

CITE

Centre d'Information Technique et
Economique
BP 74
Tel 22 253 86
Fax 22 336 69
E-mail : cite@cite.mg

HAOÑA SOA

Immeuble Rakotozafy
Ambatolahimandravina
Fianarantsoa
Tel : 75 503 72
E-mail : haonaso@dots.mg

ETUDE DE LA FILIERE CANARD A MADAGASCAR

SYNTHESE

Localisation

Régions de production : FIANARANTSOA, SAKAY, BEHENJY,
ANTANANARIVO IVATO - Marchés de Fianarantsoa et
d'Antananarivo

Personnes à contacter :

Vincent DURRUTY - CITE
Nirinarisoa RAKOTOVELO – CITE
Fanja RANDRENALIJAONA – Haoña Soa

Décembre 2002

Document réalisé pour le :
Programme SAHA
Intercoopération

Sous la supervision de :

Nirinarisoa RAKOTOVELO

Avec les participations de :

Fanja RANDRENALIJAONA

Feno ANDRIAMANALINA

Rondro RASOLONJATOVO

Vola RATIARIVELO

William RANDRIAFARA

ETUDE DE LA FILIERE CANARD A MADAGASCAR

1- OBJECTIFS

☞ **Etablissement d'un état de lieux :**

- ❖ Amont et en particulier l'aval
- ❖ Organisation de la filière
- ❖ Contraintes actuelles et prévisibles
- ❖ Impacts de la crise 2002

☞ **Vision prospective de la « filière canard »**

☞ **Permettre aux prestataires de SAHA de disposer des informations :**

- ❖ Orienter les éleveurs et gaveurs vers des alternatives ;
- ❖ Reconstituer rapidement les circuits de commercialisation ;
- ❖ Connaître les tendances de la demande dans une perspective de reprise économique pour répondre aux exigences du marché (quantité – qualité).

☞ **Proposer des recommandations pour orienter les actions d'appui aux acteurs de la filière.**

2- MÉTHODOLOGIE

➡ ***En amont de l'étude, une collecte d'informations bibliographiques :***

- ☞ Première identification des problématiques
- ☞ Préparer les enquêtes par une connaissance de base sur les organismes et personnes clefs
- ☞ Entretiens avec des personnes ressources

➡ ***Sur le terrain, une approche essentiellement qualitative***

- ❖ Démarche qualitative :
 - ↳ se satisfait des ordres de grandeur ;
 - ↳ comprendre les stratégies d'acteurs, leurs liens et leurs contraintes ;
 - ↳ ne se veut pas exhaustive ;
 - ↳ dispositifs légers de collecte d'informations.
- ❖ Démarche exploratoire et itérative :
 - ↳ hypothèses et propositions spécifiées, alimentées et corrigées en permanence ;
 - ↳ informations complémentaires jusqu'à l'élaboration du rapport final.

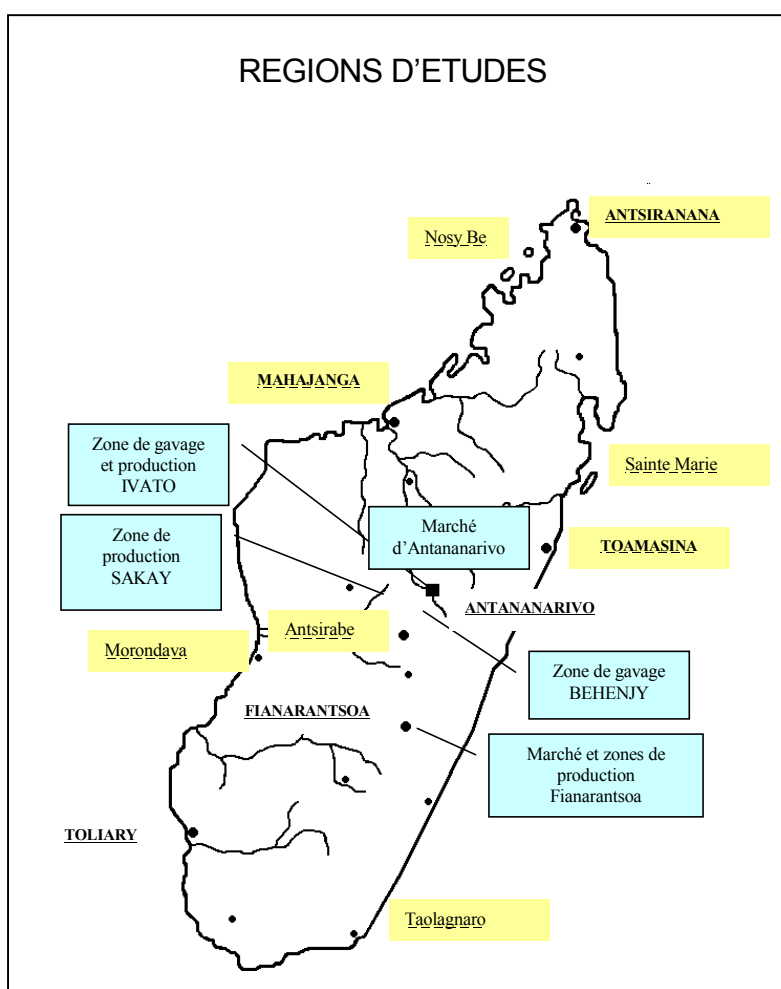
➡ ***Une démarche orientée vers l'aval***

