



CEFFEZ



## Étude de la filière légumes sur les Hautes Terres de Madagascar [Résumé]

Régions Analamanga, Itasy, Vakinankaratra et Amoron'i Mania  
Filières pomme de terre, tomate, oignon, carotte, haricot vert et chou



*Réalisée sous la coordination de Fert, par :*  
*Hélène Manguin-Salomon, consultante*  
*Nivo Rakotonirainy, consultante*

Juin 2012

## Chapitre I : Méthodologie et limites de l'étude

Cette étude de la filière légumes sur les Hautes Terres de Madagascar a été réalisée au premier semestre 2012 à l'initiative de Fert, en partenariat avec la fédération d'organisations paysannes Fifata et l'association Ceffel, spécialisée en fruits et légumes.

L'étude vise à dresser un état des lieux global de la filière légumes sur les Hautes Terres de Madagascar, identifier les éventuels points de blocage et les opportunités de développement. Elle ambitionne de servir de base à une analyse plus poussée permettant la mise en œuvre d'axes opérationnels de travail pour les différents acteurs de la filière.

L'étude est centrée sur 6 spéculations : pomme de terre, tomate, oignon, haricot vert, carotte et chou, choisies pour leurs potentiels agronomique, technico-économique et social. La zone d'étude est constituée des 4 grandes régions les plus productrices pour ces 6 productions : Analamanga, Itasy, Vakinankaratra et Amoron'i Mania.



## Chapitre II : Analyse du contexte en termes de politique agricole

Malgré son développement significatif ces dernières années, la filière maraîchère n'est pas considérée comme prioritaire dans la politique du Ministère de l'Agriculture. L'UPDR (Unité politique de Développement Rural au Ministère de l'Agriculture) a défini en 2004 des orientations politiques pertinentes pour le développement de la filière maraîchère, mais celles-ci n'ont pas bénéficié de suffisamment de moyens pour être efficacement mises en œuvre.

La politique semencière, bien que peu contrôlée, a permis le développement d'une offre privée relativement efficace. Les normes de contrôle sanitaire définies par le gouvernement sont en revanche rarement appliquées.

## Chapitre III : présentation générale de la filière maraîchère

La production de légumes à Madagascar possède de nombreux atouts et opportunités (potentiel agronomique, potentiel du marché intérieur et extérieur...). Le maraîchage présente un intérêt indéniable pour le petit paysannat : rentabilité économique, apport de trésorerie rapide grâce à des cycles courts, investissement financier limité pour la mise en culture, valorisation des rizières en contre-saison et intensification des surfaces cultivées dans des régions caractérisées par une forte pression foncière.

Quatre types de structures maraîchères sont identifiés : contre saison sur rizière, contre saison sur tanety<sup>1</sup> et baiboho<sup>2</sup>, permanent sur sol exondé, et enfin sous verger (de façon plus marginale). Les travaux sont très peu mécanisés et les femmes sont généralement très mobilisées sur ces productions. La filière est marquée par un nombre important d'acteurs : entre le producteur et le consommateur, les produits peuvent passer par 1 à 5 intermédiaires (collecteurs, grossistes, transporteurs, détaillants, transformateurs, exportateurs).

<sup>1</sup> Tanety : terrasses et versants de collines

<sup>2</sup> Baiboho : terres inondables et inondées par un cours d'eau en période de crue

