18%

Figure 27. Evolution des exportations de poivre en grains de Madagascar entre 2012 et 2017 (Source : ITC trademap, 2018)

En 2017, en termes de volumes, les principaux pays destinataires du poivre malgache étaient le Pakistan (23%), la Belgique (15%), la France (11%), les Emirats Arabes Unis (8%), l'Egypte (5%), les Etats-Unis (5%), le Maroc (4%) et l'Espagne (4%), etc.

La France et la Belgique constituent des marchés historiques pour le poivre malgache. Les nouveaux marchés vers l'Egype et les EAU auraient démarré en 2009. Les exportations vers le marché Pakistanais auraient démarré en 2012 et seraient actuellement en plein croissance. Le marché

marocain qui a culminé à 960 t en 2006 a connu une forte chute à partir de 2012. Les volumes exportés vers le Maroc seraient actuellement de quelques dizaines de tonnes par an.

L'essentiel du poivre produit et exporté à Madagascar proviendrait de la côte Est, du Nord au Sud. D'après GLOANEC et al. (2010[29]), il y aurait entre 30 et 40 exportateurs de poivre à Tamatave selon les campagnes. Certaines sociétés joueraient des rôles plus marqués dans la transformation et la valorisation, notamment du poivre vert en saumure.

Au niveau national, il n'existe pas pour le moment des normes définissant les différents types et qualités de poivres à Madagascar. Aucune plateforme formelle d'échange entre les opérateurs de la filière n'a été recensée.

➔ Contexte régional

En région DIANA, le poivre est cultivé à Nosy Be, Ambanja et dans la vallée du Sambirano mais également sur l'axe Ambanja-Ambilobe. De manière général, le poivrier est souvent associé au cacao, les pieds de poivriers se développant sur les arbres d'ombrages de la cacaoyère.

Les systèmes de culture intégrant du poivre s'apparentent à une culture traditionnelle où celui-ci ne représente qu'une culture d'appoint au sein de systèmes agroforestiers. En région DIANA, il n'existerait pas de culture pure de poivrier en milieu paysan. Seuls certains opérateurs-exportateurs disposent de plantations mono-spécifiques et intensives de poivre (JAHIEL, 2014).

D'après JAHIEL (2014), il y aurait environ 10 000 producteurs de poivre en région DIANA qui seraient dans l'immense majorité de petits paysans considérant le poivre comme une source de revenus complémentaires.

La première récolte de poivre peut se faire 3 ans après la plantation. En région DIANA le poivrier fleurit une seule fois au mois de mars (tandis qu'il fleurit deux fois sur la côte Est). L'unique période de récolte du poivre est entre fin août et fin octobre. Les producteurs récoltent généralement tout le poivre en 1 ou 2 passages. En saison sèche, le séchage ne pose aucune difficulté.

Par rapport à d'autres cultures telles que la vanille, le girofle ou le cacao, le poivre apporte des revenus plus limités aux producteurs. Ainsi, dans la plupart des cas, il constitue un revenu complémentaire à d'autres cultures plus exigeantes en temps mais aussi plus profitables. Le poivre présente toutefois un intérêt pour la diversification des revenus des producteurs, d'autant plus qu'il ne nécessite que très peu de travail d'entretien.

En région DIANA, dans la zone d'Ambanja, JAHIEL (2014) estime la production moyenne de poivre par producteur entre 40 et 50 kg par an pour environ 8 à 15 plants par producteur (production de 3 à 5 kg/plant). Pour un prix de vente moyen estimé à 8 000 MGA/kg en 2013, un producteur pouvait gagner en moyenne entre 320 000 et 400 000 MGA/an.

Le prix du poivre a connu une forte augmentation en 2016 où il a atteint jusqu'à 15 000 MGA/kg avant de retomber en 2017 à des prix de l'ordre de 6 000 MGA/kg. C'est donc une épice dont les prix sont soumis à des variations annuelles importantes, ce qui a tendance à décourager les producteurs.

D'après un opérateur, la production annuelle de poivre dans le Haut Sambirano serait de l'ordre de 200 à 400 t. En 2017, la société LABS aurait acheté environ 55 t de poivre certifié ESR dans le Haut Sambirano. La société Les Epices de Madagascar exporterait en moyenne 45 t de poivre par an. La SCIM serait également exportatrice de poivre depuis Diégo.

D'après un opérateur historique de la filière à Ambanja, il y aurait depuis quelques années une forte concurrence dite « déloyale » d'opérateurs opportunistes. Ces derniers opèreraient sans autorisations légales, ne disposeraient pas de magasins de stockages et offriraient des prix supérieurs aux producteurs (Com pers. M. IBRAHIM, janvier 2018).

En région DIANA, les exportations de poivres depuis Diégo étaient en moyenne de 76,5 t/an entre 2012 et 2016 pour des valeurs FOB moyennes de 1,4 milliards MGA/an (soit 430 000 $US/an au taux de change en janvier 2018). Les exportations depuis Nosy Be ont été élevées en 2010 et 2011 avec

[29] GLOANEC C., BOITA R., PORPHYRE V. TECHER K., JAHIEL M., WEIL M. 2010. Valorisation des filières épices à Madagascar. Potentiel et conditions d'émergence d'Indications Géographiques IG sur les filières poivre et girofle de Madagascar. RAPPORT DE MISSION Du 2 au 11 novembre 2010. Madagascar, Antananarivo, 138 p.

respectivement 151 et 164 t. Ensuite, celles-ci ont chuté fortement pour ne représenter plus que 15 t en 2016.

Exportations de poivre en région Diana	2012		2013		2014		2015		2016		Moyenne annuelle 2012-2016	
	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)
Depuis Diégo	479	37,4	812	72,2	2 938	146,3	895	27,8	2 083	98,6	**1 442**	**76**
Depuis Nosy Be	92	26,0	110	39,9	131	39,3	2	0,0	417	15,5	**150**	**24**

Figure 28. Evolution des exportations de poivre en région Diana entre 2012 et 2016 (Source : Bureau régional des Douanes de Diana, 2017).

La région Diana est reconnue à Madagascar pour la qualité de son poivre lourd (>550-620 g/L). Les origines « poivre noir de Nosy Be» et « poivre noir du Sambirano » sont parfois mises en valeur sur les emballages de vente au consommateur final sans que l'on puisse affirmer que cette appellation permette de créer de la valeur ajoutée.

Il convient de signaler que certains opérateurs distillent le poivre pour extraire de l'huile essentielle de poivre exportée à l'international.

➔ Analyse SWOT de la filière

Forces	Faiblesses
- Qualité du poivre lourd de la région Diana reconnue si récolté à maturité (>550-600 g/L). - Compléments de revenus en saison sèche pour les producteurs de cacao. - Culture du poivre sans intrants ni pesticides, compatible avec la certification bio. - Culture intéressante en association avec le cacao sur les arbres d'ombrages.	- Image de la filière dégradée à l'international en raison d'une baisse de qualité des exportations. - Fluctuation des prix importante qui nuit à la motivation des producteurs. -.Tendance aux récoltes trop précoces qui impactent la qualité du produit. -.Manque d'intérêt des opérateurs-exportateurs pour développer la filière.
Opportunités	**Menaces**
-.Renforcer le rôle du poivre dans la diversification des revenus des producteurs de cacao. - Initiation d'une démarche de labélisation, d'appellation ou d'IGP du poivre de Sambirano et/ou de Nosy Be. - Création de valeur ajoutée par transformation en huile essentielle de poivre	-.Opérateurs opportunistes informels qui déstabilisent ponctuellement la filière et les autres opérateurs. - La baisse des cours mondiaux auraient un impact négatif direct sur la filière à Madagascar - Désintérêt des producteurs qui favoriserait des filières plus stables et plus rentables.

Figure 29. Analyse SWOT de la filière poivre en région Diana (Source : AUTEUR, 2018)

➔ Stratégie d'intervention PIC2-2 sur la filière

En région Diana, le poivre constitue une filière secondaire de diversification notamment associée au cacao, au café et à la vanille. Son poids économique pour les producteurs et les opérateurs reste limité bien que des perspectives de développement des exportations existent si la production venait à augmenter.

Les axes d'intervention du PIC2-2 sur la filière poivre en région Diana sont les suivants :

- **Diversification des cultures et des revenus des producteurs**

Au même titre que le café ou la vanille, le poivre est une filière de diversification complémentaire à celle du cacao. Le PIC2-2 interviendra donc sur la filière à travers des assistances techniques et renforcements de capacités des producteurs pour les encourager et les guider dans la diversification et la sécurisation de leurs revenus agricoles.

- **Amélioration de la productivité et de la qualité du poivre**

A travers la vulgarisation de bonnes pratiques en milieu paysan, le PIC2-2 contribuera à l'amélioration de la productivité et surtout de la qualité. En effet, le Projet sensibilisera les producteurs aux bonnes pratiques permettant d'obtenir du poivre de qualité plus susceptible d'être valorisé sur le marché international.

Il est envisageable que le Projet sollicite le FOFIFA pour identifier des variétés et cultivars de poivre présentant de bonnes qualités organoleptiques, notamment pour les huiles essentielles. Il faut en effet noter qu'il existe certaines molécules dans certains poivres qui font baisser la qualité et donc le prix des huiles essentielles de poivre. Ceci nécessiterait au moins 3 ans de recherche.

3.7. Filière Moringa

➔ Marché international

Pour le Moringa, il n'existe pas de statistiques internationales consolidées et fiables. Originaires d'Inde, le Moringa est aujourd'hui produit dans un grand nombre de pays, principalement en Afrique (Ghana, Nigeria, Kenya, Rwanda, Niger, Mozambique, etc.) et en Asie (Philippines, Cambodge, Inde) et en Haïti.

Le Moringa bénéficie depuis quelques années d'un intérêt de plus en plus fort des consommateurs, notamment en Europe et en Amérique du Nord, mais également en Asie La poudre de Moringa est de plus en plus utilisée comme complément alimentaire et bien-être. L'huile de Moringa rentre dans la composition d'un nombre croissant de produits cosmétiques de grandes marques internationales. Les graines de Moringa peuvent être utilisées pour la purification de l'eau.

Le Moringa bénéficie d'un intérêt fort de marchés en pleine croissance tel que celui des compléments alimentaires (+9%/an en France, +19%/an en Italie, etc.) ou celui des cosmétiques naturels (+4%/an à l'échelle mondiale). Les principaux importateurs de Moringa seraient la Chine, les Etats Unis, le Canada, la Corée du Sud et les pays de l'UE.

Selon des médias Indiens[30], le marché mondial de Moringa s'élevait à près de 363 millions d'euros en 2016 (l'Inde étant le premier exportateur mondial avec plus de 80% de parts de marché) et pourrait atteindre 626 millions d'euros en 2020.

Il y aurait actuellement une forte demande internationale pour la poudre de feuilles de Moringa séchées et pour l'huile de qualité, notamment aux Etats Unis et en Europe[31].

➔ Contexte national et régional

Bien que le Moringa ait été acclimaté à Madagascar probablement depuis plusieurs siècles et que certaines populations le consomment traditionnellement sous forme de feuilles cuites en bouillon, l'émergence d'une filière tournée vers l'export est relativement récente.

En effet, si des ONG se sont intéressées au Moringa à Madagascar depuis plusieurs décennies pour lutter contre la malnutrition à Madagascar, l'intérêt du secteur privé est beaucoup plus récente et coïncide avec la croissance du marché au niveau international.

Si des opérateurs chinois semblent avoir été les premiers à exporter des graines de Moringa en grandes quantités, on ne sait que peu de choses sur les volumes et les valeurs concernées.

Au niveau national, aucune statistique d'exportation des produits du Moringa n'est disponible. De la même manière, on ne connait pas le nombre ni l'identité des opérateurs engagés sur cette filière à l'export.

On peut toutefois citer à titre d'exemple la jeune société Moringa Wave qui exporte de la poudre de feuilles séchées et de l'huile de Moringa vers l'Europe ou encore la société PHILEOL qui exporte de l'huile de Moringa vers l'Europe. La SCIM achèterait des graines de Moringa en région Diana mais on ne sait pas précisément sur quel marché la société valorise ces produits. La société Energie Océan

[30] http://www.newindianexpress.com/business/2016/mar/10/Export-Market-for-Moringa-Products-From-South-India-Growing-by-Leaps-and-Bounds-901929.html

[31] Cf. https://www.cbi.eu/market-information/natural-ingredients-health-products/moringa/

Indien (EOI) basée à Nosy Be exporte des graines de Moringa pour le traitement de l'eau et envisage de développer la production et l'export de poudre de feuilles séchées.

En région Diana, la société Moringa Wave s'approvisionnerait auprès de deux associations de producteurs dans le district de Diégo II, via un intermédiaire basé à Diégo chargé de l'appui socio-organisationnel et de la logistique. A Nosy Be, la société EOI disposerait de 350 ha de terres qu'elle envisagerait de consacrer en partie à la production de Moringa. Sur l'axe Ambanja-Ambilobe, la SCIM encouragerait des coopératives de producteurs d'anacarde à planter des Moringa en association avec les anacardiers.

Tandis que le Moringa pousse à Madagascar à l'état semi-naturel, les opérateurs privés ont déjà initié ou envisage de développer des plantations mono-spécifiques de Moringa en régie ou en milieu paysan. Les plantations de Moringa peuvent se faire de différentes manières selon le contexte et les objectifs (haies vives, associations avec des cultures annuelles ou pérennes, plantations mono-spécifiques). Toutefois, le modèle privilégié par les opérateurs privés et qui semble être le plus productif est la plantation à forte densité avec des écartements de 1m (soit 10 000 arbres/ha).

Au niveau des producteurs, l'une des problématiques pour le développement des plantations de Moringa est l'immobilisation de la terre pendant deux ans avant la première récolte intéressante. En effet, les feuilles de Moringa peuvent être récoltées dès la deuxième année. Les récoltes se font une fois par mois en saison des pluies pendant environ 6 mois. En cas d'irrigation, la récolte peut se poursuivre toute l'année.

A maturité, un arbre donnerait entre 1 et 2 kg de feuilles fraiches par récolte (sans rameaux ni branches) ce qui donnerait 0,4 à 0,8 kg de feuilles sèches. Après broyage, on obtiendrait environ 0,3 à 0,6 kg de poudre de Moringa. Avec six récoltes par saison, on aurait donc une production potentielle comprise entre 1,8 et 3,6 kg de poudre de Moringa par arbre, soit 18 à 36 t/ha (Com. Pers. M. Y. COURNARIE, janvier 2018). Ces affirmations semblent toutefois optimistes et devraient être confirmées par des essais en plein champ.

Pour obtenir un produit de qualité, le séchage des feuilles de Moringa doit se faire à l'ombre pour éviter la dégradation des vitamines par les ultraviolets.

D'après un opérateur, le Moringa peut donner environ deux productions de graines par an en région Diana à partir de la cinquième année après plantation. En moyenne, on peut escompter environ 70 gousses/pieds qui donneront 10 g de graines sèches chacune (Com. Pers. M. D. TSIRESY, janvier 2018).

Les prix actuellement pratiqués par Moringa Wave en région Diana seraient de 8 000 MGA/kg de feuilles séchées et 7 000 MGA/kg de graines séchées. Les prix des graines sont toutefois susceptibles de fluctuer puisque des collecteurs achètent ces dernières pour le compte d'opérateurs non identifiés. En 2016, une forte demande pour les graines de Moringa a entrainé une augmentation des prix allant jusqu'à 15 000 MGA/kg de graines séchées payées au producteur.

En 2017, Moringa Wave a acheté 450 kg de feuilles et 350 kg de graines en région Diana.

Bien qu'aucune donnée fiable ne soit disponible, la filière est pour l'instant de toute évidence de taille très limitée en région Diana.

➔ Stratégie d'intervention PIC2-2 sur la filière

Bien que le Moringa soit largement présent dans les paysages agraires de Madagascar, la filière Moringa tournée vers l'export est encore naissante en région Diana. D'après les opérateurs consultés, la filière présente des caractéristiques favorables pour des projets rentables tournés vers l'export, les potentialités de marchés pour du Moringa de qualité étant bien réelles. Mais la filière apparait encore peu structurée et en manque d'investissements pour développer une production plus intensive.

Sur cette filière en cours de construction et de développement, le PIC2-2 pourrait intervenir spécifiquement en appui à des projets du secteur privé destinés à la production et l'export de produits du Moringa. En effet, sur cette filière, un appui du PIC2-2 n'est justifié que si un opérateur manifeste un intérêt pour acheter des productions à un ou plusieurs groupements de producteurs.

Dans ce cas de figure, le PIC2-2 pourrait cofinancer des infrastructures de séchage et/ou stockages, du matériel mais également apporter un appui dans la formation et l'encadrement des producteurs pour les plantations, l'entretien, la récolte, le séchage et le conditionnement.

Sur cette filière, les appuis du PIC2-2 devraient dépendre des appels à projets « matching grant ».

4. Région Atsimo Andrefana : Présentation des filières sélectionnées et stratégies d'intervention

4.1. Contexte et stratégie d'intervention PIC2-2 en région Atsimo Andrefana

➔ Contexte régional et problématiques transversales

Dans le cadre du PIC2-1, les appuis aux filières d'agribusiness se sont concentrés sur les filières coton et aquaculture. Bien que certaines difficultés aient été rencontrées en particulier sur la filière coton, des résultats encourageants ont aussi été obtenus sur ces filières.

Dans une logique de diversification des appuis, l'analyse du contexte agricole régional a notamment permis de mettre en lumière l'importance de la filière grains secs dans la région. En effet, tandis que la filière coton mobiliserait plusieurs milliers de producteurs sur des surfaces de l'ordre de 15 000 à 25 000 ha, le nombre de producteurs et les surfaces concernées par la culture de différents types de grains secs (Pois du Cap, niébé, haricots, arachides, etc.) seraient supérieurs. De plus, un grand nombre de producteurs seraient à la fois engagés dans la filière coton et celle des grains secs.

L'analyse des données du bureau des douanes de Tuléar, sans pour autant renseigner avec précision sur les productions régionales, donne une idée de l'importance respective de quelques filières. Sur la période 2012-2016, les exportations de Pois du Cap, de haricots et d'arachides ont représenté des valeurs FOB moyennes de l'ordre de 17,1 milliards de MGA/an (soit 5,5 M$US/an au taux de change moyen de février 2018) soit 31% de plus que la moyenne des exportations de coton en masse.

	2012		2013		2014		2015		2016		Moyenne 2012-2016	
	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)
Coton en masse	324	242	10 190	2 668	23 474	6 543	22 933	7 843	8 451	2 536	13 074	3 967
Haricots	1 044	844	3 006	1 888	5 392	2 929	13 344	7 681	9 712	5 747	6 499	3 818
Pois du cap	5 494	2 293	3 909	2 494	5 835	2 848	7 533	3 203	6 336	2 949	5 821	2 757
Arachides	3 014	2 973	9 013	8 692	5 349	7 159	4 304	7 628	2 334	4 274	4 803	6 145
Autres crustacés et mollusques	5 237	748	5 745	844	7 119	955	5 856	746	8 045	890	6 400	837

Figure 30. Evolution des exportations de quelques filières d'agribusiness à partir du port de Tuléar, région Atsimo Andrefana, 2012-2016 (Source : Bureau régional des douanes de Tuléar, 2017)

Ces filières présentent un intérêt pour des milliers de producteurs de la région Atsimo Andrefana. En 2017, on estime les surfaces cultivées en Arachide à environ 37 000 ha, les principaux districts de production étant Betioky Sud et Ampanihy Ouest. Les surfaces cultivées en Pois du Cap représenteraient autour de 6 100 ha, principalement localisées dans les districts de Morombe (Ambahikily, Antongo Vaovao, etc.) et Toliara II (Analamisampy, Ankililoaky, etc.). Enfin, environ 31 000 ha seraient cultivés en niébé, principalement dans le district d'Ampanihy mais aussi ceux de Saraha et Toliara II. Sur ces filières grains secs, les interventions du PIC2-2 cibleraient donc principalement l'axe RN9 pour le Pois du Cap et l'axe RN10 pour l'arachide et le Niébé.

L'une des principales problématiques transversales à toutes les filières en région Atsimo Andrefana est liée à la pluviométrie et à l'alimentation en eau des cultures. En effet, la région peut être considérée comme semi-aride, en particulier dans le Sud où la pluviométrie annuelle serait proche des 400 mm/an. De plus, dans un contexte de changements climatiques, il semblerait d'après les opérateurs et producteurs locaux que la pluviométrie soit en baisse et que la saison sèche soit de plus en plus longue. Cette situation impacterait notamment la productivité de certaines cultures et justifierait une intervention du PIC2-2

➔ Stratégies d'intervention du PIC2-2 en région Atsimo Andrefana

Dans le cadre de projets pilotes, le PIC2-1 va financer la réalisation de forages en région Atsimo Andrefana. En effet, une étude hydrogéologique a mis en évidence l'existence de ressources en eaux souterraines considérables et durablement exploitables. L'étude a notamment identifié deux types de potentialités pour des forages de part et d'autres de la RN9, à savoir une zone irrigable par pompage de 40 000 ha et une zone « artésienne » irrigable de 63 000 ha.

Le PIC2-1 devrait réaliser en 2018 ou 2019, un ou plusieurs forages qui permettront de développer des activités agricoles innovantes pour la région sur plusieurs dizaines d'hectares. L'initiative devrait notamment inclure un appel à projet au secteur privé pour la valorisation agricole des terres ainsi irrigables. La liste des filières potentiellement concernées n'est pas arrêtée mais les filières suivantes ont déjà été pré-identifiées : stévia, coton, Pois du Cap, arachide.

Le ou les appels à projets devraient suivre une approche de type « matching grant » incluant un cofinancement du secteur privé et des engagements de partenariat avec des producteurs locaux. Les résultats de la phase pilote conditionneront notamment une éventuelle mise à l'échelle dans le cadre du PIC2-2.

En effet, au regard des potentialités présumées en termes d'irrigation par forage et des problématiques de sécheresse qui impactent la productivité agricole dans la région, le PIC2-2 pourrait financer un certain nombre de forages permettant de mettre en œuvre des projets d'agribusiness. Si les éléments de coûts restent à préciser, les impacts positifs de l'irrigation sur la productivité agricole sont indéniables. Pour les filières coton, arachide et Pois du Cap, on estime à minima que les rendements moyens actuels pourraient être augmentés de 50% et même doublés ou triplés dans des conditions optimales.

En région Atsimo Andrefana, le principal axe stratégique d'intervention devrait donc porter sur le développement de l'irrigation par forage de part et d'autres de l'axe RN9. Ce type d'intervention contribuera notamment à soutenir la diversification des cultures en permettant par exemple de cultiver deux à trois spéculations par an sur la même parcelle irriguée.

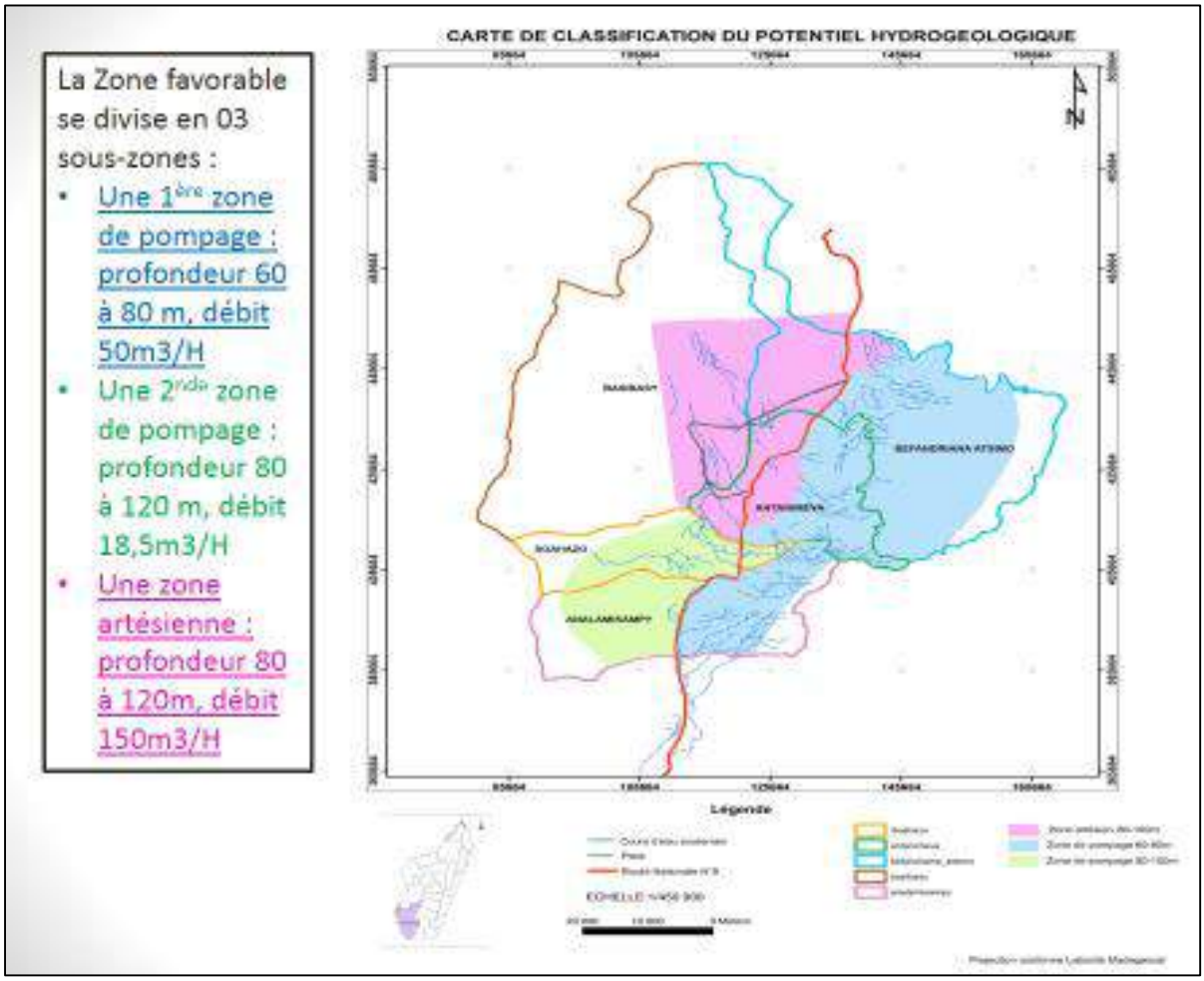


Figure 31. Carte de classification du potentiel hydrogéologique en région Atsimo Andrefana (Source: Consultant spécialisé du PIC2, 2018)

4.2. Filière Pois du Cap

➔ **Marché international**

Il n'existe de pas de statistiques internationales consolidées et fiables sur les marchés du Pois du Cap.

