



CASEF AGRIBUSINESS Hautes terres

Composante 1 : Assistance technique pour l'appui aux chaînes de valeurs agricoles des régions des Hautes Terres

**Etude chaîne de valeur Maïs & Soja - Alimentation Animale
dans les régions d'Analamanga, Itasy et Vakinankaratra
2019/2020**

**Augmentation de l'offre en maïs et soja et conditions de
contractualisation avec le secteur de production
d'aliments pour l'élevage**

Volet 2 : Chaîne de Valeur

Version finale 04 mai 2020

Préparé par: **Patricio Mendez del Villar – économiste CIRAD (UMR TETIS)**

Dans le cadre du Projet de Croissance Agricole et de Sécurisation Foncière (CASEF) CASEF-AGRIBUSINESS HAUTES TERRES - Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche (MAEP)



Projet de Croissance Agricole et de
Sécurisation Foncière

Etude chaîne de valeur Maïs & Soja - Alimentation Animale

Augmentation de l'offre en maïs et soja et conditions de contractualisation avec le secteur de production d'aliments pour l'élevage. Volet 2 : Chaîne de valeur

Préparé pour le CIRAD par :

Patricio Méndez del Villar – Economiste CIRAD (UMR TETIS)

Avec l'appui de :

Hery Zo RAKOTOFIRINGA

Eddy Josephson RANDRIAMIHARY FETRA SAROBIDY

Patrice AUTFRAY

Jean-François BELIERES

Dans le cadre du Projet de Croissance Agricole et de Sécurisation Foncière (CASEF)

CASEF-AGRIBUSINESS HAUTES TERRES

Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche (MAEP)



Projet de Croissance Agricole et de
Sécurisation Foncière

Table des matières

Liste des abréviations	3
Liste des encadrés.....	3
Liste des cartes, figures et tableaux.....	3
Liste des annexes	3
Résumé exécutif	4
1. Introduction.....	8
1.1. Contexte du projet CASEF	8
1.2. Objectifs de l'étude.....	9
1.3. Méthodologie	9
2. La production de maïs/soja	12
3. Les flux au sein de la chaîne de valeur.....	12
4. Acteurs de la chaîne de valeur	14
5. Les relations fonctionnelles dans les circuits de commercialisation	14
5.1. Les contrats de collecte	15
5.2. Les contrats de production.....	16
5.3. Les financements en cascade	18
5.4. Le prix fixé à l'avance, source de conflit.....	19
5.5. La formation des prix dans la chaîne de valeur maïs.....	19
5.6. Organisation du transport dans la chaîne de valeur	21
6. Bilan de la contractualisation dans la chaîne de valeur.....	23
6.1. Bilan des contrats de production	23
6.2. Bilan des contrats de collecte.....	23
6.3. Vers une plus grande formalisation de l'agriculture contractuelle ?	24
6.4. La difficile insertion des petits producteurs au marché	25
6.5. Les défis majeurs à relever dans la contractualisation	25
7. Conclusions recommandations	26
7.1. Perspectives d'évolution de l'agriculture contractuelle.....	26
7.2. Des structures à créer, à consolider et des acteurs à accompagner	27
7.3. Exemples de schémas de contractualisation.....	28
8. Propositions d'étude pour un cadre innovant de contractualisation	29
Bibliographie.....	30
Annexes	31
1. Formulation des provendes selon les types d'élevage	31
2. Liste des contacts opérateurs économiques.....	32
3. Liste des participants à l'atelier de restitution du 18 décembre 2019	33
4. Projet de loi sur l'agrégation.....	34

Liste des abréviations

BM : Banque Mondiale

CASEF-C1 : Projet de Croissance Agricole et de Sécurisation Foncière – Composante 1

CAST : Cellule d'Analyse Sociale et Technique

CIRAD : Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement

CV : Chaîne de Valeur

FARM : Fondation pour l'Agriculture et la Ruralité dans le Monde

IRAT : Institut de Recherche en Agronomie Tropicale

LFL : Livestock Food Limited

MPAE : Ministère auprès de la Présidence en charge de l'Agriculture et de l'Élevage de Madagascar

PTBA : Programme de Travail et de Budget Annuel

RSE : Responsabilité Sociétale des Entreprises

Liste des encadrés

Encadré 1 : Guide sur la contractualisation en agriculture.....	10
Encadré 2 : Des achats de maïs sur pied	19
Encadré 3 : Exemple de proximité.....	20

Liste des cartes, figures et tableaux

Carte 1 : Les zones visitées.....	9
Graphe1 : Flux de la filière maïs en 2019.....	12
Graphe2 : Flux de la filière soja en 2019	12
Graphe3 : Relations fonctionnelles dans les circuits de commercialisation.....	14
Graphe4 : Les financements en cascade	17
Tableau 1 : Evolution des prix moyens dans la CV maïs.....	18

Liste des annexes

Annexe 1 : Formulation des provendes selon les types d'élevage	28
Annexe 2 : Principaux opérateurs économiques rencontrés	29
Annexe 3 : Liste des participants à l'atelier de restitution du 18 décembre 2019	30
Annexe 4 : Projet de loi sur l'agrégation	31

Résumé exécutif

Les volumes de maïs et de soja destinés à l'alimentation animale sous forme de provende sont en plein développement. Pourtant, leur production ne progresse pas suffisamment vite par rapport à la demande du marché. Aussi, les opérateurs économiques doivent importer une partie des matières premières en raison du manque de disponibilité sur le marché local et la forte variabilité des prix en fonction des saisons.

Le projet CASEF vise à favoriser l'augmentation de la production de ces deux cultures et tout en contribuant à une meilleure insertion des producteurs dans la chaîne de valeur. Outre les actions à mener pour mettre en place des meilleures pratiques agricoles, le projet CASEF, compte sur un rapprochement entre offre et demande, à travers des pratiques contractuelles dans le but d'accroître la compétitivité et de renforcer le positionnement des acteurs dans les marchés.

Le présent volet d'étude porte sur les conditions de contractualisation au sein des chaînes de valeur maïs et soja dans les zones d'intervention du projet CASEF-C1 (régions de Analamanga, Itasy et Vakinankaratra). Les besoins des provenderies et les flux dans les deux chaînes de valeurs ont été évalués. Les relations fonctionnelles entre acteurs, avec un focus sur les pratiques commerciales, ont été identifiées et analysées. Enfin, un cadre de contractualisation, avec des modèles de contrats, est proposé pour des accords plus efficaces et durables afin d'améliorer la production et mieux intégrer les producteurs au marché.

La **production nationale de maïs** a été estimée à 400 000 t en 2019, dont la moitié irait à la consommation humaine sous forme de maïs vert ou grain sec. 10% de la production serait destinée à l'intra-consommation au sein de l'exploitation (semences, dons, alimentation animaux de ferme). Le reste, estimé à 160 000 t aux dires des opérateurs économiques, serait commercialisé sous forme de matière première pour l'alimentation animale dont près de deux tiers (100 000 t) iraient aux entreprises de provende qui approvisionnent les différents marchés. Quant aux importations de maïs, elles sont estimées à 10 000 t. La **production de soja** a été estimée à 5 000 t dont 25% iraient à l'intra-consommation et 75% à la vente et l'utilisation dans l'alimentation animale. A cela s'ajouteraient 11 000 t de soja importées annuellement par les opérateurs industriels.

Les **grands transformateurs-producteurs** de provende ont un poids important dans la chaîne de valeur maïs & soja. Ils achèteraient environ 50% de la production nationale de maïs, mais moins de 10% se feraient sous contrat. Ainsi, une très large part des transactions se font par des échanges *spots*, sans contrat préalable. D'une manière générale, les grandes entreprises préfèrent s'approvisionner auprès des collecteurs locaux, plutôt que directement auprès des producteurs, afin de réduire les coûts de transactions. Les collecteurs locaux sont donc des acteurs clés dans la chaîne de valeur, difficilement remplaçables car ils sont en contact direct avec les producteurs ou travaillent avec d'autres intermédiaires qui eux le sont. De cette façon, ces acteurs gardent une proximité et s'efforcent de travailler dans la durée, et si possible avec les mêmes producteurs.

Pour assurer les approvisionnements, dans un marché très concurrentiel, des opérateurs économiques se sont lancés dans la pratique du préfinancement à travers des contrats de production auprès des producteurs et/ou de contrats de collecte auprès d'intermédiaires locaux. Ces préfinancements peuvent aussi se faire en cascade : des grandes entreprises de provende préfinancent des grands collecteurs qui à leur tour préfinancent des collecteurs locaux, lesquels préfinancent enfin des sous-collecteurs et/ou des producteurs.

Dans les **contrats de production**, les opérateurs économiques financent une partie des charges de production, généralement des intrants, mais aussi des travaux culturels, tels que le labour ou la récolte. **La tendance observée est à la contractualisation individualisée avec des grands ou moyens producteurs. Les petits producteurs ne sont pas directement les acteurs-cibles des grands collecteurs et des grandes provenderies,**

sauf à quelques exceptions près, **lorsque des opérateurs économiques contractualisent avec des coopératives qui peuvent regrouper des centaines de petits producteurs.**

Les prix d'achats peuvent varier de 30 à 35% selon les périodes et le type d'acteurs. On compte trois grandes périodes : la saison de récolte, entre avril et mai, où les prix d'achat sont au plus bas ; une saison intermédiaire entre août et octobre ; et une saison avec très peu de produits sur le marché entre novembre et janvier avec des prix élevés. Les prix sont généralement fixés par les grandes entreprises qui proposent des prix plus bas par rapport aux collecteurs locaux. Toutefois, la présence des gros acheteurs sur les marchés locaux, constitue un levier et améliore le pouvoir de négociation des producteurs vis-à-vis des acheteurs locaux qui auparavant imposaient leurs prix. Ainsi, même si les grandes entreprises paient moins cher, les producteurs cherchent à passer des contrats car ils les considèrent comme des acheteurs stables, tandis que les collecteurs locaux peuvent acheter à des prix plus élevés, mais n'achètent que des petits volumes et les transactions sont beaucoup plus aléatoires. La très forte variabilité des prix selon les saisons est un frein aussi à la fixation à l'avance des prix contractuels. Lorsque le différentiel de prix, par rapport au prix de marché, est trop important, dans le meilleur des cas, les parties peuvent s'accorder sur un prix renégocié, mais dans le pire des cas, la transaction ne se fait pas. Tout le monde est alors perdant. Pour éviter ce risque, **les parties prenantes préfèrent se référer au prix du marché au moment de la transaction, avec toutefois la fixation d'un prix plancher basé, lorsque c'est possible, sur un coût de production, plus une marge moyenne pour le producteur de l'ordre de 25%.**

Les **contrats de collecte** portent sur l'achat de matières premières. Ces contrats se font généralement entre des grandes entreprises de provende et des grands collecteurs. Il arrive cependant que certains opérateurs économiques contractualisent directement avec des grands producteurs. **Toutefois, l'ensemble de ces contrats représente moins de 10% des transactions commerciales. La principale limitation à leur développement tient au fait que les collecteurs locaux ne peuvent pas toujours assurer la qualité du produit collecté,** exigée par les opérateurs industriels. En effet, le marché de la collecte locale étant très concurrentiel, les collecteurs locaux peuvent difficilement refuser des lots au risque de ne pas pouvoir collecter les volumes recherchés. Cette situation a amené certaines grandes entreprises de provende à éviter de passer des contrats de collecte et n'acheter presque exclusivement que sur le marché spot. Dans ce cas, le risque de marché lié à la qualité du produit n'est assumé que par le collecteur local, et qui parfois subi des refus d'achat pouvant représenter jusqu'à 20% des volumes qu'il commercialise. **Pour lever ou atténuer la contrainte qualité, et augmenter ainsi le nombre de contrats de collecte, des actions en amont seront nécessaires pour sensibiliser et appuyer les producteurs dans les opérations de post-récolte.** Mais, il faudra aussi prévoir des primes à la qualité, payées par les industriels afin de motiver les producteurs.

Le chemin est encore long pour arriver à stabiliser des contrats de production et de collecte. Leur réussite dépend de la proximité dans les bassins de production et des actions dans la durée à l'échelle locale, sans négliger les actions sociales qu'ils peuvent accomplir auprès des ménages ruraux. Tels sont les principes qu'il faudrait respecter pour nouer de la confiance et la durabilité dans les contrats.

Un autre aspect à prendre en compte, c'est le partage des risques de production qui généralement ne sont supportés que par le producteur, et rarement avec le partenaire commercial. Les quelques rares exemples de mutualisation des risques de production se traduisent en réalité par le renouvellement des contrats avec préfinancement, mais sans effacement des dettes dont le remboursement serait seulement différé. **Aussi, un vrai partage des risques est une des nouveautés que le projet de loi sur les contrats d'agrégation vise à prendre en compte. Mais, les contours de la mise en application ne sont pas encore connus.**

La démarche contractuelle vise à insérer les petits producteurs dans la chaîne de valeur. Or, à quelques exceptions près, ils ne sont pas directement les acteurs-cibles des grands collecteurs et des industries de transformation. Leur intégration verticale dans la chaîne de valeur est difficile en raison d'absence de

proximité dans les schémas d'agrégation. **Pour établir de la proximité et de la confiance, des intégrations horizontales seront nécessaires à travers des regroupements associatifs et/ou coopératives en tant que des structures relais.** Mais, leur rôle n'est pas toujours très clair. Lorsque ces structures s'organisent en centrale d'achat et de vente, c'est souvent source de conflits. Leur meilleur rôle sera alors de se placer en intermédiation (interlocuteur, facilitateur) entre les producteurs et les opérateurs économiques ; un rôle qui semble plus facile à assumer et qui serait donc plus viable à terme, mais qui nécessite un accompagnement.

D'autres voies expérimentales pour créer de la proximité et de la confiance sont développées par des opérateurs économiques, à travers un **partenariat local avec des acteurs relais** en contact avec le terrain. Il y a aussi des **infrastructures décentralisées, telles que des magasins intermédiaires ou des magasins en zone de production financés par des industriels.**

La garantie des contrats passe aussi par la maîtrise des changements d'échelle. Rares sont en effet les collecteurs qui pratiquent le préfinancement à grande échelle, avec par exemple, des centaines de producteurs. Dans la pratique, ils limitent volontairement le nombre de producteurs en contrat et le montant des financements afin de minimiser les risques de non-respect des contrats. **Dimensionner les projets de contractualisation est donc un préalable. Ils doivent s'accorder avec les moyens humains, techniques et financiers mobilisables.**

Coté producteurs, l'avantage des contrats c'est avant tout l'accès au crédit et à des débouchés ; bien que dans le contexte de la filière maïs dans la région des Hautes Terres, **il ne soit pas très difficile d'accéder au marché en raison d'une forte demande. La multiplicité des acheteurs sert d'ailleurs de levier aux producteurs** pour mieux négocier les prix, et surtout les conditions de vente de leurs produits.