### **Analyse des atouts, opportunités, contraintes et menaces de la filière légumes :**

<b>Atouts</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Intérêt économique de la culture maraîchère (rentabilité et faible investissement)</li><li>- Potentiel agronomique (potentiel d'extension et de développement, culture de contre-saison)</li><li>- Intérêt de la culture pour la consommation des ménages</li><li>- Mobilisation de la main d'œuvre familiale</li></ul>	<b>Contraintes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Culture nécessitant un accès à l'eau</li><li>- Fort besoin en main d'œuvre (également opportunité pour emploi)</li><li>- Absence de stratégie politique de structuration et de développement de la filière.</li><li>- Accès limité aux produits de traitements (prix et disponibilité)</li><li>- Faiblesse de la structuration et de la professionnalisation de la filière : approvisionnement, transformation, stockage</li><li>- Produits périssables</li><li>- Problèmes d'écoulement et de baisse de prix en saison</li><li>- Etat des pistes rurales : enclavement, accès aux intrants et aux marchés</li></ul>
<b>Opportunités</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Conditions climatiques et pédologiques des hautes terres favorables à la filière légumes</li><li>- Existence de marchés extérieurs pour certains produits : oignon, pomme de terre</li><li>- Tendance des marchés, notamment extérieurs, aux produits naturels et biologiques</li><li>- Informations de plus en plus répandues sur les bienfaits et la nécessité de consommer des légumes pour la santé (internet, médias, milieux médicaux, etc.)</li><li>- Existence de « plate formes » réunissant les acteurs de la filière pour certaines spéculations</li><li>- Filière soutenue par nombreux projets (PSDR, Saha, Prosperer, JICA), d'ONG (Agrisud, Fert) et d'organismes (Ceffel, Fifamanor, CTHA)</li><li>- Existence d'acquis à capitaliser</li></ul>	<b>Menaces</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Pression des maladies difficilement contrôlables (pomme de terre, oignons)</li><li>- Perturbations climatiques qui influent sur la qualité et la quantité des produits</li></ul>

### **Chapitre IV : Initiatives dans le développement de la filière**

La filière légumes intéresse de plus en plus d'intervenants à Madagascar comme en témoigne le nombre croissant de projets de soutien à la production de légumes (PSDR, Prosperer, Saha ...). Certains intervenants ont développé des approches intéressantes, aussi bien en termes de maîtrise technique (ex: production de semences de pomme de terre par Fifamanor, formation et expérimentation pour le Ceffel ...), que d'appui organisationnel aux producteurs.

Néanmoins, les initiatives de soutien à la filière sont caractérisées par des interventions ponctuelles (de type « projet »), peu coordonnées et ne permettant pas une vraie pérennité et une diffusion significative des expériences réussies. Plusieurs acteurs se démarquent néanmoins par leur continuité dans le développement de la filière : Fifamanor, Fert/Ceffel, le CTHA<sup>3</sup>,... mais certains sont confrontés à de sérieux problèmes de financement de leurs actions dans la durée.

<sup>3</sup> Centre technique horticole d'Antananarivo

## Chapitre V : Analyse de l'accès aux services par les producteurs

Avec le développement de la filière et le développement de la stratégie de services du Ministère de l'Agriculture (CSA<sup>4</sup>/FRDA<sup>5</sup>), l'accès aux services (approvisionnement en intrants et matériels agricoles, conseil technique et économique, formation, financement de l'activité, etc.) par les producteurs maraîchers est globalement en progression mais de manière assez hétérogène sur le territoire :

- Les secteurs de l'offre semencière, de l'offre bancaire (micro-crédit) et de la formation sont probablement les plus professionnels aujourd'hui, bien que peu coordonnés dans leurs interventions (particulièrement pour la formation).
- Le secteur de l'approvisionnement en matériels et intrants agricoles est encore peu développé en raison d'une demande faible en volume et en capacité de paiement des producteurs. L'utilisation de produits de traitement et d'intrants n'est pas toujours maîtrisée par les producteurs et les points de vente ne possèdent pas toujours les connaissances nécessaires pour assurer un conseil adapté sur l'utilisation des produits phytosanitaires.
- Les actions de vulgarisation technique et de conseil agricole sont très hétérogènes en termes de répartition territoriale et de savoir-faire, mais quelques acteurs commencent à se démarquer (prestataires, entreprises privées, intervenants en conseil agricole...).
- Enfin, les secteurs de la commercialisation et du contrôle économique et sanitaire sont encore très informels, et entraînent une libéralisation à outrance des intervenants qui visent trop souvent des gains rapides au détriment de partenariats durables avec les producteurs.