- ❖ Première phase : analyse de l'état du marché et ses perspectives d'évolution : propositions d'orientation rapide ;
- ❖ Deuxième phase : étude plus approfondie de tout le mécanisme de fonctionnement, de la production à la consommation/

➔ *Types d'acteurs rencontrés*

Enquêtes de marché	Enquêtes Zones de production
Commerçants de volailles (grossistes et détaillants) Bouchers Grandes et moyennes surfaces (GMS) Transformateurs Restaurateurs	Eleveurs (canards de différents espèces) Gaveurs Collecteurs Transporteurs Commerçants de volailles marchés ruraux

➔ *Régions d'études*

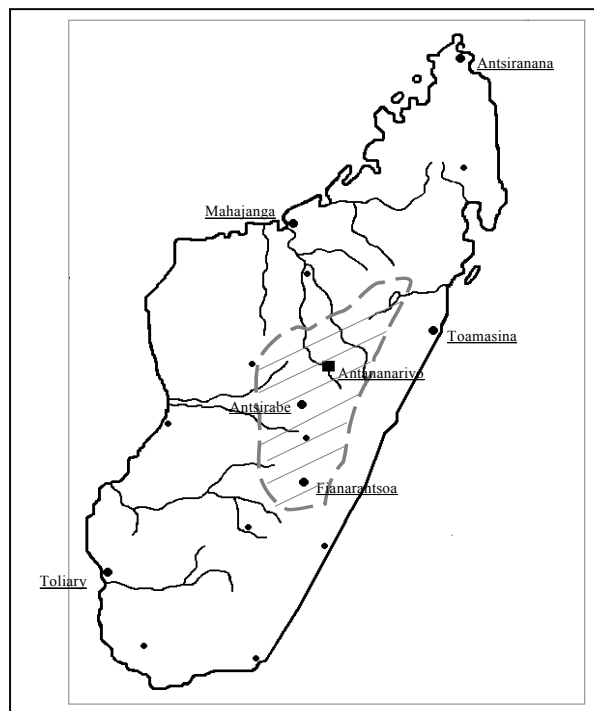


3- SITUATION DE L'OFFRE

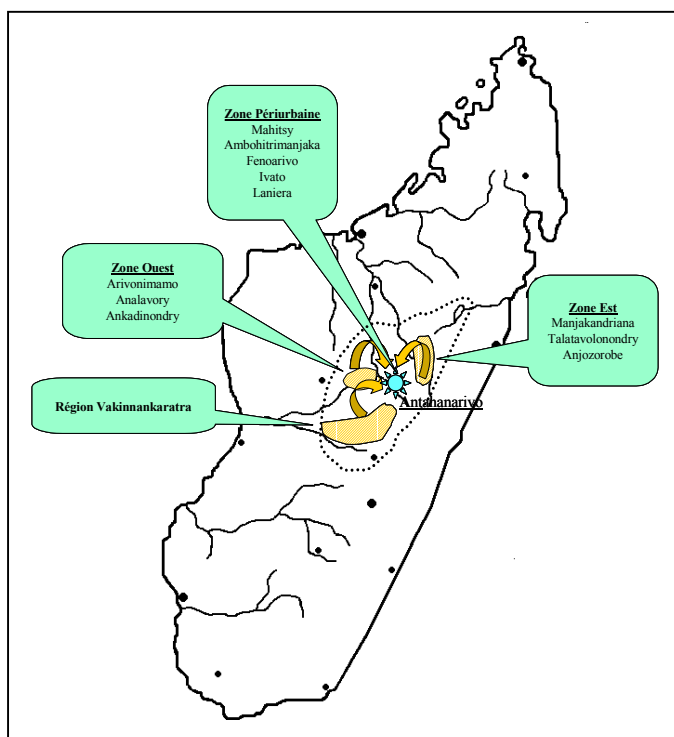
3.1- Les espèces concernées

- ❖ Canards communs (CC)
- ❖ Canards de barbarie (CB)
- ❖ Canards mulards (CM) :
 - CM inversés (CC mâle x CB femelle), en dominance
 - CM normaux (CB mâle X CC femelle)
- ❖ Canard de Pékin (CP), après juin 2001

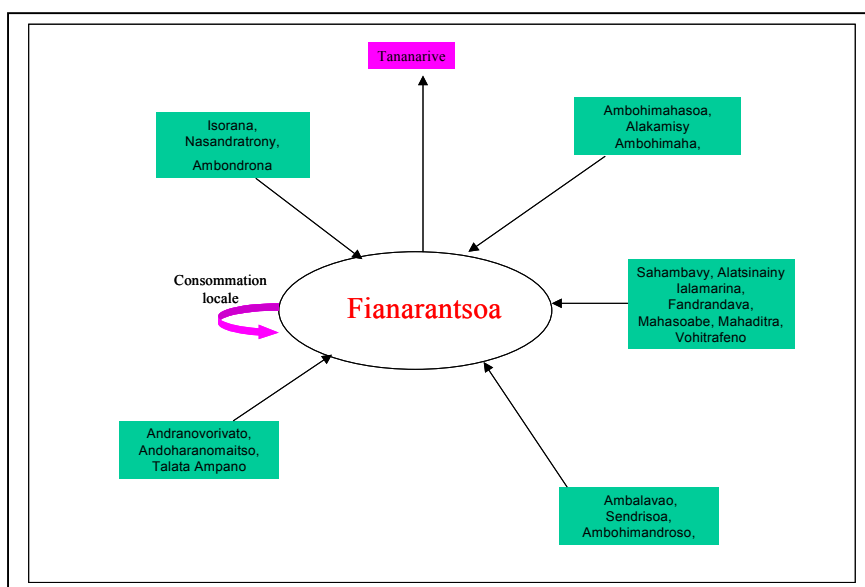
3.2- La plus importante espace géographique de la filière canard