Quel modèle de contractualisation à promouvoir ? Il n'existe pas un modèle unique, mais au moins quatre en fonction des contextes.

Le **premier modèle** de contrat est de type **bilatéral** avec ou sans préfinancement entre deux opérateurs. Sans financement, cela concerne surtout les contrats de collecte. Par contre, **les contrats de production sont en général avec préfinancement de la campagne.** Les principales clauses, qui s'appliquent d'ailleurs à tous les contrats, se réfèrent aux quantités et aux normes de qualité des produits à livrer, le calendrier de livraison, les prix de référence et les modes de paiement.

Le **deuxième modèle** est le contrat **multi-acteurs avec financement en cascade.** Il comporte le plus souvent des clauses de multiservices, de suivi et d'appui technique. La proximité est une des conditions indispensables de ce type de contrat en raison du suivi et de l'appui technique dont le producteur est sensé bénéficier.

Le **troisième modèle** est le contrat **avec partage/atténuation des risques**, qu'il soit climatique, de production ou de marché. Or, pour qu'il y ait partage, il faut qu'il y ait accord sur la mesure des causes qui impactent la production sur le plan quantitatif et qualitatif, ce qui suppose que le contrat avec partage des risques soit fondé sur la transparence des données et des règles de calcul ou d'évaluation.

Le **quatrième modèle** est le contrat **incitatif avec des subventions** sur les charges opérationnelles et des primes à la qualité (bonus/malus). Des opérateurs peuvent financer le labour, ou encore le transport des intrants et des produits à commercialiser. Certaines dépenses des opérateurs économiques peuvent aussi concerner des besoins sociaux, comme l'entretien d'un dispensaire ou d'une école villageoise. Cette participation à la vie sociale et économique des villages contribue à créer des liens durables entre producteurs et opérateurs économiques.

Mais, quel que soit le modèle adopté, tous doivent prendre en compte les contraintes à leur application. Les risques agricoles sont souvent sous-estimés. Investir dans des intrants ne peut donner des meilleurs résultats, sans maîtrise des techniques culturales et d'un suivi technique efficient. Or, suivre une multitude de

producteurs nécessite les moyens humains et logistiques qui ne sont pas toujours mis à disposition dans les temps. De la même manière, pour bien suivre les producteurs, les coûts opérationnels sont généralement élevés, et très souvent assumés par des projets car les opérateurs économiques n'en ont pas les moyens, ni intérêt à le faire car les risques de non-retour sur investissement sont trop importants. Même les collecteurs locaux à des micro-échelles, ont une aversion à augmenter les montants des crédits et le nombre de bénéficiaires par crainte de ne pas maîtriser l'accompagnement nécessaire, ce qui augmente les risques de non remboursement.

Recommandations pour un cadre innovant de contractualisation

L'un des principaux constats de la présente étude est la difficile insertion des petits producteurs au marché des produits agricoles et plus particulièrement dans la chaîne de valeur de production d'aliment pour bétail. Mieux les insérer supposera innover et proposer de nouvelles formes, plus efficaces, mais en partant de ce qui existe et fonctionne.

Les expériences de relations contractuelles à l'échelle locale fondées sur la proximité et la durée existent depuis des années, semblent bien fonctionner et constituent un modèle avec du potentiel pour leur développement. Des intermédiaires sont les relais essentiels pour l'insertion des producteurs au marché. Cependant, on manque de données quantitatives pour analyser plus en profondeur le rôle d'intermédiation des opérateurs locaux entre des producteurs de maïs-soja et des entreprises de provende.

Aussi, il serait pertinent de mener une étude approfondie sur la commercialisation à l'échelle locale, d'évaluer les intérêts économiques et organisationnels pour les parties prenantes et proposer un cadre favorable à **une contractualisation tripartite** (producteurs-collecteurs locaux-entreprises de provende).

Au niveau de la production, des enquêtes pourraient porter sur le bilan de la production n-1, les modalités de commercialisation et les conditions d'insertion aux marchés d'amont et d'aval de la chaîne de valeur.

Sur le plan des circuits de commercialisation, des enquêtes seraient menées auprès des intermédiaires de premier niveau, des sous collecteur et collecteurs et des provendiers. Les enquêtes porteraient sur les coûts de commercialisation, les modalités des relations commerciales et la coordination entre acteurs.

Le traitement et l'analyse des données aboutira à l'élaboration de propositions pour le développement d'un cadre de contractualisation innovant et porteur. La méthodologie pourrait être précisée dans un atelier de cadrage avec les acteurs et les propositions seraient présentées dans un atelier de restitution.

1. Introduction

Le maïs à Madagascar est majoritairement utilisé dans l'alimentation humaine, jouant un rôle important pour la sécurité alimentaire des populations, en particulier en période de soudure. Il assure aussi une part significative dans l'alimentation animale sous forme de provende où il entre dans la formulation à hauteur de 25 à 40% selon les types d'élevages. La consommation totale de maïs est en augmentation en lien avec la croissance démographique, mais aussi en raison d'une demande croissante de provende, et donc de maïs pour sa fabrication. En 1998, les estimations des besoins en maïs par les provenderies étaient de 5 600 tonnes. Or, en 2010, les deux principales provenderies industrielles (LFL et SABMA) avaient prévu d'acheter 40 000 tonnes. Ainsi, on estimait en 2010, que l'alimentation animale était passée de 5 à 25 % de la consommation totale de maïs durant la décennie 2000. La filière avicole, en plein développement aurait absorbé plus du tiers du maïs destiné à l'alimentation animale, avec une consommation de 25 000 tonnes sur une consommation totale de 70 000 t. En 2010, on prévoyait déjà un développement rapide, jusqu'à 40 000 tonnes par an (Banque Mondiale, 2011).

L'utilisation dans l'industrie agroalimentaire était, selon CAST (2017), de plus de 50 000 tonnes pour la production d'aliments bétail et 7 000 tonnes pour la brasserie STAR. Mais, selon les entretiens menés dans cadre de la présente étude, les volumes de maïs utilisés par les entreprises de provende et les opérateurs locaux seraient en 2019 bien plus importants, de l'ordre d'au moins 100 000 tonnes. **Cette évolution illustre bien le potentiel d'expansion de la culture pour la production de provendes utilisées dans l'élevage bovin et les élevages à cycle court comme l'aviculture, la porciculture, voire la pisciculture en plein développement.**

Quant aux exportations, elles seraient en faibles quantités, variables selon les années en fonction de la demande des pays voisins et ne dépassant pas les 3 000 tonnes. Les prix internes du maïs grain fluctuent pour leur part en fonction de la variabilité de la production et des saisons climatiques.

En ce qui concerne, le soja, la plus grande partie serait transformée par des entreprises artisanales en farine, provende ou lait de soja. Malgré la faiblesse du volume de production, il existerait un marché local du soja incitatif pour une valorisation du tourteau de soja dans la fabrication de provendes, car aujourd'hui le soja est majoritairement importé sous cette forme. **Ce marché peut donc être porteur en raison des faibles débouchés pour la consommation humaine et les opportunités pour la production d'huile.**

1.1. Contexte du projet CASEF

Le projet CASEF, sur financement de la Banque Mondiale, vise à « améliorer la sécurisation foncière et l'accès aux marchés des ménages agricoles ciblés en milieu rural, au sein des chaînes de valeurs (CV) spécifiques, et déployer une intervention immédiate et efficace face à une crise ou urgence éligible ». Dans les Hautes Terres centrales (régions de Analamanga, Itasy et Vakinankaratra), Il appuie 7 chaînes de valeurs (CV), dont la CV alimentation animale qui concerne le maïs et le soja, avec l'objectif d'une amélioration inclusive et durable de ses performances.

La prise en compte de ces deux produits dans une même CV appelée « alimentation animale » par CASEF est justifiée par le fait que : i) le projet vise une valorisation des produits issus de son appui dans la fabrication de provendes ; ii) les zones de production de ces deux cultures sont identiques, avec des synergies à créer sur un plan agronomique, iii) les deux cultures pouvant très bien entrer en rotation biennale entre elles sur les mêmes parcelles, ou être réalisées ensemble avec des systèmes de cultures associées dans le cadre d'une agriculture intégrée, climato-intelligente, en suivant des voies d'intensification agro-écologique.

L'objectif quantitatif du projet CASEF est une augmentation de la production annuelle de 3 000 tonnes de soja et de maïs. Elle peut être obtenue par une augmentation des rendements et des superficies cultivées annuellement et l'augmentation du nombre des producteurs organisés insérés dans la chaîne de valeur.

Les objectifs stratégiques sont d'accroître l'efficacité de la chaîne de valeurs pour que les producteurs de maïs et de soja, en vendant aux provenderies, perçoivent une rémunération qui améliore leur revenu et permette des investissements dans la production. **Les augmentations de production sont à rechercher avec la mise en place de meilleures pratiques agricoles (semences améliorées, techniques de lutte contre les ravageurs, fertilisation) sans hausser les coûts de production.**

Quand et où cela sera possible, l'agriculture contractuelle sera implantée pour diminuer le nombre d'intermédiaires et rapprocher l'offre de la demande à travers un système de marché intégré (fournisseurs d'intrants, collecteurs, organisations paysannes ou coopératives, unités de provenderies). Le but est d'accroître la compétitivité, renforcer les positions sur les marchés et d'en conquérir de nouveaux en assurant :

- Aux producteurs, des débouchés sécurisés à des prix incitatifs ;
- Aux entreprises, une offre garantie en quantité et qualité.
- Aux pouvoirs publics, un cadre qui facilite la mise en œuvre des politiques de développement et des investissements durables, en lien avec le secteur privé

Les activités du projet CASEF (PTBA 2019 – 2020) pour ces deux chaînes de valeur prévoient de définir un cadre de contractualisation intégrant une amélioration de la production, du stockage et du transport.

- Une analyse de la demande des provenderies et autres groupes d'acheteurs de maïs et soja à la fois sur les aspects techniques (quantités, qualités, périodes, prix, etc.) et sur leur intérêt à conclure des ententes d'approvisionnement avec des producteurs ou groupements de producteurs, notamment en prenant en compte la compétitivité avec les importations.
- Une évaluation du potentiel de production, des contraintes principales de production et de stockage, ainsi que les besoins éventuels en renforcement organisationnel et en gestion des opérations.

1.2. Objectifs de l'étude

L'expertise CIRAD a été mobilisée à travers une étude combinant : (i) **un diagnostic sur le potentiel productif, les contraintes et les actions à mener** dans la zone d'intervention CASEF ; et (ii) **une analyse des conditions de contractualisation avec le secteur de la provenderie animale.**

Dans le volet spécifique sur la chaîne de valeur, la présente étude porte sur les conditions de contractualisation au sein des chaînes de valeur maïs et soja dans les zones d'intervention du projet CASEF-C1 où il est prévu de définir un cadre de contractualisation afin d'améliorer la production et mieux intégrer les producteurs au marché. Auparavant, il se pose la question sur les besoins des provenderies et l'évaluation des flux dans les deux chaînes de valeurs. Par ailleurs, il s'agit aussi d'analyser les relations fonctionnelles entre acteurs, avec un focus sur les pratiques commerciales (accords, contrats...) formelles et informelles. Enfin, des propositions sont attendues avec des schémas de contractualisation (modèles de contrats) pour des accords efficaces et durables, ainsi que des modalités de définition/régulation des prix incitatifs au producteurs.

1.3. Méthodologie

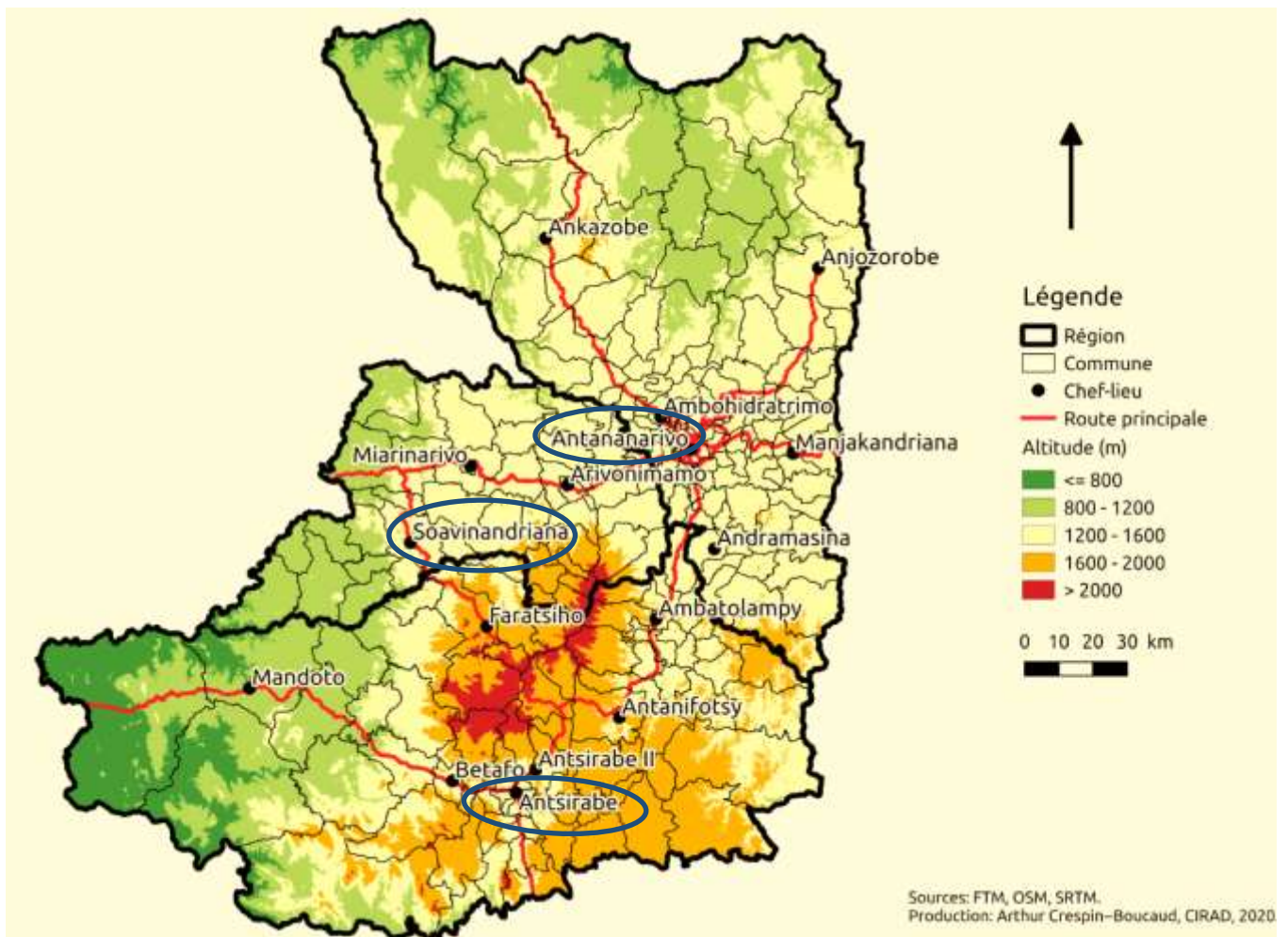
Trois zones ont été visitées (cf. **carte n°1**) du 2 au 14 décembre 2019. Des entretiens semi directifs ont été conduits avec des acteurs de la chaîne de valeur. En tout, une vingtaine d'opérateurs économiques ont été rencontrés, (producteurs, coopératives, collecteurs, entreprises de provende, revendeurs, éleveurs, cf. **Annexe 2 : liste des opérateurs économiques**).

