



**Programme SAHA  
Coordination Nationale**

**RESTITUTION DE L'ETUDE DE LA FILIERE  
LEGUMINEUSES SECHES DANS LE MENABE CENTRAL**

**CRD Morondava  
28 novembre 2002**

# **ETUDE DE LA FILIERE LEGUMINEUSES SECHES DANS LE MENABE CENTRAL**

- 1. METHODOLOGIE**
- 2. SITUATION DE L'OFFRE (zone d'étude)**
- 3. SITUATION DE LA DEMANDE**
- 4. ORGANISATION DE LA FILIERE :**
  - Cartographie de la filière
  - Flux des produits
  - Circuits de commercialisation : exemple de formation de prix.
- 5. CONTRAINTE DE LA FILIERE/ STRATEGIE D'ADAPTATION DES  
ACTEURS.**
- 6. PERSPECTIVE D'AVENIR**
- 7. RECOMMANDATION**

# INTRODUCTION

## I. RAPPEL DES OBJECTIFS :

- ✂ Permettre au programme SAHA de comprendre les facteurs de blocage et les potentialités existantes dans la filière.
  - \* *Connaissance de la filière*
  - \* *Des recommandations pour l'appui à la filière*
- ✂ Former des prestataires de service travaillant avec le programme SAHA à une connaissance approfondie des filières.
  - \* *Partage de la méthodologie spécifique d'approche des acteurs (système-acteur, stratégie)*
  - \* *Implication des PS Menabe sur la phase opérationnelle de l'étude*
  - \* *Restitution de l'analyse de la filière auprès de ces PS*
  - \* *Sélection de PS et profil d'une perspective d'intervention filière ultérieure dans le Menabe.*

## II. APPROCHE METHODOLOGIQUE :

### 1. En amont de l'étude : une collecte d'information bibliographique.

- \* Bien situer le contexte de l'étude
- \* Préparer les enquêtes par une connaissance
- \* Entretien avec des personnes ressources.

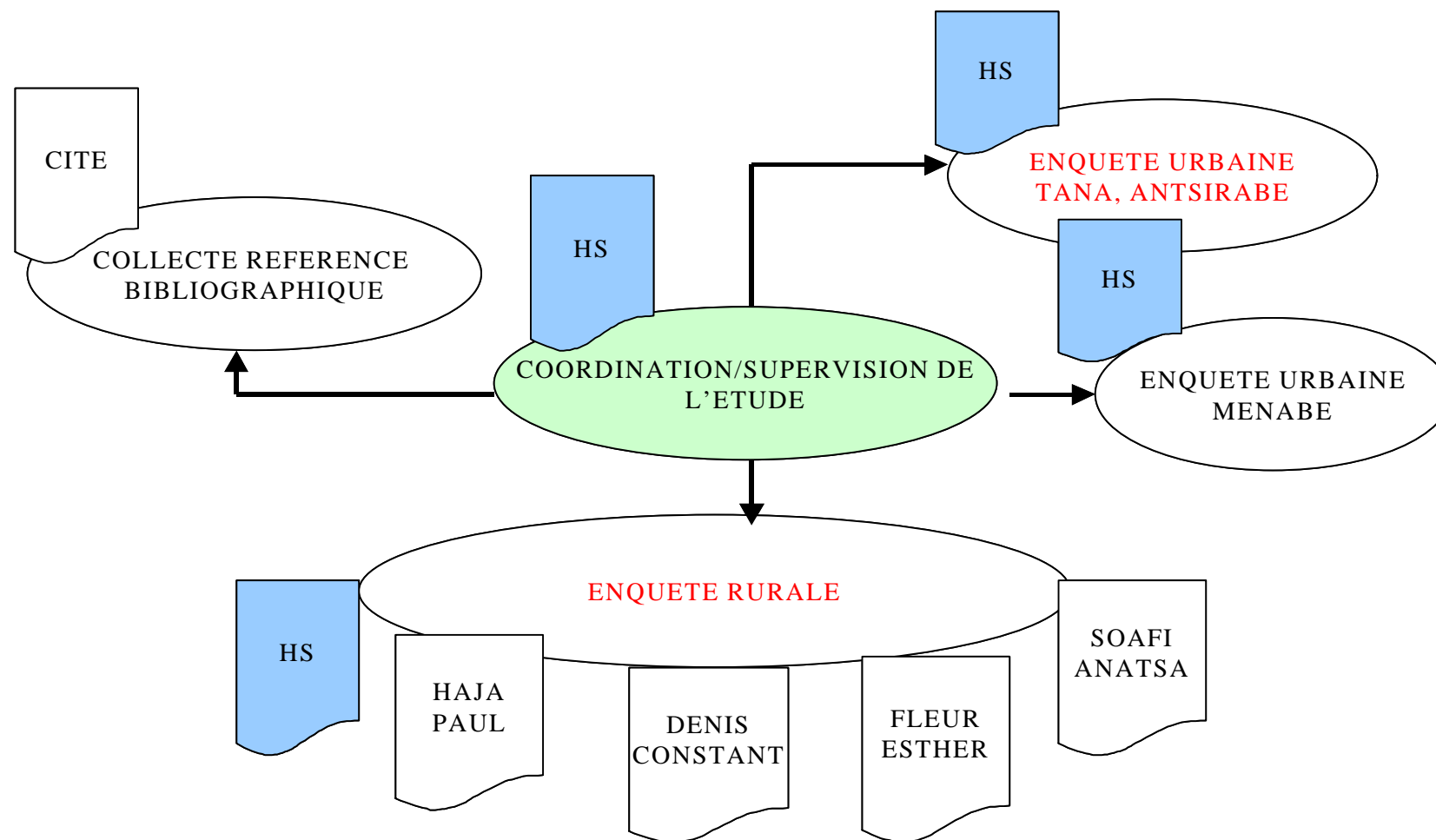
### 2. Une approche essentiellement qualitative :