Le marché européen (en particulier le Royaume-Uni) importait dans les années 1980 jusqu'à 26 000 t/an de Pois du Cap de Madagascar. Le Pois du Cap était broyé et notamment utilisé sous forme de farine pour confectionner des biscuits.

Malheureusement, du fait d'une baisse de la qualité notamment liée à l'apparition du *menamaso* (point rouge sur le hile de la graine qui noircit à la cuisson), les exportations de Madagascar ont fortement chuté. L'industrie agroalimentaire du Royaume-Uni aurait remplacé le Pois du Cap malgache par une variété proche cultivée aux Etats-Unis.

Aujourd'hui, les exportations de Pois de Cap de Madagascar seraient de l'ordre de 6 000 t/an réparties de la façon suivante : Maurice (3 500 t/an), la Réunion (2 000 t/an) et dans une moindre mesure l'Europe et les Etats-Unis (500 t/an). Le Koweït et la Turquie seraient également des pays de destination pour de petites quantités de Pois du Cap malgaches (Com. pers. M. REZA, décembre 2017).

Au niveau international, le Pois de cap malgache serait notamment concurrencé, tant en qualité qu'au niveau des prix, par des productions telles que le « pallares » (ou Lima bean) cultivé au Pérou ou une variété de gros haricot blanc cultivé en Californie.

D'après certains opérateurs, si la problématique du *menamaso* venait à être réglée, l'Europe serait toujours un marché demandeur de 2 000 à 4 000 t de Pois du Cap par an pour les qualités supérieures PC1 et PC2. Pour des Pois du Cap de qualité certifiés Bio, les opérateurs n'ont aucun doute sur les débouchés potentiels sur le marché européen (Com. Pers. M. RAZA, décembre 2017).

➔ **Contexte national et régional**

Le Pois de cap est une culture de rente traditionnelle pour les paysans du Sud-ouest malgache, notamment en région Atsimo Andrefana et Menabe. Madagascar exporte du Pois du Cap depuis plusieurs décennies, les volumes ayants culminés à plus de 25 000 t/an dans les années 1980 (principalement à destination du Royaume-Uni) avant de chuter progressivement jusqu'à moins de 6 000 t/an actuellement.

D'après les opérateurs, la principale cause expliquant cette chute des exportations serait le *menamaso.* En effet, cette petite tache sur le hile de la graine (qui serait d'origine génétique ou liée à un champignon présent dans la terre) noircit à la cuisson, ce qui ne plait pas aux importateurs européens. Ces derniers exigent donc des cargaisons avec des taux infimes de *menamaso,* ce que les opérateurs malgaches sont difficilement capables de garantir malgré des méthodes de tri manuel et mécanique.

A la réception des cargaisons, les opérateurs européens prélèvent un échantillon pour cuisson et évaluation du pourcentage de grains touchés par le *menamaso*. Ces derniers défalquent ensuite des factures des exportateurs, un pourcentage équivalent au taux de présence du *menamaso*. De ce fait, les opérateurs-exportateurs malgaches sont réticents à prendre le risque d'exporter vers l'Europe.

D'après un expert des filières de grains secs du FOFIFA, il existerait aujourd'hui deux théories concernant l'origine du *menamaso*. L'une suppose l'existence d'un champignon présent dans le sol et qui provoquerait le *menamaso*. L'autre parle d'une origine génétique avec la présence supposée d'un allèle récessif s'exprimant de manière croissance sur des semences non sélectionnées (Com. Pers. M. ANDRIAMAZOARO H., janvier 2018).

Entre 2012 et 2016, les exportations de Pois du Cap depuis Tuléar étaient en moyenne de 2 760 t/an pour des valeurs FOB moyennes de 5,8 milliards FMG (soit 1,8 M$US au taux de change de janvier 2018). Depuis 2015, on note une tendance à la baisse des exportations avec un volume exporté de Tuléar historiquement faible de 1 800 t en 2017.

Bien qu'il soit essentiellement cultivé dans le Sud-Ouest, des exportations de Pois du Cap ont également lieu depuis le port de Tamatave. En effet, certains opérateurs collectent dans le Sud-Ouest mais préfèrent pour diverses raisons exporter depuis Tamatave. D'après les données du bureau des douanes, les exportations de Pois du Cap du port de Tamatave étaient en moyenne de 2000 t/an pour des valeurs moyennes de 4,2 milliards MGA/an (soit 1,3 M$US au taux de change moyen de janvier 2018) sur la période 2012-2016.

	2012		2013		2014		2015		2016		Moyenne 2012-2016	
	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)
Port de Tuléar	5 494	2 293	3 909	2 494	5 835	2 848	7 533	3 203	6 336	2 949	5 821	2 757
Port de Tamatave	3 244	1 578	3 918	1 832	5 274	2 266	4 685	2 350	4 078	1 989	4 240	2 003
Total	**8 738**	**3 871**	**7 827**	**4 326**	**11 108**	**5 113**	**12 218**	**5 553**	**10 414**	**4 939**	**10 061**	**4 760**

Figure 32. Evolution des exportations de Pois du Cap depuis Tuléar et Tamatave entre 2012 et 2016 (Source : Bureaux régionaux des douanes)

Depuis la fin des années 1980, les surfaces cultivées en Pois du Cap et les rendements seraient en diminution. En région Atsimo Andrefana, on compterait actuellement plus de 6 100 ha cultivés en Pois du cap, le district de Morombe compterait à lui seul plus de 4 800 ha de cultures de Pois du Cap tandis que le district de Toliara II présenterait environ 1 000 ha de cultures de Pois du Cap.

Le Pois du Cap est assez largement cultivé dans le Nord de la région Atsimo Andrefana et en particulier dans les zones de crues/décrue des fleuves. Une des principales zones de production se situerait notamment autour d'Ambahikily, au Nord d'Atsimo Andrefana. Deux rivières seraient particulièrement reconnues pour les cultures de Pois du Cap réalisées dans leurs zones de crues : Ankitobiky et Andranombonilahy. D'après un opérateur, la zone d'Ambahikily où se tient un marché hebdomadaire le mercredi présenterait une production totale de l'ordre de 4 500 t/an de Pois du Cap (Com. Pers. M. KOURDJEE, janvier 2018).

La préparation des parcelles (nettoyage et brulage) se fait en général au mois de février. Les semis de Pois du Cap se font généralement en fin de saison des pluies, en mars et jusqu'à la mi-avril, pour profiter de la décrue des rivières et fleuves. La récolte a lieu entre juillet et septembre. Le Pois du Cap est notamment associé à la patate douce. En règle générale, les producteurs n'utilisent pas de produits phytosanitaires à l'exception de l'urine de zébu et des cendres.

D'après certains producteurs, les Pois du Cap étaient traditionnellement cultivés avec un espacement entre les lignes de 5 m. Aujourd'hui, les plantes seraient moins vigoureuses et les rendements moins bons, ce qui pousserait les producteurs à densifier les plantations avec des espacements réduits à 2 m pour garantir une bonne couverture du sol.

Les producteurs utilisent généralement des semences paysannes issues de leurs propres récoltes ou achetées à des commerçants lorsqu'ils n'en ont pas conservé l'année précédente. Lorsque les producteurs préparent la semence pour l'année d'après, ils ont tendance à effectuer un tri sur la base du calibre mais n'écartent pas spécifiquement les grains présentant le *menamaso*. Ils utilisent en moyenne 25 à 30 kg de semences par hectare.

Sur la filière Pois du Cap, la question de la disponibilité et de la qualité des semences est centrale, notamment pour réduire la présence du *menamaso* qui impacte les possibilités d'exportation.

D'après DUGAUGUEZ et RETOVONE (2014[32]), les rendements moyens du Pois du Cap seraient de 0,9 t/ha. D'autres sources évaluent le rendement moyen à environ 1,6 t/ha (USAID, 2015). Des producteurs locaux interrogés parlent de rendements compris entre 1 et 2 t/ha, en baisse par rapport aux rendements passés.

Les prix payés aux producteurs seraient généralement compris entre 1 000 et 2 000 MGA/kg de Pois du Cap tout venant (non trié). Une enquête réalisée en 2014 évaluait le prix moyen payé au producteur à 1 780 MGA/kg (USAID, 2015). Pour des rendements moyens compris entre 1 et 2 t/ha, les revenus potentiels pour les producteurs seraient donc de l'ordre de 1 à 4 millions MGA/ha (soit 308 à 1 230 $US/ha) (DUGAUGUEZ et RETOVONE, 2014).

Les prix du Pois du Cap payés au producteur sont très variables d'une année à l'autre mais aussi au cours d'une même année. En effet, ces derniers vendent leur production à des peseurs locaux (généralement des commerçants du marché local) ou à des collecteurs qui sillonnent les campagnes. Les producteurs n'ont pas vraiment d'alternatives et doivent la plupart du temps se conformer aux prix dictés par les collecteurs.

[32] DUGAUGUEZ M. et RETOVONE R. 2014. Projet Grains Secs / Atsimo Andrefana. PIC, Madagascar, 41p.

De plus, les collecteurs ne se préoccupent pas de la qualité des Pois du Cap mais recherchent avant tout des volumes. Ces derniers vendent ensuite une marchandise non triée aux opérateurs à Tuléar directement ou via un intermédiaire en réalisant un bénéfice de quelques centaines de MGA par kilo.

Ensuite, pour l'export, certains opérateurs pratiquent le tri manuel des grains touchés par le *menamaso*. Des femmes employées temporairement et payées à la tache séparent les grains d'apparence saine des grains touchés. A Fianarantsoa, une société dispose même d'une trieuse électronique capable de détecter les grains avec des imperfections et/ou le *menamaso*. Mais les couts de fonctionnement seraient prohibitifs.

Les écarts de triage pour le marché international seraient très importants, de l'ordre de 50 à 70% des volumes totaux en tout venant. D'après un opérateur, 65 à 70 % des stocks achetés seraient classés en PC2 et PC3. Environ 25% correspondrait à des PC4 qui sont des grains cassés ou dégradés. Enfin, moins de 5% seraient des PC1 conformes à la qualité export pour l'Europe (Com. Pers. M. S. KOURJEE, janvier, 2018).

D'après certains opérateurs, même après triage des grains, il resterait toujours 10 à 15% de grains atteints du *menamaso*. Après contrôle à la réception des containers, les importateurs européens défalquent un pourcentage sur les factures équivalent au taux de *menamaso* dans la cargaison. Cette situation décourage les exportateurs qui préfèrent souvent ne pas prendre de tels risques.

Sur le marché local à Tuléar ou national à Tananarive, le Pois du Cap issu des écarts de triage se vend entre 1700 et 2400 MGA/kg. Les opérateurs disposent donc d'un débouché local et national intéressant et sans exigence de qualité. En 2017, les exportations de Pois du Cap PC2 vers la réunion se sont faites à environ 2 000 $US/t prix FOB tandis qu'à Maurice, les prix sont plus bas avec des exportations à 600-800 $US/t prix FOB. Les exportations vers l'Europe de Pois du Cap PC1 et PC2 se feraient à des prix inférieurs à 2 000 $US/t.

Face à cette situation, le nombre d'exportateurs de Pois du Cap serait de plus en plus faible. Pour exemple, un opérateur historique de la filière, Grains export, éprouverait des difficultés croissantes à exporter du Pois du cap. Tandis qu'en 2015, la société avait exporté près de 2 500 t de Pois du Cap, les volumes ont baissé à 1 500 t en 2016 et 500 t en 2017. En 2018, l'opérateur envisage même une sortie de la filière pour privilégier d'autres activités.

Face aux difficultés rencontrées à l'exportation, plusieurs opérateurs privés montrent un intérêt pour relancer la production et l'exportation du Pois du Cap de qualité (sans *menamaso*). Ces derniers sont intéressés par un appui du PIC2-2.

La filière a déjà fait l'objet de nombreuses initiatives et projets, qui pour la plupart n'ont apporté que peu de résultats concluants.

Entre 2003 et 2007, un projet de relance de la filière Pois du Cap a été mis en œuvre par le Millennium Challenge Account (MCA). Dans le cadre de ce projet, des semences avec un taux très faible de menamaso (inférieur à 1%) avaient été développées puis multipliées, avec notamment la collaboration du FOFIFA. Sept lignées de Pois du Cap sans Menamaso avaient été identifiées (ex : lignée Morombe) puis les semences avaient été multipliées en milieu paysan, notamment avec l'association FITAME près de Morondava. Le MCA assurait notamment l'encadrement technique des producteurs. Des contrats d'exportation étaient signés mais le coup d'Etat de 2009 aurait porté un coup d'arrêt à ce projet qui commençait à donner des résultats.

Il y a quelques années, une tentative de création d'une plateforme multi-acteurs sur la filière avait échoué. Un bureau avait pourtant été élu, son Président était alors M. John WALSON. Il semblerait également qu'un exportateur reconnu ait participé à cette plateforme. La plateforme avait notamment reçu l'appui de projet FARARANO mis en œuvre par NCBA-CLUSA et financé par l'USAID.

Récemment, on peut citer un projet du PNUD qui aurait acheté 115 t de Pois du Cap trié pour les distribuer aux producteurs d'une commune. Le projet n'aurait apporté aucun résultat concluant.

Le projet Appui au Développement du Menabe et du Melaky (AD2M) financé par le FIDA aurait récemment contribué à identifier des variétés de Pois du Cap sans ou avec de faibles taux *menamaso* en région Menabe dans le district de Morondava. Le projet collabore avec le FOFIFA pour développer des semences de base productives et sans *menamaso*.

Le projet « Madagascar grenier de l'océan Indien » dont les contours ne sont pas bien connus, envisagerait également d'appuyer la filière Pois du Cap.

➔ **Analyse SWOT de la filière**

Forces	Faiblesses
- Culture traditionnelle de décrue dans le Sud-Ouest de Madagascar maitrisée par les producteurs et socio-économiquement importante - Bonne qualité gustative du Pois du Cap malgache. - Marché national peu exigeant permettant d'écouler facilement les produits non-exportés. - Existence d'opérateurs motivés pour contribuer à la multiplication de semences et redynamiser la filière.	- Présence du *menamaso* qui bloque les exportations vers l'Europe. -.Baisse de rendement et baisse de qualité et du calibre de la production (rareté des PC1). -.Nombreux intermédiaires entre les producteurs et exportateurs qui ne se préoccupent pas de la qualité. -.Absence de semences de base dépourvues de *menamaso* à des prix raisonnables et en quantités suffisantes.
Opportunités	**Menaces**
- Existence de plusieurs projets pouvant contribuer à résoudre les problèmes de la filière (AD2M, FIDA). - Existence de variétés pré-identifiées dépourvues de *menamaso* en région Menabe - Expérience du FOFIFA dans la sélection et la production de semences de pré-base sans *menamaso*. - Développement d'une filière de qualité certifiée bio à l'export vers l'Europe.	-.Perte des marchés réunionnais et mauriciens pour diverses raisons. - Contamination possibles avec des produits phytosanitaires du coton. - Désengagement de la filière export des principaux opérateurs-exportateurs.

Figure 33. Analyse SWOT de la filière Pois du Cap en région Atsimo Andrefana (Source : AUTEUR, 2018)

➔ **Stratégie d'intervention PIC2-2**

Sur la filière Pois du Cap, les principaux axes d'intervention du PIC2-2 seront les suivants :

- **Sélection et multiplication de semences de base de qualité**

La productivité mais surtout la qualité des productions de Pois du Cap dépendent notamment des semences. Actuellement, la filière est handicapée par la présence du *menamaso* qui freine toutes exportations vers l'Europe.

Le PIC2-2 interviendra donc dans l'identification, la sélection et la multiplication de semences de base dépourvues de *menamaso*. Pour cela, le PIC2-2 pourra notamment collaborer avec d'autres projets, notamment le projet AD2M qui aurait initié un tel processus en région Menabe, en collaboration avec le FOFIFA. Pour les aspects de recherche, le PIC2-2 collaborera également avec le FOFIFA. Pour la multiplication des semences de base, le PIC2-2 établira un partenariat avec un opérateur privé, avec un groupement de producteurs ou avec des producteurs individuels disposant de capacités suffisantes.

En fonction des possibilités de collaboration avec le projet AD2M et de capitalisation des résultats obtenus, on estime qu'il faudra deux à trois ans pour sélectionner et multiplier des semences de Pois du Cap de qualité.

Ce travail devra toutefois être réalisé en parallèle d'une structuration de la filière et d'un renforcement des capacités des producteurs.

- **Organisation et structuration d'une filière Pois du Cap de qualité**

La filière Pois du Cap a déjà fait l'objet de tentatives d'organisation/structuration qui se sont soldées par des échecs. La filière se caractérise en effet par la présence de nombreux collecteurs sédentaires ou migrants achetant les récoltes au tout venant et collaborant avec des opérateurs généralement peu concernés par les problématiques rencontrées par les producteurs.

Le PIC2-2, sans prétendre mettre tous les acteurs de la filière autour de la table, tentera de structurer une filière Pois du Cap de qualité et sans *menamaso*, tournée vers l'export. Les producteurs, opérateurs et même intermédiaires intéressés pourront ainsi dialoguer et collaborer pour trouver collectivement des réponses aux problématiques rencontrées.

Cette « plateforme » ou « groupement » contribuera notamment au processus de sélection et de multiplication de semences de bases de qualité.

Les appuis du PIC2-2 porteront notamment sur le renforcement de capacités des producteurs et des intermédiaires, la facilitation des échanges au sein de la plateforme, l'amélioration de la traçabilité des produits, la certification bio ou encore la promotion du Pois du Cap de qualité à l'international.

4.3. Cluster de filières « autres grains secs » (arachide, niébé, haricots, etc.)

NB : Aucun producteur ni opérateur-exportateur d'arachide ou de niébé n'a pu être rencontré au cours de la mission. De ce fait, les éléments présentés dans cette section sont incomplets et nécessiterait un approfondissement qui n'a pas pu être fait dans le cadre de cette mission.

➔ **Marché international**

Niébé

D'après ITC, le marché international du niébé et du black eyes serait en croissance depuis plusieurs années. La catégorie « 071335 Doliques à œil noir (pois du Brésil, Niébé) [Vigna unguiculata], secs, écossés, même décortiqués ou cassés » fait l'objet d'importations mondiales en croissance et qui ont atteint 123 000 t en 2015 pour des valeurs de l'ordre de 75,2 M$US.

En 2016, le principal importateur mondial de niébé est l'Inde avec environ 66% des volumes. Les autres importateurs importants sont la Corée du Sud, les EUA et le Sri Lanka. Les principaux exportateurs mondiaux sont Madagascar (36%) et le Pérou (33%).

Arachide

Le marché international de l'arachide est en croissance lente mais quasi continue depuis des décennies. En 2016, les exportations mondiales d'arachides en graines étaient de 2,32 Mt pour des valeurs estimées de 2,75 milliards de $US. Les exportations d'huile d'arachide, plus limitées, étaient quant à elles de 279 300 t pour des valeurs estimées à 416,2 M$US (ITC, 2018).

Au niveau mondial, le prix unitaire moyen des graines d'arachide à la tonne tend à augmenter ces 15 dernières années : de 629 $US/t en 2001 à 1 161 $US/t en 2016. Ces cinq dernières années (2012-2016), ce prix unitaire moyen international à l'export fluctue entre 1 161 $US/t (2016) et 1 542 $US/t (en 2012). Le prix de l'huile d'arachide fluctue d'année en année mais tend à stagner : 1 460 $US/t en 2009 et 1 490 $US/t en 2016.

Les six plus grands pays importateurs d'arachide en graines représentent 60% des volumes mondiaux importés : Chine (20%), Pays-Bas (14%), Vietnam (11%), Indonésie (8%), Mexique (6%) et Allemagne (6%). Les six principaux pays importateurs d'huile d'arachide représentent 82% des volumes mondiaux importés : Chine (38%), Italie (15%), Etats-Unis (10%), France (8%), Hong Kong (5%), Pays Bas (5%).

Les six principaux pays exportateurs mondiaux d'arachide en graines représentent 80% des exportations mondiales : Inde (27%), Etats Unis (24%), Argentine (13%), Pays Bas (6%), Chine (5%) et Brésil (5%).

➔ **Contexte national et régional**

Niébé

Madagascar serait le premier exportateur mondial de niébé (surtout variété « black eyes ») depuis quelques années. Pour la catégorie « 071335 Doliques à œil noir (pois du Brésil, Niébé) [Vigna unguiculata], secs, écossés, même décortiqués ou cassés », Madagascar exporte des quantités croissantes, de 2 060 t en 2013 à près de 11 900 t en 2016.

La valeur des exportations de niébé et black eyes de Madagascar est estimée en 2016 à 5,65 M$US. En raison d'une chute des prix, cette valeur a toutefois baissé depuis 2014 malgré des exportations en nette hausse. En effet, les prix à la tonne étaient de 800 $US en 2013 mais seulement de 476 $US/t en 2016. Les principaux pays acheteurs de black eyes malgache sont l'Inde, les EAU, le Pakistan, la Turquie, le Vietnam et le Sri Lanka.

La variété black eyes se cultive essentiellement dans trois régions à Madagascar: Boeny, Sofia et Betsiboka. Elle représente l'essentiel des volumes exportés par Madagascar. Mais cette variété serait rare en région Atsimo Andrefana où il serait plus difficile de lutter contre certaines maladies.

Le type cultivé en région Atsimo Andrefana est le niébé, avec une variété dite « niébé rouge » et une autre de « niébé jaune ». Les surfaces concernées par cette culture en 2017 dans la région seraient de l'ordre de 31 000 ha, principalement dans le district d'Ampanihy, dans le Sud de la région mais

également dans les districts de Toliara II, Sakaraha et Morombe. Elles seraient en croissance ces cinq dernières années.

Les rendements moyens du niébé sont estimés à 1,4 t/ha en région Atsimo Andrefana. Cette culture est exigeante en main d'œuvre, notamment parce qu'elle nécessite 3 à 4 traitements phytosanitaires par cycle de culture, en particulier au moment de a floraison et de la formation des gousses.

A Tuléar, l'opérateur Tanjona Import Export disposerait en 2018 d'un marché d'environ 800 t de niébé rouge et jaune vers l'Inde et Dubaï à un prix FOB d'environ 750 $US/t, soit 600 000 $US d'exportations. La société Mamy Agri disposerait d'un marché pour l'export de 1000 t de niébé. D'autres opérateurs des filières grains secs exportent également du niébé plus ou moins régulièrement.

A l'instar des autres filières grains secs, de nombreux collecteurs sillonnent les villages de production et marchés hebdomadaires pour acheter le niébé qui est revendu à d'autres intermédiaires ou à des opérateurs tournés vers le marché national et/ou international.

Les opérateurs pointent notamment du doigt les problèmes liés aux semences peu productives et qui tendant à dégénérer. Ils soulignent également le manque de bonnes pratiques agricoles qui pourraient améliorer les rendements et la qualité mais aussi les problèmes liés aux traitements post-récoltes notamment le battage, le nettoyage et le triage des grains.

Certains opérateurs seraient prêts à développer de nouvelles approches avec des producteurs, notamment sous la forme de contrats d'achats pour des produits de qualité supérieure qui soient exportables.

Arachide

Bien loin des grands pays exportateurs, Madagascar arrive en dixième position des exportateurs d'arachides en graines en termes de volume avec 1,2 % des exportations mondiales en 2016.

La tendance est favorable puisque les volumes d'arachides exportés par Madagascar ont très largement augmentés ces cinq dernières années, passant de 10 286 tonnes en 2012 à 26 841 tonnes en 2016, soit un taux de croissance moyen des exportations de 32 %/an. La demande du marché dépasserait largement l'offre, ce qui laisse envisager des perspectives de développement des exportations à l'avenir.

La valeur déclarée des exportations d'arachide de Madagascar est également en augmentation mais de manière beaucoup plus mesurée (+15% par an), passant de 5,47 millions $US en 2012 à 9,49 millions de $US en 2016. Ceci s'explique par des prix unitaires moyens à la tonne qui ont baissé de 34% en cinq ans, de 532 $US/t en 2012 à 353 $US/t en 2016.

Cette tendance s'est confirmée en 2017 avec des exportations en croissance en volumes (27 300 t) mais avec des valeurs en baisse à 6,85 M$US (soit -28% par rapport à 2016). Les prix unitaires ont atteint un niveau exceptionnellement bas de 250 $US/t.

Le principal marché d'exportation des arachides de Madagascar est le Vietnam (94% des volumes exportés en 2016). Les exportations d'arachide de Madagascar vers le Vietnam ont commencé en 2011 et n'ont cessé d'augmenter jusqu'à aujourd'hui. En réalité, le destinataire final de ces exportations serait la Chine mais les importateurs privilégieraient un passage par le Vietnam qui n'applique pas de taxe aux produits malgaches.

L'exportation d'arachide vers l'Union Européenne est limitée du fait notamment des normes de qualité requises. Les importateurs européens exigent en effet des arachides ne présentant pas d'aflatoxines, ce que les exportateurs malgaches ont du mal à garantir. Ces derniers ne prennent donc pas de risques à envoyer des cargaisons qui pourraient être refusées et détruites à l'arrivée en Europe en raison de présence d'aflatoxines.

La problématique des aflatoxines est notamment liée au fait que les paysans cueillent souvent les arachides trop tôt, afin de subvenir à leurs besoins quotidiens. En conséquence, les arachides encore immatures deviennent toxiques à cause du taux élevé d'aflatoxine.

D'après les statistiques des douanes du port de Tuléar, sur la période 2012-2016, l'arachide est le premier produit agricole exporté en termes de volumes et le cinquième en termes de valeurs FOB (derrière le coton, les crustacés et mollusques, les haricots et le Pois du Cap).

Sur la période 2012-2016, les exportations d'arachide par le port de Tuléar ont été en moyenne de 6 145 tonnes par an pour des valeurs annuelles moyennes de 4,8 milliards de MGA (soit 1,5 M$US/an au taux de change moyen en janvier 2018).

Il apparait donc qu'en moyenne, environ un tiers des exportations d'arachide de Madagascar sont passées par le port de Tuléar sur la période 2012-2016 : 6 145 t/an sur un total exporté de 18 563 t/an. Ceci n'indique cependant pas quelles parts de ces exportations ont été produites en région Atsimo Andrefana.

D'après les données du MPAE (2015) citées par USAID (2015)[33], en moyenne, les surfaces cultivées en arachide en région Atsimo Andrefana sur la période 2005-2011 étaient estimées à 9 436 hectares pour une production moyenne de l'ordre de 6 000 t/an. Aujourd'hui, en région Atsimo Andrefana, l'arachide serait cultivée sur des surfaces bien plus conséquentes, de l'ordre de 37 000 ha. Plusieurs milliers ou dizaines de milliers de producteurs seraient concernés par cette filière, en particulier dans les districts d'Ampanihy, de Betioky et de Sakaraha.