Au terme de la phase de terrain et des entretiens, les experts des deux volets ont préparé et animé un atelier de restitution avec les opérateurs économiques et des producteurs. Cet atelier a eu lieu le 18 décembre 2019, (cf. Annexe 3 : **liste des participants**).

Les principaux sujets abordés, lors des entretiens, visaient à identifier les flux et l'utilisation finale des matières premières, principalement le maïs. La production et la commercialisation de soja ont été peu abordées car dans la plupart des cas, les opérateurs économiques ont recours aux importations, ou bien la production locale en est encore au stade expérimental ou en première année d'un contrat de production entre producteurs et opérateurs économiques (entreprises de provende ou collecteurs).

Les entretiens ont abordé aussi les modes d'approvisionnement et de commercialisation, ainsi que les liens fonctionnels (les relations) entre les acteurs. Enfin, nous avons abordé le thème sur la formation des prix (prix d'achat, prix de vente et évolution mensuelle).

Carte 1 : Les zones visitées



Encadré 1 : Guide sur la contractualisation en agriculture

La contractualisation en agriculture est un mode de coordination des marchés qui fait l'objet de nombreuses expériences dans les pays en développement, et notamment en Afrique subsaharienne autour de pôles de croissance agricole avec la participation d'acteurs économiques nationaux et internationaux. La gouvernance des chaînes de valeur varie entre le marché, appelé aussi transaction spot où la coordination se fait par les prix, et des formes intermédiaires avec des contrats ou accords formels et des transactions qui leurs sont liées incluant une forte composante relationnelle entre les acteurs. Les expériences menées sur ces approches révèlent que les bases d'une **contractualisation efficace et durable** doivent reposer avant tout sur la **confiance** entre les parties prenantes¹. Et bien entendu, cette confiance ne se décrète pas, mais se construit au fur et mesure par la proximité et en s'inscrivant dans la durée.

Plusieurs raisons peuvent inciter les producteurs et les opérateurs économiques en aval de la filière à développer des liens contractuels. Pour les producteurs, les attentes sont toujours grandes en terme de revenus et de performances techniques (rendements). Mais pour eux, le premier avantage est la sécurisation des débouchés. De même que pour les entreprises contractantes, c'est de pouvoir assurer leurs approvisionnements. D'autres avantages pour les producteurs sont l'accès à des financements de campagne et à des conseils techniques lorsque les contrats prévoient un soutien technique directement par l'entreprise ou par un tiers (service de vulgarisation public ou une ONG par exemple). La question sur les prix est aussi au cœur des discussions entre les parties prenantes, mais c'est souvent source de désaccord avant et après le contrat. Tous souhaitent fixer un prix le plus attractif possible, mais qui par définition n'est jamais le même. Le producteur cherchera à fixer un prix le plus élevé possible par rapport au prix de marché, tandis que l'acheteur voudra payer le prix le plus bas possible. Au vu des expériences dans plusieurs pays, des spécialistes sur la contractualisation semblent avoir en partie tranché sur la question, que nous pouvons résumer schématiquement ainsi : **il faut se mettre d'accord sur tout, sauf sur le prix !** Avec cependant quelques clauses de sauvegarde, comme par exemple la définition d'un prix plancher (prix minimum) qui peut être fixé sur la base d'un coût de production plus un pourcentage correspondant à la marge du producteur. Cela dit, dans la pratique, la modalité la plus courante est l'application du prix du marché au moment de la transaction.

La contractualisation peut cependant comporter des risques pour les parties prenantes. Au premier rang de tous : le non-respect des engagements mutuels. Ainsi par exemple, l'acheteur peut refuser d'acheter en raison d'un prix négocié trop élevé ou la qualité du produit non conforme aux clauses du contrat. Il peut aussi y avoir une défaillance financière de l'acheteur (manque de trésorerie ou non obtention d'un crédit bancaire). Du côté du producteur, il peut y avoir refus de vente, ou vente à un tiers, si le prix négocié est inférieur au prix de marché. Parmi d'autres risques, il y a aussi la dépendance vis-à-vis de l'entreprise contractante ou un déséquilibre dans le contrat. En effet, une dépendance peut s'instaurer si le producteur n'a pas la possibilité de passer des contrats avec d'autres opérateurs ou si l'entreprise fixe de manière unilatérale des clauses contraignantes qui engagent uniquement le producteur.

Pour les entreprises contractantes, outre la sécurisation des approvisionnements, elles espèrent améliorer la qualité des produits achetés grâce non seulement aux normes contractuelles, mais aussi grâce à la fourniture d'intrant adaptés et aux respect des « bonnes pratiques » par le biais du suivi technique des producteurs. L'entreprise cherche par ailleurs à réaliser des économies d'échelle grâce à des contrats passés avec plusieurs producteurs d'une même zone. A travers les engagements et notamment les appuis apportés aux producteurs, l'entreprise espère ainsi améliorer son image de partenaire fiable et responsable en lien avec les principes de la RSE²

Quant aux risques pour l'entreprise, la crainte majeure est le non-respect des engagements de la part des producteurs, et notamment le non remboursement des crédits octroyés aux producteurs. C'est aussi le risque d'acheter à un prix supérieur au prix de marché et, enfin, le risque de ternir la réputation de l'entreprise en cas de mauvaise entente avec les producteurs.

¹ FARM, 2018

² Responsabilité Sociétale des Entreprises basée sur 7 principes : i) rendre compte ; ii) transparence ; iii) comportement éthique ; iv) reconnaissance des intérêts des parties prenantes ; v) respect du principe de légalité ; vi) respect des normes internationales de comportement ; vii) respect des droits de l'Homme.

2. La production de maïs/soja

En 2017, la production nationale de maïs était estimée à 366 000 tonnes pour une superficie totale de 215 000 ha (Service Statistique Agricole MPAE cité par CAST, 2017)³. Avec ces données, le rendement moyen était 1,7 t/ha. Cette production se situe en grande partie dans quelques régions, notamment Sofia, Menabe, Boeny, Melaky, Atsimo Andrefana et Vakinankaratra. En 2019, des opérateurs économiques rencontrés estimaient la production de maïs à environ 400 000 tonnes pour une superficie totale de 300 000 ha, soit un rendement moyen de 1,3 t/ha.

Dans les trois régions d'intervention du projet CASEF Hautes Terres, la production de maïs était estimée en 2017 à 137 600 tonnes dont 57% dans le Vakinankaratra, 36% dans l'Itasy et 7% dans l'Analamanga pour un peu moins de 200 000 producteurs (CAST, 2017)⁴.

La production de soja reste encore très faible avec, selon CAST (2017), seulement 5 000 tonnes pour Madagascar⁵, alors que les besoins pour l'industrie de provende seraient d'au moins 15 000 tonnes. Actuellement, près de 4 000 tonnes seraient produites dans les trois régions du projet CASEF, (20 000 producteurs) dont 88% dans le Vakinankaratra, 5% dans la région d'Itasy et 7% dans celle d'Analamanga (Cast, 2007).

3. Les flux au sein de la chaîne de valeur

Sur une production locale de maïs d'environ 400 000 t en 2019 (cf. **graphe 1 : flux de la filière maïs**), nous avons estimé que la moitié (200 000 t) était autoconsommée (consommation humaine sous forme de maïs vert ou grain sec) ; 10% étaient destinés à l'intra-consommation au sein de l'exploitation (semences, dons, alimentation animaux de ferme) et que le reste, estimé à 160 000 t, aux dires des opérateurs économiques, était commercialisé sous forme de matière première pour l'alimentation animale dont près des deux tiers (100 000 t) allaient aux entreprises de provende (Feed Mill) qui approvisionnent les éleveurs, les grossistes et les boutiques qui à leur tour, approvisionnent les éleveurs (consommateurs finaux). Certaines boutiques et grossistes s'approvisionnent aussi en matière première (maïs grain) directement auprès des collecteurs. Enfin, il y a aussi les brasseries, dont les besoins sont estimés à 7 000 t de maïs et qui s'approvisionnent directement auprès de collecteurs. Les grandes entreprises peuvent aussi importer selon les périodes et leurs besoins. Les importations représenteraient environ 10 000 tonnes de maïs⁶ (CAST, 2017). A cela s'ajoutent environ 11 000 tonnes de soja importées par an (cf. **graphe 2 : flux de la filière soja**). La fermeture du groupe TIKO qui fabriquait de la provende en 2009 avait provoqué une réduction de la production locale de soja, mais celle-ci semble être repartie grâce à l'arrivée des autres opérateurs (LFL Ltd, AGRIVAL, FeedMax).

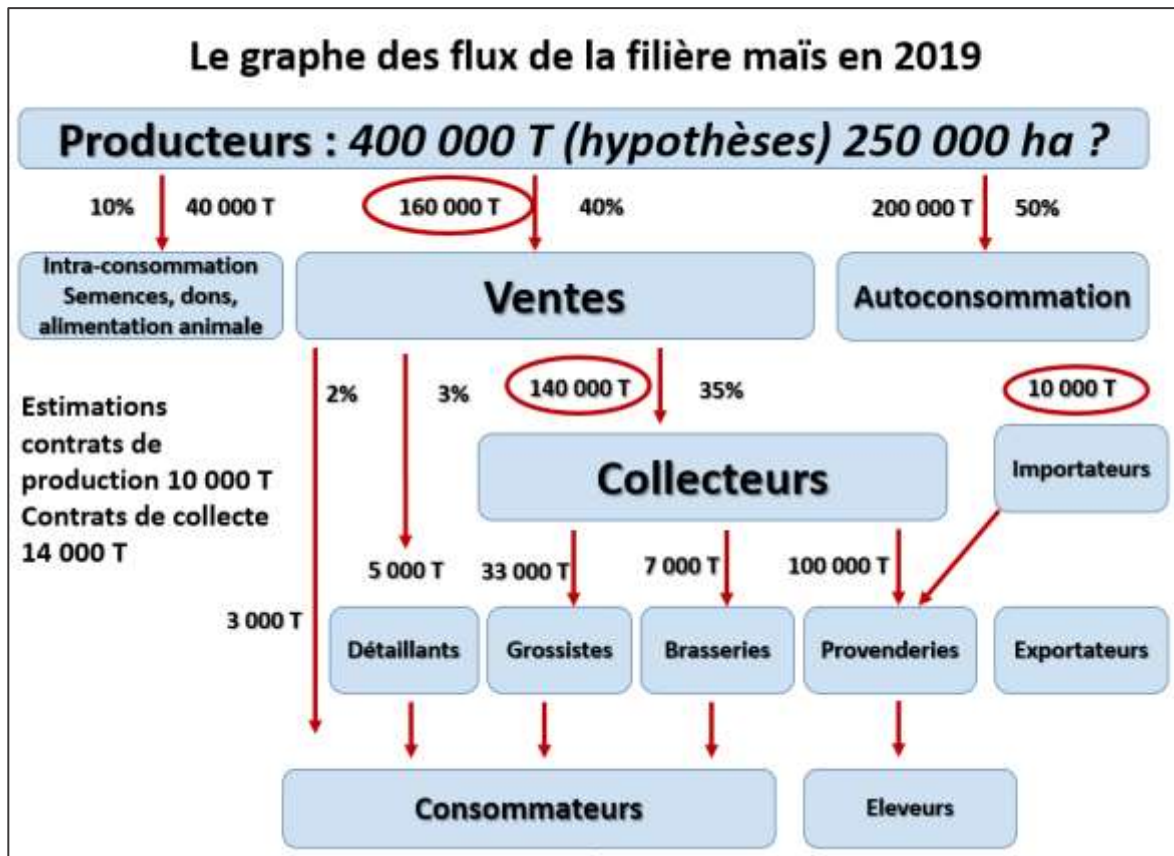
³ On notera que le Recensement de l'agriculture de 2004/05 estimait la production nationale à 253 000 ha et 390 000 tonnes (MAEP, 2007 et MAEP, 2008), soit un rendement moyen de 1,5 t/ha. Le tiers de la production nationale était produit dans les 3 régions du projet. La production nationale aurait ainsi régressé au moins pour cette année-là, ce qui paraît un peu étonnant, étant donné la croissance de la population relativement élevée y compris dans le milieu rural (INSTAT, 2019) et l'extension des superficies cultivées qui l'accompagne (même si elle est bien moindre). Est-ce que le développement d'autres cultures (comme par exemple le riz pluvial sur les Hautes Terres) pourrait être à l'origine de cette baisse ?

⁴ Le recensement de l'agriculture de 2004/05 évaluait la production des 3 régions à près de 53 000 ha et 131 000 tonnes, soit un rendement nettement meilleur (2,5 t/ha) pour un total de 335 000 producteurs et une répartition de la production entre les trois régions, équivalente à celle de 2017 avec respectivement 59%, 33% et 7% (source MAEP, 2007 et MAEP, 2008). Le nombre de producteurs actuel pourrait être sous-évalué dans l'estimation CAST, 2017.