- \* Démarche qualitative :
  - 🏢 *Equipe multi-disciplinaire pour multiplier les points de vue*
  - 🏢 *Comprendre les stratégies d'acteur, leur lien et leurs contraintes*
  - 🏢 *Se satisfait des ordres de grandeurs.*
- \* Démarche exploratoire et itérative :
  - 🏢 *Hypothèses et proposition spécifiées, alimentées et corrigées en permanence*
  - 🏢 *Informations complémentaires jusqu'à l'élaboration du rapport final.*

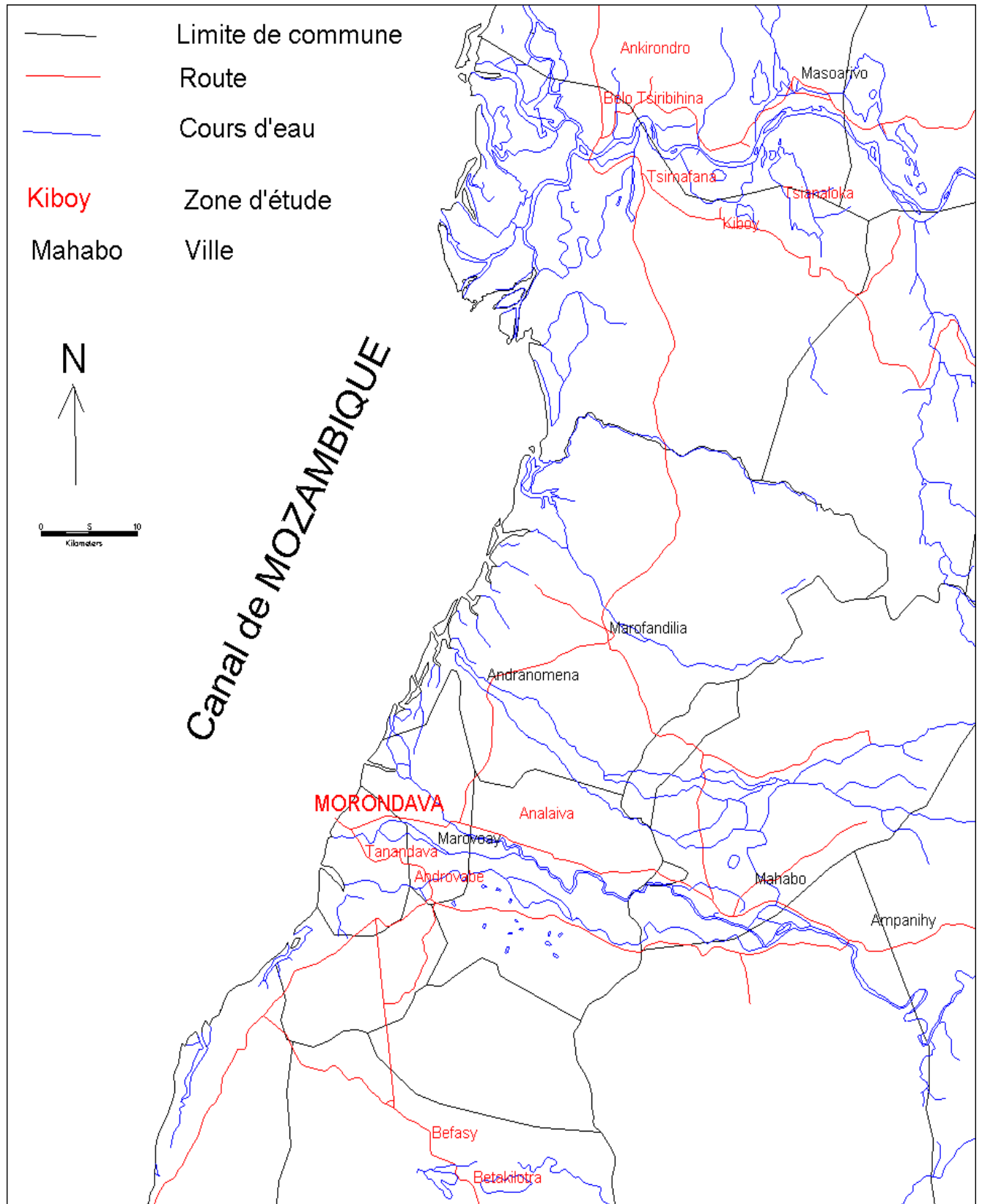
### 3. Démarche associant les PS de Menabe dans la phase opérationnelle de l'étude :

- Initiation des PS Menabe sur l'approche filière et formation pratique sur le terrain.
- Participation des PS Menabe à l'enquête rurale sur quatre zones d'étude.