Les producteurs impliqués dans la culture de l'arachide s'y consacrent entre octobre et mai avec les principales tâches suivantes : préparation du sol (octobre-novembre), semis (novembre-décembre), entretien (décembre-janvier), récolte (mars à mai). D'après l'enquête USAID (2015), les rendements moyens de l'arachide en région Atsimo Andrefana sont de 600 kg/ha, soit un rendement assez faible par rapport à d'autres régions de production à Madagascar.

D'après la même enquête, le prix de vente moyen de l'arachide au niveau des producteurs était en 2015 de 1 500 MGA/kg. Aujourd'hui, les prix payés aux producteurs dans la région se situeraient entre 2 000 et 3 000 MGA/kg. Pour la culture de l'arachide, il est donc possible d'estimer un chiffre d'affaire moyen compris entre 1,2 et 1,8 millions de MGA/ha/an.

Il convient ici de signaler que ces prix ne sont pas compatibles avec les statistiques d'exportations « officielles » (ITC trademap, 2018) qui estiment la valeur unitaire des exportations malgaches à 250 $US/t, ce qui est même inférieur aux prix moyen payé au paysan. Cette incohérence pourrait notamment liée à des pratiques de sous-déclaration des valeurs d'exportation.

Une étude réalisée par l'USAID (2015) dénombre quatre exportateurs d'arachide actifs en région Atsimo Andrefana. En réalité, plusieurs opérateurs de la filière grains secs basés aussi bien à Tuléar, à Morondava, à Majunga ou même Antananarivo achètent de l'arachide dans la région qu'ils exportent via le port de Tuléar. D'après un opérateur, ce sont toutefois des opérateurs chinois « pas toujours formels » qui seraient impliqués dans le gros des volumes d'arachide exporté.

La société SEBAM active en dans la région produit de l'arachide en régie pour l'export sur plus de 400 ha. La société TIANLI Agri, impliquée dans la filière coton, aurait également des ambitions dans la filière arachide. Plusieurs autres exportateurs classiques faisant de la collecte de grains secs et d'arachide travaillent également sur cette filière.

Autres grains secs

Madagascar exporte également du haricot lingot blanc peu ou pas cultivé en région Atsimo Andrefana.

Il existerait de petits marchés pour le haricot marbré à la Réunion et à Maurice. Un opérateur basé à Tuléar exporterait annuellement entre 500 et 800 t vers la Réunion.

Tirés par les exportations de Pois du Cap, de haricot et de niébé, les autres grains secs comme l'ambérique et le vohem s'exportent de plus en plus avec des volumes respectifs supérieurs à 3 000 t/an.

Des études plus approfondies devront être réalisées pour diagnostiquer les différentes filières et évaluer leurs potentiels d'exportation.

➔ Analyse SWOT des filières (niébé et arachide)

Forces	Faiblesses
- Surfaces importantes cultivées en niébé et arachide dans la région, exportations en croissance. - Cultures résistantes adaptées aux conditions bioclimatiques de la région.	- Dépendance très fortes des exportations d'arachide .au marché chinois (via le Vietnam) -.Difficultés à exporter l'arachide en Europe en raison de la problématique « aflatoxines ».

[33] USAID. 2015. Analyse des filières. Région Atsimo Andrefana. Résumé. NCBA-CLUSA, CRS. Madagascar, Antananarivo, 25p.

- Culture de l'arachide compatible et complémentaire avec la culture du coton. .	-.La demande internationale porte d'avantage sur la variété black eyes que sur le niébé rouge et jaune. -.Multiplication des intermédiaires et faibles niveaux d'organisation des filières
Opportunités	**Menaces**
- Possibilité de diversifier les marchés d'exportation pour l'arachide en résolvant la problématique des aflatoxines (récolte trop précoce). - Complémentarité de la filière arachide avec la filière coton.	-.Arrêt des exportations vers la Chine via le Vietnam qui entrainerait un effondrement de la filière arachide. -.Dégénérescence des semences et baisse de qualité. - Réalisation d'exportations d'arachides vers l'UE qui contiendraient des aflatoxines.

➔ **Stratégie d'intervention du PIC2-2 sur la filière**

Les stratégies d'intervention sur les filières arachide et niébé demandent à être précisées suite à des diagnostics plus approfondies. On peut toutefois mentionner l'axe général suivant :

- **Amélioration de la productivité et de la qualité des productions**

Les rendements de l'arachide, du niébé et d'autres grains secs en région Atsimo Andrefana sont loin d'être optimales. De même, certains opérateurs pointent des problèmes de qualité, en partie liés aux semences (niébé) mais également aux pratiques agricoles et post-récolte.

Le PIC2-2 pourrait ainsi apporter des assistances techniques et des renforcements de capacités à des producteurs en partenariat avec des opérateurs privés dans le cadre de projets tournés vers l'export. Il s'agirait notamment de vulgariser des bonnes pratiques agricoles pour l'arachide, le niébé ou tout autre type de grains secs pour lesquels un opérateur disposerait de marchés d'exportation importants. Des travaux pourront également être conduits sur les semences, en partenariats avec le FOFIFA et des opérateurs privés.

La perspective de développer des productions irriguées devra également être étudiée.

4.4. Filière stevia

➔ **Marché international**

La stevia est un édulcorant naturel qui peut être extrait des feuilles de la plante *Stevia rebaudiana* et qui sert de substitut au sucre. Les composés actifs de la stevia sont les steviol glycosides, qui sont 200 à 300 fois plus sucrés que le sucre et ne contiennent pas de calories ni de glucides.

La production mondiale de Stevia est actuellement estimée à 6 millions de tonnes de feuilles de stevia séchées par an, dont 80% de la production viendrait de Chine. Actuellement, la culture de stevia se développe en Asie, en Amérique du Sud et en Afrique.

Le marché international de stevia pèserait en 2017 autour de 275 M$US. Mais son potentiel est considéré comme un marché de plusieurs milliards de dollars avec une très forte perspective de croissance au cours des 10 prochaines années. D'après un opérateur, la filière serait en croissance de 8 à 10 % par an (Com. pers. BIONEXX, décembre 2017).

Une autre source évaluait le marché du stevia à 347 M$US en 2014 avec des perspectives de croissance à 565 M$US en 2020 pour des volumes de stevia consommés mondialement de l'ordre de 8 500 t/an en 2020[34].

Les autorités alimentaires des États-Unis (2008), de l'UE (2011) et du Japon (depuis plus longtemps) ont approuvé l'utilisation de Stevia pour les produits destinés à la consommation humaine (BIONEXX,

[34] Cf. https://www.futuremarketinsights.com/reports/global-stevia-market

2017[35]). Le nombre de produits contenant du stevia a de ce fait augmenté de 714% au cours des dernières années avec de nombreux nouveaux produits alimentaires et des boissons.

Les premiers producteurs de stévioside et de rebaudioside A, les deux édulcorants de la stevia sont Coca-Cola /Cargill avec le Truvia et PepsiCo/Pure Circle, une filiale de Merisant avec le PureVia. Les différentes filiales de ces groupes développent de nombreux produits à base de stevia[36].

Entre 2006 et 2010, le marché mondial du stevia serait passé d'environ 600 t à plus de 3 500 t et cette croissance aurait continué de façon quasi exponentielle. En 2010, les principaux marchés pour le Stevia était alors l'Amérique du Nord (30 %), l'Amérique du Sud (24 %), l'Asie (36 %) et dans une moindre mesure l'Europe (9 %). La part de marché de l'Europe a depuis fortement augmenté après l'autorisation en 2011 de l'utilisation de stevia dans les produits alimentaires.

Les potentialités du marché international de stevia sont donc considérables et particulièrement favorables.

➔ Contexte national et régional

Actuellement, il n'y aurait aucun producteur ou exportateur de stevia à Madagascar.

La société BIONEXX a acquis une souche de stevia en provenance de Colombie et aurait réalisé des premiers essais concluants. BIONEXX dispose de compétences de pointe et d'une expérience solide acquise sur la production d'artémisia. La société souhaiterait ainsi développer un projet pilote d'une vingtaine d'hectares de stevia avant une mise à l'échelle sur 400 ha de plantations intensive de stevia en région Atsimo Andrefana.

Le projet de BIONEXX vise à professionnaliser de petits entrepreneurs ruraux qui seraient en charge d'exploitations de un à quelques hectares chacun. Le modèle serait de type agriculture contractuelle entre BIONEXX et ces micro-entrepreneurs.

En pleine production, ce projet pourrait générer des exportations de l'ordre de 6,4 à 8,6 M$US/an (valeur FOB). De plus, les simulations réalisées évaluent le potentiel de création d'emploi à environ 400 micro-entrepreneurs agricoles et 1 200 travailleurs agricoles pour 400 ha de stevia. En plus, la société mobiliserait des techniciens en appui ainsi que des personnels en charge de la production des pépinières.

Pour 400 ha de culture irriguée de stevia, les coûts estimés par BIONEXX sont les suivants : 4 M$US de mise en place de la culture, 1,5 M$US d'investissement en infrastructures, 1 M$US de fond de roulement. En cas de confirmation du potentiel de cette filière, BIONEXX envisage de solliciter différents fonds d'investissement dont notamment ALTHELIA.

D'après les simulations de BIONEXX, la culture de stevia pourrait être hautement rentable pour les producteurs locaux. Les rendements de stevia peuvent atteindre 15 t/ha/an de matière fraiche moyennant 6 coupes par an. En étant conservatif et en retenant un rendement de 8 t/ha/an, le chiffre d'affaire annuel d'un producteur pourrait dépasser les 10 millions de MGA/ha/an. Ce dernier pourrait ainsi bénéficier pour chaque hectare cultivé d'un revenu de l'ordre de 450 000 MGA/mois et embaucher trois salariés rémunérés chacun 150 000 MGA/mois.

Le stevia est une culture délicate et précise nécessitant un système d'irrigation performant et beaucoup d'attention et donc de main d'œuvre. Les besoins en eau de stevia sont évalués à 40 m^3/ha/j en région Atsimo Andrefana. BIONEXX test un système d'irrigation au goutte à goutte qui semble être le plus performant et le plus rentable et économe en terme d'énergie et de consommation en eau.

La culture de stevia peut être réalisée pendant 3 ans sur une même parcelle. Ensuite, la parcelle peut être convertie pour une autre culture irriguée (plantes aromatiques, manioc, coton, artemisia, gingko biloba, kalopilé, etc.) pendant deux à trois ans. Enfin, il faudra prévoir une période de jachère suffisante de deux à trois ans. Pour 1 ha de stevia cultivé, il faut donc prévoir 3 ha de terres pour mettre en place un système de rotation des cultures et de jachère.

BIONEXX a émis un intérêt pour une collaboration avec le PIC2-1 pour la réalisation d'un projet pilote de culture de stevia irrigué à partir d'un ou plusieurs forages profonds. Un appel à projet devrait être réalisé en 2018 et permettre à BIONEXX d'expérimenter la culture de stevia sur une vingtaine

[35] BIONEXX. 2017. Stevia Project. Madagascar, Antananarivo, 4p.

[36] Cf. https://fr.sucrevia.com/blog/marche-stevia

d'hectares. La phase pilote devraient durer environ 18 mois afin de garantir au moins un cycle de culture complet de stevia.

Les résultats de ce projet permettront de confirmer ou non la pertinence et le potentiel d'une mise à l'échelle sur 400 ha.

➔ **Stratégie d'intervention PIC2-2**

La filière stevia est aujourd'hui inexistante à Madagascar. Elle ne constitue donc à ce stade qu'un potentiel pouvant être valorisé par la société BIONEXX.

Dans le cadre du PIC2-1, il est prévu de réaliser des forages en région Atsimo Andrefana. Pour valoriser les terres irrigables, des appels à projets seront lancés pour le secteur privé de l'agribusiness auxquels BIONEXX répondra très probablement.

Les interventions de PIC2-2 sur cette filière dépendront notamment des résultats de la phase pilote et des besoins et problématiques exprimés par l'opérateur BIONEXX et les producteurs associés. En cas de succès et de volonté de BIONEXX de mise à l'échelle, le PIC2-2 étudiera les possibilités d'appuis, notamment à travers un projet « matching grant »

4.5. Filière Moringa

➔ **Marché international et contexte national**

Voir **section 3.7 supra** du présent rapport.

➔ **Contexte régional**

Le Moringa est assez peu utilisé par les populations en région Atsimo Andrefana. Une majorité de la population ignore qu'il s'agit d'une plante comestible. Le Moringa est toutefois présent dans le paysage agricole, dans les cours des maisons, etc. car il est parfois utilisé comme plante médicinale.

En région Atsimo Andrefana, Moringa s'adapte parfaitement aux conditions climatiques, il peut être planté pour une exploitation de ses feuilles et de ses graines. Plusieurs ONG et des projets portant sur les problématiques de sécurité alimentaire et de nutrition ont notamment appuyé sa culture et son utilisation par les populations.

C'est notamment le cas de l'ONG Bel Avenir basée à Tuléar qui développe une production locale de Moringa pour ses projets en lien avec la nutrition infantile. L'ONG visait en 2017 une production de 7 t de feuilles sèches (WALSER, 2015[37]).

En dehors de quelques petites ONG de développement, il semble que la filière tournée vers l'export soit quasi inexistante. La société Moringa Wave achèterait des quantités encore limitées produites par BIONEXX mais aussi par un diocèse local. La société PHILEOL qui dispose d'un marché pour de l'huile de graine de Moringa s'approvisionnerait en partie dans la région. Enfin, la société Mamy Agri disposerait d'un marché d'une dizaine de tonnes par an pour de la poudre de feuilles et des graines.

➔ **Stratégie d'intervention du PIC2-2**

En région Atsimo Andrefana, la filière Moringa ne constitue pas une priorité pour le PIC2-2. On ne peut donc pas à ce stade définir une stratégie d'intervention pour le Projet.

Les opérateurs impliqués dans la filière auront toutefois l'opportunité de répondre aux différents appels à projets « matching grant » du PIC2-2 pour bénéficier de co-financement pour d'éventuels projets de production et d'exportations de produits du Moringa. Ces projets devront toutefois être d'une envergure suffisante et présenter des perspectives de retours sur investissements justifiant une intervention du PIC2-2.

[37] WALSER M. 2015. Étude d'opportunité du développement de la filière Moringa oleifera dans la région de Toliara. Rapport de stage. Montpellier Supagro. France, Montpellier, 92 p.

5. Région Anosy et corridor RN12a-RN12 : Présentation des filières sélectionnées et stratégies d'intervention

5.1. Contexte et stratégie d'intervention PIC2-2 en région Anosy et corridor RN12a-RN12

➔ Contexte et problématiques régionales

En région Anosy, le PIC2-1 a appuyé avec succès la filière baie rose, notamment en apportant des assistances techniques aux producteurs et en contribuant à mieux structurer la filière à travers une plateforme multi-acteurs. Le PIC2-1 a concentré ses appuis dans 12 communes rurales de part et d'autres de l'axe RIP 118.

Bien qu'elle soit localement importante pour quelques communes, la filière baie rose est toutefois de taille et d'importance bien limitée par rapport à d'autres filières existantes dans la région Anosy et dans les régions voisines de la côte Sud-Ouest. En effet, bien que les exportations de produits agricoles depuis le port d'Ehoala soient négligeables mis à part pour le sisal et la langouste, des potentialités très importantes existent, en particulier le long de la RN12a et ce jusqu'à la RN12.

La valorisation des potentialités agricoles du Sud-Est est malheureusement limitée en raison notamment de l'état critique de la RN12a et du mauvais état de la RN12. En effet, les collecteurs mais également les opérateurs économiques éprouvent des difficultés à se rendre sur place pour acheter des produits agricoles mais également pour transporter ces produits vers un centre de traitement ou une installation de transformation et conditionnement pour l'export. De la même manière, les producteurs locaux se trouvent souvent isolés/enclavés. La grande majorité des produits agricoles du Sud-Est qui sont exportés remontent par la RN12 vers le Nord et sont traités puis exportés depuis Tamatave.

L'UE et la BM envisagent toutefois de réhabiliter et de goudronner les 245 km de la RN12a entre Fort Dauphin et Vaingandrano en région Atsimo Atsinanana. Ceci pourrait considérablement faciliter et réduire le temps et le coût du transport des marchandises vers Fort Dauphin et le port d'Ehoala. De nouvelles perspectives de développement devraient émerger pour plusieurs filières d'agribusiness dans le Sud-Est de Madagascar. Des investisseurs et des opérateurs-exportateurs pourraient s'intéresser à l'immense potentiel agricole de la zone.

En effet, les filières café, poivre, miel, litchi, vanille et girofle présentent des potentialités remarquables en région Anosy mais surtout en région Atsimo Atsinana et Vatovavy Fitovinanay. La figure suivante présente des estimations de potentialités de production pour le district de Tolagnaro en région Anosy et pour les régions Atsimo Atsinanana et Vatovavy-Fiovinanay.

Bien que la fiabilité et le niveau de précision de ces données ne soit pas connu, il est tout de même à noter que la zone présente des potentialités de production très élevées pouvant potentiellement générer des exportations de plusieurs dizaines ou centaines de millions de $US aux prix actuellement pratiqués. C'est toute une économie régionale et des dizaines de milliers de producteurs qui pourraient notamment bénéficier du développement de ces filières.

	Potentialités de production de quelques filières d'agribusiness (en t/an)			
	Anosy (district de Tolagnaro)	Atsimo Atsinanana	Vatovavy Fitovinany	**Total**
Café	3 000	6 300	7 000	**16 300**
Poivre	?	940	300	**1 240**
Miel	?	11	50	**61**
Litchi	3 790	1 600	55 000	**60 390**
Girofle	?	3 300	3 000	**6 300**
Vanille	?	50	200	**250**

Figure 34. Estimation des potentialités de production de quelques filières d'agribusiness en régions Anosy, Atsimo Atsinanana et Vatovavy Fitovinany (Source : PIC2, 2017)

Le port d'Ehoala n'est actuellement pas compétitif ni attractif pour les opérateurs-exportateurs de produits agricoles. Les coûts d'exportation depuis Ehoala mais également la fréquence insuffisant de passage des bateaux portes containers dissuadent les exportateurs qui ont une alternative. La

réhabilitation de la RN12a pourrait toutefois à terme changer cette situation en rendant beaucoup plus avantageux, pratique et rapide les exportations de produits agricoles du Sud-Est depuis Ehoala plutôt que depuis Tamatave.

Le PIC2-2 devrait ainsi anticiper les défis et problématiques futures en contribuant à la fois au développement des différentes filières mais également à l'amélioration du contexte général régional et local.

➔ Stratégie d'intervention régionale du PIC2-2

D'un point de vue spatial et logistique, le PIC2-2 devra prioriser certaines zones d'intervention en prenant notamment en compte les difficultés de transport pour les équipes. De manière pragmatique, il apparait judicieux de prioriser des interventions en région Anosy, notamment à Fort-Dauphin, dans le district de Tolagnaro et dans les communes déjà ciblées par le PIC2-1. Mais le PIC2-2 devra également intervenir en région Atsimo Atsinanana sur le corridor RN12a, en particulier dans les districts de Vaingandrano et Farafangana sur les filières girofle, café, vanille et poivre.

Bien que la région Vatovavy Fitovinany présente un potentiel également très élevé pour plusieurs filières (notamment litchi dans le district de Manakara), il est difficile à ce stade et sans une mission de prospection plus approfondie, d'envisager dès les premières années du PIC2-2 des interventions dans cette région.

Les différentes modalités d'intervention du PIC2-2 en région Anosy et corridor RN12a-R12 sont les suivantes :

- **Assistances techniques et renforcements de capacités**
- **Fourniture de matériel et d'équipements**
- **Construction et rénovation d'infrastructures**
- **Projets « matching grant » en partenariat avec des opérateurs privés** (pouvant inclure les trois modalités précédentes)

D'un point de vue des stratégies globales d'intervention du PIC2-2 envisagées dans la zone, on peut notamment évoquer les suivantes :

- **Appuis à la diversification des productions et revenus des producteurs**

Le PIC2-2 apportera des assistances techniques et des renforcements de capacités aux producteurs pour leur permettre de diversifier et sécuriser leurs sources de revenus en développant ou en renforçant leurs productions sur diverses filières telles que le miel, le café, le poivre, le girofle, la vanille ou le litchi.

Les producteurs étant généralement impliqués sur plusieurs filières en parallèle, les appuis du PIC2-2 en la matière consisteront notamment à apporter des solutions aux producteurs bénéficiant de potentiels de production inexploités ou sous-exploités.

- **Amélioration de la productivité et de la qualité des productions**

Le PIC2-2 apportera des assistances techniques et des renforcements de capacités aux producteurs notamment en vulgarisant des itinéraires techniques améliorés et en améliorant les étapes de traitement post-récolte (séchage, tri, préparation, conditionnement, etc.) souvent importantes pour la qualité des produits.

Les appuis du PIC2-2 aux producteurs sur les aspects de qualité seront notamment guidés par la demande des opérateurs et donc du marché.

- **Organisation et structuration des filières**

La plupart des filières en région Anosy et en région Atsimo Atsinanana sont peu structurées et peu organisées. Le PIC2-2 pourra donc contribuer, lorsque cela sera jugé pertinent, à l'organisation des producteurs et des autres acteurs importants de certaines filières.

L'organisation doit permettre de répondre à des problématiques bien identifiées, en facilitant notamment le dialogue et les liens entre producteurs et opérateurs. La plupart des opérateurs actuels et des opérateurs potentiels de la région sont impliqués sur plus d'une filière. De la même manière, les producteurs sont la plupart du temps impliqués sur plusieurs filières de rente.

Les plateformes de dialogue pourraient être envisagées de manière élargies, pour intégrer plusieurs filières autour d'un même « groupe ». Pour les « épices » par exemple qui pourraient intégrer les filières vanille, girofle, poivre et baie rose.

- **Construction ou amélioration des infrastructures clés et équipements pour les filières d'agribusiness**

Plusieurs opérateurs basés à Fort Dauphin regrettent l'absence d'un centre de traitement horticole dans la ville, ce qui visiblement faciliterait et encouragerait les exportations direct depuis le port d'Ehoala. Ce centre pourrait notamment être prévu et équipé pour différents types de traitements, notamment la débactérisation, la fumigation, le sous-vidage, etc.

La construction d'un tel centre devrait être soumise au préalable à une étude d'opportunité intégrant une large consultation des parties prenantes et en particulier des opérateurs exportateurs de produits agricoles.

Après étude détaillé du contexte et des opportunités, il pourrait également être envisagé de mettre en place des Centre de traitement multi-filières dans 2 ou 3 autres points stratégiques, notamment à Vaingandrano, Farafangana et Manakara.

Les filières potentiellement concernées seraient la vanille, le girofle, le café, le poivre et le litchi.

5.2. Filière girofle

➔ Marché international

Les clous de girofles sont notamment utilisés comme épices en cuisine, en dentisterie pour leurs propriétés antiseptiques et anesthésiques et dans la parfumerie sous forme d'essence de girofle. En Indonésie, ils sont utilisés pour la confection de cigarettes parfumées (kretek),

Le girofle est commercialisé au niveau international principalement sous deux formes : les clous de girofle et l'essence de girofle après transformation (extraction de l'eugénol).

Les exportations mondiales de girofle principalement sous forme de clous (mais aussi de griffes et d'antofles) étaient estimées en 2016 à 65 200 tonnes pour des valeurs de 449,5 millions de $US. Entre 2012 et 2016, les volumes exportés mondialement ont augmenté de près de 45 % mais les valeurs ont stagné en raison d'une baisse du prix à la tonne de l'ordre de moins 29% en cinq ans (ITC trademao, 2018). En effet, tandis que le prix unitaire moyen à l'exportation était de 9 668 $US/t en 2012, ce dernier n'était plus que de 6 890 $US/t en 2016.

Exportations mondiales - 0907 Girofles [antofles, clous et griffes]	2012	2013	2014	2015	2016	Moyenne 2012-2016	Variation 2012-2016
Quantités (en t)	44 979	32 152	50 334	45 991	65 230	47 737	45%
Valeurs (en k$US)	434 860	268 667	375 927	352 547	449 451	376 290	3%
Valeurs unitaires (en $US/t)	9 668	8 356	7 469	7 666	6 890	8 010	-29%

Figure 35. Evolution des exportations mondiales de girofles entre 2012 et 2016 (Source: ITC trademap, 2018)

Les quatre principaux importateurs mondiaux de girofle en 2016 sont des pays Asiatiques et représentent près de 67% des volumes importés mondialement. Il s'agit de l'Inde (30%), de Singapour (17%), de l'Indonésie (11%) et du Vietnam (9%). D'autres pays importent des quantités significatives de manière régulière, les Emirats Arabes Unis (4%), l'Arabie Saoudite (3%) et le Pakistan (3%). Les Etats Unis n'arrivent qu'en huitième position des importateurs avec moins de 2% des volumes mondiaux.

Bien que les prix du girofle aient pu connaitre une baisse significative ces dernières années, les volumes exportés mondialement continuent d'augmenter, ce qui constitue une opportunité pour les pays exportateurs. De plus, les prix moyen ces cinq dernières années restent tout de même supérieurs à 8 000 $US/t. Le marché international est donc toujours porteur.

➔ Contexte national

Le giroflier a été introduit à Madagascar sur l'île Sainte Marie en 1827. Mais ce n'est qu'à partir de 1900 que les premières plantations sur la grande terre malgache furent établies, notamment dans les environs de Soanierana (CTHT[38]).

Avec 33% des volumes mondiaux exportés en 2016, Madagascar est le premier exportateur mondial de girofle (essentiellement des clous non broyés). Madagascar est donc très concurrentiel sur le marché international bien que la concurrence avec différents pays existe et soit de plus en plus dure, notamment avec l'Indonésie (20%), Singapour (15%), les Comores (10%) et le Brésil (4%).

Sur la période 2008-2016, la part de Madagascar dans les exportations mondiales a fluctué entre 19% (en 2010) et 39% (en 2012). La moyenne des exportations malgaches de girofle sur la période 2012-2016 est d'environ 32% des volumes mondiaux exportés.

Si les volumes de girofle exportés en 2012 étaient de 19 168 tonnes, ces derniers ont fortement baissé en 2013 et 2014 (respectivement 9 950 et 11 750 t) pour ensuite revenir à des niveau supérieurs à 20 000 t en 2015 et 2016. En 2017, Madagascar a réalisé des exportations historiques de 30 650 t, soit une augmentation de près de 50% par rapport à l'année précédente.