3.3- Les régions d’approvisionnement en canard du marché de consommation et de commercialisation d’Antananarivo



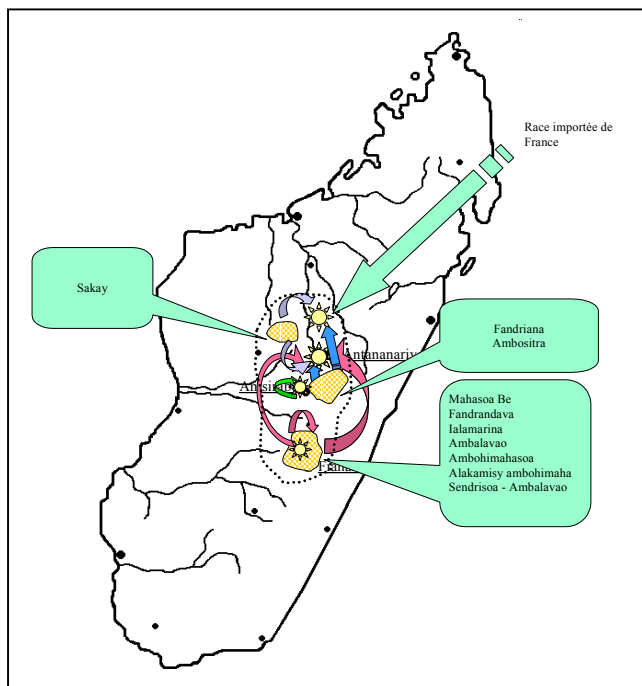
3.4- Les régions d’approvisionnement en canard du marché de consommation et de commercialisation de Fianarantsoa



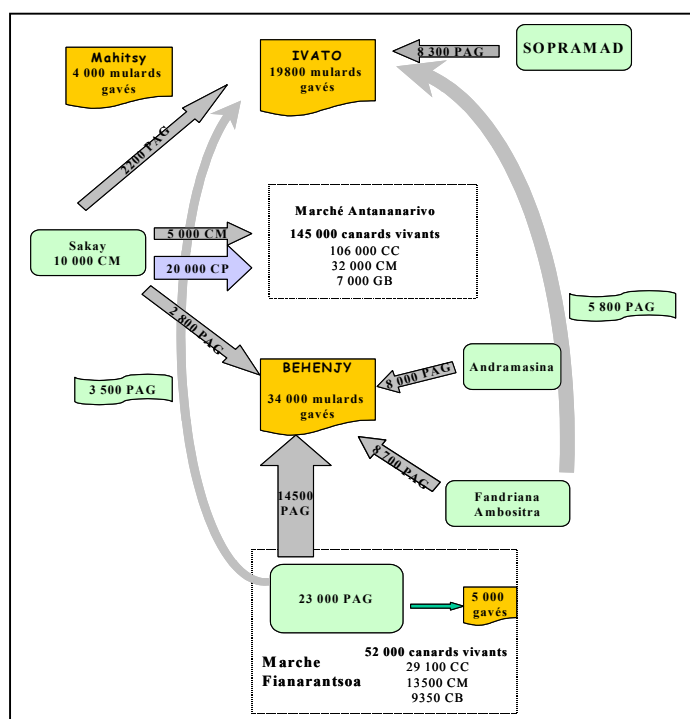
En tenant compte de la saisonnalité, l’offre en canards vivants qui approvisionnent annuellement le marché de Fianarantsoa est estimée à **52 000 têtes** réparties en :

- 56 % de canards communs
- 26 % de canards mulards
- 18 % de canards de barbarie

3.5- Les régions d’approvisionnement en canard mulard prêt à gaver des régions de gavage de Madagascar