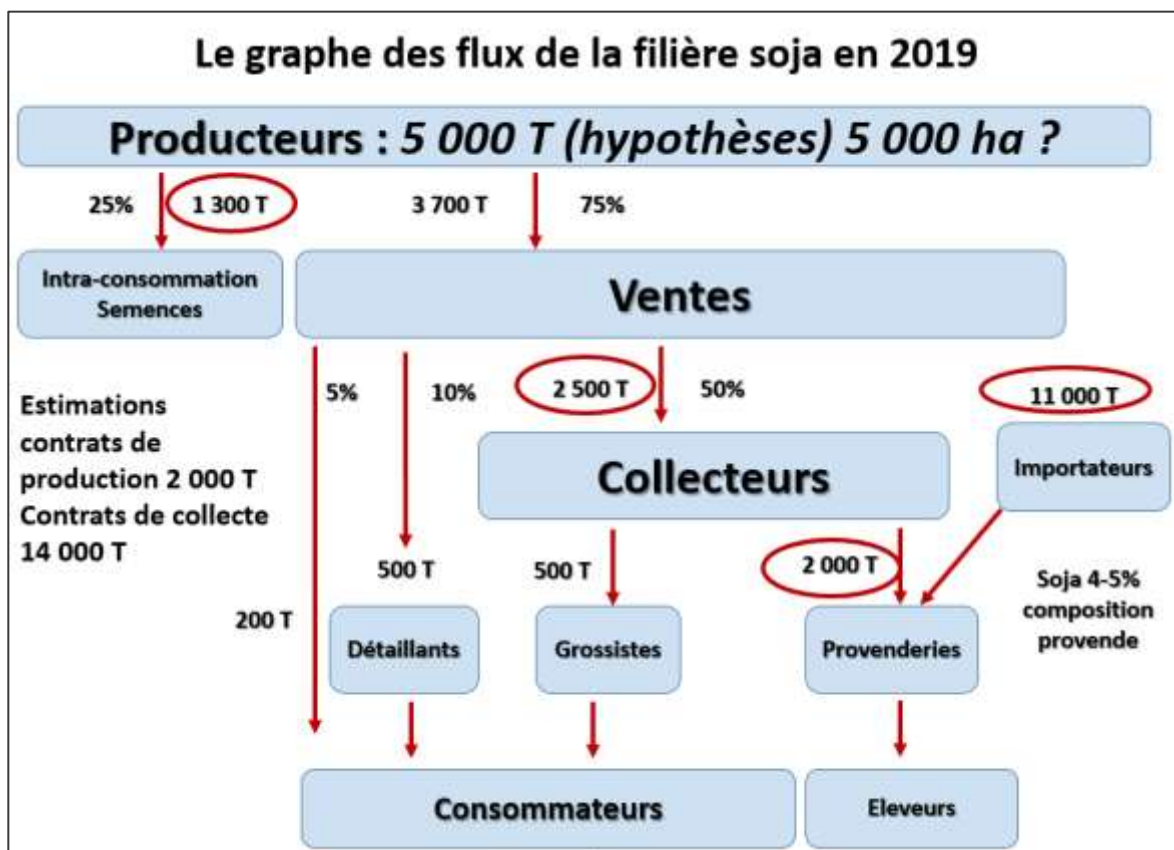
⁵ Le recensement de l'agriculture de 2004/05 estimait la production nationale de soja à 3 700 tonnes pour 3 300 ha cultivés. L'essentiel de cette production (89%) était localisé dans les 3 régions du projet et plus particulièrement Vakinankaratra avec 78% de la production nationale.

⁶ Ces volumes sont probablement sous-estimés car sans être un sujet tabou, certains grands opérateurs tendaient, lors de nos entretiens, à minimiser les volumes de maïs importés, sans doute aussi en raison des objectifs du commanditaire de la présente étude visant à développer et consolider la production locale.

Graphe 1



Graphe 2



4. Acteurs de la chaîne de valeur

Les **grands transformateurs-producteurs de provende** ont un poids important dans la chaîne de valeur maïs & soja. Ce sont les principaux acheteurs à grande échelle, et un bon nombre d'acteurs (producteurs, coopératives, collecteurs...) cherche à passer des contrats avec ces grandes entreprises, même si les conditions d'accès peuvent être assez draconiennes en termes de qualité, volumes livrés, calendrier de livraison et prix. Pour chacune des grandes entreprises, les besoins varient de 40 000 à 60 000 tonnes de maïs, soit entre 10 et 15% de la production nationale. Ainsi, les grands groupes de provende achèteraient au moins 50% de la production nationale de maïs, et entre 5% et 10% (selon les groupes) des quantités achetées feraient l'objet de contrats.

En général, les **grandes entreprises** s'approvisionnent par le biais de grands collecteurs ou des collecteurs locaux. Parfois, elles achètent directement à des coopératives ou à des grands et moyens producteurs. Mais, elles préfèrent passer plutôt par des collecteurs, notamment afin de réduire les coûts de transaction.

Les **collecteurs** sont aussi des acteurs clés dans la chaîne de valeur. Les grandes entreprises de provende s'appuient sur eux et ce sont actuellement des intermédiaires incontournables entre les producteurs et les industriels de la provende, même si dans la démarche dite d'agrégation⁷, les pouvoirs publics cherchent à rapprocher industriels et producteurs. En fait, dans la pratique, les collecteurs locaux sont difficilement remplaçables. Ils sont en contact direct avec des producteurs ou travaillent avec d'autres intermédiaires.

Ainsi, on peut retenir jusqu'à quatre niveaux de collecte :

1. **Collecteurs paysans ou rabatteurs qui travaillent pour le compte d'un collecteur local**
2. **Sous-collecteurs qui ramassent auprès des paysans. Ils sont basés dans les villages**
3. **Collecteurs locaux qui font le transport en camion et travaillent dans plusieurs villages. Dans leur grande majorité, ils possèdent un camion, mais peuvent aussi le louer.**
4. **Gros collecteurs basés dans des pôles agro-industriels et plus particulièrement à Antananarivo.**

Les **sous-collecteurs** et les **rabatteurs**⁸ sont basés dans un village chargés d'identifier des producteurs et de les suivre. Pour établir une relation de confiance, il est rare qu'un sous collecteur, ou un rabatteur, travaille avec plus d'une dizaine de producteurs à la fois. De cette façon, il garde une proximité et s'efforce de travailler dans la durée, toujours avec les mêmes producteurs.

Les **collecteurs locaux** vendent aussi à des **grossistes** basés généralement dans les grands centres urbains, qui à leur tour approvisionnent les **boutiques** spécialisées dans la provende et la vente de matières premières (maïs, manioc, soja, tourteau d'arachide, son de riz...) destinées à l'alimentation animale.

Il existe aussi une catégorie de **gros collecteurs**, parfois appelés « **spéculateurs** », dont l'objectif est d'acheter en début de campagne au prix le plus bas, et de revendre au prix le plus élevé au moment de la soudure. Leur capacité financière serait suffisamment importante pour pouvoir stocker et même provoquer des pénuries afin de faire monter les prix.

5. Les relations fonctionnelles dans les circuits de commercialisation

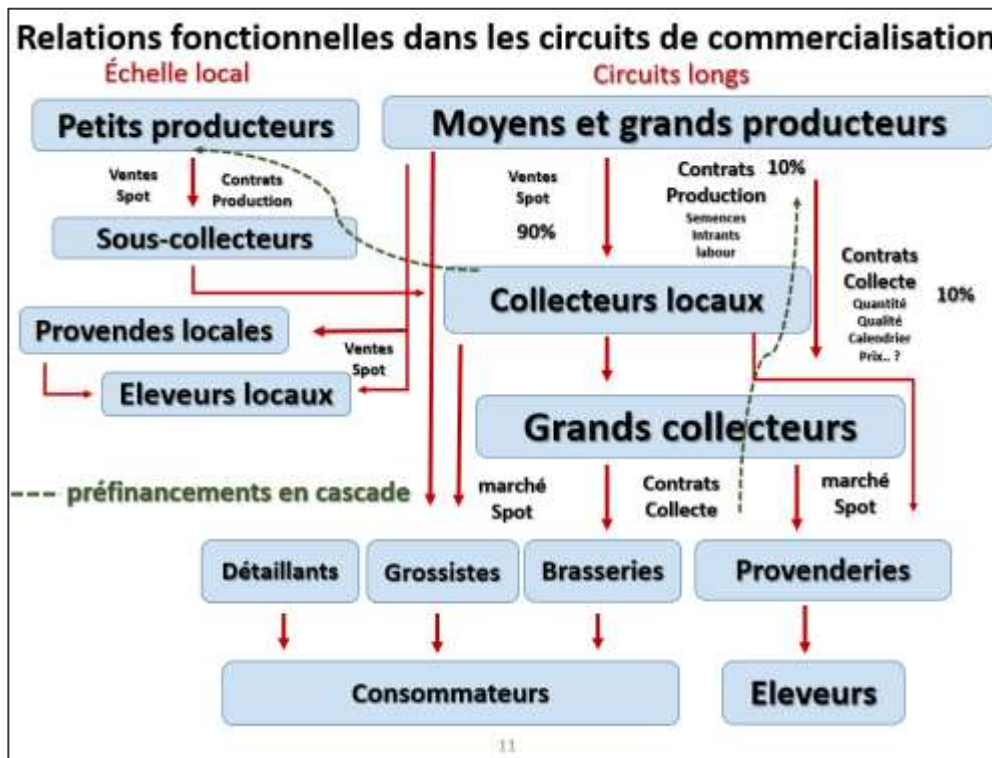
De l'avis de tous les opérateurs rencontrés, le paiement cash est la règle dans toutes les transactions commerciales. Les échanges se font aussi, dans une très large majorité, par des ventes spot, c'est-à-dire par des transactions directes sans contrat, ou accord préalable, entre les parties et où le seul facteur de régulation

⁷ Voir en annexe, le projet de loi sur l'agrégation dans les chaînes de valeur.

⁸ Un sous-collecteur est un opérateur économique indépendant qui peut approvisionner un ou plusieurs collecteurs locaux. Un collecteur paysan ou rabatteur travaille exclusivement pour le compte d'un collecteur local qui le préfinance, en partie, pour les achats aux producteurs.

est le prix de marché (cf. **graphe 3 : relations fonctionnelles**). Les flux contractuels formels ou informels, bien qu'ils existent à différentes échelles depuis des années, ne représenteraient que 10%, tout au plus, des transactions commerciales. Cette estimation se base d'après les entretiens avec les grands opérateurs économiques qui mettent en place, ou plutôt devrait-on dire « expérimentent » des schémas de contractualisation. Le but est d'assurer leurs approvisionnements dans un environnement très concurrentiel. Lorsque les entreprises passent des contrats, ceux-ci comportent généralement des clauses de préfinancement, aussi bien pour des contrats de production que pour des contrats de collecte. Ces préfinancements peuvent aussi se faire en cascade (cf. 5.3. Les financements en cascade).

Graphe 3



5.1. Les contrats de collecte

Les contrats de collecte portent sur l'achat de matières premières⁹. Ces contrats se font généralement entre opérateurs économiques (industriels - grands collecteurs - collecteurs locaux), et parfois directement entre opérateurs économiques et grands producteurs. Les grands collecteurs travaillent à grande échelle (plus 10 000 t/an) et visent, par le biais des contrats, à organiser un segment qui de l'avis de beaucoup d'opérateurs n'est pas assez organisé. Il faut cependant rappeler ici que les contrats représentent encore moins de 10% des transactions des grands opérateurs économiques. A l'avenir, cette proportion devrait augmenter dans la mesure où la plupart des collecteurs locaux cherche à contractualiser avec les grandes entreprises de provenderie qui présente l'avantage d'être des acheteurs réguliers et d'acheter des gros volumes (besoins de 30 à 40 000 t/an). Mais, outre les exigences sur la qualité, les collecteurs doivent aussi « *faire leurs preuves* » lorsqu'ils démarrent leur activité ou veulent passer, pour la première fois, des contrats avec les grands collecteurs et industriels de la provende. Ils seraient alors obligés de proposer des prix plus bas par rapport à des fournisseurs plus anciens. Il existerait ainsi pour les uns, une **barrière d'entrée dans les circuits des grands collecteurs ou industriels de la provende**, tandis que pour les autres, il y aurait **une prime à l'ancienneté**. De même, qu'il existerait une prime à la quantité ; plus on livre du volume, plus le prix peut être attractif pour le

⁹ Dans le cas du maïs, les contrats portent sur du maïs grain. Il existe aussi des contrats de collecte pour du maïs en épis destiné à la consommation humaine (cf. Encadré 2 : Des achats de maïs sur pied).

vendeur, ce qui peut être considéré comme un paradoxe en économie, mais qui traduit certainement les tensions qui peuvent exister sur ce marché très concurrentiel.

Les **clauses contractuelles** portent ainsi sur **la quantité, la qualité (en lien avec le taux d'humidité¹⁰ et la propreté), le calendrier de livraison, les conditions de paiement et le prix de cession**. Le taux d'humidité est un des points de contentieux le plus souvent évoqué par les opérateurs économiques. Quand il est trop élevé (18-20% par exemple), l'industriel peut soit rejeter le lot, soit appliquer un malus sur le prix d'achat selon un barème préétabli. Ce problème surgit surtout en période de récolte (avril-mai) en raison des pluies résiduelles, ou lorsque les producteurs n'ont pas assez de temps ou de moyens logistiques pour pouvoir sécher dans des bonnes conditions. En revanche, en saison intermédiaire plus sèche (juin/août), les taux d'humidité sont généralement acceptables. Logiquement, le malus s'applique de préférence lorsque les opérateurs sont liés par un contrat de collecte avec préfinancement, tandis que le rejet sera plus facile à appliquer par l'industriel lorsqu'il s'agit d'un achat spot. A cet égard, certains collecteurs ont déclaré que les rejets pouvaient parfois aller jusqu'à 15% des livraisons. Le collecteur a alors la possibilité de s'adresser à des fabricants locaux de provende ou à des collecteurs stockeurs qui paient au comptant. Il existe ainsi un marché « *tout venant* » moins exigeant sur la qualité, mais il s'agit d'une option de repli qui comporte deux inconvénients majeurs : des ventes en petites quantités (perte de temps) et des frais supplémentaires (coûts de transport et de manutention) qui diminuent les marges des vendeurs. Ils peuvent alors perdre, selon leur déclaration, entre 30 et 50% de la marge brute initialement prévue.