La fluctuation des volumes d'exportation est notamment due à la variation de la production d'une année à l'autre qui est liée au mode de collecte mais également aux évènements climatiques pouvant détruire une partie des récoltes. La récolte et les exportations exceptionnelles de 2017 traduisent une entrée en production de nouvelles plantations sur la côte Est.

En terme de valeurs d'exportation, l'année 2017 constitue aussi record avec des exportations de girofles évaluées à 219 M$US (valeurs FOB), en augmentation de près de 46% par rapport à 2016. Si les valeurs d'exportation de girofles malgache étaient supérieures à 150 M$US en 2011 et 2012, ces dernières avaient toutefois chutées à 87 M$US en 2013. On constate donc une augmentation des valeurs d'exportation de girofles de 60% entre 2012 et 2017 et de 150% entre 2013 et 2017.

Exportations malgaches - 0907 Girofles [antofles, clous et griffes]	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**Moyenne 2012-2017**	**Variation 2012-2017**
Quantités (en t)	19 168	9 949	11 754	20 329	20 896	30 653	**18 792**	60%
Valeurs (en k$US)	167 744	87 210	114 162	161 609	149 870	219 055	**149 942**	31%
Valeurs unitaires (en $US/t)	8 751	8 766	9 713	7 950	7 172	7 146	**8 250**	-18%

Figure 36. Evolution des exportations de girofles de Madagascar entre 2012 et 2017 (Source : ITC trademap, 2018)

Même si l'exportation de clou de girofle reste dominante, le girofle est également exporté de Madagascar sous forme d'huile essentielle de girofle, ce qui contribuer à créer de la valeur ajoutée supplémentaire sur le territoire national. Aucune estimation précise n'a pu être obtenue pour les exportations d'huile essentielle de girofle de Madagascar. Certaines sources estiment que l'huile de girofle représenterait 70% des valeurs d'exportations d'huiles essentielles depuis Madagascar, soit potentiellement près de 30 M$US en 2017 (à confirmer).

La récente construction d'une usine et d'un laboratoire par GIVAUDAN à Tamatave (investissement de plus de 10M€) devrait rapidement faire croitre les exportations d'essence de girofle de Madagascar. Cet investissement démontre notamment le potentiel élevé de compétitivité de Madagascar sur la filière girofle.

La filière girofle est règlementée par l'Arrêté 30423/2014 relatif à l'organisation et la gestion de la filière girofle à Madagascar. Ce texte prévoit notamment la mise en place d'un « Comité national de girofle ».composé d'un représentant du Ministère du Commerce et de la consommation, d'un représentant des institutions parapubliques responsables du suivi phénologique et de l'encadrement technique (soit le CTHT actuellement) et de deux représentants du secteur privé issues du Groupement des exportateurs de girofle de Madagascar[39].

Fondé en 2013, le GAGM est une association professionnelle regroupant les principaux exportateurs de clous, de griffes et d'huiles essentielles de girofle de Madagascar. Le GEGM a notamment pour

[38] Cf. http://ctht.org/les-filieres/girofle/

[39] Cf. http://www.gegm.org/

objectifs la structuration et la professionnalisation de la filière ainsi que l'amélioration de la qualité des produits girofliers de Madagascar. A l'article 2 de l'Arrêté 30423/2014, il est clairement précisé que le GEGM est reconnu comme étant l'interlocuteur privilégié de la filière au niveau de la commercialisation puisqu'il représente la majorité des volumes exportés.

Il regroupe entre 100 et 130 sociétés impliquées dans plus de 95% des exportations malgaches de produits du giroflier. En collaboration avec le gouvernement, le GEGM a établi des règles régissant la commercialisation ainsi que l'exportation du girofle. Ces dernières portent notamment sur les aspects suivants :

- Respect des normes législatives et règlementaires régissant la filière ;
- Locaux de traitement et de conditionnement adéquats en termes d'espace, d'hygiène et de sécurité des produits et des personnels ;
- Respect des normes de qualité à l'exportation (CG1, CG2 et CG3).

Le Nord-Est de l'île constitue la principale zone de production de girofles. La région Analanjirofo en particulier serait historiquement la première région de production de girofles à Madagascar. L'une des zones phares de production de girofle de Madagascar est notamment le district de Fénérive Est (production annuelle de 5 000 à 6 000 t de clous).

Plus au Sud, Tamatave est le principal centre opérationnel pour les opérateurs-exportateurs qui utilisent principalement le port de cette ville pour les exportations de girofles. Actuellement et depuis de nombreuses années, presque 100% du girofle exporté de Madagascar l'est via le port de Tamatave.

Les ressources abondantes en girofles du Sud-Est font toutefois l'objet d'un intérêt croissant des collecteurs et opérateurs de la filière.

➔ Contexte et problématiques régionales

Aucune étude d'envergure n'a été trouvée concernant la filière girofle dans le Sud-Est de Madagascar. On sait néanmoins qu'il y aurait une forte dynamique de nouvelles plantations de girofles, en particulier de part et d'autres de la RN12a et de la RN12. D'après un expert du CTHT, il semble que ces plantations arriveront à maturité dans 3 à 4 ans ce qui augmentera la production de girofle du Sud-Est et plus largement de Madagascar (Com. Pers. M. JAHIEL, janvier 2018).

En région Anosy, le nombre de producteurs de girofle reste très limité malgré un regain d'intérêt récent et la distribution de plusieurs milliers de pieds de girofles par des projets menés par des ONG telles que WHH, CARE ou encore Agrisud International. Le niveau de mortalité des pieds de girofle distribués en région Anosy serait toutefois très élevé, la production locale restant insignifiante (Com. Pers. M. DUPLAN, décembre 2017).

L'essentiel du potentiel de production de girofles du Sud-Est se situe en région Atsimo Atsinanana, notamment districts de Vangaindrano (2 600 t/an) et Farafangana (730 t/an) et en région Vatovavy-Fitovinany, notamment districts de Manakara (2 850 t/an) et de Manajary (850 t/an). C'est également dans ces districts que les dynamiques de plantations seraient les plus fortes.

Le girofle est considéré comme une culture très rentable pour les producteurs. La production des girofliers est cependant irrégulière d'une année à l'autre. On ne peut compter sur une bonne production qu'une fois tous les trois à quatre ans. La récolte du girofle est une opération laborieuse nécessitant de la main d'œuvre. Il s'agit de prélever le pédoncule qui porte les clous puis à pratiquer l'égriffage qui consiste à séparer le clou du pédicelle. Les différents produits sont ensuite mis à sécher séparément. Pour obtenir un produit de qualité, le séchage doit être rapide, préférablement 2 à 3 j, mais pouvant aller jusqu'à 5 j (RANOARISOA, 2012[40]).

La production moyenne est comprise entre 6 à 16 kg de clou frais par arbre soit 900 à 2000 Kg/ha de plantation en moyenne (soit 260 à 600 kg de clou sec). Les clous de girofle pouvant être vendus à des prix compris entre 10 000 et 30 000 MGA/kg selon les années, les revenus potentiels pour les producteurs sont donc particulièrement intéressants.

[40] RANOARISOA K. M. 2012. Evolution historique et Etat des lieux de la filière girofle à Madagascar. Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme d'Ingénieur Agronome. Université d'Antananarivo. Madagascar, Antananarivo, 135 p.

L'ouverture de l'usine GIVAUDAN à Tamatave devrait ouvrir de nouvelles perspectives de débouchés pour les producteurs de girofle, en particulier pour les feuilles. Dans le Sud-Est, la société GIVAUDAN travaillerait notamment avec l'ONG WHH avec des producteurs de girofle.

D'autres opérateurs tels que les sociétés JACARANDAS, CEVOI, RAMANANDRAIBE Export, SAMA ou encore Négoce de Madagascar sont également positionnés sur cette filière dans le Sud-Est. Ces dernières collaborent notamment avec des collecteurs régionaux impliqués sur la plupart des filières de rente de la zone.

Les connaissances relatives à la filière girofle dans le Sud-Est sont malheureusement lacunaires et nécessiterait la conduite d'une étude au niveau régional pour analyser notamment les systèmes de production, les problématiques rencontrées par les producteurs, les différents types d'acteurs de la filière, etc.

➔ Analyse SWOT de la filière

Forces	Faiblesses
- Filière très rémunératrice pour les producteurs - Madagascar 1er exportateur mondial. Demande internationale en croissance. - Existence d'une règlementation de la filière, du GAGM et de normes claires. - Investissements récents su secteur privé dans des industries de transformation à Tamatave (GIVAUDAN, JACARANDAS, etc.)	- Vieillissement de la ressource, manque de renouvellement. -.La durée d'atteinte de la maturité de production (10 ans) décourage les paysans de planter. - Manque de maîtrise des étapes post-récolte par les producteurs, pourtant critiques pour la qualité.
Opportunités	**Menaces**
- Possibilité de s'appuyer sur le GAGM pour promouvoir la ressource du Sud-Est et organiser la filière régionalement. - Dynamique de plantations dans le Sud-Est qui pourrait être appuyée. - Intérêt croissant des opérateurs, en particulier avec la réhabilitation de la RN12a. -	-.Confirmation et amplification de la tendance à la baisse des prix sur le marché international. - Problèmes parasitaires (*Chrysotypus caryophyllac)* - Concurrence forte des autres grands pays producteurs

Figure 37. Analyse de la filière girofle dans le Sud-Est de Madagascar (Source : AUTEUR, 2018)

➔ Stratégie d'intervention PIC2-2

La mission à l'origine de ce rapport n'ayant pas permis d'effectuer un diagnostic approfondie de la filière girofles dans le Sud-Est de Madagascar, il est préconisé en premier lieu d'effectuer un diagnostic de la chaine de valeur du girofle dans le Sud-Est du pays. Cette étude pourra être confiée à un consultant spécialisé national ou international dans le cadre du PIC2-1 ou au lancement du PIC2-2.

Bien que nous ne disposions pas de tous les éléments concernant cette filière, les grands axes de stratégies d'interventions suivants sont proposés :

- **Appuis à l'amélioration de la productivité et de la qualité du girofle dans le Sud-Est**

Assistances techniques et renforcement de capacités des producteurs pour la plantation, l'entretien, la récolte et les traitements post récolte.

Ces appuis pourraient notamment se faire dans le district de Vangaindrano où la production est abondante mais également partout où des dynamiques locales de plantations et/ou de production seront rencontrées en région Atsimo Atsinanana et éventuellement dans le district de Tolagnaro en région Anosy

L'éventuelle construction et l'équipement d'un Centre de traitement des produits horticoles à Fort-Dauphin pourrait bénéficier à la filière girofle. La préparation des produits du girofle de qualité avant

exportation impliquent notamment un tri à l'aide de machines adaptés ainsi que l'utilisation d'une machine pour le dépoussiérage.

- **Appuis à la diversification des productions intégrants les plantations de girofle comme des investissements à long terme.**

Le giroflier atteint sa maturité de production au bout de 8 à 10 ans. Les arbres plantés aujourd'hui sont donc des investissements pour l'avenir. La stratégie portée par le PIC2-2 consistera à encourager et accompagner les producteurs pour la réalisation de plantations de giroflier.

5.3. Filière vanille

NB : Une étude spécifique à la filière vanille dans le district de Vangaindrano est en cours dans le cadre du PIC2-1. Le consultant spécialisé sera en mesure de conduire un diagnostic approfondi du marché international et de la filière au niveau régional.

Les informations présentées ci-dessous sont données à titre indicatif, elles sont susceptibles d'être revues et approfondies dans le cadre de l'étude vanille en cours.

➔ Marché international et contexte national

Présenté en **section 3.4. supra** du présent document.

➔ Contexte et problématiques régionales

D'après les recherches effectuées, aucune étude d'ampleur n'a été réalisée sur la filière vanille dans le Sud-Est. Les connaissances sur la filière au niveau régional sont donc limitées.

En région Anosy, aucune exportation de vanille n'est recensée par le bureau des douanes régional. On ne connait pas le poids économique de la filière dans la région. La production de vanille du Sud-Est, estimée à environ 250 t de vanille verte pour les trois régions Anosy, Atsimo Atsinanana et Vatovavy-Fitovinanay, serait majoritairement achetée par des collecteurs et opérateurs basés en région SAVA.

En région Anosy, les plantations de vanille seraient assez récentes, ces dernières ayant eu tendance à se multiplier avec l'augmentation des prix de la vanille en région SAVA et ailleurs à Madagascar. On ne sait cependant pas quel est le nombre de producteurs concernés ni les volumes produits ces dernières années.

Concernant la région Atsimo Atsinanana, les principaux districts de production de la vanille seraient Vangaindrano (27 t/an) et Vondrozo (30 t/an). L'étude qui sera réalisé dans cette zone permettra de préciser le contexte et les perspectives de développement de la filière au niveau local et régional. On recense également les zones de production en région Vatovavy-Fitovinany, notamment dans les districts de Manakara (5 t/an) et de Mananjara (15 t/an).

L'implication des opérateurs locaux sur cette filière devra être clarifiée ultérieurement. On sait notamment que la société SAMA et le groupe SOCOTA s'approvisionneraient en vanille dans le Sud-Est. Quoi qu'il en soit, le potentiel ouvert par la réhabilitation de la RN12a devrait certainement intéresser de nouveaux opérateurs désireux de diversifier leur approvisionnement.

La filière semble faire face aux mêmes problématiques qu'ailleurs, notamment la baisse de qualité liée à des récoltes de vanille immature ainsi que la montée de l'insécurité et des vols.

➔ Stratégie d'intervention PIC2-2

Les stratégies d'intervention sur la filière vanille devraient être précisées ultérieurement par l'étude filière vanille en cours de préparation dans le cadre du PIC2-1.

On peut toutefois ici identifier quelques axes d'intervention prioritaires ici :

- **Appuis à la diversification des productions et des revenus intégrant la vanille**

Dans le Sud-Est, la vanille est cultivée depuis longtemps mais l'intérêt qu'y accordent les producteurs fluctuent avec les cours et prix de vente. Actuellement, les prix sont très hauts, les producteurs ont donc tendance à planter et à s'investir d'avantage sur la filière.

Les appuis du PIC2-2 viseront notamment à promouvoir une intégration la vanille dans des stratégies de diversification des cultures et des revenus des producteurs sur le long terme. Ce travail du PIC2-2 devra également s'accompagner d'appuis pour une meilleure sécurisation de la filière et de ses marchés, ce qui contribuera à sécuriser les producteurs dans leurs activités.

- **Appuis à l'amélioration de la productivité et de la qualité de la vanille**

Le PIC2-2 pourrait appuyer le développement de la préparation locale de la vanille dans le Sud-Est. Un ou plusieurs opérateurs intéressés ou bien une ou plusieurs coopératives pourraient bénéficier d'un appui à travers le mécanisme « matching grant ». L'installation d'unités de préparation de la vanille pourrait notamment se faire en trois ou quatre lieux stratégiques tels que Fort-Dauphin, Vaingandrano, Manakara, et Mananjara etc.

- **Appuis à l'organisation et la structuration de la filière au niveau régional**

L'étude vanille en cours devra notamment décrire l'organisation régional de la filière vanille afin d'identifier par la suite les modalités d'intervention les plus adaptés pour contribuer à structurer la filière, par exemple à travers une plateforme régionale ou un groupement des acteurs de la vanille du Sud-Est par exemple.

5.4. Filière miel

➔ Marché international

En 2016, les quantités de miel commercialisées internationalement s'élevaient à 659 000 tonnes pour des valeurs FOB de l'ordre de 2,24 milliards de $US. Le marché a augmenté en moyenne de 3%/an en volume et de 2%/an en valeurs entre 2013 et 2016. La demande mondiale pour le miel reste soutenue, le marché mondial du miel est en croissance lente mais durable (ITC, 2018).

Sur la période 2013-2016, en moyenne, le prix du miel exporté mondialement était de 3 400 à 3 800 $US/t. En 2016, en termes de quantités, les principaux importateurs mondiaux de miel sont les Etats-Unis (26%), l'Allemagne (13%) et le Japon (8%), le Royaume Uni (6%), la France (6%), l'Espagne (4%) et la Belgique (4%).

Exportations mondiales de 0409 Miel naturel	2012	2013	2014	2015	2016	Moyenne 2013-2016	Variation 2013-2016
Quantités (en t)	NC	586 425	614 240	644 651	659 159	**626 119**	12%
Valeurs (en k$US)	1 764 794	2 076 577	2 327 672	2 322 775	2 240 493	**2 241 879**	8%
Valeurs unitaires (en $US/t)	NC	3 541	3 790	3 603	3 399	**3 583**	-4%

Figure 38. Evolution des exportations mondiales de miel naturel entre 2012 et 2016 (Source: ITC trademap, 2018)

Un autre marché lié à l'apiculture est celui de la cire d'abeilles. Les importations mondiales de cires d'abeilles étaient en 2016 de 147 M$US (en croissance de 30% entre 2012 et 2016). Entre 2012 et 2016, les prix moyens des cires d'abeilles étaient compris entre 4 500 et 4 900 $US/t. Les principaux importateurs sont les mêmes que pour le miel.

Les perspectives d'exportation de miels mono-floraux dits « exotiques » sont bonnes, en particulier pour des produits certifiés bio.

➔ Contexte national et régional

Selon la Fédération Nationale des Apiculteurs Malagasy (FENAM), 18 des 22 régions malgaches sont favorables à la production de miel. Ces dernières étant réparties dans des zones agro-écologiques différentes, la diversité des miels pouvant être produits à Madagascar est élevée.

En 1929, la production de miel à Madagascar était estimée à 38 000 tonnes dont 25 000 tonnes auraient été exportées ainsi que 1 000 tonnes de cires d'abeille. L'Europe et en particulier la France était alors le premier marché pour l'abondante production apicole de Madagascar. Entre 1920 et 1940, les exportations de miel étaient la troisième filière d'exportation malgache en termes de valeurs.

Mais la quantité de miel produite à Madagascar a par la suite diminué progressivement du fait d'une baisse de la qualité qui a entrainé une forte chute des exportations. En 1951, l'Europe a notamment interdit l'importation de miel depuis Madagascar en raison de la multiplication des cas de miel de mauvaise qualité et/ou mélangé à d'autres produits (eau, sucre, etc.).

En 2012, l'embargo sur le miel malagasy pour l'export vers l'Union Européenne a été levé mais la production n'a pas pour autant augmentée au contraire. En Effet, l'apparition en 2010 d'un parasite acarien de l'abeille (la varroase) a profondément impacté la filière et le cheptel apicole malgache. Le parasite s'est rapidement développé et répandu dans toutes les régions de production de miel de l'île causant des dégâts importants aux ruchers, notamment dans le Sud-Est.

Bien qu'il existe des traitements importés disponibles sur le marché, leurs coûts sont très élevés par rapport au chiffre d'affaire moyen des apiculteurs malgaches. De plus, ces traitements ne permettent pas d'éliminer durablement le parasite et doivent être renouvelés y compris en préventif pour éviter tous risques de destruction.

Les apiculteurs font donc actuellement face à un défi pour produire du miel de qualité tout en étant rentable. Les prix d'achats du miel aux producteurs varient de 4 000 à 15 000 MGA/L en fonction des types et de la qualité.

La Fédération Nationale des Apiculteurs Malagasy (FENAM) estime la production apicole nationale entre 300 et 400 tonnes par an. Malheureusement, aucune statistique officielle ou réellement fiable n'est disponible (GIZ, 2013)[41].

Depuis 2011, les exportations de miel de Madagascar tendent à augmenter tout en restant à des niveaux relativement faibles au regard du potentiel de production et d'export de miel du pays. De 20 t exportées en 2011, Madagascar est passé à 57 t exportées en 2016.

Dans le même temps, une diversification des pays d'exportation est observable, ce qui constitue un signe positif en termes de marchés potentiels. Historiquement orientées vers la France, Maurice et les Comores, les exportations de miel de Madagascar se sont développées en 2016 au Vietnam, en Turquie et à Hong Kong.

Les prix moyens d'exportation du miel de Madagascar fluctuent d'année en année. Sur la période 2011-2016, les prix moyens à l'export étaient compris entre 2000 et 4 200$/t sans tendance nette à l'augmentation ou à la baisse. Ces prix se situent plus ou moins dans le même ordre de grandeur que les prix moyens observés au niveau mondial.

Les deux principaux freins aux exportations de miel de Madagascar sont le manque de production et la qualité de la production. Différents opérateurs tentent néanmoins de développer de nouveaux marchés, notamment en Europe. Ces derniers ont notamment réalisé des investissements significatifs dans des mielleries modernes. Il y aurait aujourd'hui cinq mielleries agréées à Madagascar pouvant produire du miel de qualité export.

Le manque de ruches modernes et de matériel adapté pour les apiculteurs freine le développement de la filière. La productivité moyenne des ruches à Madagascar reste encore faible. Les apiculteurs malgaches ont encore du mal à produire un miel adapté aux exigences du marché international. En termes de qualité, le miel est mesuré pour sa teneur en eau et le pourcentage recherché sur le marché international est de moins de 21%.

La Fédération nationale des apiculteurs de Madagascar (FNAM) dispose d'un site internet mettant à disposition des ressources documentaires importantes. La FNAM a des membres en régions Atsimo Atsinanana (FFMTK) et Vatovavy-Fitovinany (UGAM – FAVFI).

➔ Contexte et problématiques régionales

En région Anosy, le nombre d'apiculteurs n'est pas précisément connu. D'après le Schéma régional d'aménagement du territoire (SRAT) de la région Anosy, le district comptait 10 505 ruches en 2004. Entre 2014 et 2015, la GIZ aurait appuyé 1 750 nouveaux apiculteurs en région Anosy et Androy collectant au passage des données sur la filière. Les côtes du Sud Est du District de Fort Dauphin et du

[41] GIZ. 2013. Exploitation des statistiques sur le commerce et capitalisation des études sur les filières dans le sud de Madagascar. Antananarivo, 62p.

district de Vangaindrano comporteraient en particulier une haute concentration d'activités apicoles grâce à sa richesse en ressources mellifères (GIZ, 2015[42]).

En région Anosy, la GIZ a contribué à la mise en place d'une plateforme apiculture regroupant 1 370 apiculteurs organisés en associations et coopératives. En 2017, les membres de la plateforme envisageaient une production de 10 t de miel en région Anosy. On ne sait cependant pas si cet objectif a été atteint.

En 2014-2015, l'association Miaro basée à Fort-Dauphin encadrait 482 apiculteurs répartis sur 6 communes à Ambovombe Androy, à Amboasary sud, et à Fort Dauphin. Sur ce total, 301 apiculteurs étaient localisés dans la partie sèche de la région. Ils disposaient au total 3 940 ruches dont 1 446 étaient peuplées en 2014. On ne sait pas si les appuis de cette association se poursuivent et quelles sont les données actualisées d'accompagnement et de production.

Actuellement, la filière miel en région Anosy n'aurait qu'un poids économique très limité. De faibles quantités sont commercialisées localement à des prix de l'ordre de 5 000 à 10 000 MGA/L. La société T'Telo s'approvisionnerait notamment dans la région et la société Saveurs et Senteurs du Monde envisagerait de développer un projet en partenariat avec des apiculteurs.

La société T'Telo a notamment été partenaire du projet «Résilience par Chaînes de Valeur» dans les régions de l'Extrême Sud et Sud-Est de Madagascar, mis en œuvre par la GIZ. Dans ce cadre, la société a acheté près de 10 t de miel en région Anosy entre fin 2016 et fin 2017. T'Telo intervient notamment dans les communes de Ampasy Nahampoana, Soanierana, Isaka Ivondro, Mandiso et Tsihombe.

T'Telo envisage d'atteindre une production de 200 tonnes de miel par an à partir de 2021 par la mise en place de 7000 ruches supplémentaires sur trois ans avec 350 apiculteurs en région d'Anosy.

La société a identifié des communes favorables à la production de différents types de miel en région Anosy :

- Litchis : Ampasy, Soanierana, Isaka Ivondro,Ranomafana, Mandromodromotra, mahatalaky
- Niaouli : Ampasy, Mandromodromotra, Soanierana, Manambaro
- Baie rose : Isaka Ivondro, Ifarantsa, Ampasy, Mandiso
- Cactus : Tsihombe, Amboasary, Antanimora
- Sisal : Tsihombe, Antanimora
- Mille fleure : Ranomafana

La figure suivante présente le calendrier de collecte de différents types de miel en région Anosy, Androy et Atsimo Atsinanana.

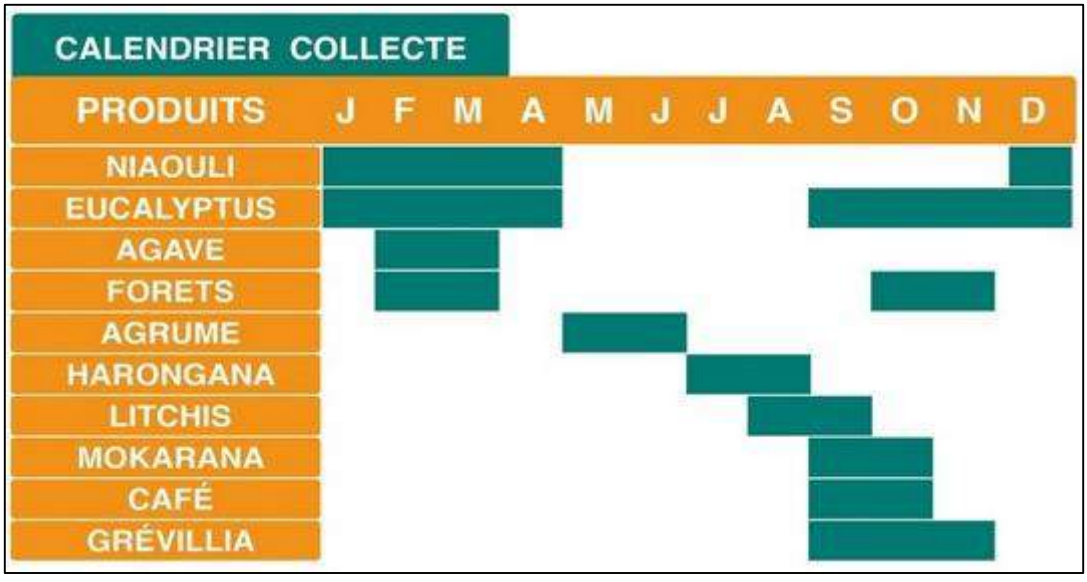


Figure 39. Calendrier de collecte des différents types de miel dans le Sud-Est (Source : CARA, 2017)

[42] Cf. http://asara-aina.eu/giz-miel/

La varroase aurait récemment contaminé un nombre très important de ruches en région Anosy, ce qui a fortement impacté les apiculteurs locaux, notamment ceux qui avaient bénéficié d'un appui important de la GIZ dans le cadre d'un précédent projet. A ce jour, on manque de données sur l'état actuel du rucher en région Anosy et corridor RN12a, un bilan devrait donc être dressé, par exemple en collaboration avec la GIZ.