### III. ORGANISATION DE L'EQUIPE DE REALISATION



#### IV. ZONES D'ETUDE



## SITUATION DE LA DEMANDE

### LES ACTEURS DE L'AVAL DE LA FILIERE

*Tableau n°1: Les acteurs sur Antananarivo et Antsirabe*

Acteurs	nombre		Stratégies
	Tanà	A/be	
Grossistes	82	50	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Souvent des collecteurs-transporteurs;</li> <li>• Achètent sur place ou auprès des papango;</li> <li>• dispose de réseau d'info important</li> </ul>
Demi-grossistes	57	30 (+120 périphériques)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Localisés à Andravoahangy et d'Isotry;</li> <li>• S'approvisionnent auprès des grossistes d'Anosibe;</li> <li>• Ne se déplacent sur le lieu de production qu'occasionnellement (avec Karama pour le voyage aller);</li> <li>• Vente en détail aux détaillants et aux consommateurs directs;</li> </ul>
Exportateurs	40	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introduction de nouvelles semences et achat à la récolte;</li> <li>• Certains d'entre eux veulent contrôler la filière de l'amont en aval pour assurer la qualité;</li> <li>• D'autres ne se soucient pas et achètent tout venant (exportateurs et à la fois collecteurs).</li> </ul>
Détaillants	Présents au niveau de chaque quartier de la ville		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Légumes secs: après le rzi, et les PPN;</li> <li>• Plus présents au niveau des quartiers polulaires;</li> <li>• Vente en kapoaka.</li> </ul>
Hôteliers	dénombrable		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Principaux consommateurs de légumes secs;</li> <li>• Le haricot, le pois de cap sont les plus demandés;</li> <li>• Hotely gasy demande l'écart de triage;</li> <li>• Hôtel moyen: calibre moyen.</li> </ul>
Consommateurs	Grand Tanà, environ 800 000 hab, A/be ville environ 350 000 hab		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Légumes secs: 6<sup>e</sup> place de la consommation des ménages;</li> <li>• Consommation moyenne par habitant: environ 5 – 6 kg/an</li> </ul>
GMS	Une vingtaine		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vendent de pois de cap et de lentille;</li> <li>• Mis dans des sachets de 500 grammes et de 1kg.</li> </ul>

**Tabelau n°2: Les acteurs dans le Menabe central**

<b>Acteurs</b>	<b>Nombre</b>	<b>Stratégies</b>
Détaillants sur le marché de Morondava	25	<ul style="list-style-type: none"> <li>• S'approvisionne auprès des producteurs en période de récolte et chez les collecteurs-grossiste ou exportateurs en période hors saison</li> <li>• Vente en kapoaka</li> <li>• Fournisseurs à crédit des épiciers pour un délai de 1 mois</li> </ul>
Epicerie villageois	Présents dans tous les quartiers de la ville	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vente en kapoaka</li> <li>• Achat à crédit auprès des détaillants sur le marché</li> </ul>
Sous-collecteurs	5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Travail pour les exportateurs</li> </ul>
Grossistes-collecteur	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implantation dans les localité de production</li> <li>• Dispose une relation étroite avec les producteurs</li> <li>• Offre un prix supérieur par rapport au collecteurs traditionnels</li> </ul>
Collecteurs-exportateurs	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Emploie des sous collecteur</li> <li>• Introduction de nouvelles semences et achat à la récolte;</li> <li>• Certains d'entre eux veulent contrôler la filière de l'amont en aval pour assurer la qualité;</li> <li>• D'autres ne se soucient pas et achètent tout venant (exportateurs et à la fois collecteurs).</li> </ul>
Papango	inconnus	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Présent sur le lieu de collecte au début de la campagne de collecte, pas de zone de collecte bien déterminée</li> <li>• Collecte sur une période courte avec des volume restreint, à prix attractif</li> <li>• Contrat avec grossiste ou exportateur</li> <li>• A la fois transporteur</li> </ul>

## QUANTITE DEMANDEE SUR LE MARCHE

Tableau n°3: Quantité demandée sur le marché de Tanà et d'Antsirabe

Acteurs	Nombre acteurs		Demande totale (t/an)		
	à Tanà	à A/be	à Tanà	à A/be	Total
Grossistes	82	50	25 251	5 760	31 011
Exportateurs (à la fois collecteurs)	40	4	3 200	384	3 584
Demi-grossistes	57	30	10 620	130	10 750
<b>TOTAL</b>	<b>179</b>	<b>84</b>	<b>39 071</b>	<b>6 274</b>	<b>45 345</b>

Source: enquête

Tableau n°4: Quantité demandée sur le marché de Tanà et d'Antsirabe par produit

	% demande	Tonnage
haricot blanc	42,0%	19 045
haricot rouge	5,0%	2 267
pois du cap	15,0%	6 802
lentille	5,0%	2 267
ambérique	9,0%	4 081
niébé	9,0%	4 081
tsiasisa	15,0%	6 802

Source: enquête

Tableau n°5: Quantité demandée sur le marché de Morondava

Acteurs	Pois du cap	Haricot blanc	Haricot rouge	lojy	Lentille	ambérique	tsiasisa
Détaillants sur le marché de Morondava	30	60		30	15	33	34

Source: enquête

Tableau n°6: Quantité demandée sur le marché à l'export

PAYS IMPORTATEURS	LEGUMES SECS				
	pois du cap	lingot blanc	haricot rouge	cornille	lentille
France	250-350	20000-30000	15000-20000	600-1000	
Espagne				1200	
Angleterre	4000			2000	
Portugal	3500-4000			3500-4000	
Maurice	1000	700	300		2000
La Réunion			500		1000