Du côté des clients, et notamment les éleveurs, s'approvisionner sur ce marché « tout venant » représente aussi un risque non négligeable qui peut occasionner parfois des pertes en quantité ; certains estiment entre 8 et 10% les pertes à l'achat en raison des grains pourris. Pour se prémunir de ces risques, certains éleveurs optent pour la production des matières premières et la fabrication de leur propre alimentation animale avec des formulations de provende spécifiques en fonction du type d'élevages (cf. **annexe 1 : formulation des provendes**). Ils peuvent ainsi mieux contrôler la qualité et la composition en matières premières. Pour la production de matières premières, certains opérateurs économiques exploitent leurs propres terres, ou prennent des terres en location. Dans ce modèle, que nous appellerons **intégratif**, l'entreprise cumule toutes les fonctions tout au long de la chaîne de valeur, et cela peut aller jusqu'à la production et la vente de produits d'élevage ou dérivés (poulets, œufs ...).

En produisant les matières premières, elles réduisent aussi leurs coûts car le prix de revient de la provende autoproduite est inférieur aux prix pratiqués par les grandes entreprises de provende, mais qui produisent des produits de qualité.

Cependant, dans la plupart des cas, l'auto-approvisionnement par les opérateurs économiques n'est pas suffisant par rapport à leurs besoins en matières premières. Ils sont ainsi amenés à passer des contrats de production, avec des avantages d'un point de vue du *risque de production* transféré vers le producteur, mais aussi des inconvénients avec le risque de non-respect du contrat par le producteur.

5.2. Les contrats de production

Les **collecteurs** financent les producteurs pour s'assurer plus de volume d'achat, car les producteurs vendent assez peu, réservant une large partie de leur production à l'autoconsommation ou l'intra-consommation pour les animaux de la ferme (que nous avons estimée à 60% voir graphe 1). Les financements se font en fonction de la capacité de remboursement des producteurs (en lien avec les surfaces cultivées et le potentiel des parcelles). Si le collecteur emprunte à une institution de microfinance (avec des taux élevés en général de l'ordre de 3% mois) il le répercute sur le prix d'achat aux producteurs.

¹⁰ La norme sur le taux d'humidité de 12-13% à l'entrée d'usine.

Actuellement, la tendance observée est au développement des contrats de production. La raison principale évoquée, outre la sécurisation des approvisionnements, est la recherche pour minimiser les risques de production par rapport aux quantités espérées, mais aussi (et surtout) s'assurer de la qualité des matières premières. Les entreprises de provende, ou les grands collecteurs, ont toutefois une préférence pour des contrats individuels passés directement avec des grands ou moyens producteurs, plutôt qu'avec des coopératives. Ces types de contrats directs avec des grands producteurs individuels peuvent représenter plus de 80% des volumes contractualisés. Ainsi, **les petits producteurs ne sont pas directement les acteurs-cibles des grands collecteurs¹¹ et des grandes provenderies**, à quelques exceptions près.

Certaines entreprises expérimentent néanmoins des contrats avec des coopératives, afin de pouvoir capter la production des petits producteurs. Dans tous les cas, ces flux représentent moins de 20% des volumes collectés sous contrat. Ces coopératives peuvent regrouper des centaines de petits producteurs et arrivent à constituer chacune un potentiel de production en maïs de 100 à 200 t sur une centaine de ha. Mais, le nombre important d'adhérents avec souvent des contraintes très diverses et des objectifs parfois opposés, est une source de désaccords et de conflits dans les stratégies de vente. Certains veulent vendre le plus tôt possible à cause des besoins de trésorerie, et d'autres cherchent plutôt à stocker et attendre de meilleurs prix pour vendre. La coopérative en se plaçant en Centrale de vente, engage sa responsabilité vis-à-vis de tous les acteurs, mais elle n'a pas toujours les moyens pour assumer pleinement cette responsabilité. Certaines coopératives rencontrées, conscientes de cette limitation, optent pour une fonction de facilitateur, c'est-à-dire d'interlocuteur entre les producteurs et les opérateurs économiques (grands collecteurs et/ou entreprises de provende) pour fixer les volumes, la qualité et le calendrier de livraison. Le point de regroupement se fait généralement au siège de la coopérative où l'acheteur procède au pesage et à l'enlèvement des marchandises. La coopérative peut se charger aussi du contrôle du taux d'humidité, de préférence chez les producteurs avant le transport au siège de celle-ci. Ainsi, ce rôle de facilitateur, ou prestataire de service, semble plus facile à assumer et serait donc plus viable à terme, mais il nécessite tout de même un accompagnement en terme de gestion.

Bien qu'elles s'en défendent, les prix d'achat sont généralement fixés par les grandes entreprises¹² qui proposent des prix plus bas par rapport aux collecteurs locaux. Toutefois, **la présence des gros acheteurs sur les marchés locaux, constitue un levier et améliore le pouvoir de négociation des producteurs vis-à-vis des acheteurs locaux qui auparavant imposaient leurs prix.** Ainsi, même si les grandes entreprises paient moins cher, elles sont considérées par les producteurs comme des acheteurs stables. Tandis que, les collecteurs locaux peuvent acheter à des prix plus élevés, mais n'achètent que des petits volumes et les transactions sont beaucoup plus aléatoires¹³.

Dans les clauses des contrats de production, les parcelles sont vérifiées et les variétés produites sont en principe spécifiées dans le contrat. La variété IRAT 200 est la plus répandue dans les zones d'étude. Mais, s'agissant d'une variété ancienne, les semences sont souvent mélangées avec d'autres variétés non répertoriées. Le calendrier de livraison est impérativement établi sur les deux mois qui suivent la récolte. Au-delà, cela augmente le risque de vente à d'autres collecteurs en raison des besoins de trésorerie de la part des producteurs. La vente à des tiers est sanctionnée par l'élimination du système de contractualisation avec le collecteur ; il en est de même lorsque les recommandations techniques ne sont pas suivies et que la

¹¹ Certains collecteurs évitent même d'acheter aux petits producteurs afin de ne pas faire monter les prix d'achat.

¹² Elles fournissent aussi aux producteurs les sacs pour le conditionnement.

¹³ A titre d'exemple, sur un total de 120 tonnes vendues via une coopérative, 80 tonnes ont été achetées directement par des grandes entreprises, et 40 tonnes par des collecteurs locaux qui à leur tour ont vendu à des gros collecteurs qui stockent et vendent au prix fort au moment de la soudure.

marchandise n'a pas les qualités requises. Pour la qualité, le maïs en grain doit être de couleur jaune, propre et avec un taux d'humidité de 12%.

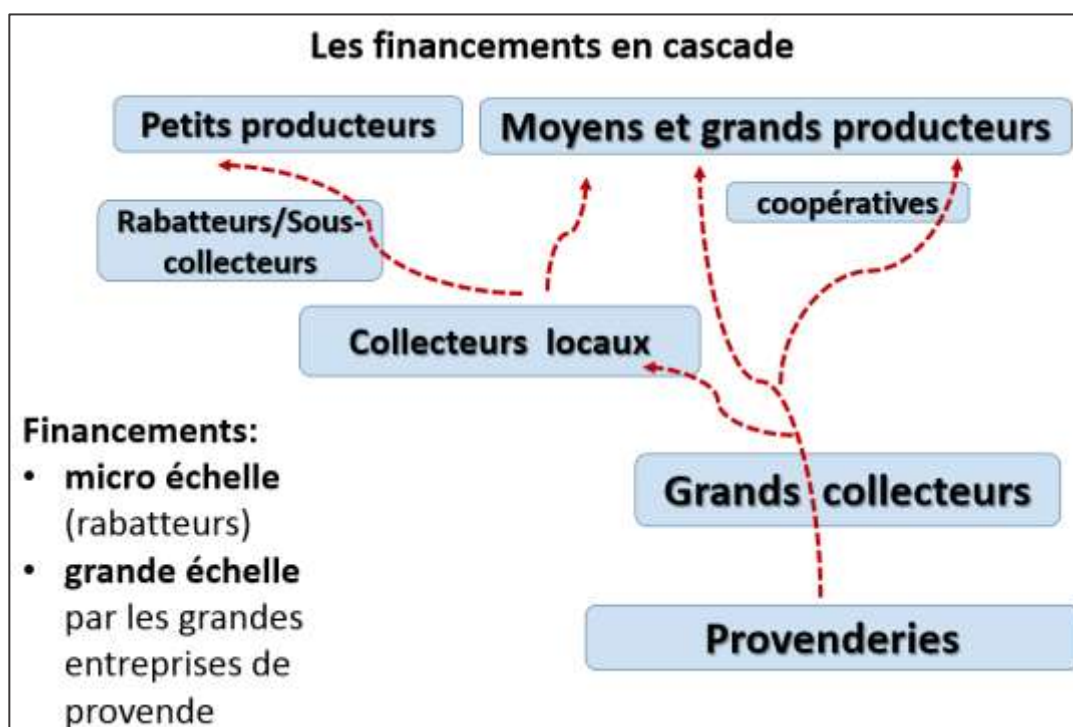
Dans ces contrats de production, les entreprises contractantes sont ainsi plus exigeantes en termes de qualité et peuvent refuser des lots de maïs, ou plus souvent défalquer du prix l'humidité en trop. Les lots définitivement refusés sont, comme évoqué précédemment, achetés par des fabricants locaux de provende (ou par des grossistes urbains) sur le marché spot qui sont certes moins regardantes sur la qualité, mais qui permettent aussi d'assurer l'écoulement et de minimiser les risques de marché pour les collecteurs locaux.

Les contrats de production peuvent porter aussi sur la production de semences de maïs et de soja¹⁴. Ces contrats visent également à sécuriser les approvisionnements en semences et éviter les retards de livraison qui peuvent impacter négativement les rendements aux champs.

5.3. Les financements en cascade

Les financements en cascade lient plusieurs acteurs dans la chaîne de valeur, suivant le schéma ci-dessous.

Graphe 4



A l'échelle locale, le collecteur préfinance « son » rabatteur qui à son tour finance le producteur en début de campagne afin de créer des liens de fidélisation. Le prêt sert généralement à l'achat d'intrants ou pour payer les travaux de culture, notamment le labour. A la récolte, le collecteur local récupère son crédit en nature, puis il vend aux grands collecteurs ou directement à des provenderies locales.

De l'avis de la majorité des collecteurs locaux, et même sous-collecteurs, financer un nombre trop important de producteurs représente un risque non négligeable de non remboursement. Les opérateurs limitent ainsi volontairement le nombre de bénéficiaires de crédit et les montants sont plafonnés en fonction de la capacité estimée de production et de remboursement de chaque producteur.

¹⁴ Pour le soja, le marché de la semence est très lucratif en raison d'une offre très faible et des prix de vente de 15 à 20% plus élevés que pour la semence de maïs (cf. enquêtes volet production).

A l'échelle interrégionale, certains grands collecteurs sont préfinancés, parfois à hauteur de 75%, par des entreprises de provende, ce qui leur permet de payer cash sur le *marché spot*, et/ou de préfinancer les collecteurs locaux dans le cadre de contrats de collecte.

5.4. Le prix fixé à l'avance, source de conflit

Un autre point conflictuel dans les contrats de production, porte sur le prix de cession. Lorsqu'on fixe un prix à l'avance, avant même le début des semis, il n'est pas rare qu'il y ait un différentiel important avec le prix du marché au moment de la transaction. Dans le meilleur des cas, les parties peuvent s'accorder sur un prix renégocié, mais dans le pire des cas, la transaction ne se fait pas. La production est alors achetée par un tiers. Dans la pratique, en cas de désaccord sur le prix, tout le monde peut être perdant. Le producteur ne pourra pas vendre forcément au prix qu'il espérait et l'acheteur sera confronté au risque de ne pas pouvoir récupérer la marchandise, ni son crédit en cas de contrat de production avec fourniture d'intrants. Bon nombre d'interlocuteurs rencontrés lors de nos entretiens, conscients de ce risque et ne voulant pas spéculer en raison de la forte variabilité des prix, préfèrent se référer **au prix du marché au moment de la transaction, avec toutefois la fixation d'un prix plancher basé, lorsque c'est possible, sur un coût de production, plus une marge pour le producteur de l'ordre de 25%**¹⁵.

Au niveau des opérateurs locaux, ils déclarent fixer leurs prix d'achat en fonction des prix de vente (aux grands collecteurs ou industries de provende). Nombre de petits collecteurs n'achètent d'ailleurs que lorsqu'ils ont déjà un acheteur car souvent leur trésorerie ne leur permet pas d'acheter et stocker. Ils doivent vendre dans les 2 à 3 jours pour pouvoir rembourser leurs fournisseurs qui, s'il y a des relations de confiance, peuvent accepter être payés au bout de quelques jours. La marge commerciale des opérateurs locaux est généralement fixe autour de 100 Ar/kg, mais elle évolue dans la saison en fonction de la concurrence et de l'état du marché. Si les opérateurs ont la possibilité de stocker (des volumes faibles pour les collecteurs locaux), leurs marges peuvent alors doubler, voire tripler¹⁶. Les marges pour le soja sont souvent deux fois plus élevées que celles pour le maïs.

5.5. La formation des prix dans la chaîne de valeur maïs

Les prix connaissent une forte variabilité en fonction des saisons, de 30 à 35%. Les opérateurs économiques considèrent trois périodes. La saison de récolte entre avril et mai durant laquelle les prix sont au plus bas, une saison intermédiaire entre juin et août, et une saison où le marché est difficile entre novembre et décembre au moment où les prix sont au plus haut, juste avant ou pendant les semis. A titre illustratif, le tableau ci-dessous indique des prix moyens déclarés par les acteurs rencontrés en décembre 2019. Les prix au kg passent de 650 Ar en avril/mai à 750 Ar en juillet/août, puis grimpent à 900 Ar en septembre jusqu'à 1000/1100 Ar, voire 1300 Ar, en novembre/décembre.

Tableau 2 : Evolution des prix moyens dans la CV maïs

Prix moyens 2018-2019	Saison Récolte	Saison Intermédiaire	Saison Difficile
Producteur	650	750	850
Collecteur local	750	850	950
Grand collecteur	850	950	1 005 / 1 200
Industriel (entrée usine)\$	950	1 000	1 150 / 1 300

Source : enquêtes

¹⁵ Cette marge, est une moyenne car certains contrats peuvent prévoir une marge plus faible de 20% ou au contraire des marges plus avantageuses pour les producteurs, allant jusqu'à 50%. Cette variabilité des marges contractuelles dépend de l'état du marché, c'est-à-dire de la concurrence dans chaque zone de production.