La société T'Telo estime le coût des traitements contre la varroase à environ 19 000 MGA/ruche/an, ce qui représenterait 6 à 11% du chiffre d'affaire envisageable pour une ruche de type Langstrof en production optimale.

En région Anosy, deux opérateurs principaux tournés vers l'exportation de miel visent à développer leur approvisionnement : T'Telo et la société Senteurs et Saveurs du Monde (SSM). Ces opérateurs pourraient notamment être intéressés par une collaboration avec le PIC2-2 pour l'encadrement et le renforcement de capacités des apiculteurs ainsi que pour le cofinancement d'une partir du matériel.

Un technicien apicole estime la production moyenne d'une ruche de type Langstrof à 6 ou 7 L de miel par récolte avec la possibilité de récolter trois fois dans l'année soit une production de 18 à 21 L/ruche/an. Pour un prix de vente de 10 000 à 15 000 MGA/L, l'apiculteur peut donc générer un chiffre d'affaire de 180 000 à 320 000 MGA/ruche/an.

La mise en production optimale de 1 000 ruches de ce type permettrait d'envisager une production de 18 000 à 21 000 L/an pour un chiffre d'affaire de 180 à 320 millions de MGA/an au niveau des producteurs.

Des études plus détaillées pour analyser les comptes d'exploitation des apiculteurs devraient être envisagées.

➔ Analyse SWOT de la filière miel

Forces	**Faiblesses**
- Synergies positives entre la filière miel et d'autres filières agricoles (impact positif de la pollinisation sur les rendements, diversité des types de miels). - Grande diversité des types de miels commercialisables (litchi, baie rose, niaouli, cactus, etc.) - Existence de marchés d'exportation importants avec des opérateurs bien structurés engagés sur la filière - La GIZ a appuyé les apiculteurs et contribué à structurer la filière en région Anosy. Ces appuis vont se poursuivre.	- Forts impacts négatifs de la varroase sur le cheptel et sur la production de miel de la région -.Coûts élevés et contraintes des traitements contre la varroase qui découragent certains apiculteurs - Problèmes de qualité du miel (taux d'humidité, contamination) pour l'export. - Faible productivité des ruches liée notamment au manque d'équipements des apiculteurs.
Opportunités	**Menaces**
- Possibilités de complémentarités entre PIC2-2 et GIZ. - Filière en crise pouvant être redynamisée en s'appuyant sur les opérateurs disposant de marchés. - Augmentation des prix d'achat du miel aux producteurs pour valoriser la qualité.	-.Risque d'amplification de la problématique varroase si aucun réponse collective. - Les coûts et la surcharge de travail lié aux traitements de la varroase pourrait démotiver les apiculteurs. - Perte des marchés internationaux si production et exportations insuffisantes.

Figure 40. Analyse SWOT de la filière miel dans le Sud-Est de Madagascar (Source : AUTEUR, 2018)

➔ Stratégie d'intervention PIC2-2

La filière miel peut être considérée comme une filière de diversification. Le PIC2-1 envisage de mettre en œuvre des projets pilotes et de mobiliser 5 techniciens pour des recensements du matériel apicole et de l'état de la production.

Dans le cadre du PIC2-1, il est notamment prévu de réaliser un état des lieux de la filière comprenant un recensement des apiculteurs et du matériel disponible. Le PIC2-1 devrait ensuite établir des partenariats sous forme de MoU pour la réalisation de projets pilotes avec des opérateurs et des producteurs de la filière miel (dépenses estimées à 60 000 $US).

La stratégie d'intervention du PIC2-2 sur la filière miel dépendra notamment des résultats de cette phase pilote qui devrait avoir lieu en 2018 et 2019. En cas de succès, ces projets pilotes pourront être mis à l'échelle dans le cadre du PIC2-2, à travers des projets de type « matching grant » impliquant des cofinancements PIC2-2 et opérateurs privés.

Quoi qu'il en soit, il est envisagé dans le cadre du PIC2-2 d'appuyer la filière miel en région Anosy et éventuellement Atsimo Atsinanana selon les grands axes stratégique suivants :

- **Appuis à la diversification des revenus des producteurs en intégrant l'apiculture.**

Au même titre que d'autres filières, l'apiculture peut jouer un rôle dans la diversification et la sécurisation des revenus des producteurs. Les apiculteurs sont généralement aussi des agriculteurs tandis que certains agriculteurs peuvent pratiquer l'apiculture.

Le PIC2-2 interviendra sur la filière avec une approche « diversification ». Le miel est un produit qui présente des prix stables et pour lequel des marchés existent si la qualité est là.

- **Amélioration de la productivité des ruches et de la qualité du miel**

A travers des assistances techniques, des renforcements de capacités et un accompagnement des producteurs, le PIC2-2 contribuera à améliorer la productivité des ruchers en région Anosy ainsi que la qualité du miel produit.

Considérant que la varroase est une problématique majeure et que les coûts de traitement de ce parasite impactent la rentabilité de l'apiculture au niveau des producteurs, l'augmentation de productivité est essentielle. Elle peut être obtenue notamment en améliorant l'usage des traitements anti-varroase, en utilisant des ruches modernes et en améliorant les pratiques, notamment à travers l'utilisation de matériel adapté.

- **Organisation et structuration de la filière miel**

La GIZ a contribué à la création d'une plateforme miel en région Anosy. De même, des coopératives et associations d'apiculteurs ont été formées. La filière étant actuellement en crise, il conviendra dans un premier temps de diagnostiquer l'état de la filière, des organisations de producteurs et de la plateforme régionale.

Par la suite, en coordination avec la GIZ, le PIC2-2 pourra contribuer à appuyer la structuration de la filière à travers des appuis à la plateforme régionale ainsi que des assistances techniques et renforcements de capacités organisationnelles au niveau des coopératives et associations d'apiculteurs.

5.5. Filière litchi

➔ Marché international

Il n'existe pas de statistiques consolidées concernant le commerce international de litchi. Le premier exportateur mondial de l'hémisphère Nord serait le Vietnam tandis que le premier exportateur de l'hémisphère Sud est Madagascar.

Les principaux pays producteurs de litchi dans l'hémisphère Nord sont la Chine, l'Inde, Taiwan, la Thaïlande, le Vietnam, le Népal, le Bengladesh, les Etats Unis, le Mexique, Israël et l'Espagne. Ils récoltent le litchi entre fin mars et début septembre avec des périodes spécifiques pour chaque pays. La Thaïlande est le seul pays à produire du litchi en mars et avril tandis que tous les autres débutent leur production en mai. Les mois de mai et juin correspondent à la période de pic production dans l'hémisphère Nord. Une production moindre se poursuit ensuite en juillet, août et jusqu'à début septembre, en particulier en Israël, au Mexique et en Espagne.

Dans l'hémisphère Sud, la production de litchi se fait entre novembre et janvier. Les principaux producteurs, et en premier lieu Madagascar, produisent et exportent de mi-novembre à début janvier.

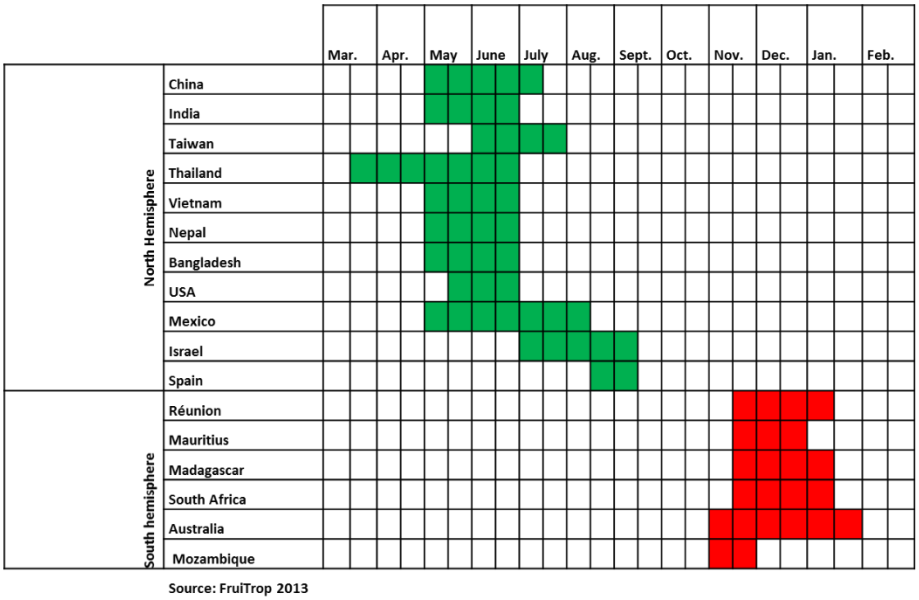


Figure 41. Périodes de production du litchi dans le monde (Source : FruiTrop, 2013)

Avec des volumes importés généralement compris entre 20 000 et 25 000 t/an, l'Union Européenne est de loin le premier marché importateur mondial de litchi en provenance de l'hémisphère Sud. La demande est essentiellement saisonnière allant du mois de décembre au mois de janvier avec un pic pour les fêtes de fin d'année. En dehors de ces périodes, l'UE importerait toutefois environ 1 200 t/an de litchi en provenance de pays de l'hémisphère Nord, principalement Thaïlande et Israël.

Importations annuelles (T)	**23 200**	**Potentiel de production (T)**
Total importations hémisphère Sud	**22 000**	
Madagascar	18 000	100 000
Afrique du Sud	3 600	8 000
Mauritius	250	3 500
Réunion	200	8 000
Mozambique	40	80
Total importations hémisphère Nord	**1 200**	
Thaïlande	500	50 000
Israel	400	1 000
China	?	2 000 000
India	?	500 000
Vietnam	?	200 000

Figure 42. Répartition des importations de litchi de l'Union européenne par pays de provenance (moyenne sur cinq ans) et potentiels de production des principaux pays producteurs de litchi (Source : estimations CTHT, 2017)

Une demande plus limitée mais en croissance existe aussi aux Emirats Arabes Unis, en Russie et au Canada. Le marché des Etats Unis est difficilement accessible en raison des barrières sanitaires existantes et qui ne permettent pas l'usage du souffre pour la conservation des fruits frais tels que le litchi. Les Etats Unis exigent la pratique du « Bag in » pour éviter la propagation des mouches du fruit, ce qui est très contraignant pour un produit comme le litchi.

Assez peu d'informations sont disponibles sur le marché mondial du litchi et ses perspectives de développement, notamment en Europe, en Asie (hors saison) et en Amérique du Nord. Des analyses plus approfondies de ce marché devront être conduites en lien avec les principaux exportateurs et notamment le Groupement des exportateurs de litchi (GEL).

➔ **Contexte national**

D'après une étude du CNUCED (2017), l'Avantage comparé révélé de Madagascar pour l'export de « fruits conservés provisoirement » est très favorable avec une note élevée de 336. Cette note favorable est notamment liée à la compétitivité du litchi frais malgache traité à l'anhydride sulfureux.

Madagascar dispose d'un potentiel de production d'environ 100 000 t de litchi frais par an. Cette production se fait essentiellement dans le Nord-Est de l'île, notamment en région Analanjirofo et Atsinanana mais également dans le Sud-Est, en particulier en région Vatovavy-Fitovinany (district de Manakara). Certaines années particulièrement mauvaises (notamment 2017), la production est beaucoup plus limitée, de l'ordre de 30 à 40 000 t par an, ce qui génère des problématiques d'approvisionnement pour les exportateurs.

Ces quinze dernières années, Madagascar exporte annuellement entre 14 000 et 24 000 t de litchis frais, essentiellement vers l'UE. D'après les données des douanes du port de Tamatave d'où partent l'essentiel des exportations par bateau, les volumes de litchi exportés annuellement entre 2012 et 2016 varient entre 13 000 et 19 000 t. En 2016, selon les statistiques des douanes, les exportations d'environ 18 900 t de litchi étaient estimés à une valeur FOB de 36,64 milliards de FMG (soit 11,3 M$US au taux de change moyen de janvier 2018).

Depuis 2012, les exportations de litchi de Madagascar vers l'UE se font uniquement à destination de deux grands importateurs du marché de Rungis qui ont passé un contrat d'exclusivité avec le Groupement des exportateurs de litchi de Madagascar (GEL). Ces derniers affrètent chaque années deux bateaux qui sont chargés à la fin du mois de novembre et au début du mois de décembre au niveau du port de Tamatave. L'accord entre les importateurs français et le GEL prévoit également un préfinancement de la campagne litchi à hauteur de 50% des valeurs d'exportation FOB. Ce mode de fonctionnement est très avantageux pour les principaux acteurs du GEL.

Sur le marché européen, Madagascar est de plus en plus concurrencé par des pays tels que l'Afrique du Sud, Maurice et dans une moindre mesure le Mozambique. Madagascar fait notamment face à une problématique de baisse de la qualité du litchi qui serait en partie liée aux effets du changement climatique. Madagascar aurait ainsi de plus en plus de mal à récolter des litchis matures pouvant être exportés par le premier bateau à la fin du mois de novembre.

A Madagascar, la filière litchi est règlementée par l'Arrêté interministériel n°19737/2006 portant organisation de la filière litchi. Pour la campagne 2012-2013, ce dernier a été complété par l'Arrêté interministériel n°29500/2012 qui précise notamment les conditions d'exportation, le rôle du GEL et les volumes maximum d'exportation. Enfin, l'Arrêté interministériel 34287/2013 vient modifier et compléter les dispositions de l'arrêté de 2012 pour la campagne litchi 2013-2014. Cet arrêté précise notamment que les exportations vers les marchés non-européens sont libres mais doivent respecter trois règles : i) existence d'un contrat avec prix déterminés et rapatriement des devises, ii) prix de référence déterminé par le GEL, iii) exigence d'un engagement écrit des importateurs non-européens à ne pas réexpédier les litchis vers l'UE.

Depuis 2013, aucun nouveau texte règlementaire n'a donc été établi sur la filière litchi. En principe, le GEL et le Ministère du commerce devraient se réunir chaque année avant la campagne pour discuter du contexte, des problématiques et des perspectives annuelles. Il semble toutefois que ces échanges n'aient pas lieu de manière optimale ces dernières années. La perspective d'élaboration d'un nouveau texte règlementaire est à l'étude au niveau du Ministère du Commerce et de la Consommation.

Le rôle et le fonctionnement du GEL devraient notamment faire l'objet d'une analyse approfondie. En effet, les exportations de litchi depuis Madagascar sont régulées par un système d'agrément d'exportation délivré annuellement aux opérateurs via le Groupement des exportateurs de litchi (GEL). Ainsi, un nombre limité d'exportateurs dispose de l'essentiel des quotas d'exportations vers l'UE.

Il semble que le fonctionnement du GEL pose question à plusieurs opérateurs ainsi qu'au gouvernement. Il semblerait en effet qu'un nombre restreint d'opérateurs domine le GEL et impose des quotas et des marchés. Un exemple récent vient de deux opérateurs ayant ouvert un marché en Russie et qui auraient été partiellement bloqués par le GEL qui prétextait des risques de réexportation vers l'Europe.

En effet, depuis 2012-2013, deux opérateurs (MCO Trade et GETCO) ont ouvert un marché en Russie depuis 2012-2013. En 2017, sur une commande de 400 à 600 t de la Russie (soit 30 à 40 containers), seulement une quinzaine de containers auraient pu être expédiés en raison d'un blocage au niveau du GEL. Cette situation mérite d'être éclaircie, en particulier pour évaluer les perspectives de développement des marchés actuels et de nouveaux marchés.

D'après le CTHT, le principal marché pouvant être développé à court terme, avec une demande pouvant croitre, serait la Russie. Le marché de l'UE serait saturé pour le litchi frais tandis que le marché des Etats-Unis est inaccessible tant que le traitement au souffre reste interdit.

De manière générale, la plupart des opérateurs impliqués sur la filière opèrent depuis Tamatave en priorisant une collecte dans les régions proches. Cependant, lorsque la ressource vient à manquer (comme en 2017), les collecteurs et opérateurs s'approvisionnent jusqu'en région Vatovavy-Fitovinany, en particulier dans le district de Manakara. Au Moyen Orient, les volumes pourraient évoluer à la hausse mais tout en restant très limités au regard des exportations totales. Enfin, le marché Asiatique serait déjà saturé par la production régionale, les perspectives d'entrée de Madagascar dans cette région sont quasi inexistantes.

La figure suivant propose une présentation simplifiée de la chaîne de valeur litchi à Madagascar. On constate notamment que la filière implique environ 45 000 producteurs et cueilleurs ainsi que 25 000 travailleurs pour la préparation des marchandises, la transformation, le conditionnement et le chargement sur les bateaux.

Les exportations de litchi frais de Madagascar sont toutes certifiées GLOBAL GAP tandis que les certifications bio et équitable toucheraient des volumes plus restreints.

	Producteurs Fermiers / Plantations	Collecteur / Transporteur	Transformation / exportateur	Importateur / trader	Acheteur international / distributeur
Produit	Litchi frais	Litchi frais	Litchi frais traité emballé Litchi au sirop Pulpe de litchi congelée	Litchi frais traité emballé Jus de litchi	Litchi frais traité emballé Litchi au sirop Jus de litchi
Taille et emploi	Est. 45,000 travailleurs	Est. 4,000 travailleurs	29 entreprises Est. 25,000 travailleurs	Moins de 10 acteurs	-
Prix moyen de vente au kilo 2016	Jusqu'à 0.22 €	Variable	1.15 €	En moyenne 2.10 €	-
Operations	Plantation Elagage Récolte / cueillette Emballage Chargement	Chargement Transport Déchargement	Pesage et classification Frais: traitement au soufre, tri, emballage. Autres: tri, préparation, congélation/mise en boite Chargement Transport Déchargement	Chargement Transport Déchargement Transformation et emballage (jus seulement)	Chargement Transport Déchargement Présentation Vente

Figure 43. Présentation de la chaîne de valeur du litchi à Madagascar (Source: CTHT, 2017)

Madagascar exporte également du litchi transformé, entiers en conserves, en pulpes ainsi qu'en jus. Ces marchés, principalement situés en Europe, permettent de valoriser le produit et de créer de la valeur ajoutée. La société SCRIMAD qui a une usine de transformation à Tamatave exporte par exemple des litchis en conserve et du jus de litchi BIO et équitable commercialisé en France sous la marque ETHICABLE. D'autres sociétés ont également développé des unités de transformation à Tamatave.

Des perspectives de développement des exportations de produits transformés à base de litchi existent, en particulier sur le marché européen.

➔ Contexte et problématiques régionales

En région Anosy et le long de la RN12a et RN12, on recense un nombre important de producteurs de litchi (plusieurs milliers) puisque le Sud-Est représenterait plus de la moitié de la production nationale, soit environ 60 000 t/an. On estime le potentiel de production du seul district de Toalagnaro à près de 3 800 t/an. La région Atsimo Atsinana disposerait d'un potentiel de 1 600 t tandis que le seul district de Manakara en région Vatovavy-Fitovinany produirait annuellement plus de 50 000 t de litchi.

Cependant, les producteurs s'investissent assez peu sur cette filière, ne plantent pas de nouveaux arbres et n'apportent aucun entretien spécifique aux arbres existants, notamment en raison du manque de débouchés commerciaux. La production est généralement autoconsommée et/ou vendue en quantités limitées sur le marché local et régional via des collecteurs. Faute de débouchés suffisants, une quantité importante de ces litchis est perdue.

Actuellement, les revenus tirés de la vente de litchi sur le marché local et régional en région Sud-Est restent bien en dessous des potentialités. Cependant, au regard de la production totale, le litchi pourrait devenir une source de revenus significative pour les populations rurales du Sud-Est si d'avantage d'opérateurs s'intéressaient à la zone.

En 2017, ce fut partiellement le cas puisqu'une pénurie de fruits au Nord-Est a poussé les collecteurs à descendre jusqu'à Manakara pour s'approvisionner en litchi pour l'export. On sait que plusieurs opérateurs-exportateurs ont envoyé des collecteurs jusqu'à Manakara. Les prix pratiqués ont atteint les 2 000 - 2 400 MGA/kg payés au producteur alors qu'ils ne sont habituellement que de l'ordre de 800 à 1 000 MGA/kg.

Les opérateurs du GEL reconnaissent le potentiel important de production de litchi des régions Sud-Est, évalué à environ 60 000 t/an. Lors d'un atelier national qui s'est tenu en 2016[43], le GEL a confirmé ses engagements à développer et diversifier ses approvisionnements et à mettre en place une unité de transformation en priorisant les régions sud et Sud Est. Une tentative d'installation d'une unité de transformation à Manakara a finalement été abandonnée en raison du manque d'énergie disponible dans cette ville. On sait également que le Groupe SMTP aurait envisagé à un moment donné d'installer une usine de transformation de pulpe de litchi et de fruits à Fort-Dauphin. Cette initiative aurait été abandonnée sans que l'on sache pour quelles raisons précises..

La principale problématique de la filière litchi en région Anosy et plus généralement dans le Sud-Est du pays est l'absence de marchés d'exportation. En effet, les exportations de litchi de Madagascar se font à plus de 99% depuis Tamatave et sont contrôlées par le GEL qui semble vouloir limiter l'ouverture de nouveaux marchés.

Jusqu'à présent, le très mauvais état de la RN12a et de la RN12 rend le transport de litchi vers Tamatave difficile et couteux. De plus, le temps de transport ne permet pas de garantir la qualité et la fraicheur des produits pour l'export.

➔ Stratégie d'intervention PIC2-2

La réhabilitation de la RN12a et de la RN12 va modifier la situation d'enclavement du Sud-Est et ouvrir de nouvelles perspectives pour le transport au niveau national et l'export des ressources en litchi des régions du Sud-Est. Le développement de la filière dans cette zone dépendra toutefois de l'ouverture éventuelle de nouveaux marchés et du développement des marchés existants, aussi bien pour le litchi frais que le litchi transformé.

Sur la filière litchi, le PIC2-2 doit donc coordonner ses interventions avec le Ministère du commerce et de la consommation (MCC) et le GEL. La filière est en effet règlementée par un arrêté qui devrait notamment faire l'objet d'une révision et d'une mise à jour.

Le PIC2-1 pourrait déjà initier un dialogue avec le MCC, le GEL et certains opérateurs économiques pour la campagne litchi 2018. Cette campagne coïncidera toutefois avec une période d'élection présidentielle, ce qui rendra de toute évidence plus complexes les possibilités de dialogue politique et économique sur la filière.

A l'horizon 2019-2010, le PIC2-2 devrait intensifier ses échanges avec le GEL et certains opérateurs de la filière, pour notamment évaluer les perspectives de mobilisation des ressources en litchi du Sud-Est de Madagascar. Si des opérateurs venaient à manifester un intérêt pour développer l'export et/ou la transformation de litchi dans le Sud-Est, le PIC2-2 pourrait appuyer ce type d'initiatives à différents niveaux, notamment via l'organisation et l'encadrement des producteurs, des co-financements d'infrastructures et de matériel, etc.

Le mode d'intervention préférentiel sur cette filière devrait être l'appel à projet pour mettre en place un ou plusieurs « matching grant » avec des opérateurs désirant investir sur cette filière dans le Sud-Est.

5.6. Filière poivre

➔ Marché international et contexte national

Ces aspects ont déjà été présentés en **section 3.6. supra** du présent document.

[43] GEL. 2016. Résolutions de l'atelier national sur la filière litchi. Madagascar, Manakara, 4p.

➔ **Contexte et problématique régionale**

Aucune étude ambitieuse n'a été recensée sur la filière poivre dans le Sud-Est, on sait donc peu de choses à ce stade.

En région Anosy, le nombre de producteurs de poivre serait assez limité. Pour Agrisud international qui a conduit une étude pilote, ce serait une filière mineure avec une production de l'ordre de 50 t/an pour la région (Com. Pers. M. DUPLAN, décembre 2017). La production en région Anosy serait localisée le long de la RN14 à Manambaro, autour de la RN12a entre Ampasy et Mahatalaky et sur la RIP11 entre Soanierana et Ranomafana (CARA, 2017[44]).

En considérant le corridor RN12a et RN12, le nombre de producteurs et les volumes sont toutefois nettement plus importants. La région Atsimo Atsinanana aurait un potentiel de production de 940 t/an et la région Vatovavy-Fitovinany un potentiel de 1 100 t de poivre/an, soit un volume comparable aux exportations annuelles de poivre de Madagascar.

Le poivre noir dans le Sud-Est pourrait être récolté deux fois par an, en mai-juin puis en novembre-décembre. Les poivriers poussent généralement sur des arbres d'ombrages au sein des différents terroirs agricoles suffisamment humides pour cette culture.

En région Anosy, quelques opérateurs privés tels que EVA Fruits ou le Domaine de la Cascade seraient impliqués dans la filière poivre. On sait également que des opérateurs nationaux s'approvisionneraient en poivre dans la région, notamment CEVOI, SAMA, CHESE et NEGOCE de Madagascar.

D'après certains opérateurs, le poivre du Sud-Est ne présenterait pas une bonne qualité, il serait notamment assez léger comparativement au poivre lourd de la région Diana.

➔ **Stratégie d'intervention du PIC2-2**

Le poivre est une filière secondaire dans la région mais il peut jouer un rôle intéressant dans la diversification des revenus des producteurs. De plus, au même titre que la baie rose, le girofle ou la vanille, le poivre est une épice qui implique le plus souvent les mêmes opérateurs, les mêmes collecteurs et parfois les mêmes producteurs.

Les interventions possibles pour le PIC2-2 sur la filière dépendront notamment de l'engagement d'opérateurs privés pour développer et/ou accompagner la production régionale de poivre pour l'exportation.

Les axes d'intervention du PIC2-2 sur la filière poivre en région Anosy et dans le Sud-Est de Madagascar sont les suivants :

- **Diversification des cultures et des revenus des producteurs**

La filière poivre peut être considérée comme une filière de diversification complémentaire à d'autres selon la zone. Le PIC2-2 interviendra donc sur la filière à travers des assistances techniques et renforcements de capacités des producteurs pour les encourager et les guider dans la diversification et la sécurisation de leurs revenus agricoles en intégrant la culture du poivre lorsque c'est possible.

- **Amélioration de la productivité et de la qualité du poivre**

A travers la vulgarisation de bonnes pratiques en milieu paysan, le PIC2-2 contribuera à l'amélioration de la productivité et surtout de la qualité. En effet, le Projet sensibilisera les producteurs aux bonnes pratiques permettant d'obtenir du poivre de qualité plus susceptible d'être valorisé sur le marché international.

Il est envisageable que le Projet sollicite le FOFIFA pour identifier des variétés et cultivars de poivre présentant de bonnes qualités organoleptiques, notamment pour les huiles essentielles. Ceci nécessiterait au moins 3 ans de recherche.