Source: Morgan PRIOL, PAEA, mai 2000

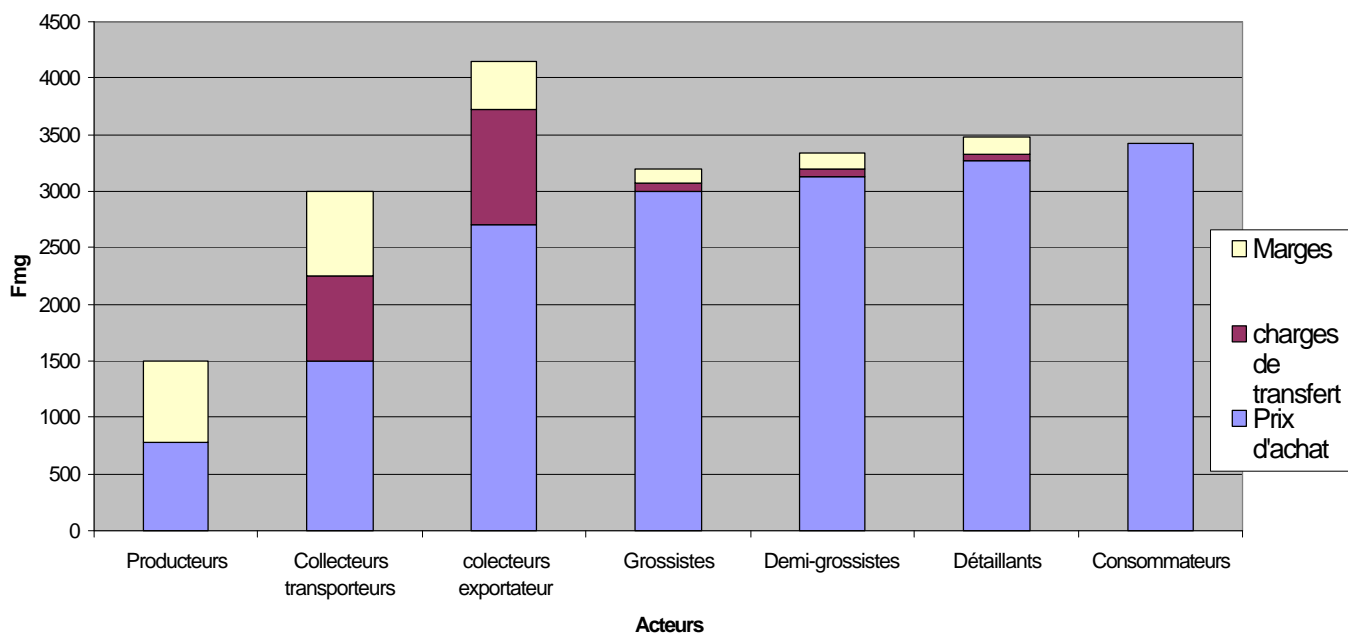
## QUALITE REQUISE PAR LE MARCHE

Tableau n°8: Qualité demandée par le marché export

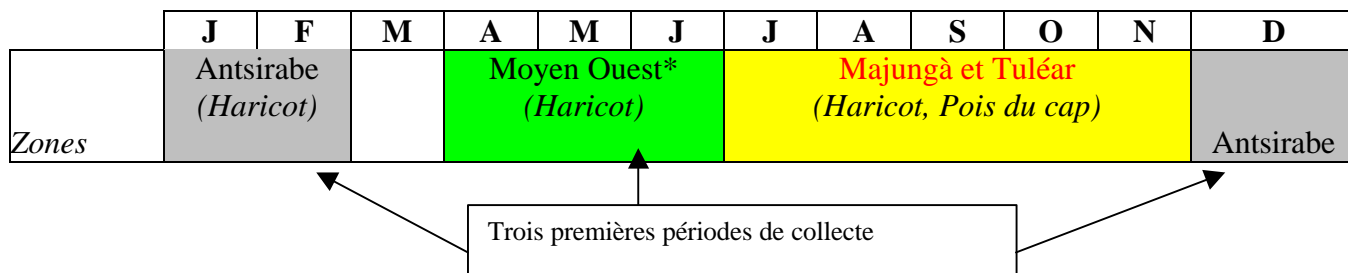
Légumineuses sèches	Qualité requise par le marché français	Qualité requise par le marché Européen	Qualité CO
Pois du cap	70 grains/100g	40-50 grains/100g	Gros calibre, sans menamaso
Lingot blanc	210 grain/100g	160-210 grain/100g	
Haricot rouge			
Lentille			
Cornille	480 grain/100g	400-420 grain/100g	
Ambérique			

## FORMATION DE PRIX

Formation de prix de producteur au consommateur national



## IMPORTANCE DE LA CONCURRENCE



## SITUATION DE L'OFFRE

### LES ACTEURS SUR ANTANANARIVO ET ANTSIRABE

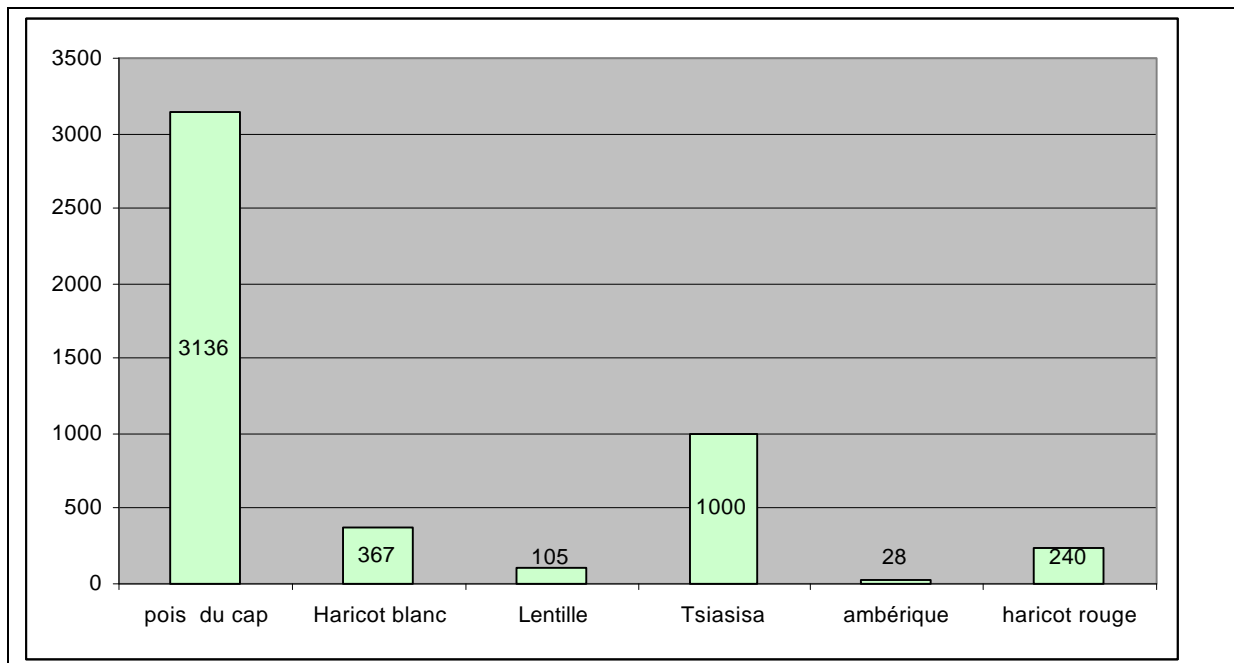
Tableau n°9: les acteurs sur Antananarivo et Antsirabe