¹⁶ Par exemple, en achetant à 600 Ar/kg à la récolte en avril/mai et en vendant à 900 Ar/kg en août/septembre.

Comme on peut le voir sur le tableau 2, les marges commerciales des opérateurs à l'aval de la filière, sont en général autour de 100 Ar/kg¹⁷. Cependant, **certains collecteurs** peuvent avoir des marges plus réduites 40-50 Ar/kg, surtout si l'on prend en compte des coûts de transport qui varient entre 50 à 70 Ar/kg et jusqu'à 100 Ar/kg pour des longues distances supérieures à 200 km.

Pour les **producteurs**, en considérant un prix de revient de 400 Ar/kg (cf. **Volet Production**) la marge brute varierait de 250 à 350 Ag/kg. Mais, compte tenu de la variabilité saisonnière des prix, ce sont les producteurs les plus performants, ayant la capacité de stockage pour vendre plus tard dans l'année, qui peuvent dégager de fortes marges (jusqu'à 450 Ar/kg) au moment où les prix sont les plus élevés. Seuls, les **petits producteurs** ne peuvent pas prétendre à maximiser leurs marges dans le temps, car en général ils doivent vendre assez vite après la récolte.

Dans la pratique, les **commerçants** cherchent à acheter du maïs en période de récolte et jusqu'à la saison intermédiaire (en juillet/août), avec des prix qui restent abordables. Ceux qui peuvent stocker, vendront entre octobre et janvier au moment où les prix seront les plus élevés.

Encadré 2 : Des achats de maïs sur pied

Les achats de maïs se font majoritairement après la récolte. Il existe cependant une modalité d'achat particulière, mais qui concerne surtout le maïs vert pour la consommation humaine. Il s'agit de l'achat sur pied, c'est-à-dire, avant la récolte. Même des grands collecteurs des centres urbains ont recours à cette pratique commerciale, mais toujours en passant par des intermédiaires locaux (sous-collecteurs ou rabatteurs) chargés d'identifier les producteurs. Ils se rendent sur les parcelles et proposent un prix global¹⁸ en fonction de l'état du champ, l'écartement des plants, des espaces vides... La bonne connaissance de la culture leur permet d'évaluer les rendements. Ces intermédiaires travaillent dans les zones depuis de longues années et sont connus de tous les producteurs, ce qui traduit bien les principes de relations de confiance entre acteurs, basés sur la proximité et la durée.

Pour le producteur, une fois vendu le maïs sur pied, il ne fait plus rien. Il peut proposer de faire la récolte, mais c'est à l'acheteur de payer cette opération. Cela dit, l'acheteur se déplace en général avec sa propre équipe (des membres de sa famille) pour récolter. La récolte peut se faire en plusieurs temps selon le stade de maturité des épis. Parfois, cela peut prendre plusieurs jours, mais l'intérêt de l'acheteur sera de récolter le plus rapidement possible afin d'éviter des pertes, voire des vols ; d'ailleurs par sécurité, le paiement se fait lorsque le dernier lot a été récolté. Il arrive cependant que la récolte soit retardée de 2 ou 3 jours si le rabatteur n'a pas trouvé d'acquéreur, ou si l'acquéreur initialement prévu fait défaut.

Ce système de vente a l'avantage pour le producteur de lui éviter les risques post-récolte, et de préférence, il vendra du maïs sur pied lorsque les champs sont éloignés, ce que lui évite aussi des coûts de transports élevés.

Le rabatteur/collecteur revend à des collecteurs locaux qui à leur tour revendent à des gros collecteurs d'autres localités. Mais, il existe aussi une concurrence à l'achat sur pied en raison de rabatteurs/collecteurs d'autres localités qui arrivent avec leur moyen de transport et traitent directement avec les producteurs. Le maïs vert est vendu entre décembre et février, tandis que pour le maïs grain sec (pour la provende), il y a deux saisons de récolte, selon les régions, en février et en avril.

¹⁷ Avant l'arrivée de nouveaux opérateurs, les marges des collecteurs locaux pouvaient atteindre 200 Ar/kg.

¹⁸ A titre d'exemple, un rabatteur avait acheté du maïs sur pied à 800 000 Ar/ha, soit pour un rendement de 1,5 t/ha, 550 Ar/kg, qu'il a revendu à 1 million Ar, soit 650 Ar/kg (ou encore 300 Ar/épis) et une marge brute de 100 Ar/kg, soit 85 Ar de marge nette en tenant compte d'un coût de transport (en charrette) de 15 Ar/kg ; ce qui constitue une marge plutôt intéressante dans la mesure où la marge des rabatteurs en maïs grain sec serait le plus souvent de 50 Ar/kg.

5.6. Organisation du transport dans la chaîne de valeur

La maîtrise de la logistique transport est une des clés de réussite dans l'activité de collecte. Ainsi, la grande majorité des collecteurs locaux disposent de leur propre moyen de transport. Il n'est d'ailleurs pas rare qu'à l'origine certains collecteurs étaient d'abord des transporteurs et, en période creuse, ils continuent à faire du fret de marchandises (produits de première nécessité et d'autres productions agricoles, telles que le riz, le manioc, le haricot ou l'arachide). Cette autonomie leur confère une souplesse dans un marché de collecte très concurrentiel et aléatoire. Pour être performants et concurrentiels, ils doivent jouer la carte de la proximité et se déplacer rapidement entre les différents centres de production et de regroupement des matières premières. Pour ce faire, ils peuvent combiner plusieurs types de transport en disposant, ou louant, des tracteurs pour pouvoir tracter des charrettes sur des pistes dans les zones enclavées, là où les camions ne peuvent pas circuler. La collecte en zone enclavée fait aussi partie des stratégies commerciales des collecteurs afin d'avoir des prix d'achat les plus bas, mais également pouvoir fidéliser une clientèle qui n'a pas d'autres options de vente (le collecteur cherche à se constituer une clientèle captive en quelque sorte).

Grâce à l'autonomie dans le transport, les collecteurs peuvent livrer dans la foulée les unités de transformation et ont la capacité, en cas de refus du client lorsque la marchandise n'est pas aux normes, de pouvoir trouver un autre client aussi vite que possible.

Dans ces conditions, rares sont les collecteurs qui ne disposent pas d'un moyen de transport. Les quelques exceptions sont des débutants dans le métier n'ayant pas encore les moyens d'acheter un camion et qui subissent la contrainte logistique.

Dans la pratique, cette contrainte s'illustre à travers la compétition entre opérateurs et en fonction des calendriers culturels. Dans le cas du maïs, il existe deux périodes de collecte entre avril et septembre et novembre et janvier. En avril et mai, au moment de la récolte de maïs, les opérateurs locaux sont confrontés à la concurrence d'autres collecteurs. Puis, en juin et juillet, la compétition pour le transport se fait avec d'autres cultures, dont le riz.

Les collecteurs locaux doivent aussi gérer la logistique et la saisonnalité. Ainsi, ils préféreront livrer les industriels de provende en avril/mai plutôt qu'en juin/juillet à cause des grandes files d'attente pour décharger. Mais, l'inconvénient de livrer en mars/avril ou mai, au moment de la récolte, c'est le taux d'humidité qui généralement est plus élevé, alors qu'en juin/juillet le maïs est plus sec.

Encadré 3 : Exemple de proximité

Une action de proximité est menée par une des entreprises leader dans le secteur de la provende avec la mise en place de six magasins de collecte depuis 2014. Il existe un projet d'ouvrir un 7^e magasin dans la région du Vakinankaratra avec l'objectif de capter une partie de la production de soja qui tend à se développer dans cette zone. Ce qui suppose aussi d'installer une unité de trituration de soja pour produire des tourteaux.

Chaque magasin, généralement loué par l'entreprise de **provende***, est géré par un agent qui se charge de suivre les producteurs, de les conseiller et de proposer l'achat de maïs. Il y a aussi un magasinier et un machiniste avec un tracteur pour des prestations de service, notamment le labour. L'entreprise aide ainsi les producteurs en mettant à disposition la logistique de transport et des travaux cultureux. A charge pour les producteurs de payer le carburant.

Dans ce système, l'entreprise cherche à fidéliser les producteurs et à organiser la collecte locale afin de sécuriser les approvisionnements. Mais, l'entreprise est confrontée à deux problèmes majeurs. Le paiement en espèces est, pour ainsi dire, la règle générale à Madagascar. Or, pour des raisons de traçabilité, l'entreprise ne peut pas dépasser 200 000 Ariary pour les paiements en espèces, ce qui parfois ne représente l'achat que de 200 kg de maïs seulement. Aussi, pour être payés, les producteurs doivent avoir un compte et attendre plusieurs jours avant d'être payés. L'autre problème, lié au premier, est la concurrence des collecteurs locaux qui se déplacent avec leurs propres camions jusqu'aux lieux de production et paient au comptant. Ceci est d'ailleurs la principale cause de non-respect des contrats de la part des producteurs. L'entreprise envisage d'ailleurs des paiements via les réseaux de téléphonie mobile (Money Orange Money, Airtel Monet, MVola...), mais se pose alors les questions de la couverture réseau dans les zones enclavées et de la répartition des coûts supplémentaires.

Les achats qui passent par ces magasins de proximité doivent cependant être relativisés car pour l'instant, ils ne représentent que 10% des achats annuels. L'essentiel des achats se fait donc toujours en transactions spot auprès des collecteurs locaux. La raison invoquée est le manque de fiabilité des collecteurs locaux par rapport aux clauses des contrats. En cause, certaines livraisons qui ne répondent pas aux critères de qualité requis par l'industrie de provende, notamment le taux d'humidité et les normes sanitaires. Les refus de la part de certains industriels sont confirmés par les collecteurs rencontrés qui affirment qu'entre 10 et 15% de leurs livraisons peuvent être refusées par l'usine.

Toutefois, le problème de la qualité ne découle pas nécessairement d'une démarche malhonnête de la part du collecteur, mais tout simplement parce qu'il ne peut imposer aux producteurs les normes de qualité requises par l'acheteur final.

*Il existe aussi d'autres cas où l'opérateur économique n'est pas directement en relation avec les producteurs, mais avec partenaires locaux qui gèrent des magasins intermédiaires et sont chargés de regrouper et livrer les matières premières à l'unité de transformation finale.

6. Bilan de la contractualisation dans la chaîne de valeur

La contractualisation dans la chaîne de valeur maïs & soja reste très marginale, même si les pratiques sont anciennes et que les acteurs ont pu en général tirer des enseignements des échecs subis.

6.1. Bilan des contrats de production

Les échecs dans les **contrats de production** sont loin d'être négligeables. Ainsi, par exemple, un opérateur économique indiquait que sur 400 contrats signés, seulement 150 avaient été renouvelés en 2^e année, avec des taux de récupération des crédits de campagne de 50 à 60%. Cet opérateur semble persévérer dans la voie de la contractualisation, comme l'attestent les 600 contrats signés en 2019 dont les 150 contrats renouvelés. Toutefois, il semble avoir revu à la baisse les objectifs avec 350 contrats en tout prévus en 2020. Aussi, les perspectives affichées par cet opérateur économique de contractualiser à hauteur de 50% du total collecté à l'échéance de 2022 semble un peu trop optimiste.

De l'avis de la majorité des opérateurs économiques, le chemin est encore long pour arriver à stabiliser des contrats de production. Leur réussite dépend de la proximité dans les zones de production et des actions dans la durée à l'échelle locale, sans négliger les actions sociales qu'ils peuvent accomplir auprès des ménages ruraux. Tels sont les principes qu'il faudrait respecter pour nouer de la confiance et la durabilité dans les contrats.

Un autre aspect à prendre en compte dans les contrats est le partage des risques de production qui généralement n'est assumé que par le producteur, et rarement avec le partenaire commercial. Les quelques rares exemples de mutualisation des risques de production se traduisent en réalité par le renouvellement des contrats avec préfinancement, mais sans effacement des dettes dont le remboursement serait seulement différé. Aussi, un vrai partage des risques est une des nouveautés que le projet de loi sur les contrats d'agrégation vise à prendre en compte (cf. **Annexe 4 : Projet de loi sur l'agrégation**). Mais, les contours de la mise en application ne sont pas encore connus.

6.2. Bilan des contrats de collecte

Dans les contrats de collecte, les opérateurs locaux sont au centre du dispositif. Grâce à des financements en cascade par les opérateurs industriels et/ou les grands collecteurs, les collecteurs locaux et sous-collecteurs peuvent assurer la collecte de proximité, en payant au comptant les producteurs. Dans certains cas, les grands collecteurs passent des contrats de collecte directement avec des coopératives qui jouent le rôle de point de regroupement pour leurs adhérents. Toutefois, l'ensemble de ces contrats ne représenterait, comme indiqué précédemment, qu'environ 10% des volumes achetés par les grands opérateurs économiques. Le reste se fait par des transactions spot entre collecteurs locaux et grands opérateurs.

Ce manque d'engouement pour la contractualisation au niveau de la collecte, tient au fait que les collecteurs locaux ne peuvent pas toujours assurer la qualité du produit collecté exigée par les opérateurs industriels. Le marché de la collecte locale étant très concurrentiel, les collecteurs locaux qui refuseraient par exemple d'acheter un lot de maïs avec un taux d'humidité trop élevé, risquent de ne pas pouvoir collecter les volumes recherchés. En effet, les producteurs auront alors la possibilité de vendre à d'autres collecteurs pour le marché local de provende, ou des grands opérateurs qui ont la possibilité d'acheter, sécher et stocker pour vendre au prix fort au moment de la période de soudure.

Cette situation a amené certaines grandes entreprises de provende à éviter de passer des contrats de collecte et n'acheter presque exclusivement que sur le marché spot. Dans ce cas, le risque de marché lié à la qualité du produit n'est assumé que par le vendeur, et qui parfois subit des refus d'achat pouvant représenter jusqu'à 20% des volumes qu'il commercialise.

Pour lever ou atténuer la contrainte qualité, et augmenter ainsi le nombre de contrats de collecte, des actions en amont seront nécessaires pour sensibiliser et appuyer les producteurs dans les opérations de post-récolte. Mais, il faudra aussi prévoir un système de primes à la qualité, payées par les industriels afin de motiver les producteurs.