[44] Cf. *cara-mg.com/produits/*

5.7. Filière café

➔ Marché international et contexte national

Ces aspects ont déjà été présentés en **section 3.5. supra** du présent document.

➔ Contexte et problématique régionale

Aucune étude ambitieuse n'a été recensée sur la filière café dans le Sud-Est de Madagascar. On sait toutefois que le Sud-Est est historiquement l'une des grandes régions de culture du café robusta à Madagascar.

D'après le Directeur régional de l'Agriculture de Vatovavy-Fitovinany, il y aurait près de 56 000 ha de zone de caféiculture dans le Sud-Est de Madagascar. D'autres sources estiment les productions potentielles de café dans le Sud Est à environ 7 000 t/an pour la région Vatovavy-Fitovinany et 6 300 t/an pour la région Atsimo Atsinanana. En région Anosy, le district de Tolagnaro présenterait un potentiel de production de 3 000 t/an.

Les prix du café en région Anosy ont été relativement favorables en 2016 et surtout 2017 permettant ainsi aux producteurs de dégager des revenus supplémentaires par rapport aux années précédentes. Dans la zone de Ranomafana par exemple, les prix du café vert bord champ ont oscillés entre 2 000 et 4 000 MGA/kg en 2016. En 2017, ces derniers ont été nettement plus élevés et ont même atteint des prix exceptionnels de l'ordre de 8 000 à 10 000 MGA/kg de café vert.

De nombreux collecteurs et plusieurs opérateurs achèteraient du café dans le Sud-Est du pays, principalement pour le marché national mais également dans une moindre mesure pour l'export, notamment par Tamatave (1 000 à 2 000 t/an de café vert exporté ces dernières années).

Aucune exportation de café n'est recensée au niveau du port de Tolagnaro en région Anosy. Cela n'indique pas pour autant que la filière est inexistante. Le potentiel de production de 3 000 t de café dans le district de Tolagnaro pourrait à lui seul avoir une valeur FOB à l'export de près de 6 M$US à un prix de vente de 2 000 $US/t.

La filière dans le Sud-Est a donc un potentiel intéressant mais fortement sous-exploité.

Dans le cadre de la mise en œuvre du projet PRADA dans le Sud de Madagascar, la GIZ a priorisé la filière café en région Atsimo Atsinanana. Une bonne coordination entre la GIZ et le PIC2-2 sera donc essentielle pour renforcer la complémentarité des actions envisageables sur la filière café.

La filière café a été priorisée par le projet de promotion des filières végétales de rente et vivrières 2018 – 2020 du MPAE pour les régions suivantes : Atsimo Atsinanana, Vatovavy Fitovinany, SOFIA. Le PIC2-2 devra donc coordonner ses interventions avec le MPAE et définir une stratégie de d'appui à la filière.

➔ Stratégie d'intervention PIC2-2 sur la filière

Les exportations de café de Madagascar ont fortement chuté ces dernières décennies. En parallèle les surfaces cultivées de café ont diminué. La demande forte du marché national a toutefois contribué dernièrement à une forte augmentation des prix du café bord champ. Cette situation pourrait inciter un nombre croissant de producteurs à réinvestir dans les plantations de café.

Bien que la filière export du café malgache soit en crise depuis le début des années 1990, il n'est pas à exclure que cette dernière puisse être redynamisée. Les deux principales problématiques sont toutefois les prix et la qualité du café qui doivent être compatibles avec la demande du marché mondial.

Le MCC a préparé un plan d'action national pour la filière café dans le cadre de l'ENEV. Les interventions du PIC2-2 devront logiquement s'inscrire en cohérence et en complémentarité avec ce plan. Des échanges approfondis devront ainsi permettre d'identifier les axes stratégiques sur lesquels le PIC2-2 pourrait intervenir plus particulièrement.

En région Anosy et Atsimo Atsinanana, les principaux axes d'intervention du PIC2-2 identifiés sur la filière café sont les suivants :

- **Appuis à la diversification des productions en intégrant le café**

Le PIC2-2 conduira des assistances techniques et renforcements de capacités pour promouvoir une diversification des cultures intégrant notamment la caféiculture. Les associations de cultures au sein de systèmes agroforestiers seront encouragées.

Le PIC2-2 analysera la pertinence de promouvoir de nouvelles plantations à partir de matériel végétal sélectionné, notamment par le FOFIFA.

- **Amélioration de la productivité des plantations et de la qualité du café**

L'une des problématiques majeures de la culture du café à Madagascar est le trop faible revenu tiré par les producteurs par rapport au travail accompli avant, pendant et après la récolte. Si la productivité des plantations pourrait être améliorée avec du matériel végétal adapté et de bonnes pratiques agricoles, les pertes post-récolte pourraient également être réduites en améliorant les pratiques à la fois de récolte, de séchage et de stockage.

Le PIC2-2 interviendra sur la filière café dans le Sud-Est en apportant des appuis destinés à promouvoir les bonnes pratiques agricoles pour l'amélioration des rendements et de la qualité.

6. Prochaines étapes : Consolidation des stratégies de développement des filières et élaboration de plans d'actions régionaux

Le présent rapport a été élaboré suite à deux missions à Madagascar en décembre 2017 et en janvier 2018. Malheureusement, en raison de problèmes logistiques et d'organisations, le consultant n'a pu passer que quatre jours en région Diana et quatre jours en région Atsimo Andrefana. Ce dernier n'a pas pu se rendre en région Anosy. Ainsi, un nombre insuffisants de producteurs et d'opérateurs ont été rencontrés. Les présentations des filières proposées ici sont donc logiquement succinctes et manque parfois de détails et de précisions.

Des ébauches de stratégies d'interventions régionales sur les filières ont été proposées. Ces dernières devront toutefois faire l'objet d'approfondissements et être précisées en coordination avec l'équipe du PIC2 et ses partenaires. La consolidation des stratégies d'interventions devraient alors permettre d'élaborer des plans d'action plus détaillés pour chaque filière.

Il convient cependant de prendre en compte le fait que pour certaines filières, des études et diagnostics régionaux spécifiques seront réalisés dans le cadre du PIC2-1 ou du lancement du PIC2-2. Ces études permettront à un consultant de se focaliser sur une ou quelques filières à une échelle régionale. Ce dernier pourra alors aborder les problématiques et proposer des solutions de manière plus détaillé. Les stratégies d'intervention et plans d'action pourront ainsi évoluer.

Le présent rapport fera l'objet de commentaires et remarques de la part du PIC2. Le consultant intègrera ces dernières pour reprendre et améliorer ce document ainsi qu'y adjoindre des plans d'action détaillés pour les filières d'agribusiness. Le document mis à jour constituera le quatrième et dernier livrable

Ce dernier prendra notamment en compte les avancées de l'élaboration du PAD par la BM et le gouvernement malgache afin d'intégrer autant que possible au rapport final les contraintes, approches et orientations spécifiques pouvant influer sur les stratégies de développement et plans d'actions des filières du PIC2-2.

7. Conclusion

Le présent rapport s'inscrit dans un processus d'identification des filières d'agribusiness porteuses pour le futur PIC2-2. Sur une liste longue de 24 filières initialement identifiées, 12 filières et clusters de filières ont été retenus pour faire l'objet d'appuis dans le cadre du volet agribusiness du PIC2-2.

En plus des filières déjà appuyées dans le cadre du PIC2-1, chaque « pôle et corridor » présente des filières prioritaires et secondaires présentant de forts potentiels de marchés à l'international. Si certaines filières font déjà l'objet d'exportations importantes en termes de valeurs (vanille, girofle, huiles essentielles, litchi, etc.), d'autres sont plus limitées (poivre, café, anacarde, etc.) alors que d'autres encore sont encore embryonnaires ou en devenir (stevia, miel, Moringa, etc.).

Le PIC2-2 va contribuer à améliorer le contexte général de ces filières au niveau national et régional en intervenant notamment sur les cadres règlementaires, les infrastructures ou encore la promotion des produits des filières à l'international.

Le PIC2-2 entend également répondre à un certain nombre de problématiques communes à plusieurs filières ou très spécifiques à l'une ou l'autre d'entre elles. Les interventions porteront notamment sur la productivité des cultures, la qualité des produits avant et/ou après transformation, la création de valeur ajoutée, la diversification des revenus agricoles des producteurs, l'organisation des filières, etc.

Le PIC2-2 apportera ainsi des assistances techniques et des renforcements de capacités, des appuis au financement de matériels et d'équipements et diverses autres contributions pouvant permettre d'augmenter les valeurs d'exportation, de créer des emplois et d'améliorer les revenus des producteurs.

Les stratégies de développement des filières dans le cadre du PIC2-2 devront être consolidées en lien avec les équipes du PIC2-2 et leurs partenaires. Dans certains cas, des études spécifiques à certaines filières ou territoires devront être menées pour préciser les enjeux, problématiques et solutions à apporter.

8. Annexes

8.1. Liste des institutions et personnes rencontrées pendant la première mission à Tananarive du 1er au 14 décembre 2017

- Equipe de la Banque mondiale à Madagascar en charge du PIC2 et des questions agricoles : Lalaina RANDRIANARISON (lrandrianarison@worldbank.org), Yannick Saleman (ysaleman@worldbank.org), Eneida Fernandes (efernandes1@worldbank.org).
- M. Stephane SENAN, ingénieur agronome représentant d'ETHICABLE à Madagascar (ssenan@ethiquable.coop)
- M. Serge MERISON, chargé de projet ONG AVSF à Madagascar (s.merison@avsf.org)
- M. Cédric REYES, chargé de production, société HAVAMAD (cedric@havamad.mg)
- M. Mohamed RAZA, Directeur général de la société MASOUMIN TADE (masoumin@moov.mg)
- M. Franco Emilio RIZO, Directeur général de la société MORINGA WAVE (francoemilio@moringawave.com)
- Mme. Volatiana RAKOTONDRAZAFY, Représentante pays UNIDO à Madagascar (V.RAKOTONDRAZAFY@unido.org)
- M. le Directeur général de l'Agriculture au sein du MPAE
- Mme. Claire-Isabelle ROUSSEAU, Chargée de projets Développement Rural Environnement et Pêche, Agence française de développement (rousseauci@afd.fr)
- M. Cyrille ZEBROWSKI, Directeur des opérations, société BIONEXX (czebrowski@bionexx.com)
- Mme. Carrie ANTAL, Directrice du bureau sécurité alimentaire à l'USAID Madagascar (cantal@usaid.gov)
- M. Thierry Duplan, chargé de mission PHCF & Kolorano, ONG Agrisud International (tduplan@agrisud.org)
- M. Fortunat RANDRIAMINAHISOA, responsable du Projet de croissance agricole et de sécurisation foncière (CASEF) à Madagascar (spagrobusiness@casef.mg)
- Mme. Tiana RAHAINGOALISON, consultante secteur agriculture au sein de l'Organisme de Coordination et de Suivi des. Investissements et de leurs Financements (OCSIF) (rahaingoalison@gmail.com)
- Mme. Mima CHATEAUNEUF, Directrice générale de la société JACARANDAS (mima.chateauneuf@moov.mg)
- M. Philippe FONTAYNE, Directeur générale de la société MILLOT à Madagascar (philippe@fontayne.org)
- Mme. Laura et M. Didier, Gérante et Responsable de la collecte de la société SAVEURS ET SENTEURS DU MONDE
- M. Aurélien BISSON, Responsable des activités de la société BIOLANDES (Aurelien.Bisson@biolandes.com)
- M. Njaka RAVELOMANANTSOA, ingénieur agronome, associé de la société PHILEOL Madagascar (njakaraveloandry@yahoo.fr)
- Mme. Kareen NICOLESSI, Directrice société MADEPICES Madagascar (direction@madepices.mg)

- Mme. Marcelline HOAREAU, Directrice du service « autres filières que le riz » au sein de la Direction générale de l'agiculture du MPAE (marcellinedfvmpae16@gmail.com)
- Mme. Lin FELDKOETTER, Chef de projet PRADA et M. Ludovic SOLOFOHARINIAINA, Conseille technique projet PRADA, Agence de coopération allemande GIZ (linh.feldkoetter@giz.de / onja.rakotolalao@giz.de)
- M. Gaëtan ETANCELIN, Président du Syndicat malgache de l'agriculture biologique (SYMABIO) (savmelv@hotmail.com)
- M. ?, Consultant pour la société FLORALIS
- Mme. Eliane RAKOTONDRANIVO, Responsable thématique chaines de valeur et secteur privé, Agence de coopération Suisse HELVETAS (eliane.rakotondranivo@helvetas.org)

8.2. Liste des institutions et personnes rencontrées pendant la deuxième mission à Madagascar du 15 janvier au 3 février 2018

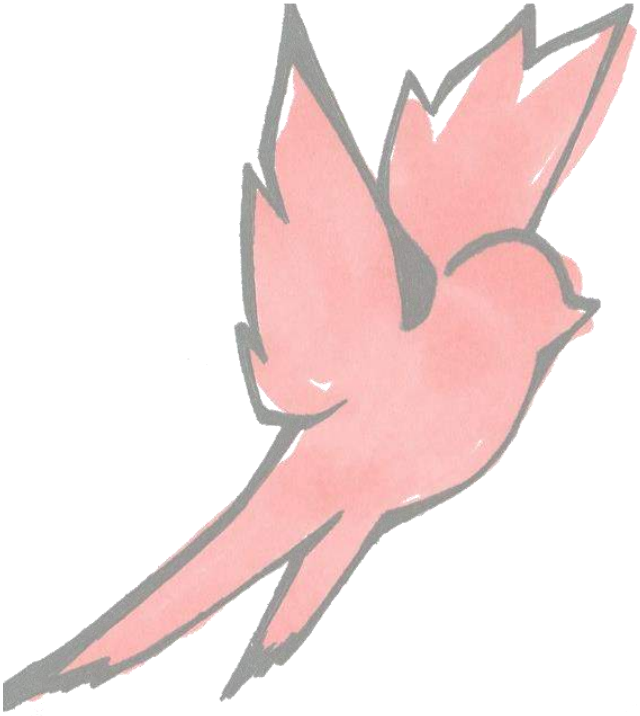
- Lundi 15 janvier 2018 : Réunion de restitution de la première mission à la BM : Yannick, Lalaina, Patrick, Haingo.
- Mardi 16/01/2018, matin : Rencontre de producteurs d'anacardes de la coopérative Mandroso en lien avec la SCIM. Village d'Ambatoaranana, District d'Ambilobe.
- Mardi 16/01/2018, après-midi : Producteurs de cacao et opérateur huiles essentielles (Eric) à Amboymena (près d'Ambanja, bas Sambirano).
- Mercredi 17/01/2018, matin : Producteur de vanille, M. Lalatiana à Mangabe.
- Mercredi 17/01/2018, après-midi : Opérateurs privés membres du GACM (Groupement des acteurs du cacao de Madagascar : MILLOT (Bruno DUNOYER), AKESSON (Ivan STAUB), MAVA (Thomas WENICH), RAMAEX (M. Jonas), MARYESE.
- Mercredi 17/01/2018, après-midi : Opérateur huiles essentielles MABS : Patrick COLLIN et David SANCHEZ, nouveau Directeur des opérations.
- Mercredi 17/01/2018, fin d'après-midi : M. IBRAHIM, société Les Epices de Madagascar.
- Mercredi 17/01/2018, soirée : M. Dany Franco TSIRESY, producteur-collecteur de Moringa près de Diégo Suarez.
- Jeudi 18/01/2018, matin : M. Aurélien BISSON, Chargé des opérations BIOLANDES, Ambanja.
- Jeudi 18/01/2018, matin : M. Yann COURNARIE, Société Energie Océan Indien (EOI), projet spiruline et Moringa
- Jeudi 18/01/2018, après-midi : M. et Mme. CAMARRA, Société Fragrant Garden, huiles essentielles.
- Vendredi 19/01/2018, matin. M. Nathanael ENGLE, société MADE CASSE, chocolaterie.
- Vendredi 19/01/2018, midi. Réunion agribusiness BM-PIC.
- Vendredi 19/01/2018, après-midi. Réunion Safeguards projet PIC2-2 à la BM.
- Lundi 22/01/2018, matin. Echanges avec Faniry et Pascal, consultants PIC.
- Lundi 22/01/2018, après-midi. Réunion CIC coton à Tuléar.
- Lundi 22/01/2018, après-midi. M. Mamy, Mamy Agri. Autres filières.
- Mardi 23/01/2018, matin. Producteurs de Pois du Cap à Analamisampy.
- Mardi 23/01/2018, après-midi. M. Cyrille ZEBROWSKI, Société BIONEXX stevia.
- Mercredi 24/01/2018, matin. M. Jonas et technicien PIC à Tuléar.
- Mercredi 24/01/2018, matin. Responsables IOT, Ocean Farmers, WWF, Reef Doctor, Blue Venture.
- Mercredi 24/01/2018, après-midi. Grains export, M. Salim KOURDJEE.
- Mercredi 24/01/2018, après-midi. Réunion PIC-BM.
- Jeudi 25/01/2018, matin. Restitution de mission agribusiness BM-PIC.

- Vendredi 26/01/2018, après-midi. Service de la qualité et du conditionnement, Ministère du commerce et de la Consommation. M. ANDRIANARISON Didier, Chef de service et Mme. RAHARINOSY Lantomalala.
- Lundi 29/01/2018, matin. M. Heri ANDRIAMAZAORO, Chef du département de recherche agronomique, expert grains secs, FOFIFA.
- Mardi 30/01/2018, matin, Monsieur Jean Jacques RAKOTOMALALA, expert filière café à la retraite du FOFIFA.
- Mardi 30/01/2018, après-midi. Monsieur JAHIEL.
- Mercredi 31/01/2018, après-midi. Monsieur Ramy ANDRIANANTSANDRO, consultant et expert vanille.
- Jeudi 01/02/2018, après-midi. Mme. Hanta RAJAONERA. Directeur général RAMANANDRAIBE EXPORTATION S.A.
- Jeudi 01/02/2018, matin. M. ANDRIANTSILAVO Manao. Responsable projet AD2M en région Menabe.
- Vendredi 02/02/2018, matin. M. Yvan RAZAKANDISA, Société Quality Mad, opérateur membre du GEL.
- Vendredi 02/02/2018, après-midi. M. Mohamed RAZA, Directeur général MASOUMINE TRADE.

8.3. Statistiques d'exportation des principales filières d'agribusiness en région Diana entre 2012 et 2016

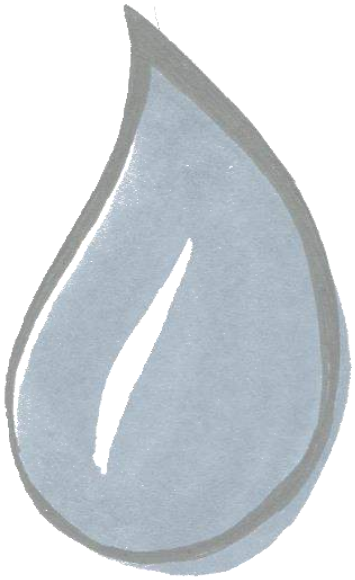
	2012		2013		2014		2015		2016		Moyenne annuelle 2012-2016		Variations observées entre 2012 et 2016	
Libellé	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	Valeur FOB (en M MGA)	Poids net (en t)	**Valeur FOB (en M MGA)**	**Poids net (en t)**	**valeurs FOB**	**poids nets**
Cacao en fèves	20 220,7	4 817,8	29 349,6	7 363,8	47 123,7	8 024,8	67 048,4	9 756,8	70 532,5	9 280,9	46 719,2	7 848,8	249%	93%
Huiles essentielles	427,9	3,1	2 579,4	11,7	5 465,1	34,7	5 047,9	24,1	12 945,7	43,2	5 293,2	23,4	2925%	1281%
Café vert	1 976,6	410,5	5 913,0	2 085,8	9 483,7	2 341,6	3 267,1	667,9	9 610,2	1 694,6	6 050,1	1 440,1	386%	313%
Anacarde			1 116,0	400,7	2 873,0	1 999,1	5 134,0	2 306,9	4 444,0	2 412,7	3391,7*	1779,8*	298%	502%
Poivre	571,1	63,4	921,1	112,1	3 069,0	185,7	897,7	27,8	2 500,0	114,2	1 591,8	100,6	338%	80%
Vanille	333,4	17,0	200,2	3,2	1 168,9	23,5	2 642,0	18,2	1 140,9	1,6	1 097,1	12,7	242%	-90%
TOTAL	23 529,8	5 311,7	40 079,3	9 977,3	69 183,4	12 609,3	84 037,0	12 801,7	101 173,2	13 547,3	60 751,3	9 425,6	330%	155%

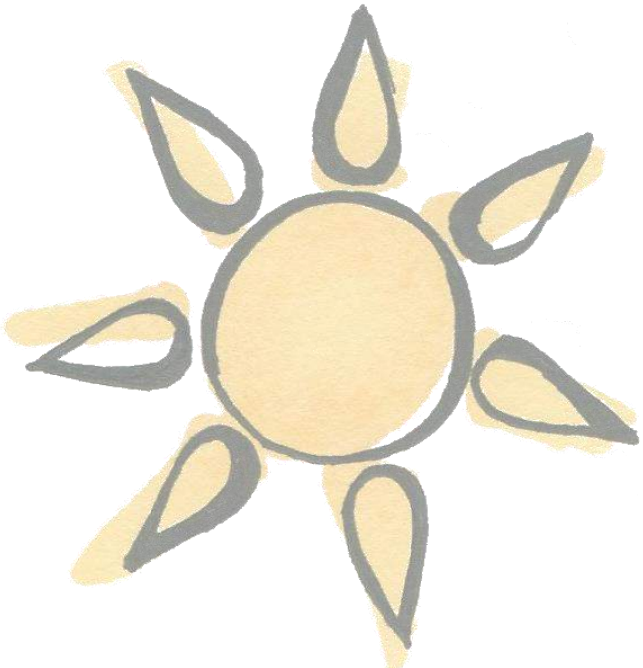
* Moyenne calculée sur la période 2013-2016



Février 2018

SAS SalvaTerra
6 rue de Panama
75018 Paris I France
Tél : +33 (0)6 89 80 54 02
Email : a.chakib@salvaterra.fr
Web : www.salvaterra.fr
Vidéo : www.salvaterra.fr/fr/video





Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat

REPOBLIKAN'I MADAGASIKARA
Fitiavana - Tanindrazana - Fandrosoana

MINISTERE DE L'AGRICULTURE, DE L'ELEVAGE ET DE LA PÊCHE

Restitution de l'étude diagnostic de la filière vanille

19 mars 2019 - Antananarivo

Anis CHAKIB
Ingénieur AgroParisTech
Tél : +33 (0)6 89 80 54 02
Email : a.chakib@salvaterra.fr
www.salvaterra.fr

SalvaTerra

PIC
PÔLES INTÉGRÉS DE CROISSANCE

Rapport de diagnostic de la filière vanille

Partie 1 - Place de la vanille dans l'économie et l'agriculture à Madagascar

Partie 2 - Analyse de l'offre de vanille de Madagascar (quantité et qualité)

Partie 3 - Les marchés internationaux de la vanille

Partie 4 - Organisation de la chaine de valeur

Partie 5 - Réglementation

Partie 6 - Les Conclusions et perspectives

Partie 1 - Place de la vanille dans l’économie et l’agriculture à Madagascar

Partie 1 – La vanille, 1er produit d'exportation et 1ère source de devise de Madagascar

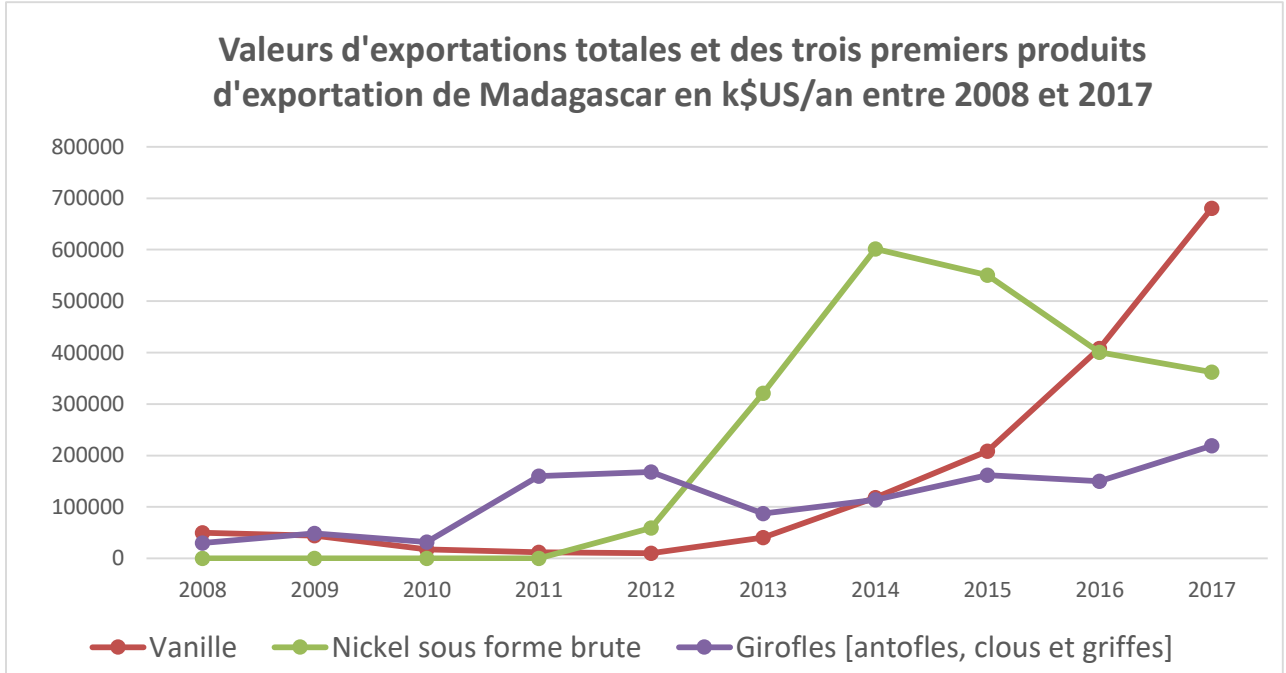
- Valeurs d'exportation et entrées de devises en forte croissante depuis 2013 :

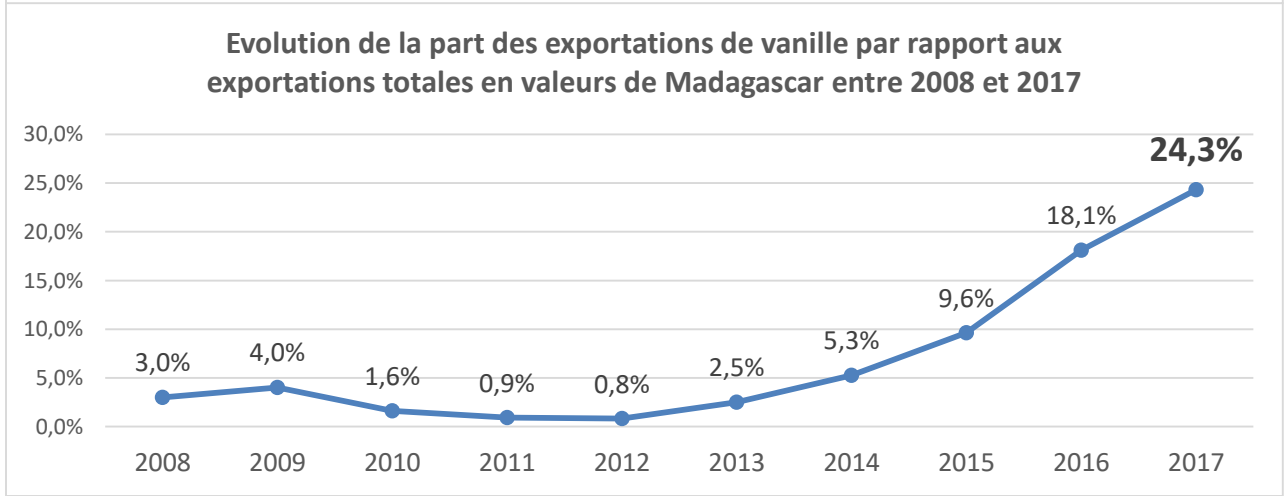
→ 1er produit d'exportation en valeurs (**710 M$US en 2017** à 96% vanille et 4% extraits de vanille)

→ 855 M$US de vanille en 2018 + extraits

- De 0,8% des valeurs d'exportation du pays en 2012 à plus de 25% en 2017 et **près de 30% 2018 !**

Sources : ITC Trademap et INSTAT





Partie 1 – Impacts des flux financiers de la vanille

- Mécanisme de préfinancement international des campagnes de la vanille à Madagascar.
- Les flux financiers ont des impacts importants sur :
  - le taux de change de l'Ariary
  - Les politiques monétaires de la Banque centrale de Madagascar
  - La logistique de transport de liquidités vers la région SAVA
- Taux de rapatriement des devises?