Acteurs	nombre		Stratégies
	Tanà	A/be	
Collecteurs-transporteurs	54	12	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Présents sur le lieu de production;</li> <li>• Dispose de fonds de collecte important et mobilisable</li> <li>• Rapidité de collecte pour devancer les concurrents</li> <li>• En général des Indo-Pakistanaïis.</li> </ul>

Tableau n°10: Quantité offerte sur le marché provenant de toutes régions de production

Acteurs	Nombre acteurs		Offre totale (tonne/an)		
	à Tanà	à A/be	à Tanà	à A/be	Total
Collecteurs-transporteurs	54	12	26 112	1 728	<b>27 840</b>
Papango					<b>17 505</b>

### QUANTITE OFFERTE SUR LE MARCHE NATIONAL ET EXPORT EN PROVENANCE DE MORONDAVA (tonne par an)



## QUALITE DE L'OFFRE EN LEGUMINEUSES SECHES DE MENABE CENTRAL

<b>Légumineuses sèches</b>	<b>Qualité du produit</b>
Pois du cap	Présence de menamaso Petit calibre
Lingot blanc	Taille de graine trop petite Calibre non homogène Grain tacheté, insuffisamment blanche
Haricot rouge	Plusieurs variétés de différentes couleur mélangé
Lentille	Petit taille
Cornille	Taille petite
Ambérique	

## CONTRAINTES ACTEURS AVAL ET STRATEGIES D'ADAPTATION

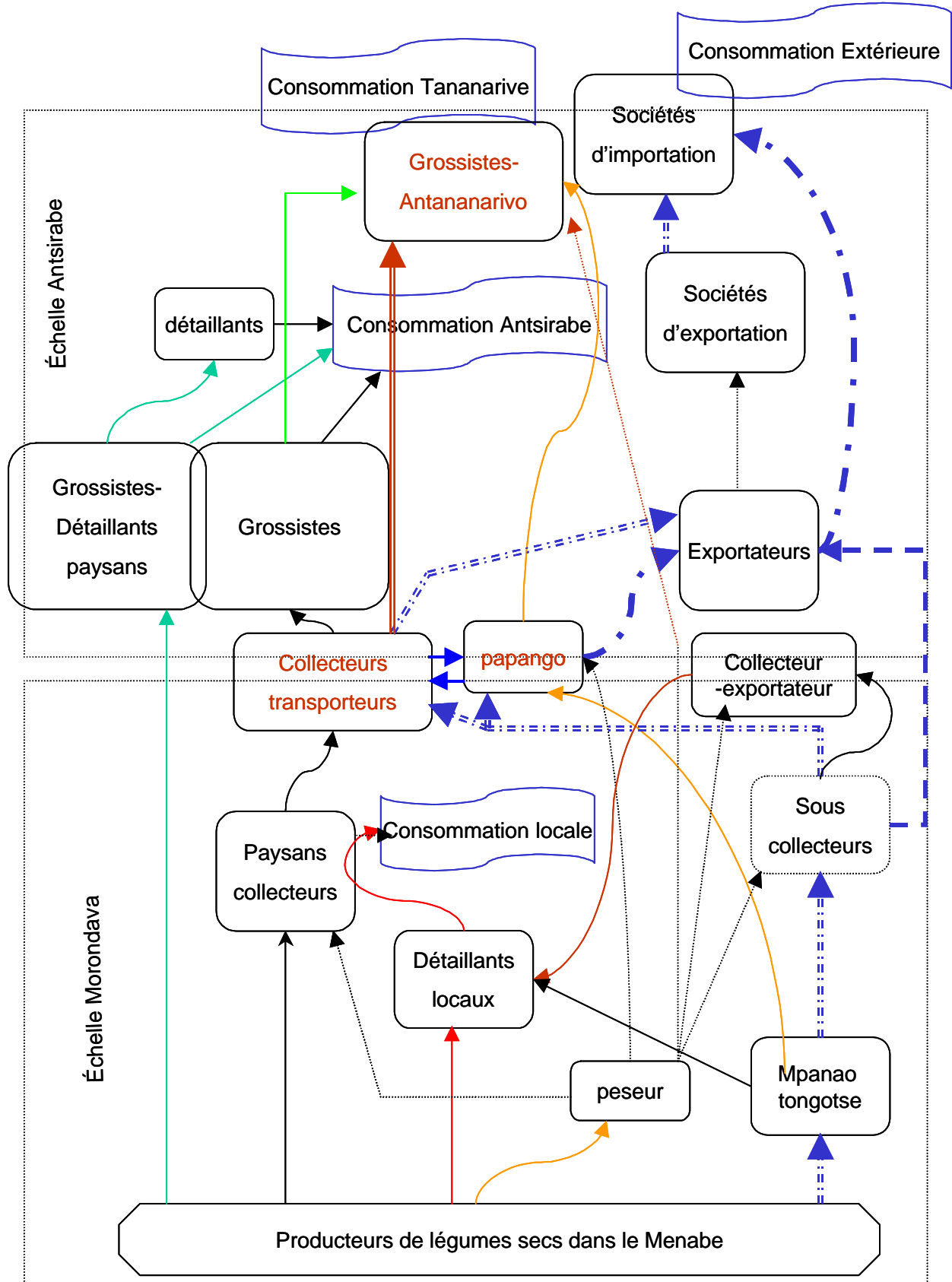
### Exportateurs

<i>Contraintes</i>	<i>Stratégies d'adaptation</i>
Variation de prix à l'exportation	Soit supporter le coût en exigeant la qualité ; Soit acheter de tout venant ; Soit favoriser la collecte au détriment de la qualité.
Vol au triage	Ne considère pas ce problème comme une perte