## Chapitre VI : Caractérisation des principaux bassins de production par région

Les 4 régions d'études sont très hétérogènes en termes de potentiel agro-économique, de production, de système de cultures, de logique et de potentiel de développement :

- La région Analamanga bénéficie des avantages de la capitale (formation, présence des points de vente en intrants et matériels, importants marchés), tout en évoluant dans un milieu contraignant (pression foncière, pollution). Les problématiques y sont très diverses en fonction des zones (urbaines, périurbaines, rurales) et les productions et systèmes de culture sont variés.
- La région Itasy est propice au développement de la filière (accès à l'eau, 3 cycles de production possibles), et est relativement professionnelle sur la filière tomate.
- La région Vakinankaratra est une région maraîchère par excellence (98% des producteurs cultivent des légumes). Le niveau de production, de technicité, d'intervenants spécialisés, d'accès au marché... en fait une région réputée comme professionnelle sur le maraîchage. Elle connaît néanmoins des problèmes avec les maladies de la pomme de terre.
- La région Amoron'i Mania bien qu'émergente pour la production de pomme de terre dispose d'un potentiel limité de développement, notamment si on la compare au Vakinankaratra voisin.

---

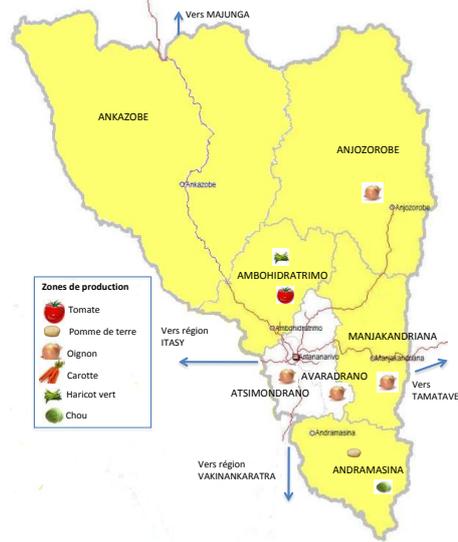
<sup>4</sup> CSA : Centre de services agricoles