Partie 1 – Importance socio-économique de la vanille

- Représenterait **6,8 à 7% du PIB** de Madagascar en 2017 !

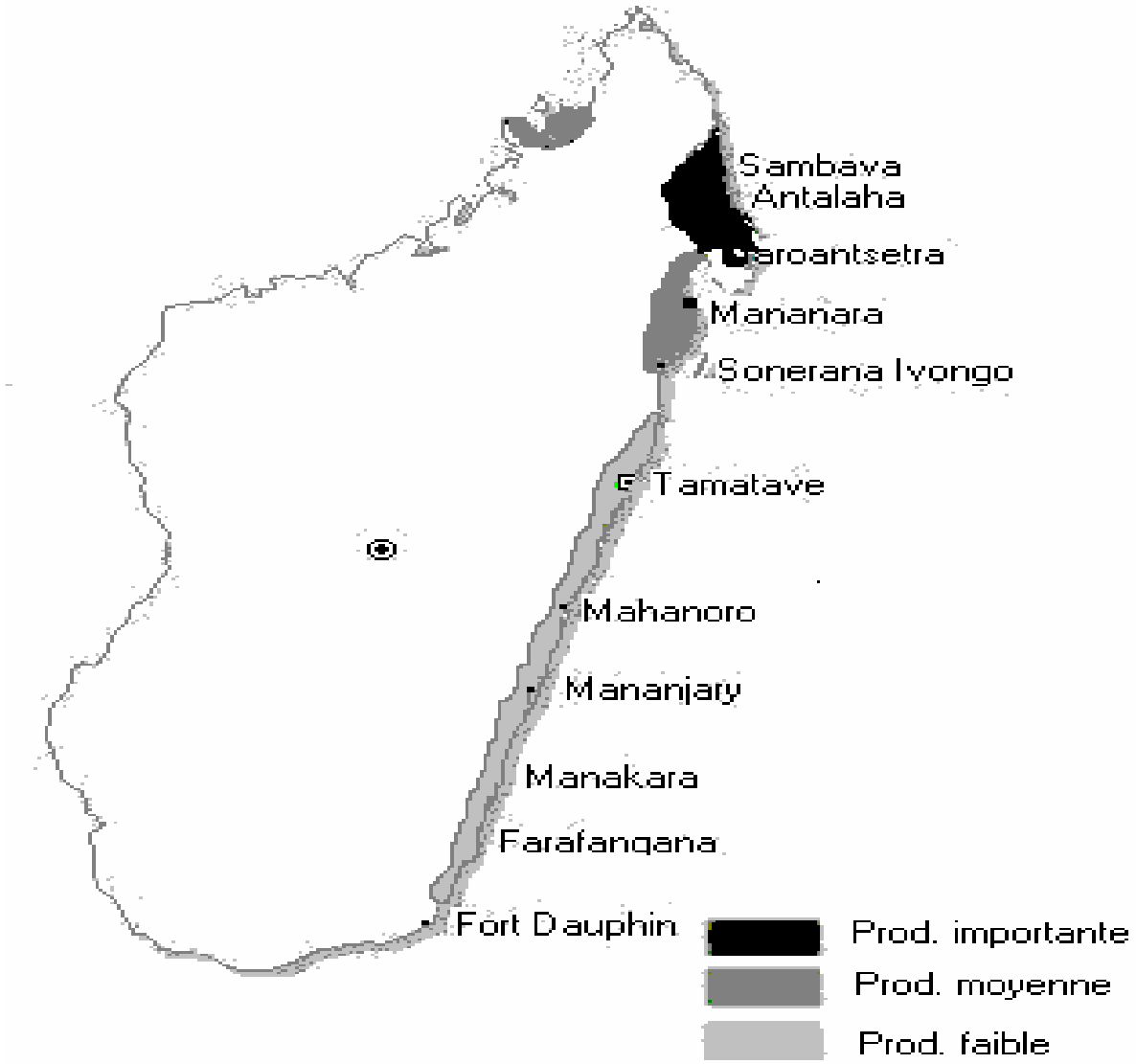
- Retombées économiques en forte croissance mais zones de production encore peu développées (infra, santé, éducation, etc.).

- **+ de 100 000 ménages de planteurs**, des milliers d'intermédiaires et + de 200 000 emplois directs, principalement en région SAVA → *estimations anciennes à actualiser car dynamiques rapides !*

- En 2017, un producteur avec 100 kg de vanille verte pouvait générer un CA de 15 millions de MGA/an !

→ *Mauvaise gestion (bancarisation?), dépendance, inflation, insécurité, etc.*

→ Enjeu de la bancarisation et de l'inclusion financière.



Partie 1 – Recettes fiscales théoriques de la filière vanille

- **Des recettes fiscales théoriquement conséquentes pour l'Etat malgache !** Objectif 2018 de la DGI : « *taux de pression fiscale à 11,9 %* »

→ IR, IS, IRSA, etc.

→ En théorie, **au minimum 82 M$US de recettes fiscales pour l'Etat** (mais pas de données consolidées disponibles)

- Fixation des taux de ristournes et clés de répartition en SAVA par arrêté régional N°007/2017-REG/SAVA/AE

- **Ristournes régionales et locales peu respectés et manque de transparence dans la répartition et la gestion**

			Volumes théoriques estimés		Montant théorique estimé des ristournes à payer en 2017			
Type de produit	Montant unitaire des ristournes en 2017 (en MGA)	Volume de vanille exporté depuis SAVA en 2017 (en t)	Minimim (en t)	Maximum (en t)	Minimum (en MGA)	Maximum (en MGA)	Moyen (en MGA)	Moyen (en $US)
Vanille verte	1 000		7 590	10 120	7 590 000 000	10 120 000 000	**8 855 000 000**	**2 767 188**
Vanille vrac	2 000		380	632	760 000 000	1 264 000 000	**1 012 000 000**	**316 250**
Vanille préparée export	2 500	1 265					**3 162 500 000**	**988 281**
TOTAL							**13 029 500 000**	**4 071 719**

Estimation des ristournes théoriques sur la filière vanille en 2017 en région SAVA (Source : INSTAT, arrêté régional vanille et calculs de l'auteur)

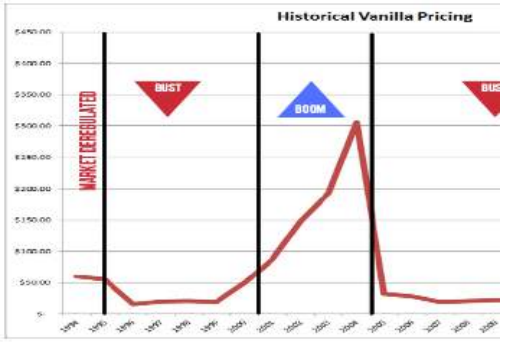
Partie 1 – Politique économique, agricole et rôle de l'Etat sur la filière

- **Avant 1995, contrôle de l'Etat sur la filière** (Loi n°61-056, caisse de stabilisation des prix, IVAMA).

→ Effets pervers sur les exportations de Madagascar (perte de compétitivité, réduction des parts de marchés, etc.

- **Libéralisation de la filière en 1995** (décret n°95-346).

→ D'abord taxe à l'export de 35% sur prix FOB puis suppression en 1997.
→ Désorganisation de la filière (multiplication des intermédiaires, de l'informel, baisse de qualité, etc.)
→ Intervention du GES et de la cellule d'appui STABEX.
→ L'Etat est peu visible sur le terrain



- **Crise de la filière vanille entre 2001-2005**

→ Un souvenir qui plane dans toutes les mémoires…

- **Début des années 2010, développement de mauvaises pratiques et de l'insécurité**

→ Vols sur pied, récoltes trop précoces, utilisation abusive des emballages sous vide, fraudes diverses, etc.
→ L'Etat n'apporte pas de réponses satisfaisantes…

Partie 2. Analyse de l'offre de vanille de Madagascar (quantité et qualité)

Partie 2. La vanille Planifolia de Madagascar est la meilleur du monde !

- L'espèce de **vanille Planifolia cultivée à Madagascar** est la meilleure au monde selon les professionnels du secteur et les consommateurs.
- Existence d'hybrides (200 créations au FOFIFA : *Tsitetro, Mantrapotana*, etc.).

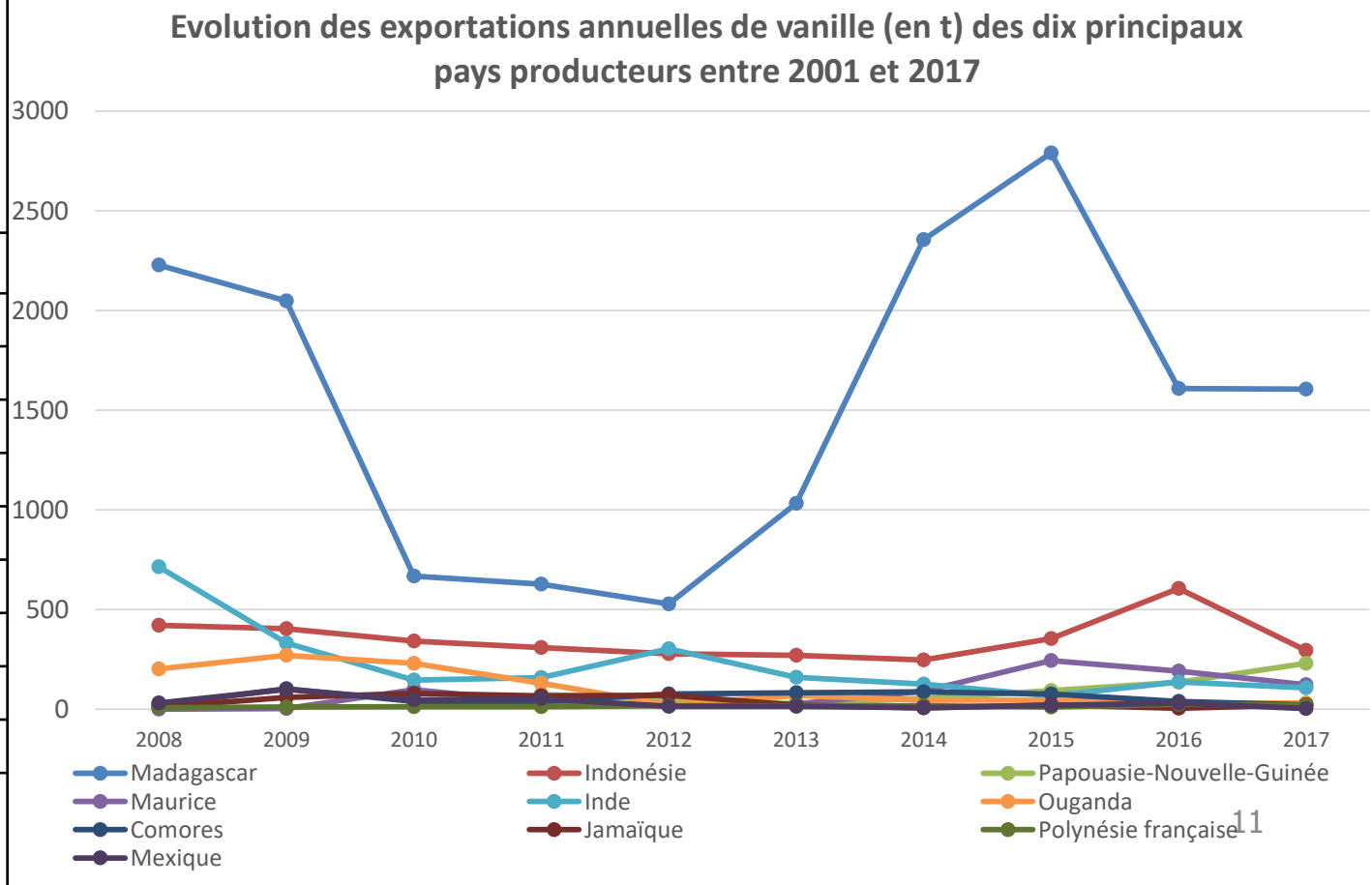
	V. planifolia,	*V. tahitensis*	*V. pompona*
Vanillin	+ + + + +	+ + + +	+ + +
Anisyl alcohol	—	+ + +	+
Anisic acid	+/—	+ + +	+
Anisic aldehyde	+/—	+ +	+
p-Hydroxybenzoic acid	+	+ + +	+ +
p-Hydroxybenzaldehyde	+ +	+ +	+
Protocatechaldehyde	+	+ +	+
Vanillic acid	+ +	+ +	+
Protocatechuic acid	+/—	+/—	+

Caractérisation des composés volatiles de trois types de vanille (Source: Tabacchi et al. 1978 ; Lhuguenot 1978, Oliver 1973 cités dans RANADIVE, 2011)

Partie 2. Madagascar, leader mondial de la vanille

- Madagascar est de loin le **1er producteur et le 1er exportateur de vanille au monde** depuis de nombreuses années !
- **Les producteurs ont continué de cultiver** même avec des prix très bas**. Savoir-faire de la préparation** traditionnelle, **entreprises nationales et internationales**, **forte résilience face aux aléas climatiques**.

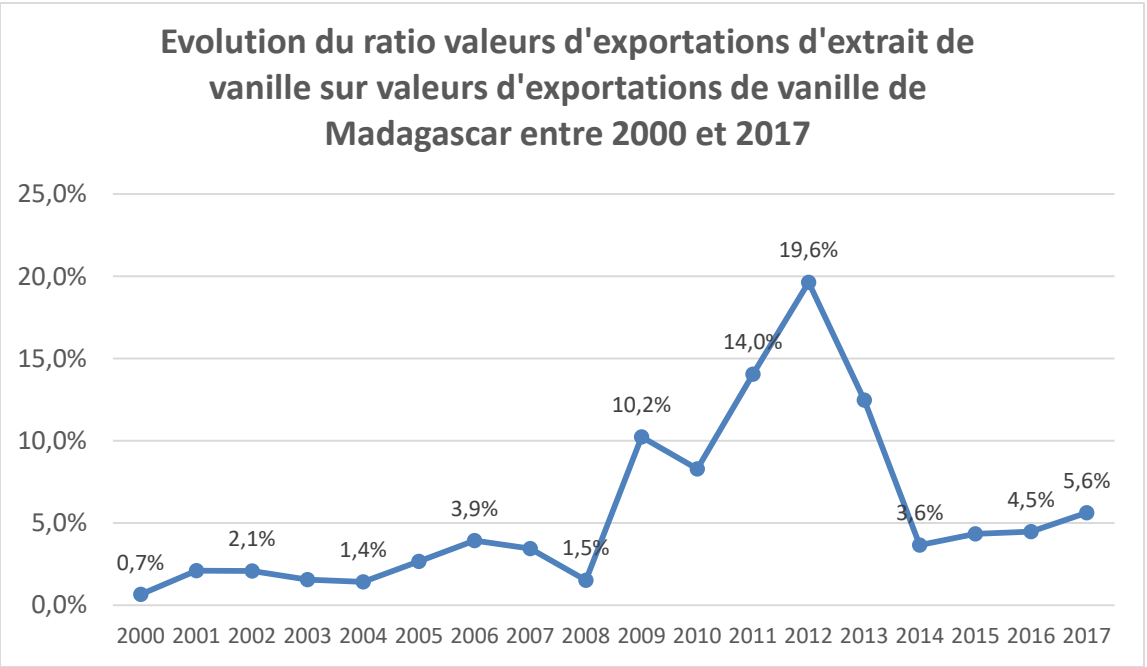
Pays	Moyenne exportations de vanille 2012-2017 (en t)	Part moyenne des exportations entre 2012-2017
Madagascar	**1 653,3**	**65,5%**
Indonésie	341,8	13,5%
Papouasie-Nouvelle-Guinée	98,5	3,9%
Maurice	116,5	4,6%
Inde	150,3	6,0%
Ouganda	40,7	1,6%
Comores	64,2	2,5%
Jamaïque	24,5	1,0%
Polynésie française	18,2	0,7%
Mexique	15,5	0,6%
TOTAL dix premiers pays producteurs-exportateurs	**2 523,5**	100%

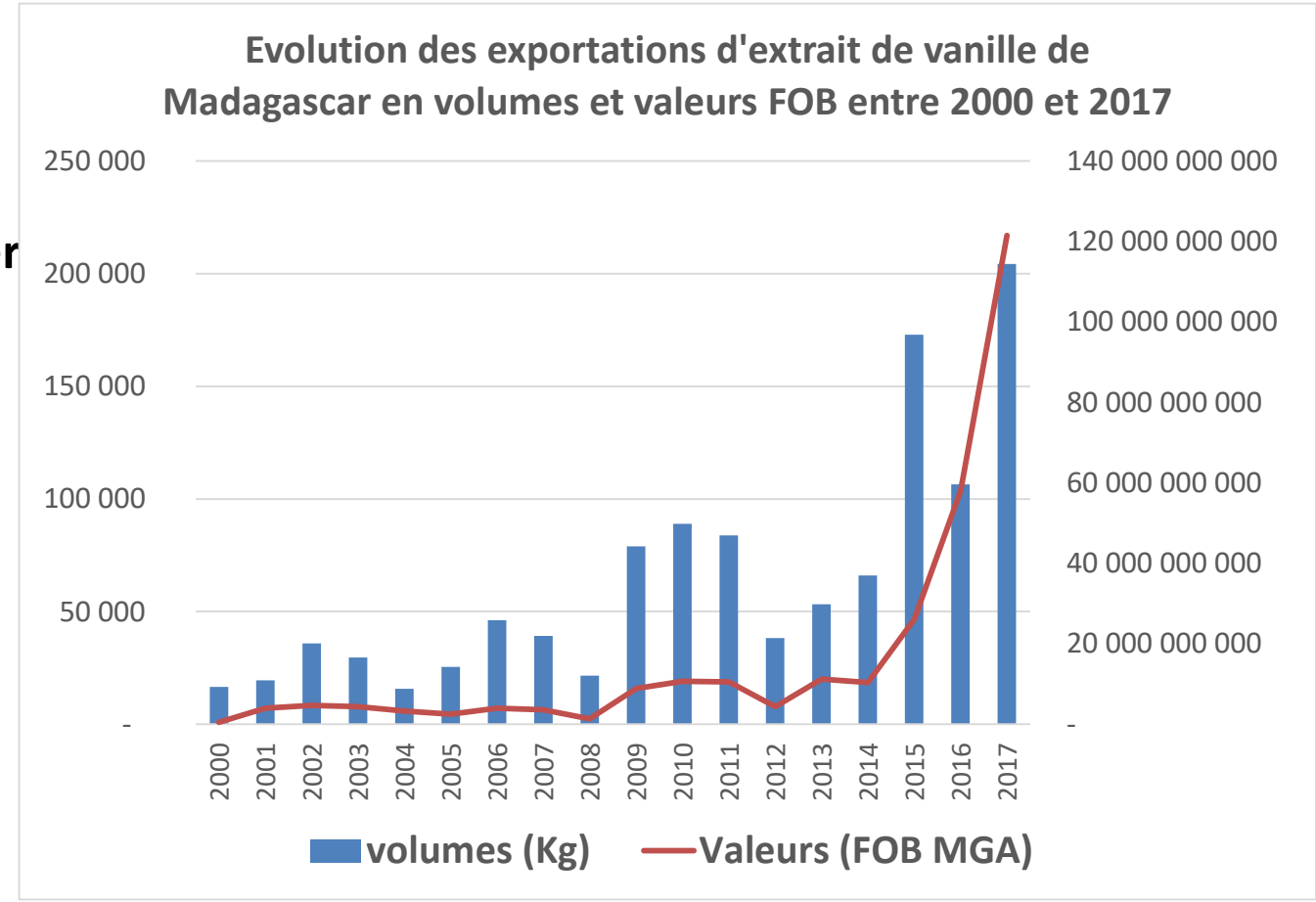


Partie 2. Production et exportations d'extraits en croissance

- **Exportations d'extraits variables mais en croissance.**
- **Création de valeur ajoutée** (difficulté pour comprendre les PU des extraits)
- **Impossibilité de calculer les équivalents vanille verte** (pas de données)

→ Ajustement de **la règlementation pour encourager et contrôler la production et l'export d'extraits?**

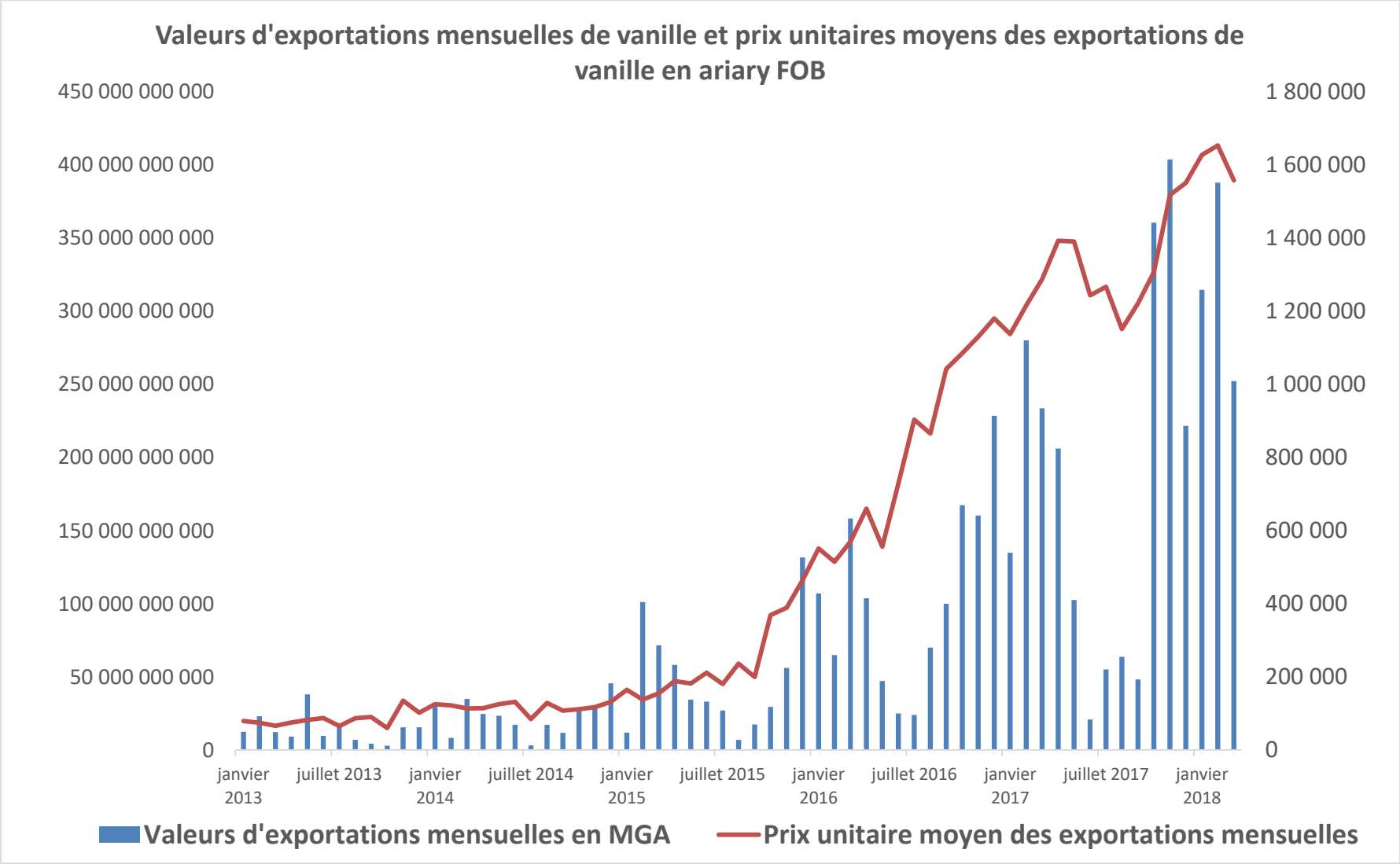




Source : INSTAT

Partie 2. Une flambée des prix qui atteint des records…

- **Bénéficie à l'économie malgache** en général et au planteur en particulier !
- La production et l'exportation se concentre à **85-90% en région SAVA** (possibilités d'extensions hors SAVA)
- Inquiétudes sur un possible **effondrement brutal des prix**.
- **Inquiétudes sur la montée de la concurrence internationale** (Indonésie, PNG, Ouganda, Inde, etc.)