3.6- Quantification des offres régionales en canards



3.7- Saisonnalité de l'offre

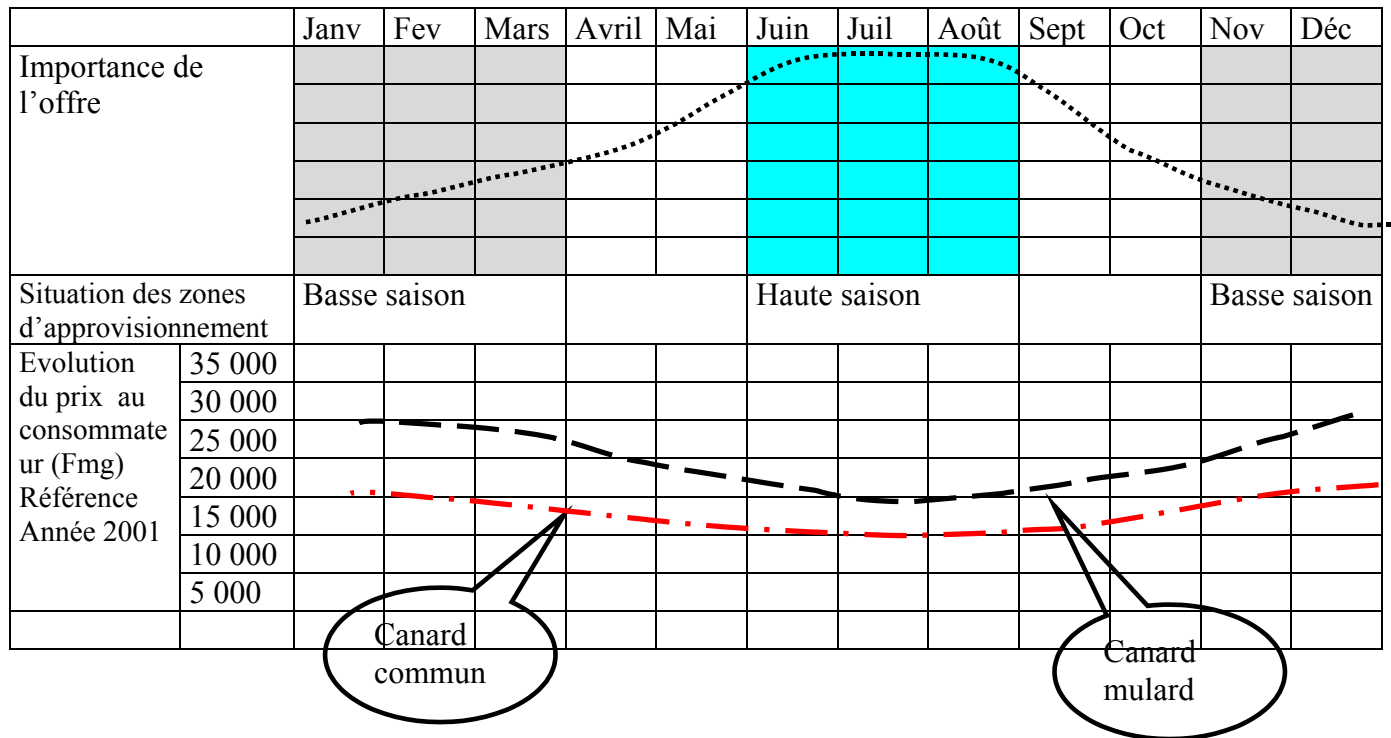
Région Betsileo

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Climat	Saison de pluie		Saison sèche							Saison de pluie		
Production de riz	Moisson		Rizières disponibles		Semis		Repiquage			Moisson		
Mise sur le marché PAG	1er PAG (15 % de l'offre totale)		2è PAG (55 % de l'offre totale)			3è PAG (15 % de l'offre totale)		Basse saison (5 % de l'offre totale)			1er PAG (10 %)	
Prix PAG au niveau des régions de production (en période normale)	20 000 à 25 000 Fmg		12 000 à 15 000 Fmg					17 500 à 25 000 Fmg				
Mise sur le marché CC	Offre importante					Faible offre			Offre importante			
Maladie de volailles	Importante					Faible			Moyenne			

Région Imerina

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
PLAINE ANTANANARIVO - IVATO												
Riz vary aloha	Pépinière		Repiquage							Moisson		
Riz «vaky ambiaty»	quage		Moisson					Pépinière			Repi -	
Maraîchage	Récolte											
Canard commun	Basse saison		Haute saison					Basse saison				
Gavage Ivato	15 000 Fmg		10 000 à 12 000 Fmg					12 500 fmg à				
	...A 40 000 Fmg		Achat PAG : 22 500 à 27 500 Fmg					Achat PAG : 30 000 à...				
BEHENJY												
Gavage	faible activité		Volume d'activité important					Faible volume d'activité				
Riz «vaky ambiaty»	(Idem en Déc)		Moisson					Pépinière et repiquage				
SAKAY												
Canard commun	Ponte et couvaion		Achat reproducteur					Ponte				
Riz « vary aloha »	Pépinière		Repiquage							Moisson		
Riz « vaky ambiaty »	Moisson					Pépinière			Repiquage			
Vente canard mulards	Basse saison		Haute saison					Basse saison				
Récolte en maïs	15 000 à 17 500 Fmg la tête					22 500 à 27500						

Evolution du prix au consommateur des canards



4- SITUATION DE LA DEMANDE

4.1- Marché d'Antananarivo

➔ Caractéristiques

- ❖ Essentiellement constituée de CC (89%), CM gras (11%), CB : négligeable
- ❖ Préférences des consommateurs :
 - ↳ Ménages: 90% CC
 - ↳ Grand restaurant type européen : 70% CC
 - ↳ Restaurant malgache : 95% CC
 - ↳ Restaurant asiatique : 95% CM

➔ Saisonnalité de la consommation

	Déc	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov
Grand restaurant												
Restaurant m/che												
Ménages m/ches												

	Faible consommation
	Moyenne consommation
	Grande consommation

- ❖ Pendant la haute saison : 70% de la demande = Demande ménage
- ❖ Demande restaurant (75% de la demande totale) > Demande ménage