<sup>5</sup> FRDA : Fonds régional de développement agricole

# LES QUATRE RÉGIONS DE L'ÉTUDE



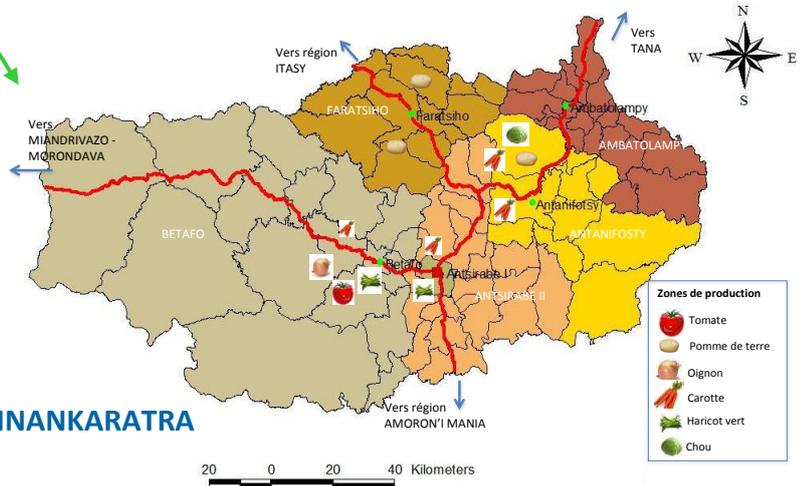
## ANALAMANGA



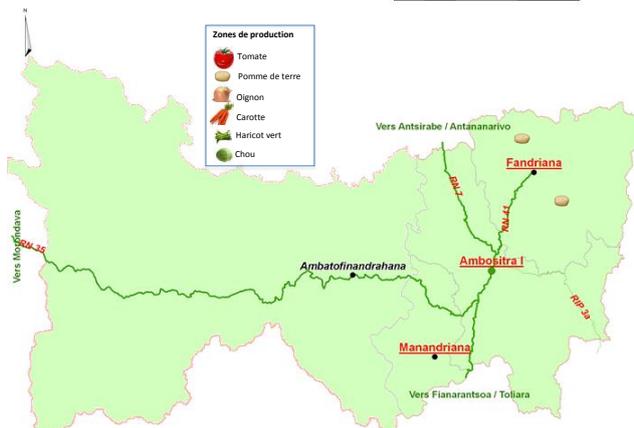
## ITASY



## VAKINANKARATRA



## AMORON'I MANIA

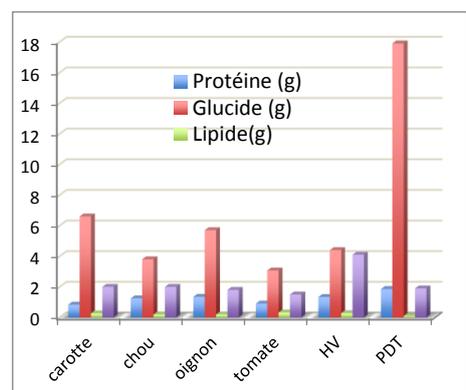


## Chapitre VII : Analyse de l'aval de la filière

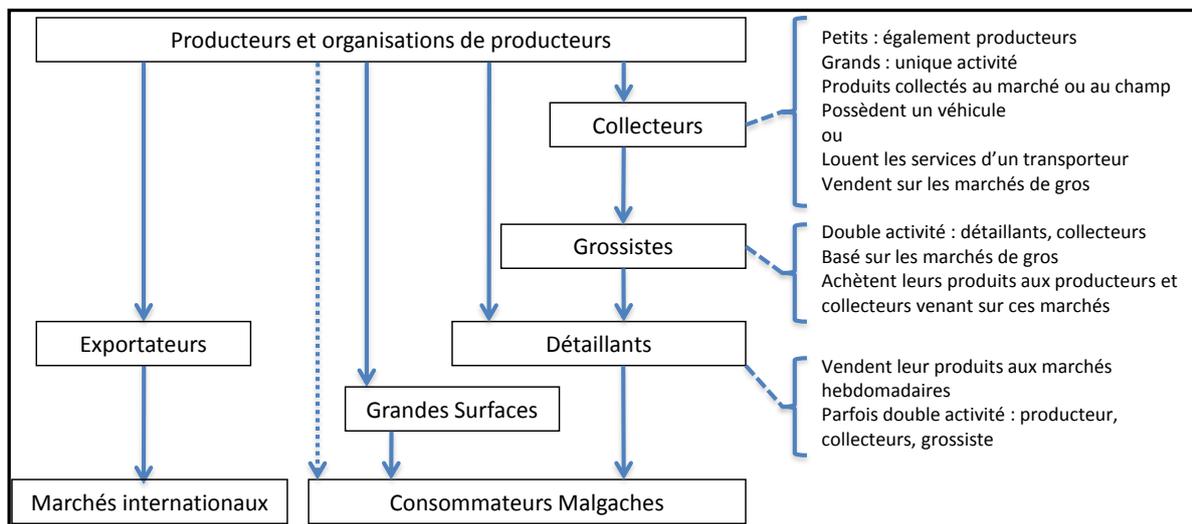
Les produits maraîchers sont vendus principalement en frais sur les marchés locaux. L'activité de collecte est très informelle et fait intervenir une plus ou moins grande diversité d'acteurs qui alimentent les marchés locaux (circuits courts) et les grands marchés régionaux et nationaux (circuits longs). Certaines sociétés privées interviennent dans l'exportation de produits maraîchers, sur des produits souvent conditionnés par leurs usines (Lecofruit, Codal ...). Les activités de transformation de légumes, qu'elles soient artisanales ou industrielles, sont limitées et le potentiel du marché est mal connu. Quelques produits frais sont également exportés dans la zone océan indien (oignon...) et vers l'Union européenne.

De manière générale, les producteurs maîtrisent très peu l'aval de la filière (stockage, commercialisation...) et sont dépendants des prix fixés par les collecteurs, particulièrement dans les zones isolées. Des initiatives d'amélioration existent (système d'information sur les prix, structuration des producteurs autour de la commercialisation, plate-forme de commercialisation paysanne, stockage des produits...), et mériteraient d'être valorisées et diffusées.

Enfin, les producteurs et les consommateurs sont très peu informés et sensibilisés sur les bienfaits des légumes sur la santé. Les légumes véhiculent une image d'« aliment du pauvre » (à l'inverse de la viande). Leur consommation est bien inférieure aux apports recommandés pour la population malgache<sup>6</sup>, entraînant d'importantes carences en vitamines et micronutriments auprès de la population.