### Acteurs de gros

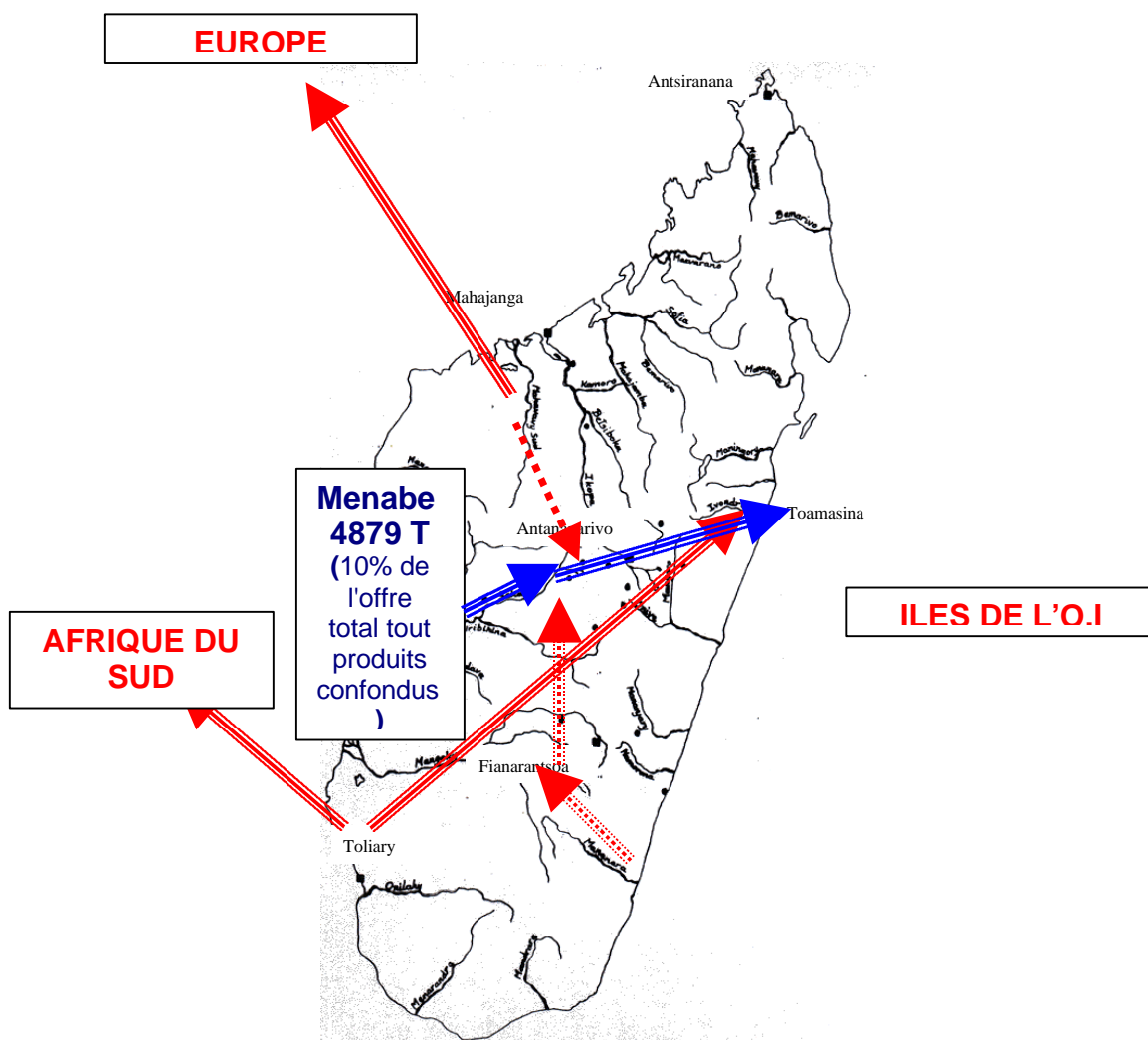
<i>Contraintes</i>	<i>Stratégies d'adaptation</i>
Quantités insuffisantes....	
Concurrence forte entre collecteurs, coïncidence de récolte des principales zones de production (Tuléar, Majungà, Morondava)	Tout collecter au début de la période de collecte et « rester au repos » une fois que la pluie arrive....
Dispute de zones de collecte	Se déplacer dans une autre zone afin de saisir la première période de collecte
Qualités différentes d'une région à une autre...	Légumes secs frais se vendent plus chers car durée de cuisson courte, donc apprécié par les consommateurs. Stratégies d'acteurs de mauvaises foie : tremper les légumes dans l'eau.