4.2- Marche de Fianarantsoa

➔ *Caractéristiques*

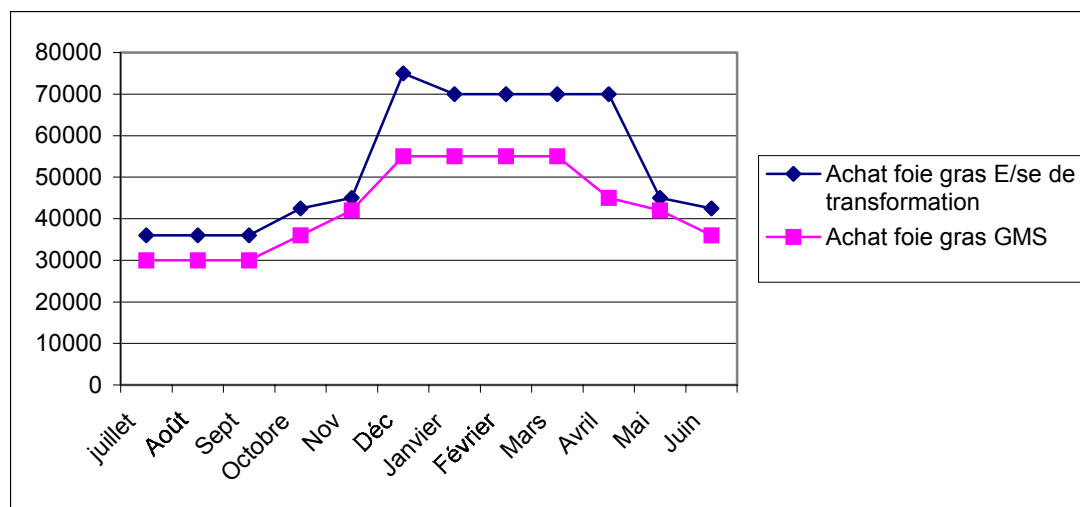
- ❖ Essentiellement constitué de CC (50%), CM gras (30%), CB (20%)
- ❖ Préférences des consommateurs :
 - Ménages: CC
 - Restaurants : CC et Canards gras

☞ *Particularités :*

- au niveau du marché de consommation c'est la demande qui limite l'offre
- prix élevés
- préparation difficile
- produit de consommation non courante
- produit de luxe (Foie gras)
- Les consommateurs préfèrent les poulets (Poulet gasy et Poulet de chair)

➔ *Prix*

- ❖ Approche marché mais pas approche ménage
- ❖ Canards vivants (CC ou CM) : Prix élevé « basse saison »
- ❖ CB légèrement supérieur CM ; CM plus chers que les CC
- ❖ En terme prix : forte amplitude enregistrée pour CM (12 500 FMG)
- ❖ Evolution prix 2001 : Une GMS – Une Entreprise de transformation



➡ *Importance de la concurrence*

- ❖ Canards vivants :
Poulets gasy (4-6 fois plus important pour TANA, 2 fois pour FIANARANTSOA)
- ❖ Viande de canard
Poulet de chair et filet de poisson

➡ *Estimation des produits vendus sur le marché local*

- ❖ Viandes de canards

Antananarivo	Fianarantsoa
77 000 têtes (106 T 00) dont : - CC : 21% (24 T 800) - CM : 53% (101 T 200) - CP : 26% (34 T 00)	5 200 têtes (12 T 500) dont : - CC : 4% (0 T 200) - CM : 96% (12 T 300)

- ❖ Foies gras

Antananarivo	Fianarantsoa
16 T 200 dont : - 65% (10 T 500) Transformateurs dont 3 T 300 La Landaise - 35% (5 T 700) GMS + GR + Particuliers	2 T 00 dont : - 95% (1 T 900) Restaurants - - 5% (100 kg) Ménages malgache

➡ *Marché des provinces et export*

- Villes touristiques et desservies par des vols réguliers
- Villes d'implantation des gaveurs: ANTSIRABE
- Restaurateurs principaux consommateurs de foies gras

- ❖ Exportation BONGOU

Année	1998	1999	2000
Total produits à base de canards (kg)	3 327,50	2 354,65	3 240,00
Dont foie gras (kg)	1 107,50	1 001,10	810,00
Destinations	Maurice, Nairobi, RSA, Suisse	Maurice, Thaïlande, Seychelles	Maurice