### Circuits de commercialisation de la filière légumes à Madagascar



## Chapitre VIII : Analyse de la filière par spéculation

Des six produits étudiés, la  **pomme de terre**  est la plus importante en termes de volume produit (500 000 t/an). Economiquement rentable, elle est surtout cultivée pour être autoconsommée en période de soudure en remplacement du riz insuffisant. La filière comprend beaucoup d'acteurs et est relativement bien organisée.

<sup>6</sup> Plan d'Action National Pour la Sécurité Alimentaire, FAO, 2005

Elle est actuellement en crise du fait de la recrudescence de maladies (mildiou, bactériose...) et d'un problème d'accès à de la semence saine. Cette situation perturbe l'approvisionnement des marchés intérieurs et extérieurs (qualité, régularité).

La **tomate** est une production également importante (100 000 t/an) et bien organisée (particulièrement dans la région Itasy). C'est un produit rentable mais fragile (sensible aux maladies, aux intempéries et au transport). Les traitements ne sont pas toujours bien maîtrisés par les producteurs, ce qui peut engendrer des risques sanitaires pour les consommateurs. Son prix est très volatile.

L'**oignon** est une filière qui bénéficie depuis quelques années d'un accompagnement important (projets, formations...). Elle est par conséquent relativement bien maîtrisée techniquement. L'enjeu de cette filière tient surtout à une bonne maîtrise de l'aval (stockage et commercialisation) par les producteurs, qui conditionne la rentabilité de la production.

Le **haricot vert** est produit de façon importante par la société Lecofruit, qui intègre de manière efficace la filière, de la production à la commercialisation, vers les marchés européens. Le marché local existe mais est assez limité.

La **carotte** est souvent cultivée pour le peu de technicité et de traitements qu'elle nécessite. Sa production n'est cependant pas toujours très rentable pour les producteurs.

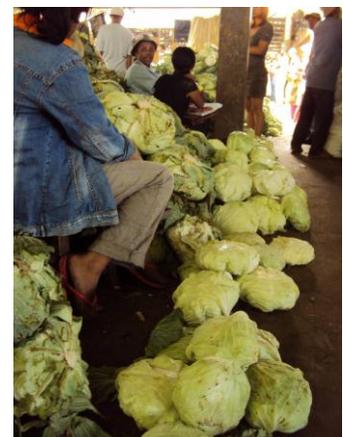
Le **chou** est la filière la plus méconnue. Le marché semble assez peu porteur (marchés locaux) et la production relativement limitée et peu organisée.



## Chapitre IX : Analyse des points de blocage de la filière, des axes de travail et des recommandations

Cette partie présente l'analyse des axes de travail prioritaires identifiés par filière, par services et spécifiquement pour l'aval de la filière :

- ✓ Concernant les filières, les enjeux de la **pomme de terre** sont la maîtrise des maladies et la disponibilité en semences saines.
- ✓ Pour la **tomate**, la maîtrise des traitements phytosanitaires et la mise en marché des produits.
- ✓ Pour l'**oignon**, la maîtrise de l'aval de la filière : stockage, lissage de l'offre, amélioration de la mise en marché des produits.
- ✓ Pour le **haricot vert**, il s'agit de mieux connaître le potentiel du marché malgache.
- ✓ Pour la **carotte**, il existe un vrai besoin d'accompagnement des producteurs pour une meilleure maîtrise des aspects économiques de la production (besoin également identifié pour l'ensemble des productions).
- ✓ Enfin pour le **chou**, il s'agit d'améliorer la régularité de l'offre de produits et la mise en marché.



Concernant les services, la mise en relation entre les fournisseurs de semences, d'intrants et de matériels et les producteurs est un axe fort de travail pour améliorer la production. Pour être efficace, l'accompagnement technique des producteurs devrait être renforcé selon une logique d'intervention sur plusieurs campagnes et dans la proximité. Il existe un manque de coordination entre les organismes de formation ne permettant pas une diffusion efficace du savoir.

Enfin, de nombreux chantiers restent à développer pour permettre une meilleure implication des producteurs dans l'aval de la filière : formation, diffusion des innovations porteuses, diffusion du stockage, accès au crédit, connaissance des marchés et des fluctuations de prix... De la même façon, un travail de fond devrait être conduit pour améliorer l'image des légumes et permettre une meilleure adéquation entre les besoins nutritionnels des ménages malgaches et la consommation qu'ils en font.