6.3. Vers une plus grande formalisation de l'agriculture contractuelle ?

Le projet de loi portant sur l'agrégation agricole (cf. **annexe 4**) vise à donner un cadre juridique à cette forme de l'agriculture contractuelle dont la pratique est déjà ancienne à Madagascar, mais qui fonctionne de manière plus au moins informelle. Ce projet de loi tend à mettre de l'ordre, de l'équilibre, de la transparence et de la fluidité, voire de l'équité dans le partage des valeurs ajoutées, mais aussi des risques de production et de commercialisation, dans les relations commerciales entre les différentes parties contractantes au sein des filières agro-alimentaires. Les promoteurs insistent toutefois sur le fait de préserver « *le libre choix de tout un chacun d'adhérer ou non au système* ». Ce qui signifierait que d'autres formes contractuelles d'arrangements restent possibles et que les contrats d'agrégation agricole ne seront nullement la forme unique de contractualisation en agriculture.

Les principes de ce projet de loi sont consensuels et légitimes, mais il reste à préciser les conditions de mise en œuvre. A cet égard, le projet de loi prévoit la mise en place d'un organe de régulation des contrats d'agrégation et d'un organe de règlement des différends. Les Titres II et III du projet de loi portant sur la régulation du contrat et les règlements des différends précisent les conditions de mise en œuvre :

Quant à la définition des parties contractantes, est dénommé **Agrégateur** : « *tout producteur agricole, toute personne physique ou morale de droit public ou privé qui regroupe des agrégés pour la réalisation d'un projet d'agrégation agricole* », et **Agrégé** : « *tout agriculteur, personne physique ou morale de droit public ou privé y compris les coopératives agricoles et les groupements d'intérêt économique, regroupé par l'agrégateur pour la réalisation d'un projet d'agrégation agricole* ».

Concernant les clauses des contrats d'agrégation, elles sont dans l'ensemble conformes aux pratiques des contrats de production déjà en cours dans la filière maïs, telles qu'exposées par les différents interlocuteurs rencontrés : conduite et accompagnement technique, quantités et qualité des produits à livrer, calendrier et modalités de livraison, prix convenus et modalités de leur fixation. Selon nous, seule la présence d'une clause sur « *l'obligation de partage de risques durant l'exécution du contrat* » constitue une nouveauté par rapport aux pratiques actuelles. Mais, le projet de loi ne précise pas la nature des risques relevant des contrats (agricoles, de marché, climatiques...), ni comment les mesurer, ni les modes de partage des risques entre les parties contractantes¹⁹. On peut supposer qu'en cas de désaccord, l'organe de règlement des différends devra trancher... Mais, dans quels délais ? Quels seront les modes exécutoires des décisions ? Quels recours ? Quelles sanctions ?

Par ailleurs, on sait qu'actuellement bon nombre de contrats ne sont pas respectés ou qu'il y a souvent des désaccords dans leur exécution. On peut donc imaginer que si les contrats d'agrégation se développent, ce qui est attendu par leurs promoteurs, les deux organes prévus chargés de réguler et régler les différends, seront débordés, ce qui au final pourrait nuire à leur efficacité et à l'intérêt pour les plaignants à faire recours.

¹⁹ Dans la pratique sur le terrain, nous avons observé un **partage partiel du risque de production**. Ainsi, par exemple, un collecteur local qui avait financé une centaine de producteurs, 15% d'entre eux n'avaient pas pu rembourser le prêt de campagne à cause de la chenille du légionnaire qui avait attaqué et détruit le maïs. Dans ce cas, le collecteur était prêt à refinancer les producteurs affectés, mais il comptait bien récupérer l'ensemble du crédit octroyé, ainsi le remboursement avait été rééchelonné ou reporté.

6.4. La difficile insertion des petits producteurs au marché

A quelques exceptions près, les **petits producteurs ne sont pas directement les acteurs-cibles des grands collecteurs et des industries de transformation**. Leur **intégration verticale** dans la chaîne de valeur est difficile en raison d'absence de proximité dans ce schéma d'agrégation. Pour établir de la proximité et de la confiance, il faudra tester des **intégrations horizontales** par des regroupements associatifs et/ou coopératives en tant que structures relais. Mais, leur rôle est à préciser car il n'est pas toujours très clairement défini. Ainsi par exemple, lorsque les coopératives, ou les regroupements associatifs, s'organisent en centrale d'achat et de vente, cette fonction est souvent source de conflits. Leur meilleur rôle sera alors de se placer en interlocuteur, facilitateur entre les producteurs et les opérateurs économiques en aval de la filière ; un rôle qui semble plus facile à assumer et qui serait donc plus viable à terme, mais qui nécessite un accompagnement .

6.5. Les défis majeurs à relever dans la contractualisation

Pour créer des liens de confiance sans proximité et présence continue dans les zones de production, il existe quelques **voies expérimentales** développées par des opérateurs économiques, à travers le **partenariat local** avec des **acteurs relais** en contact avec le terrain. Il y a aussi des **infrastructures décentralisées**, telles que des **magasins intermédiaires** ou des magasins en zone de production financés par des industriels. L'accès au **crédit** reste un **goulot d'étranglement** en agriculture. Aussi, les opérateurs économiques pratiquent, comme on l'a vu, des **préfinancements en cascade** via les partenaires locaux.

L'arrivée des **nouveaux opérateurs économiques** permet aussi aux producteurs de mieux négocier les prix avec les opérateurs locaux. Mais pour pouvoir garder ce levier, ils doivent conserver et développer des liens commerciaux avec les grands opérateurs économiques, même si les normes de qualité exigées sont plus contraignantes et que les prix fixés par les industriels sont généralement plus bas. Pour **améliorer la qualité** (taux d'humidité) au niveau de la collecte locale, les marges de manœuvre sont faibles compte tenu du caractère très concurrentiel du marché local de la collecte. Aussi, un système de malus **et de bonus** à la qualité pourrait amener les producteurs à améliorer les pratiques de post-récoltes.

7. Conclusions et recommandations

En matière de contractualisation, à l'échelle locale, il est préférable de **partir de l'existant**, c'est-à-dire en s'inspirant des relations contractuelles, souvent informelles, qui existent depuis des années entre collecteurs, sous-collecteurs locaux et producteurs. Leur but est d'assurer leurs approvisionnements dans un contexte de plus en plus concurrentiel. La différence se fait lorsque les opérateurs économiques locaux financent régulièrement des producteurs. Cela crée de la fidélisation, de la proximité et de la confiance. **C'est donc autour de ces acteurs, que le travail d'accompagnement et des aides techniques et financières doit être privilégié. La proximité crée la confiance et les conditions de respect des contrats.**

La **garantie des contrats** passe aussi par la **maitrise des changements d'échelle**. Rares sont en effet les collecteurs qui pratiquent le préfinancement à grande échelle, avec par exemple, des centaines de producteurs. Dans la pratique, ils limitent volontairement le nombre de producteurs en contrat et le montant des financements afin de minimiser les risques de non-respect de ces contrats. Dimensionner les projets de contractualisation est donc un préalable. Ils doivent s'accorder avec les moyens humains, techniques et financiers mobilisables.

Coté producteurs, l'avantage des contrats c'est avant tout l'accès à un crédit (de campagne) et à des débouchés ; bien que dans le contexte de la filière maïs dans la région des Hautes Terres, il ne soit pas très difficile d'accéder au marché des produits en raison d'une forte demande (sauf dans les zones enclavées ou très difficiles d'accès à cause du manque d'infrastructures). La multiplicité des acheteurs sert d'ailleurs de levier aux producteurs pour mieux négocier les prix et, surtout, les conditions de vente de leurs produits : taux d'humidité, paiement au comptant... A cet égard, **la question sur les prix** a souvent été évoquée et les retours d'expériences confirment la nécessité de pratiquer les prix de marché au moment des transactions, plutôt que de fixer les prix 6 mois à l'avance. Les contrats peuvent cependant être adossés à des prix plancher + un pourcentage de marge garanti, mais cela doit être considéré comme un prix garanti en cas d'effondrement (assez improbable) des prix de marché.

7.1. Perspectives d'évolution de l'agriculture contractuelle

A quel rythme pourrait évoluer la contractualisation ? A mesure que les opérateurs économiques se rencontrent, « mettent sur la table » leurs propositions, les contraintes et se mettent d'accord sur des cahiers de charge. Les Pouvoirs Publics et le projet CASEF Hautes Terres peuvent stimuler cette expansion notamment en favorisant la mise en relation entre les acteurs, en développant des plans et programmes de développement de la filière maïs soja et des CV qui la composent.

Intérêt à contractualiser ? Beaucoup d'opérateurs économiques le souhaitent pour s'assurer une stabilité et échapper, en partie tout au moins, à la forte concurrence dans le marché de la collecte. Mais, beaucoup préfèrent aussi faire jouer la concurrence et faire appel au marché spot tant que les clauses des contrats ne sont pas maîtrisées ; plutôt que respectées, car les acteurs amont n'ont pas toujours la capacité de contrôler les normes de qualité, ce qui est fondamental, et pas seulement pour les grandes entreprises de provende et d'élevage, mais aussi pour les collecteurs à des échelles locales. Mais la contractualisation n'est qu'un des aspects des besoins d'amélioration du fonctionnement des CV. D'autres facteurs influencent très fortement la production pour alimenter ces CV. Parmi ces facteurs il y a l'existence et la qualité des infrastructures économiques (routes, stockage, couverture téléphonique, etc.). L'enclavement limite l'insertion des producteurs dans le marché. Il limite aussi la concurrence entre les entreprises dans les zones de producteurs et crée des « clientèles captives ». Il augmente enfin les coûts à la fois pour les entreprises et pour les producteurs. Ces aspects sont largement abordés et traités dans le rapport Banque Mondiale, 2020. Le projet CASEF intervient dans ce domaine, mais pour avoir un impact significatif, les investissements à prévoir sont très importants. Au-delà des infrastructures routières, un des axes de développement prioritaire pour le projet CASEF, avec des effets multiplicateurs importants, pourrait être l'appui à l'installation de magasins de stockage dans les zones de production en favorisant (cofinancement ?) la création de magasins de stockage par les

entreprises et/ou par les organisations paysannes (coopérative ou association). Les magasins de stockage constituent ainsi un élément très favorable pour installer, entre les producteurs, leur communauté et les entreprises, des relations de confiance dans la durée. Ce sont là, des éléments indispensables pour développer des relations contractuelles (comme indiqué supra).

Insertion des petits producteurs ? Un constat, les petits producteurs ne sont pas directement les acteurs-cibles des grands collecteurs et des industriels de la provende. L'intégration pourra difficilement se faire de manière verticale dans la chaîne de valeur. Elle pourra se faire de manière horizontale à travers de regroupements associatifs et des coopératives. Mais, le rôle de ces dernières n'est pas toujours clairement défini. Quelle forme juridique ? Centrale d'achat et de vente ? Ou simple facilitateur pour servir d'interlocuteur entre les producteurs et les opérateurs économiques ? Même si beaucoup d'experts considèrent que les expériences en terme de coopératives n'ont pas été couronnées de succès à Madagascar, l'organisation des agriculteurs, et en particulier pour regrouper l'offre des produits et favoriser l'augmentation de la productivité, est un « facteur essentiel de l'amélioration des rendements, de la sécurité alimentaire et de la croissance agricole » (Banque Mondiale, 2020). Il y a donc nécessité d'innover à la fois sur le rôle et les modalités de fonctionnement des organisations et d'appuyer leur développement (voir infra).

Les petits producteurs, peuvent-ils espérer gagner plus en contractualisant plutôt qu'en s'adressant au marché spot ? En fait, l'enjeu se pose moins en terme de prix (le marché spot permet de dégager des marges au moins aussi bonnes). La question porte davantage sur les conditions de paiement et d'accompagnement, en tenant compte que les besoins de trésorerie des producteurs ne sont pas couverts. A ce titre, les conditions de **préfinancement des producteurs feront la différence pour consolider les approvisionnements des collecteurs.**

Un des éléments importants des contrats, et qui génère souvent des différends entre les parties, concerne la qualité du produit et notamment le taux d'humidité. Ainsi, les thématiques qualité du produit et techniques post récolte devraient faire partie des actions à prioriser en terme de vulgarisation et de conseil agricole ; notamment le séchage et l'entreposage du maïs, le stockage, l'égrenage, etc... Mais aussi, les dates de semis et de récolte, les variétés, etc.

7.2. Des structures à créer, à consolider et des acteurs à accompagner

L'intégration des petits producteurs peut se faire de **manière horizontale** (groupements, coopératives, associations ...). Cela fait partie des actions d'accompagnement du CASEF aux organisations de producteurs pour la mise en marché. Comme déjà mentionné, il faudrait ici innover en s'inspirant de ce qui existe déjà et qui fonctionne, mais aussi des expériences d'ailleurs, pour redéfinir le rôle et les modalités de fonctionnement de ces organisations en vue d'améliorer leur efficacité dans le regroupement de l'offre et permettre l'obtention de meilleurs prix, et surtout des garanties de débouchés pour les petits producteurs. Cela permettra ainsi d'amplifier leur insertion dans les marchés en augmentant du même coup les quantités de qualité disponibles pour les CV commerciales.

Les **collecteurs locaux** (qui sont souvent des moyens à gros producteurs aussi) disposent d'une certaine autonomie logistique (transport), mais ils sont **limités en trésorerie**. Ils sont les **partenaires clés des grands groupes** ayant la surface financière et les capacités d'achats plus importantes. L'une des actions d'accompagnement du CASEF porte d'ailleurs sur ce type d'acteur (collecteurs locaux). **Maillon à consolider et à sélectionner selon des critères à définir** (de type *business plan*).

Au **niveau de la production**, les aides pour le labour et semis mécanique permettent aux producteurs d'augmenter leurs surfaces cultivées sans accroître les temps de travaux (augmentation de la productivité du travail). L'engouement pour le maïs grâce à une demande soutenue fait que, dans les zones d'étude tout au moins, les surfaces en riz pluvial sur tanety tendent à baisser pour laisser la place au maïs, en culture pure ou en association avec l'arachide, par exemple.

Comme on l'a vu dans la description de la filière, les fabricants locaux de provende ont un rôle important car ils offrent des débouchés en période de prix bas et/ou aux produits de moindre qualité. Ils mettent aussi de la provende sur le marché local à un prix abordable pour les éleveurs locaux. Dans les zones difficile d'accès (éloignées des routes ou avec des pistes ou voies d'accès très dégradées), ces transformateurs permettent également un meilleur fonctionnement du marché en garantissant un peu de concurrence, évitant notamment aux producteurs de se retrouver en clientèle captive face à un ou deux opérateurs, et en fournissant des intrants aux éleveurs à un meilleur prix que la provende en provenance des pôles agro-industriels (et en ayant économisé un double transport). Le développement de ces opérateurs (transformateurs locaux) est à encourager ce qui pourrait faire partie des activités de CASEF.