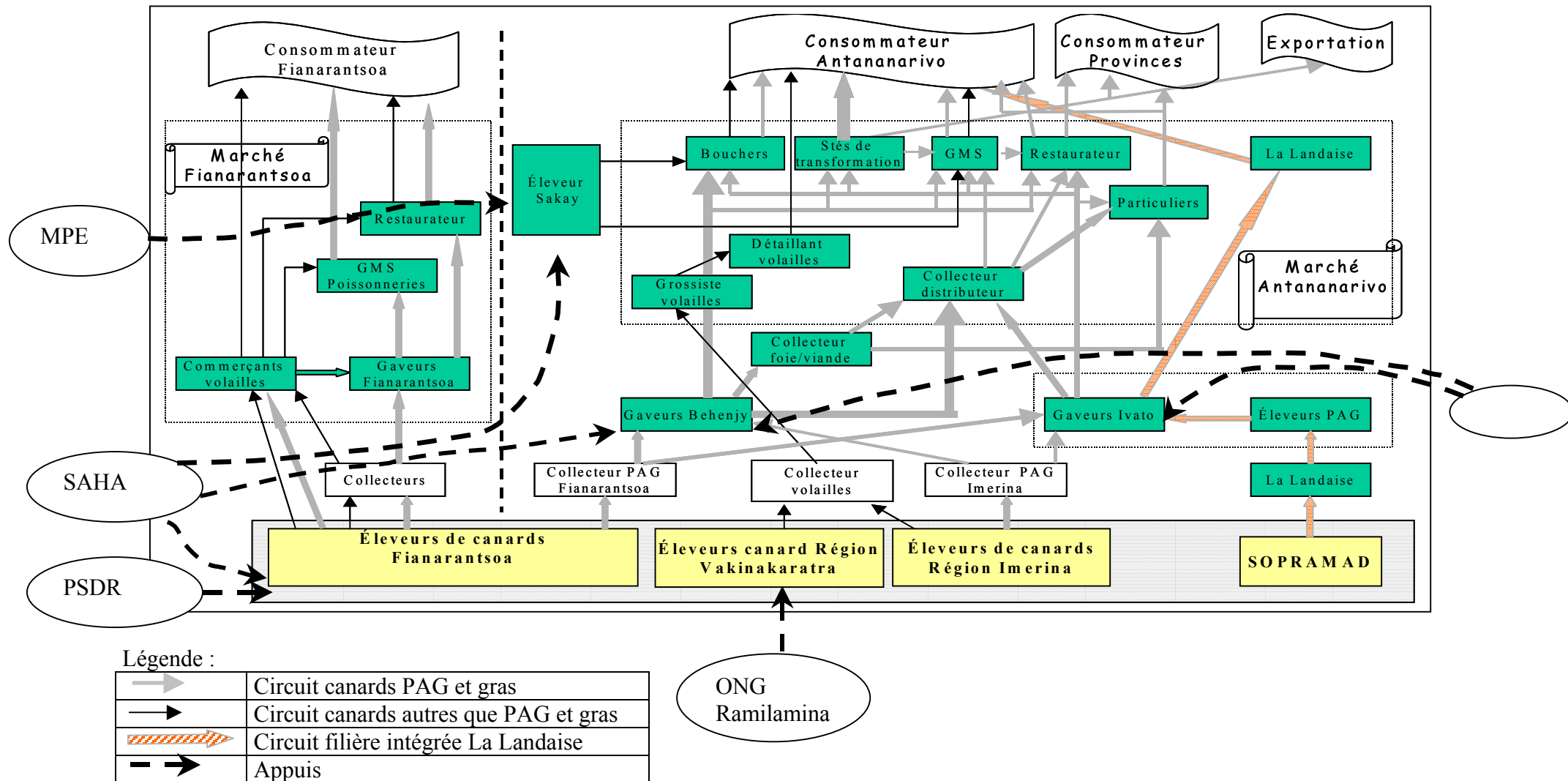
Source : Direction des Services Vétérinaires (DSV) de Madagascar - Octobre 2002

❖ Importation de Maurice

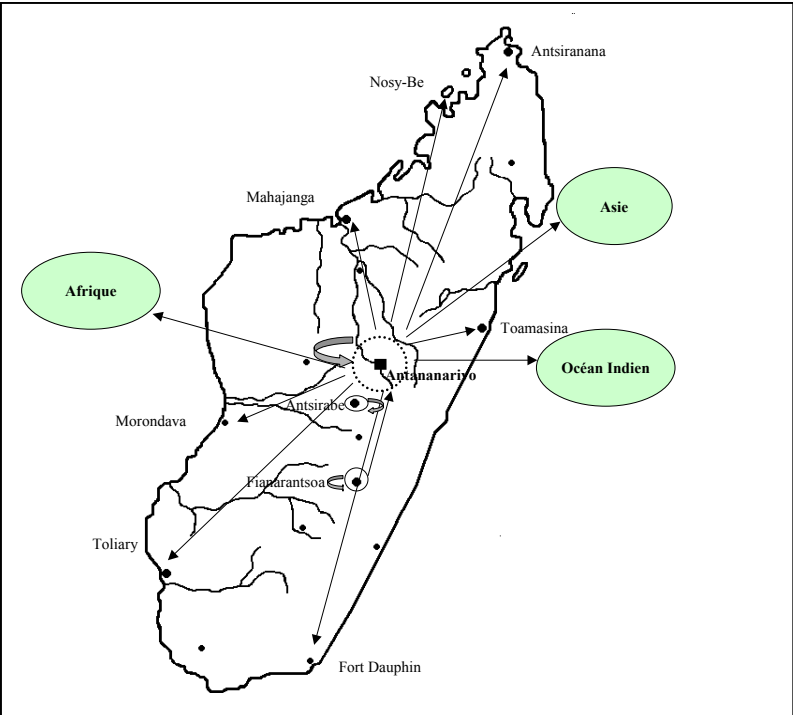
Année	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total Produits à base de canard (kg)	2 364	2 548	4 097	2 796	6 764	4 578
Dont total foie gras (kg)	1 392	613	881	1 373	3 108	1 472
Importation de foie de M/car (kg)	118	563	684	1304	2880	1112
Pourcentage de la part du foie de M/car sur les foies importés de Maurice (%)	8,5	92	78	95	93	75,5

Source : Chambre de Commerce et d'Industrie de Maurice – Septembre 2002

5- ORGANISATION DE LA FILIERE



Flux de la filière canards gras



6- LES IMPACTS DE LA CRISE

☞ *Les acteurs en aval ont connu une baisse importante du volume de vente :*

- 90 % pour les transformateurs ,
- 50 % pour les GMS (PPN) ,
- plus de 80 % pour les grands restaurateurs ,
- • 50 % pour les commerçants (malgré la baisse de la marge) : chute de 40 60 % du chiffre d'affaires, disparition des $\frac{3}{4}$ de la clientèle ménage.