# ORGANISATION DE LA FILIERE



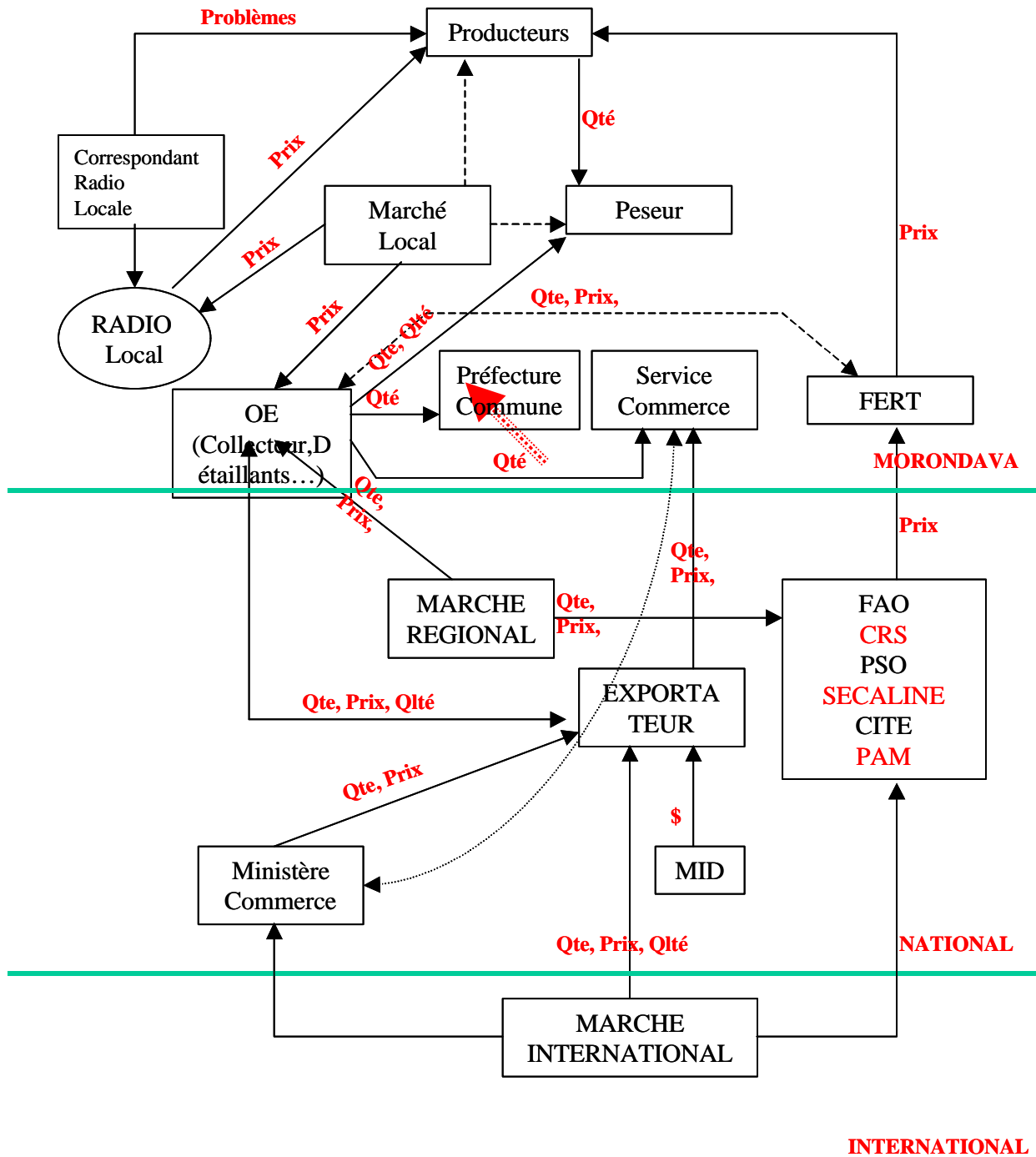
## I. CARTOGRAPHIE DE LA FILIERE

## II. LES FLUX DES LEGUMINEUSES



# ETAT DU SYSTEME D'INFORMATION ECONOMIQUE EXISTANT

## FLUX D'INFORMATION SUR LA FILIERE LEGUMINEUSES SECS



## LES CONTRAINTES DE LA FILIERE

### **I.    *Au niveau de la production :***

- ⊗ Dégénérescence et hétérogénéité des variété
- ⊗ Certains activités ( déchaumage, battage) sont dispendieuses en main d'œuvre
- ⊗ Calendrier de production perturbé par l'instabilité de la saison des pluies

### **II.   *Au niveau de la commercialisation***

- ⊗ Insatisfaction du marché à l'export en terme de qualité et quantité
- ⊗ Frais d'approche élevé (mauvais état de la route)
- ⊗ Cours de certaines légumineuses tributaire du marché inter-bancaire de devise.

### **III.   *Au niveau Institutionnel***


- ⊗ Système de perception de taxe incohérent: les taxes et droits relatifs à la collecte des légumineuses sont perçus à différents niveaux (communes, préfectures...), sans que les recettes soient affectées à la promotion de la filière locale (identification des contribuables, régénération des semences, contrôle de la qualité...)
- ⊗ Les producteurs ne sont pas vraiment impliqués dans la promotion de la filière

### **IV.   *Au niveau de l'information économique***

- ⊗ Rétention des informations au niveau des OE aval locaux
- ⊗ Informations diffusées par la radio local limitées

## PISTES D'ACTION

### ***Au niveau de l'information :***

 Collecte et diffusion des informations par les radios locales :

- Annonce du prix, qualité, quantité
- Collecte de l'offre au niveau des producteurs/zone (quantité)
- Conseils sur les marchés.

 Organisation d'une plate forme sur la filière entre les acteurs :