(Source : BCM, 2018)

Partie 2. Le défi de la qualité de la vanille

- Différents produits et qualités de vanille :

→ entières, fendues, cuts, poudre, etc.

→ noires, TK, rouges, cuts, QCP, etc.

→ Taille des gousses, taux d'humidité, etc.

→ principale caractéristique de qualité : teneur en vanilline (idéalement ≥ 1,6

- **Le paradoxe de la qualité de la vanille à Madagascar : Quand les prix augmentent, la qualité baisse ?**

→ Cercle vicieux de l'appât du gain, de la montée de l'insécurité, des récoltes trop précoces, du manque de contrôles, etc.

→ Développement de stratégies spéculatives, mauvaise utilisation des emballages sous vide, blanchiment d'argent, etc.

→ Baisse de la qualité à partir de 2013 mais amélioration en 2018 ! Quid pour 2019?

Partie 2. Autres problématiques liées à la qualité de la vanille

- **La vanille BIO** représente 10 à 15 % des exportations (en croissance).

→ Détections de traces de pesticides dans des lots de vanille BIO (moustiquaires)…

- Depuis 2016, traces de nicotine dans la vanille : nouvelle menace…

- Pour les acheteurs, forts enjeux d'approvisionnement durable/solidaire

→ Bonnes pratiques agricoles, traçabilité, etc.

Partie 2. Les nouvelles tendances technologiques…

- **Emballages sous vide** : Diffusion rapide à partir de 2013

→ Jugés **source de destruction de la qualité** : utilisés sur vanille humide et/ou cassante *(« boka », « potza »).*

→ **Règlementation** (Arr. intermin. n°35255/2013) puis **interdiction stricte** en SAVA (Arr. rég. n°175/2013/REG/SAVA) et à Madagascar (Arr. intermin. n° 8579/2016). **En pratique, peu d'impact sur le terrain.**

→ Certains opérateurs contestent l'interdiction stricte car besoin du sous vide pour conserver/exporter la vanille préparée.

- **Quick curing process (QCP) :** Existe depuis années 90 mais diffusion rapide depuis 2013

→ Réduction tps de prépa., standardisation produits, - de main d'œuvre, optimisation teneurs vanilline (+20 à +100%).

→ Demande internationale/nouveaux marchés dans un contexte de baisse des taux de vanilline.

→ Quantités de vanille QCP exportées : entre 5 et 15 % du total ?

→ Des critiques virulentes qui pointent notamment du doigt : i) l'impact sur les récoltes trop précoces, ii) les impacts socio-économiques négatifs, etc.

- **Procédé d'extraction directe de la vanille verte**

→ Innovation mise en place par une multinationale pour un marché spécifique

→ Fait débat au sein de la filière…

Partie 3. Les marchés internationaux de la vanille

Partie 3. Aperçu général du marché international de la vanille

Volumes plus ou moins stables, des valeurs qui n'en finissent plus d'augmenter :

- Entre 2008 et 2017: Volumes de vanille échangés sur le marché mondial 6 197 t/an en moyenne (minimum 4 954 t en 2010, maximum 7 672 t en 2014).

- **75% des exportations de la vanille correspondent à de la vanille non broyée ni pulvérisée** et à 25% par de la vanille broyée ou pulvérisée (pas de statistiques fiables sur les extraits et arômes)

- **Croissance importante des valeurs** : un record de 1,2 milliard de $US en 2017 contre 163 M$US en 2013 !

Partie 3. Principaux importateurs et importateurs-réexportateurs

- **Les pays producteurs-exportateurs** de vanille sont peu nombreux : 1er - Madagascar, 2ème - Indonésie, 3ème - Papouasie NG, etc.

- **De grands pays importateurs** jouent un rôle important sur le marché international

→ **Entre 2008-2017, sept pays du Nord ont importé deux tiers des volumes mondiaux** : Etats-Unis (24%), France (15%), Royaume Uni (9%), Allemagne (8%), Canada (5%), Belgique (3%) et Pays Bas (3%).

→ Les **5 grands pays importateurs et réexportateurs** (en baisse) : Pays-Bas, France, Allemagne, Canada et Etats Unis : Exportations moyennes de 2 420 t/an (39% des volumes mondiaux échangés)

- **Sur 2008-2017, Madagascar a exporté en moyenne 85,8 % des volumes vers quatre pays :** la France (34,2%), les Etats Unis (28,8%), l'Allemagne (13,4%) et le Canada (9,4%).

Partie 3. Les marchés internationaux de la vanille

- Bilan demande des marchés de la vanille des 8 principaux pays importateurs : 2 580 t/an en moyenne sur 2008-2017
- Bilan importations/exportations : les Etats-Unis sont les principaux consommateurs de vanille avec 61% de la consommation des 8 premiers pays importateurs. A l'inverse, les Pays-Bas ont un bilan négatif d'importations nettes (non expliqué).
- Deux types d'acheteurs de vanille :
  - **Les multinationales des arômes et de la parfumerie** (aromaticiens, flavor houses) : achat de vanille pour transformation en extraits et fabrication d'arômes puis vente aux entreprises agroalimentaires et parfumeurs.
  - **Les grands négociants spécialisés en épices et vanille, parfois fabricants d'extraits** : achat de la vanille dans les pays producteurs et vente au Nord aux sociétés utilisatrices.
- La demande mondiale ne devrait pas baisser dans les prochaines années : tendances internationales et engouement pour les produits naturelles et le sourcing durable/traçable.

Partie 3. Les marchés des extraits, oléorésines et arômes de vanille : manque de données…

- **Le marché des extraits de vanille naturelle, des oléorésines et arômes de vanille reste très mal documenté.**
- Différents types d'extraits de vanille en fonction des niveaux de concentration :
  - Extrait de vanille, oléoresine, *absolute,* concrete.
- Près de 90% de la vanille mondiale serait transformée en divers extraits de vanille puis en arômes destinés aux industries agroalimentaires et de parfumerie d'Amérique du Nord et d'Europe

- La vanille naturelle représente 1% ou moins des volumes de vanilline utilisés mondialement dans l'industrie

→ vanilline naturelle : 25 000 à 50 000 $US/kg (500 $US/kg de vanille préparée) ; vanilline de synthèse : moins de 13 $US/kg.

Partie 3. Quelques tendances des marchés internationaux de la vanille

- Engagements de géants de l'agroalimentaire à progressivement éliminer les arômes artificiels et autres additifs sur de nombreux aliments vendus aux États-Unis.

- Forte dynamique pour la consommation de produits naturels aux USA et UE.

- Des marchés de plus en plus sensibles aux enjeux environnementaux et sociaux → Croissance du BIO et de l'Equitable, projets de développement autour de la filière, polémique du travail des enfants, etc.

- Les grandes marques internationales ont des démarches sourcing durable/responsable de leurs matières premières agricoles.

→ Traçabilité, réduction des intermédiaires, achat de vanille verte, engagement long terme avec les producteurs

Partie 4 - Organisation de la chaine de valeur

Partie 4 - Organisation de la chaine de valeur

Une filière complexe impliquant une multitude d'acteurs, de taches et de circuits de commercialisation :

- **Producteurs** indépendants ou regroupés : Culture à haute intensité de main d'œuvre (installation, entretien, pollinisation, surveillance), petits producteurs, petites parcelles (0,3 ha), faibles rendements (200-400 kg/ha), etc.
- **Nombreux intermédiaires** informels : collecteurs, préparateurs, commissionnaires, etc.
- **Nombreux circuits** alternatifs des produits de la vanille verte, vrac, préparée, (sous vide), etc.
- **Exportateurs** : En aval de la filière à Madagascar, une vingtaine d'exportateurs de vanille traiteraient plus de 85% de la production nationale.

CARTOGRAPHIE CHAINE DE VALEUR VANILLE MARCHE EXPORT

ACTEURS

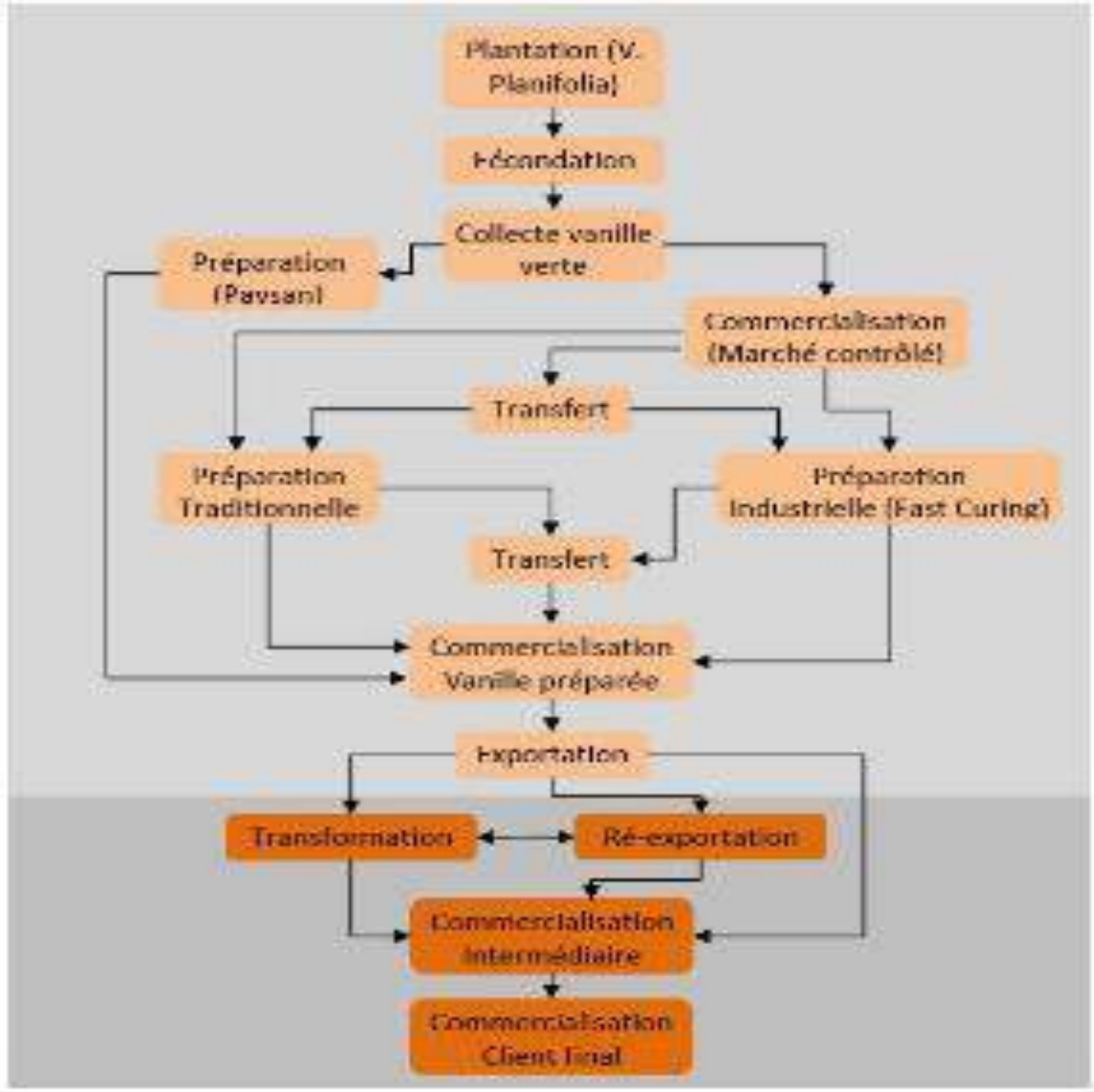
Nationaux

- Paysans/Producteurs
- Préparateurs
- Mandataires
- Commissionnaires
- Collecteurs
- Conditionneurs/stockeurs
- Exportateurs

Hors du pays

- Courtiers
- Négociants
- Industries Agro-alimentaire
- Fabricants parfums/arôme
- Supermarchés
- Restaurants
- Boutiques
- Artisans (Pâtissiers, chocolatiers,...)
- Consommateurs finaux

FONCTIONS



PARTIES PRENANTES GESTION FILIERE

Ministères centraux
MPAE-MCC-MI-MFB-MJ-MSP-MIDSP-MEF

Structures Administratives Locales
Préfectures Régions Districts Communes Fokontany-Tribunaux-Commissariats-Brigade GN-DRAE-DRCC-DRI

Organisations professionnelles
PNV-PROP GEVM-GPAS SVI...

Structures d'appui
GIZ Livelyhoods BM

PRESTATAIRESS DE SERVICES

- FOURNISSEURS D'INTRANTS
- TRANSPORTEURS
- TRANSITAIRES
- ORGANISMES DE CERTIFICATION
- INSTITUTIONS FINANCIERES
- CENTRES DE FORMATION
- ACCOMPAGNATEURS DEMARCHE QUALITE

Partie 4 - Tendances observées sur la chaîne de valeur

- **Circuit de la vanille verte en croissance :**

  - demande plus forte de traçabilité des grands importateurs qui encouragent leurs exportateurs à une meilleure maitrise des flux de produits,
  - marché de la vanille BIO en croissance (généralement vendue verte par les associations)
  - demande croissante des installations de QCP et d'extraction de vanille verte.

- **Stratégie de sourcing direct des grandes multinationales des arômes et parfums :**

  - Investissements significatifs et partenariats renforcés avec des entreprises nationales ces 5 dernières années.
  - Développement des programmes de traçabilité.
  - A pour conséquence de progressivement limiter l'influence des traders historiques de la filière

Partie 4 - Le petit producteur de vanille pauvre gagne enfin sa vie… mais gère en général assez mal son argent…

La filière a longtemps trop peu profité aux producteurs mais avec la flambée des prix, ces derniers obtiennent des revenus significatifs :

- En 2012, un producteur qui vendait 100 kg de vanille verte pouvait espérer un CA de 400 000 MGA.
- En 2017, le même producteur pouvait espérer un **CA de 16 millions de MGA !**

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Prix de vente moyen vanille verte bord champ (en MGA/kg)	4 000	10 000	15 000	33 000	110 000	160 000
Nombre de kg vanille verte / kg vanille préparée	6	6	6	6	6	6
Prix unitaire moyen FOB de la vanille préparée à l'export (en MGA/kg)	43 128	86 897	120 412	215 894	807 017	1 336 543
Part de la valeur d'exportationrevenant théoriquement au planteur	**56%**	**69%**	**75%**	**92%**	**82%**	**72%**

Simulation théorique de l'impact de la récolte immature sur la part perçue par les planteurs sur le prix de vente export en 2017				
Prix de vente moyen vanille verte bord champ (en MGA/kg)	160 000	160 000	160 000	160 000
Prix unitaire moyen FOB de la vanille préparée à l'export (en MGA/kg)	1 336 543	1 336 543	1 336 543	1 336 543
Rendement de transformation vanille verte -> vanille prépérée	5	6	7	8
Part de la valeur d'exportation revenant théoriquement au planteur qui vend de la vanille verte	**60%**	**72%**	**84%**	**96%**

Partie 4 - Plateforme nationale vanille (PNV)

La PNV est l'interlocuteur privilégié de l'Etat dans la gestion de la filière vanille mais sa structure et ses moyens permettront-ils de relever les défis de la filière ?

- Depuis 2012-13, **seule interlocutrice légitime du MCC** sur la filière vanille.
- Objectifs : redressement, sécurisation et professionnalisation de la filière vanille à Madagascar.
- Problèmes relevés : Manque de moyens, transparence des budgets et actions, défiance de nombreux membres par rapport à une Présidence assurée par une opératrice de la filière, etc.
- Réflexions à mener sur l'avenir et les stratégies de la PNV…
- Idée de financement : prélèvement obligatoire sur la vanille à l'export. Ex; perception par la PNV de 1 $US/kg de vanille préparée export = budget de 1,5 à 2,5 M$US/an.

Partie 4 - Groupement des exportateurs de vanille de Madagascar

Le GEVM ne fait pas l'unanimité mais c'est le groupement d'exportateurs le plus influent et le plus représentatif à l'heure actuelle à Madagascar

- Création déc. 2015 : Syndicat des exportateurs de vanille, 67 membres agréés.
- **Principaux objectifs** : i) Assurer l'appro. des marchés extérieurs, ii) contribuer à améliorer/diversifier les techniques et réduire les couts de prod., iii) formation des prod. et transfo. et appuis à l'orga. Professionnelle, iv) promotion d'un Label de qualité de la vanille de Madagascar, v) instauration et maintien d'un dialogue avec les pouvoirs publics, vi) contribution aux initiatives interprofessionnelles.

- **Existence d'autres groupements d'opérateurs (plus informels) :**

  - Groupement des exportateurs de vanille d'Antalaha (GEVA) -> groupe local

  - Groupement des exportateurs et préparateurs de SAVA (GEPS) -> divers points de divergence avec le GEVM…

Partie 4 - Plateforme régionale de concertation pour le pilotage de la filière vanille en région SAVA (PRCP-SAVA)

La PRCP-SAVA existe depuis 2009 et continue de jouer un rôle au niveau régional malgré un manque de moyens et de ressources humaines :

- 7 collèges : représentants des divers acteurs régionaux de la filière, administration organismes d'appui technique et financier.
- Budget annuel de l'ordre de 50 millions de MGA.
- Diverses missions : « Améliorer les savoir-faire et les savoir-être des membres » ; « Favoriser les dialogues, développer les rencontres, la collecte et les échanges d'informations » ; « Contribuer à l'élaboration de la politique et des stratégies de développement de la filière » ; « Jouer un rôle d'interface en l'Etat, le secteur privé, la société civile et les partenaires techniques et financiers »; etc.

Partie 4 - Groupement des préparateurs et acheteurs de vanille de SAVA (GPAS)

Sécurisation de la filière par le GPAS : une initiative récente d'acheteurs et de préparateurs guidée et soutenue en arrière-plan par de grands exportateurs

- Créé en 2016 (association de professionnels), compte 16 membres
- Missions : i) Lutter contre les vols de vanille sur pied: ii) Travaille en collaboration avec les comités locaux de sécurisation et la gendarmerie
- Pour certains : des résultats évidents sur la campagne 2018 ! Pour d'autres : des abus, des complicités, etc.

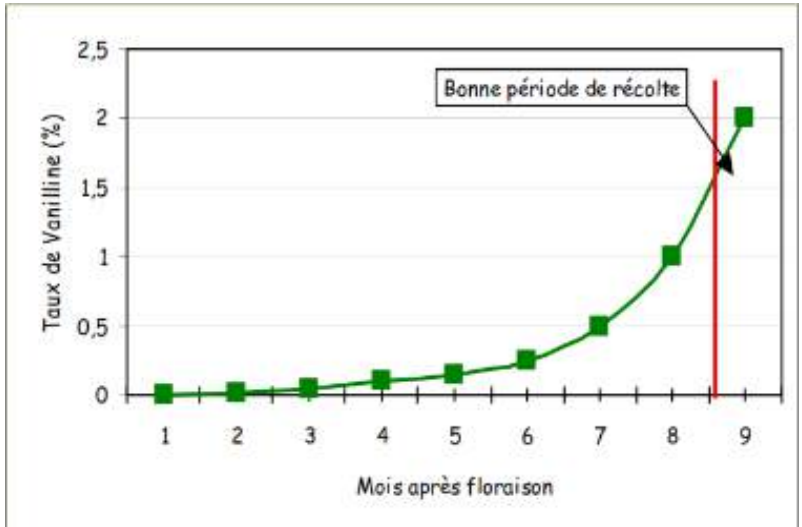
L'action du GPAS pourrait être reprise est pérennisée à travers une structure plus légitime et durable qui présente à la fois des garanties d'indépendance et d'intégrité?

Partie 4 - Comité régional d'observation de la floraison (CROF)

Le CROF doit jouer son rôle pour fixer les dates d'ouverture de campagne sur des critères techniques (et non politiques):

- Historiquement, dates d'ouverture de campagne souvent fixées avant **Fête nationale du 26 juin**.
- CROF : Comité régional dirigé par le Chef de région. En charge de proposer des dates techniques pour l'ouverture de campagne (9 mois après le principal pic de floraison) par zones (littoral, intermédiaire, montagne).
- Problèmes et difficultés :

  - Techniciens des DRAE peu nombreux, mal formés, mal équipés (peu motivés) pour diffuser et suivre le remplissage des fiches phénologiques dans tous les fokontany.
  - Ingérences politiques…
  - Durée de maturation dans le contexte du CC?



Partie 4 - Partenariats entre importateurs, exportateurs, groupes de planteurs et parfois ONG

De nouveaux partenariats pour développer la durabilité, la traçabilité, améliorer la qualité dans la filière… et sécuriser les approvisionnements :

- **LIVELIHOODS** (Danone - Firmenich – Mars – Prova - ONG Fanamby) : en cours.
- **Alliance stratégique** (Symrise – UNILEVER - GIZ)
- McCormick – USAID – NCBA-CLUSA

Autres programmes/accords de partenariats entre importateurs internationaux et exportateurs nationaux…

Partie 4 - The Sustainable Vanilla Initiative (SVI)

De grands acteurs et de grandes ambitions pour la filière :

- Initiative volontaire du secteur privé qui vise à « *promouvoir un approvisionnement stable à long terme en vanille naturelle de haute qualité produite de manière durable* ».
- Relancée en sept. 2015 par Sustainable Trade Initiative (IDH) et Sustainable Food Lab (SFL).
- **Objectifs :** 1. Élargir l'offre et le marché de la « vanille durable » ; 2. Améliorer les revenus et moyens d'existence des ménages de producteurs de vanille ; 3. Améliorer la qualité en réduisant la cueillette précoce de la vanille verte et régler le problème de conditionnement inadapté sous vide.
- 24 membres :

Approche envisagée

Stratégie court terme

- Développer les **exigences de traçabilité** pour une traçabilité géographique Développer les outils de traçabilité
- Se concentrer sur les **marchés « complexes »**
- **Sensibiliser et convaincre** les acteurs locaux
- **Phase test** à petite échelle
- **Options de digitalisation**

Stratégie moyen terme

- Développer **l'outil digital**
- **Phase test** à grande échelle (solution digitale)
- Développer la stratégie de **gestion du système** et le système **d'assurance qualité**
- **Sensibiliser et convaincre** les acteurs locaux

Stratégie long terme

- Déployer le système à grande échelle
- Intégrer les producteurs dans la démarche
- Exiger l'enregistrement officiel des producteurs
- Lier avec des standards de qualité (existants ou nouveaux)

DEVELOPPEMENT → **AMELIORATION** → **DEPLOIEMENT**

Développer Tester Sensibiliser | Digitaliser Développer Sensibiliser | Déploiement à grande échelle

2018 | **2019/2020** | **> 2020**

Partie 5. Réglementation

Partie 5. Réglementation de la filière vanille : contexte

- L'une des filières les plus règlementées à Madagascar.
- Nombreux textes en vigueurs non ou très peu appliqués (analyse du MCC?):
  - Application des dates d'ouverture de la campagne ;
  - Cartes de planteurs, cartes de collecteurs, etc.
  - Marquage des gousses, traçabilité physique ;
  - Emission des attestations d'achats et factures ;
  - Insuffisance voire absence de contrôle des conditions imposées par les textes réglementaires de l'administration ; etc.
- Diverses incohérences dans les textes règlementaires.
- Conflit de compétences entre Ministères, sans cadrage légale.

Partie 5. Réglementation de la filière vanille : défis et problèmes

- **Arrêté d'Interdiction de l'emballage sous vide** : mesure d'urgence mais non compatible avec les besoins des exportateurs.
- **Quick Curing Process (QCP) et fabrication d'extraits** : vide juridique?
- Certificat de contrôle du conditionnement et d'origine (CCCO) du MCC : utilité contesté….
- Le MEF considère la vanille comme un PFNL : contesté…
- **Conflits de compétences** entre 4 Ministères concernés par la filière et nécessité de coordination.
- Délivrance des autorisations de transfert et de transport de vanille d'une localité à une autre : source de conflits entre district et région.
- Délivrance des cartes professionnelles : conflit région/PNV?
- Etc.

Partie 6. Proposition de pistes pour une stratégie de développement pour la filière vanille à Madagascar

Partie 6. Pistes pour une stratégie de développement durable de la filière vanille à Madagascar

- Elaboration participative d'un **guide de BPA pour la culture de vanille en langue malgache**.
- **Mieux rémunérer la vanille de qualité** au niveau des producteurs.
- Encourager la **professionnalisation des planteurs** et appuyer la diffusion des cartes de planteurs en commençant par les **coopératives et associations**.
- Promouvoir et appuyer la **diversification des activités et des revenus des planteurs**.
- Encourager l'**inclusion financière des planteurs** et intermédiaires et une **meilleure gestion de leurs finances**.
- **Renforcer les capacités des CROF, des agents de terrains des DRAE** et consolider les dispositifs de collecte et de centralisation des données phénologiques pour la fixation des dates d'ouverture de campagne.

Partie 6. Pistes pour une stratégie de développement durable de la filière vanille à Madagascar

- **Renforcer les équipes régionales de DRCC SAVA** et mettre en place des **systèmes transparents de contrôle** de leur travail.
- **Transparence dans la gestion des ristournes locales et régionales** et **redevabilité des élus devant l'Etat et la population**.
- **Sécuriser la filière**, de la plantation aux transferts de produits et d'argents.
- **Lutter contre la politisation de la filière** en écartant les élus responsables d'ingérences politiques ou de malversations dans la vanille.
- Renforcer la **transformation et la création de valeur ajoutée** sur le territoire national malgache (extraits de vanille, conditionnement, marketing, etc.).

Partie 6. Pistes pour une stratégie de développement durable de la filière vanille à Madagascar

- **Contrôler l'expansion du QCP** pour rester compétitif tout en préservant un maximum d'emplois.
- **Emballage sous vide** : évaluer les effets et impacts de l'interdiction et consulter les exportateurs sur la problématique d'expédition à l'international.
- **PNV, PRCP, GPAS, etc.** : évaluer leurs rôles, missions et fonctionnement. Mettre en place les conditions pour des actions concertés et efficaces sur la filière tout en exigeant transparence, bonne gouvernance et absence de conflits d'intérêts.
- **Analyse et refonte des textes règlementaires** puis application effective.
- **Faire du lobbying règlementaire** et **mobiliser des associations de consommateurs** en Europe et aux Etats-Unis pour lutter contre les fraudes et l'étiquetage mensongers sur les produits aromatisés à la vanilline synthétique.
- **Quel rôle pour la SNV?** Quelle articulation avec les Pouvoirs publics et organisations nationales?
- Etc.

Merci pour votre attention !

Des questions? Des commentaires? Des contributions?

SAS SalvaTerra

6 rue de Panama
75018 Paris I France
Tél : +33 (0)6 89 80 54 02
Email : a.chakib@salvaterra.fr
Web : www.salvaterra.fr