☞ *Au niveau des gaveurs, quelques différences ont été constatées entre les régions*

BEHENJY

- Augmentation prix de revient (intrants, transport)
- Désorganisation de l'achat collectif de maïs
- Baisse du prix de vente du foie (20 000 Fmg au lieu de 35000-40 000 Fmg)

IVATO

- Augmentation prix de revient (idem Behenjy)
- Changement de position des acteurs : fournisseurs privilégiés des preneurs de foie et viande de Tanà.

FIANARANTSOA

- Réduction des chiffres d'affaire jusqu'à 90 %

☞ *Les collecteurs de volailles ont connu une augmentation du coût de revient (transport et l'offre).*

☞ *Les éleveurs sont les dernières victimes*

FIANARANTSOA :

- CC : blocage de la vente au niveau des marchés ruraux
- CM : Baisse du prix de vente au niveau des marchés urbains (27 500 à 20 000 Fmg), de 15 000 à 10 000 et même 9 000 FMG pour les producteurs de prêts à gaver.

ANTANANARIVO (CC) :

- Baisse du prix de vente jusqu'à 2500-5000 Fmg par rapport à la période normale.
- Baisse prix des œufs (principaux clients ménages).

7- LES PRINCIPALES CONTRAINTES DE LA FILIERE

☞ L'aviculture **n'est pas encore mise en priorité** dans la politique de développement de l'Etat.

☞ C'est **la demande qui limite l'offre** (position du canard sur la consommation). En ce qui est du foie gras, les producteurs de prêts à gaver n'offrent sur le marché qu'une quantité de canards et de foies qu'ils sont sûr de pouvoir écouler en fonction de la capacité d'absorption de la demande.

☞ Les transformateurs ne bénéficient pas d'un crédit de campagne.

☞ Les produits à base de canard sont **frappés d'embargo** (traçabilité, qualité sanitaire et calibre pour le magret).

☞ Il y a des **relations conflictuelles** entre preneurs et gaveurs au détriment des producteurs (modalité de paiement, monopole des prix).

☞ Or, les producteurs ne sont pas en mesure de défendre leurs intérêts (manque d'organisation, erreur d'appui) et prennent davantage sur les prix des PAG.

☞ Les producteurs de PAG sont les dernières victimes

Les réactions des producteurs (éleveurs et gaveurs) ne sont pas favorables au développement de la filière.

Cas de la FIMPIVA :

Les prix de vente des PAG normaux ont été alignés sur ceux des inversés.

Les prix de vente de la viande de Pékin ont été alignés, voire inférieurs à ceux des poulets de chair et sont sur le même niveau que les canards de chair.

Cas des éleveurs des canards communs d'Antananarivo :

Ils sont trop dépendant à la riziculture.

8- PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

- ❖ Le canard commun : toujours favorisé
- ❖ Reprise progressive des activités de gavage et production de foie gras suite à la reprise de la consommation.
- ❖ Orienter l'élevage de mulard vers une finalité « chair » ne serait pas une pertinente mesure alternative pour faire face à la crise :
 - Pour les éleveurs de mulards : les consommateurs préfèrent le canard commun pour la consommation de chair (89 % de la demande en canards vivants) ;
 - Pour les transformateurs : demande constituée de « canards gras » ;
 - Pour les gaveurs : plus de valeur ajoutée en canard gavés.
- ❖ Difficulté pour l'exportation de regagner le marché avant l'embargo
- ❖ Potentialité du canard de pékin pour la production de chair

9- RECOMMANDATIONS

a- Elaborer un produit traçable

- ↳ Créer un *nouveau réseau d'élaboration de produits traçables* : Lever l'embargo
- ↳ *Travailler avec des souches performantes* : Etre compétitif sur le marché à l'exportation
 - Travailler avec des professionnels sur le reproduction
 - Appuyer des groupements professionnels d'éleveurs dans les démarches d'importation ou amélioration de la race
 - Collaboration avec d'autres organismes d'appui qui travaillent sur l'amélioration des races
- ↳ Engager une *discussion sérieuse avec les entités publiques*

b- Stimuler les consommations au niveau national et à l'exportation

- ↳ Programmer une *campagne de promotion du foie gras* au niveau national.
- ↳ *Stimuler la consommation* des Malgaches *en canards vidés et de foie gras*.
- ↳ Rechercher de nouveaux preneurs de foies auprès des régions du Sud et de l'extrême Sud de Madagascar
 - Présentation des viandes de canards dans des points de vente accessibles par les ménages.
 - Préparations culinaires
 - Central d'achat des produits d'abattage

↳ Renforcer *les relations commerciales* des transformateurs – exportateurs avec les clients de *l’Océan Indien* et réussir à établir de *nouveaux partenariats avec d’autres pays* hors UE : en Afrique ou en Asie.

c- Offrir sur le marché des volailles de bonne santé

- ↳ Etablir un *étroit partenariat avec les Services de l’Elevage* régionaux
Implication des organismes d’appui privés, les communes, les vétérinaires privés et les fournisseurs d’intrants locaux
- ↳ *Initier les éleveurs* ou gaveurs, déjà structurés, *à la notion de santé des volailles* :
Vaccination
Les techniques de conduite d’élevage

d- Diriger les gaveurs à se préoccuper plus de la qualité et de la rentabilité

L’objectif étant de focaliser les intérêts des acteurs de l’amont, surtout gaveurs, de mettre l’importance de la qualité en premier rang.

- ↳ *Favoriser la production de foie de qualité.*
Exigences des transformateurs.
Exigences des gaveurs
- ↳ Continuer à *privilégier l’utilisation de mulard normal* (croisement de canard de barbarie et de cane commune)

e- Renforcer les cadres de rencontre des acteurs de la filière

- ↳ Permettre d’éviter les relations conflictuelles entre acteurs

f- Rendre régulière la disponibilité des matières premières.