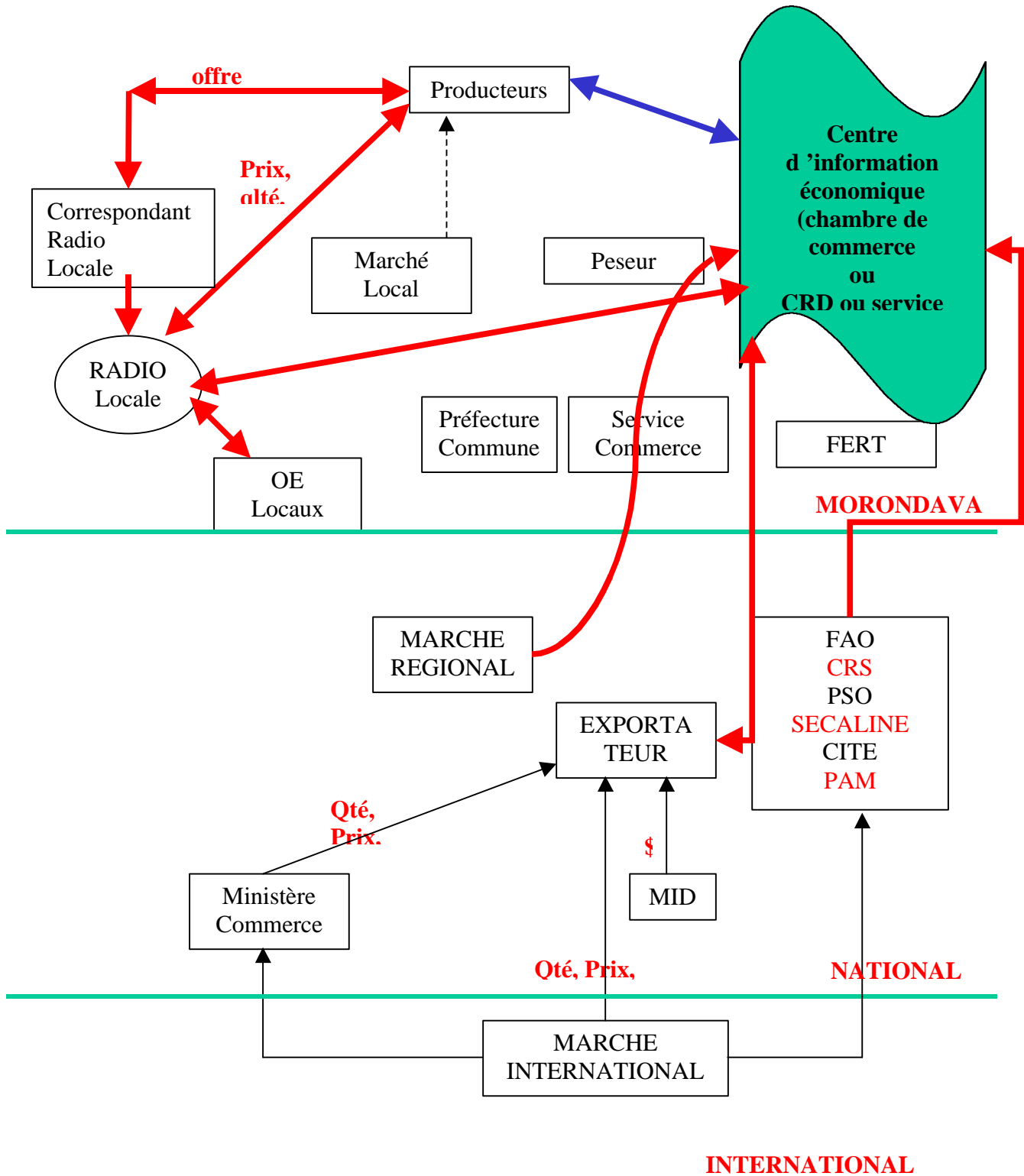
- Mise en relation offre et demande
- Echange sur les problématiques de la filière

 Diffusion horizontale des informations

- Entre producteurs
- Structure administration-acteurs
- Producteur OE amont et aval
- Entre OA/Organisme de développement

 Mise en place d'un centre d'information économique.

**PROPOSITION DE MISE EN PLACE D'UN SYSTEME D'INFORMATION SUR LA FILIERE LEGUMINEUSES SECHES**



## **En matière de commercialisation**

**Mettre en place un système de contrôle des marchés** par l' « interprofession ». La Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture (CCIA) et le CRD pourraient constituer des espaces de concertation.

### **Conditions requises :**

- ☞ *Implication d'acteurs dominants:*
- ☞ *Implication des autorités locales :*

#### **Porte d'entrée possible :**

le paiement à la qualité. Mise en place d'un système d'échantillonnage pour déterminer la qualité des lots livrés sur la plate-forme de triage. Organiser un suivi de la mise au point du système impliquant les partenaires (groupements paysans volontaires, sous-collecteurs et gros collecteurs) de cette initiative, avec des partenaires institutionnels publics (services techniques décentralisés) et privés (projets et ONGs).

**Sensibilisation des acteurs « intermédiaires » :** entamer rapidement la sensibilisation des sous-collecteurs présents dans la région, et en particulier ceux commissionnés par les collecteurs partenaires de l'opération.

**Démarche :** analyser les pratiques et évaluer les contraintes imposées par un nouveau système à ces acteurs. Présenter les avantages et envisager éventuellement des mesures d'accompagnement pertinentes à leur niveau.

**Piste :** le fonctionnement des collecteurs s'approche d'un courtage pour un acheteur. Quelle place pour le courtage « inverse » (pour un vendeur) ? Comment intégrer la « démarche qualité » dans un mécanisme de courtage

**Une marge à redistribuer :** les frais de triage et les pertes « supplémentaires » que cela entraîne sont des économies directement liées à la qualité livrée. On peut par ailleurs chiffrer le manque à gagner lié à la collecte et au transport de la part de produits de mauvaise qualité que le collecteur ne peut pas valoriser correctement.

**Mettre en place un système d'identification des lots livrés ou de traçabilité du produit :** par ex. étiquetage des sacs avec « bon » contresigné par le collecteur et le livreur (individu ou groupement) comme sceau jusqu'à l'échantillonnage.

**Mener des recherche-actions:** pour mettre en place au niveau des groupements paysans un système de groupage et de paiement des lots de qualité des participants.

**Constituer deux groupes de travail :**

(1) sur les mécanismes de paiement de la qualité (prix fixés en pré-campagne, adaptation à la concurrence)

(2) sur le mode de détermination de la qualité (minimum de livraison groupée, dispositif technique de prélèvement/contrôle). Ces groupes travailleront en continu en pré-campagne et pendant la campagne d'essai.

***Au niveau de la production***

**Soutenir des actions de recherche et développement:**

Amélioration variétale ou sélection massale des semences

Triage de semence

Mécanisation légère (battage), semis directe, gestion des adventices

**Engager des institutions financières** pour abonder le fond de crédit et de garantie: ligne de crédit campagne sur l'amélioration de la qualité de semence cultivée à mettre en place