- ↳ Négociation auprès des fournisseurs de maïs par les groupements d’éleveurs et de gaveurs.
- ↳ Mettre en place un *central d’achat pour le maïs* au niveau des zones de gavage.
- ↳ Assurer une production continue de PAG.

ANNEXE : SOMMAIRE DE L'ETUDE DE LA FILIERE CANARD A MADAGASCAR

1. INTRODUCTION
 - 1.1- Objectifs : Une intervention à multiples objectifs
 - 1.2- Méthodologie : Une approche orientée sur l'aval et la démarche est essentiellement qualitative
 - 1.3- Choix des régions d'études : Privilégier les zones d'intervention du Programme SAHA
2. CONTEXTE DE LA FILIERE CANARD A MADAGASCAR
 - 2.1- Historique de la filière :
 - 2.2- Espaces géographiques de la filière : Prépondérance des régions des Hautes Terres
 - 2.2-1. La région de l'Imerina :
 - 2.2-2. La région du Betsileo : *Une importante région de production de mulards*
 - 2.3- Contexte institutionnel : Une filière à multiple intervenants
 - 2.3.1- Le Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage
 - 2.3.2- La MPE
 - 2.3.3- Le PSDR : Projet de soutien au développement rural
 - 2.3.4- AFDI : Agriculteurs Français et Développement International
 - 2.3.5- ONG RAMILAMINA
 - 2.3.6- Intercooperation – Programme SAHA
3. DIAGNOSTIC DE L'AMONT DE LA FILIERE CANARD
 - 3.1- Analyse rapide du système de production
 - 3.1-1. Les différentes espèces exploitées
 - 3.1-2. Les techniques d'élevage :
 - 3.1-3. Saisonnalité de l'activité : *Une forte dépendance avec la riziculture*
 - 3.1-4. Importance de l'activité : Le système d'exploitation intégrant l'élevage de canard
 - 3.1-5. Quantification des offres régionales (en temps normal)
 - 3.2- Typologie fonctionnelle et stratégies des acteurs de l'amont
 - 3.3- Les organisations qui se mettent en place en amont de la filière
 - 3.3-1. Les organisations formelles
 - 3.3-2. Les organisations informelles
4. CONNAISSANCE DU MARCHE :
 - 4.1- Du site d'élevage aux marchés de destination : le système de transfert
 - 4.1-1. Aperçu des circuits de commercialisation : Cartographies régionales de la filière
 - 4.1-2. Fonctionnement général de la filière : Carte synthétique de la filière
 - 4.2- Les acteurs de la commercialisation
 - 4.2-1. Les différents types d'acteurs du transfert
 - 4.2-2. Stratégies en amont des marchés urbains
 - 4.2-3. Relations et conflits entre acteurs
 - 4.3- Les marchés de destination
 - 4.3-1. Le marché d'Antananarivo :
 - 4.3-2. Le marché de Fianarantsoa :
 - 4.3-3. Les marchés ruraux
 - 4.3-4. Les marchés des provinces
 - 4.3-5. Le marché à l'exportation
 - 4.3-6. Les flux :
 - 4.4- Complémentarités et concurrences régionales
5. ATOUTS ET CONTRAINTES DE LA FILIERE
6. LES EFFETS DE LA CRISE 2002 SUR LA FILIERE
 - 6.1- Les manifestations économiques et sociales de la crise
 - 6.2- Les impacts de la crise :
7. LA FILIERE ET LA PERIODE POST - CRISE
 - 7.1- Les orientations de la filière
 - 7.2- Perspectives de développement du marché
 - 7.2.1- A court terme : d'ici 1 an
 - 7.2.2- A moyen terme : 2 à 3 ans
 - 7.3- Potentialités de l'exportation
8. EN GUISE DE CONCLUSION : RECOMMANDATIONS POUR L'APPUI A LA FILIERE
CANARD
 - 8.1- Rappel des contraintes
 - 8.2- Les décisions stratégiques à prendre en considération

- 9. ADRESSES UTILES
 - 9.1- Les unités de transformation
 - 9.2- Les structures d'appui
- 10. LISTE DES ILLUSTRATIONS
 - 10.1- Liste des cartes
 - 10.2- Liste des courbes
 - 10.3- Liste des schémas
 - 10.4- Liste des tableaux
- 11. BIBLIOGRAPHIE
- 12. ANNEXES
 - 12.1- Liste des personnes contactées
 - 12.1.1- Région Imerina
 - 12.1.2- Région Betsileo
 - 12.1.3- Restaurateurs des provinces
 - 12.1.4- Contacts au niveau de la Région Océan Indien
 - 12.2- Guide de Lecture des cartographies de filière
 - 12.3- Référentiel Technico Economique – atelier de gavage
 - 12.4- Rentabilité économique de l'élevage de PAG
 - 12.4.1- Canard mulard inversé - Région Sakay
 - 12.4.2- Canard mulard normal – Groupement FIMPIVA Sakay
 - 12.4.3- Canard commun –Région Antananarivo **Erreur ! Signet non défini.**
 - 12.4.4- Canard Pékin – Groupement FIMPIVA Sakay
 - 12.4.5- Canard mulard – Région Fianarantsoa
 - 12.5- Les démarches pour l'obtention d'un agrément à l'exportation (Source DSV)