7.3. Exemples de schémas de contractualisation

Il n'existe pas un modèle de contractualisation unique, mais au moins quatre types de modèles qui existent selon les contextes, mais tous fondés sur **la confiance** entre les parties contractantes.

Le **premier modèle** de contrat est de type **bilatéral** avec ou sans préfinancement entre deux opérateurs. Pour les contrats sans financement, ils concernent surtout les contrats de collecte, tandis que les contrats de production sont en général avec préfinancement de la campagne. Les principales clauses, qui s'appliquent d'ailleurs à tous les contrats, se réfèrent aux quantités et aux normes de qualité des produits à livrer, le calendrier de livraison, les prix de référence et les modes de paiement.

Le **deuxième modèle** est le **contrat multi-acteurs avec financement en cascade**. Il comporte le plus souvent des clauses de multiservices, de suivi et d'appui technique. La proximité est une des conditions indispensables de ce type de contrat en raison du suivi et de l'appui technique dont le producteur est sensé bénéficier.

Le **troisième modèle** est le **contrat avec partage/atténuation des risques**, qu'ils soient climatiques, de production ou de marché. Or, pour qu'il y ait partage, il faut qu'il y ait accord sur la mesure des causes qui impactent la production sur le plan quantitatif et qualitatif, ce qui suppose que le contrat avec partage des risques soit fondé sur la **transparence des données et des règles** de calcul ou d'évaluation définies au préalable.

Le **quatrième modèle** est le **contrat incitatif** avec des subventions sur les charges opérationnelles et des primes à la qualité (bonus/malus). Des opérateurs peuvent ainsi prendre en charge une partie des frais de campagne, comme par exemple le labour ou encore le transport des intrants et des produits à commercialiser. Certaines dépenses des opérateurs économiques peuvent aussi concerner des besoins sociaux, comme l'entretien d'un dispensaire ou d'une école villageoise. Cette participation à la vie sociale et économique des villages contribue à créer des liens durables entre producteurs et opérateurs économiques. Ce type de contrat pourraient être un outil promu et soutenu par CASEF.

Mais, quel que soit le modèle adopté, tous doivent prendre en compte les contraintes à leur application. Ainsi, par exemple, on a tendance à sous-estimer les risques agricoles. On pense que lorsqu'on investit dans les semences, dans des produits phytosanitaires ou encore dans la mécanisation, on aura nécessairement des meilleurs et de bons rendements, et de meilleurs résultats économiques. Oui, c'est le cas en principe... mais, pas toujours. La non-maitrise des techniques, le manque de suivi et d'appui technique sont parmi les causes d'échec, car souvent c'est une multitude de producteurs qu'il faut suivre et que les moyens humains et logistiques ne sont pas toujours mis à disposition dans les temps (par exemple, des retards dans la distribution des engrais). De la même manière, pour bien suivre les producteurs, les coûts opérationnels sont généralement élevés, et très souvent ils sont assumés par des projets car les opérateurs économiques n'en ont pas les moyens, ni intérêt à le faire car les risques de non-retour sur investissement sont trop importants. Même les collecteurs locaux à des micro-échelles, ont une aversion à augmenter les montants des crédits et

le nombre de bénéficiaires par crainte de ne pas maîtriser l'accompagnement nécessaire, ce qui augmente les risques de non remboursement.

Enfin, dans le domaine des contrats, et en lien avec l'insertion des petits producteurs, il faudrait innover et proposer de nouvelles formes, plus efficaces pour assurer cette insertion, mais en partant de ce qui existe et fonctionne. A cette fin, nous proposons que soit menée une étude pour analyser et évaluer (y compris de manière quantitative) les modalités de cette nouvelle forme de contrat.

7.4. Propositions d'étude pour un cadre innovant de contractualisation

L'un des principaux constats de la présente étude est la difficile insertion des petits producteurs au marché des produits agricoles et plus particulièrement dans la CV de production d'aliment pour bétail. Les grands opérateurs préfèrent contractualiser plutôt avec des grands producteurs. Dans ces conditions, le modèle des contrats d'agrégation en direct entre grands opérateurs "agrégateurs" et des petits producteurs "agrégés" apparaît difficilement opérationnel et donc peu viable. En revanche, les expériences de relations contractuelles à l'échelle locale fondées sur la proximité et la durée existent depuis des années et semblent bien fonctionner. Elles constituent un modèle avec du potentiel pour leur développement. Des intermédiaires sont les relais essentiels pour l'insertion des producteurs au marché. Cependant, on manque de données quantitatives pour analyser plus en profondeur le rôle d'intermédiation des opérateurs locaux entre des producteurs de maïs-soja et des entreprises de provende.

Aussi, il serait pertinent de mener une étude approfondie sur la commercialisation à l'échelle locale, d'évaluer les intérêts économiques et organisationnels pour les parties prenantes et proposer un cadre favorable à une contractualisation tripartite (producteurs-collecteurs locaux-entreprises de provende).

Au niveau de la production, un dispositif d'enquêtes serait mis en place avec échantillon d'au moins 300 producteurs et dans 6 communes. Les enquêtes porteraient essentiellement sur le bilan de la production n-1, les modalités de commercialisation et les conditions d'insertion aux marchés d'amont et d'aval de la chaîne de valeur.

Sur le plan des circuits de commercialisation, des enquêtes seraient menées auprès des intermédiaires de premier niveau, des sous collecteur et collecteurs et des provendiers. Les enquêtes porteraient sur les coûts de commercialisation, les modalités des relations commerciales et la coordination entre acteurs.

Le traitement et l'analyse des données aboutira à l'élaboration de propositions pour le développement d'un cadre de contractualisation innovant et porteur. La méthodologie pourrait être précisée dans un atelier de cadrage avec les acteurs et les propositions seraient présentées dans un atelier de restitution.

Bibliographie

- Banque Mondiale, 2011. Marchés agricoles à Madagascar : contraintes et opportunités. Banque Mondiale. 20 décembre 2011. 112 p. https://agritrop.cirad.fr/570482/1/document_570482.pdf
- Banque Mondiale, 2016. Agriculture et Développement rural à Madagascar. Background papers, Mai 2016, pp 31-33. <http://documents.banquemondiale.org/curated/fr/711841491218973857/text/113954-WP-FRENCH-PUBLIC-Abstract-sent.txt>
- Banque Mondiale, 2020. Mémoire économique de Madagascar. Bâtir sur les succès récents, une économie plus résiliente. Banque internationale pour la reconstruction et le développement. Washington (USA) 11/02/2020. 158 p.
<http://documents.banquemondiale.org/curated/fr/413691581343453437/Madagascar-Country-Economic-Memorandum-Scaling-Success-Building-a-Resilient-Economy>
- CAST, 2017. Etude de filières Hautes Terres (Etudes de chaînes de valeur agricoles dans les régions Analamanga, Itasy, Vakinankaratra). Projet Croissance Agricole et Sécurisation Foncière CASEF. Rapport final. BM/MPAE. Antananarivo Septembre 2017. 115 p.
- FARM, 2018. Contractualiser avec les agriculteurs en Afrique, juin 2018, 31 p. <http://www.fondation-farm.org/zoe/doc/rapportgtpoursite.pdf>
- INSTAT, 2019. Troisième recensement général de la population et de l'habitation (RGPH-3). Résultats provisoires. Instat Madagascar. Février 2019. 98 p. https://www.instat.mg/wp-content/uploads/Rapport-Prelim-2019_ver_final.pdf
- Joyeux C, Enjalric F., 2014. Les principales productions agricoles à Madagascar. Etat des lieux. Document pédagogique GSDM/CIRAD n°7. 6 p. <https://agritrop.cirad.fr/572997/>
- MAEP, 2007. Recensement de l'agriculture. Campagne agricole 2004-2005. Tome III : Parcelles - Superficies. Ministère de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche. Antananarivo Octobre 2007. 346 p.
<http://www.agriculture.gov.mg/pdf/Tome3%20Parcelles-Superficies.pdf>
- MAEP, 2008. Recensement de l'agriculture. Campagne agricole 2004-2005. Les enquêtes connexes. Ministère de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche. Antananarivo Janvier 2008. 207 p.
- OCEANT Consultant, 2004. Filière Maïs, Fiche n°108. MAEP UPDR, juillet 2004 10 p. http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf_108_Filiere_Mais.pdf

Annexes

1. Formulation des provendes selon les types d'élevage

Variables selon le type d'élevage et les éleveurs

60% de maïs, 20% de soja, 10% d'arachides et 10% de farines (protéines origine poisson ou autre), poudre de coriandre

Porcs	Pré-sevrage	Porcelets	Croissance	Engraisse	Truie Allait	Truie gestante
Maïs	37%	30%	35%	30%	20%	30%
Manioc	20%	18%	19%	21%	22%	14%
Son riz	12%	10%	16%	26%	24%	28%
Son blé		10%				
T. arach	13%	15%	15%	13%	17%	14%
T. Soja		4%	2%			1%
Far. poisson	18%	12%	13%	10.00%	17%	13%
	100%	100%	100%	100%	100%	100%
	Vaches laitières		Poulets chair		Poules pondeuses	
Maïs	35%		50%		60%	
Manioc	15%					
Son riz	23%		18%		15%	
Son blé						
Tourteau arachide	22%		15%		10%	
Tourteau soja	2%		5%		10%	
Farine poisson	3%		12%		5%	
	100%		100%		100%	

2. Liste des opérateurs économiques rencontrés

NOM	Prénom	Entreprise/Organisation
HERINDRANORONA		AGRIPRO
HERINDRANOVONA	AUGUSTIN	AGRIPRO
	Ivanna	AGRIPRO
	Irina	AGRIPRO
RESTLE	ADRIEN	AGRIVET
RAKOTOMALALA	ARMAND	DIRECTION REGIONALE ATH-TP ITASY
RAKOTOARISOA	HERY LALAINA	DRAEP ALAOTRA MANGORO
ANDRIAMANAMPY	NOMENJANAHARY	DRAEP AMORON'I MANIA
RAZAFINDRATOANINA	VOLOLONTSOA VOLATIANA	DRAEP ANALAMANGA
SOLONDAZA	LUDGET	DRAEP ANALANJIROFO
MANANJO	ROBERT HELMO	DRAEP ANDROY
RAMORA	GIO FRANCISCO	DRAEP ANOSY
HANOGNONA	HERVE	DRAEP ATSIMO ANDREFANA
KOFOKY	CHRISTIAN FELIX	DRAEP ATSIMO ATSINANANA
SOLO	NOE RENE	DRAEP ATSINANANA
RAKOTOARIZAFY	ANJARA TONGASOA	DRAEP BETSIBOKA
JAOZANDRY	RENE	DRAEP BOENY
LEZOMA	TSIRY ANDRIAMAHATOLA	DRAEP BONGOLAVA
RODILSON	VAHINY VICTOR ANGELO	DRAEP DIANA
BODONIRINA	Helvine Odette Michel	DRAEP HAUTE MATSIATRA
TOVOSITRAKASOAMAHAFALY	JEAN PARFAIT	DRAEP IHOROMBE
RAZAFIMBELO	JEANNE EULALIE	DRAEP ITASY
NGADO	FLEUR HONORE	DRAEP MELAKY
ANDRIAMIARINERA	HAJANIRINA SERGE	DRAEP MENABE
RANAIVOSON	BLERIOT	DRAEP SAVA
RAVOHITRA	DONATIEN	DRAEP SOFIA
RAKOTOARISAONA	MITIA FINOANA	DRAEP VAKINAKARATRA
RAMANANTENASOA	LUCIENNE	DRAEP VATOVAVY FITOVINANY
RAHARILALAO	Lova Maholitiana	FDA
HERIANTENAINA	MAHEFATIANA FREDDY	FEKRITAMA
	Philibert	FEKRITAMA
DE ROBILLARD	Bernard	LFL
RAKOTOARIMANANA	Narindra	MAEP
RAKOTONDRAZAKA	Andriamahefa	MAEP
RAKOTONIANA	Marine	MAEP
RAKOTOSON	Lova Manjaka	MAEP
RAMALANJAONA	Miandana	MAEP
RAJAONARIVELO	Heritina Ginette	ROUNDTREE FARM
RAMAMONJISOA	ANNIE ROLIVE	SABMA
RANDRIANAMPIZAFY	AGNES	SOAFIARY
RABENORO	Malala	SOAFIARY EURL
TAOUFIK	MARGOUM	YAMA /FOOD AND BEVERAGE
RAZAFINDRANAIVO	TOKY	AGRIVET
RABESOA	Jaona	AGRIPRO
RANDRIAMANANJANAHARY	Claude Rolland	NY ANTSIKA
RAZAFITSALAMA	Marie Solange	DRAEP VAK

3. Liste des participants à l'atelier de restitution du 18 décembre 2019

Nom	Acteur	Institution	Position	Lieu départ
Mme Ginette	OE	RMS	Présidente du CA	Antananarivo
Mr Ramorasata Andy Patrick	OE	RMS	Directeur RMS Industries	Antananarivo
Melle Joanna	OE	AGRIPRO	Project Manager Partenariat	Antananarivo
Mr Joana	OE	MAA	Resp. Relation Producteurs	Antananarivo
Mme Malala Rabenoro	OE	SOAFIARY	Directrice	Antsirabe
Mme Rachele	Coopérative	MIZARA	Membre	Analavory
Mme Dorette	Coopérative	MIZARA	Présidente	Ankararana
Mr Bernard de Robillard	OE	LFL	Directeur des Opérations	Antananarivo
Andry RANAIVOHERINIAINA	OE	LFL	responsable dévelop local	
Mr Bruno	Recherche	FIFAMANOR	Agronome	Antsirabe
Mr Alain	Recherche	FOFIFA	Sélectionneur	Antananarivo
Mr Tanjona	CASEF CGP		Expert Agribusiness Vakinankaratra	Antsirabe
Mr Fortunat	CASEF CGP		Spécialiste Agribusiness	Antananarivo
Mr Andry	Développement	STPADR/Observatoire du riz		
		AGRIVET		
Mr Faneva	Centre Semences Sakai	AGRIMA	Responsable technique	Sakai
Mr Aina	Collecteur	Privé	Responsable	Antananarivo
Mme Nirina	Coopérative	FTA	Directrice	Sakai
Mr Niaina	CASEF	SOCODEVI	Responsable Institutionnel	Antsirabe
Mr Feno ANDRIAMANALINA	CASEF	SOCODEVI	Expert agronome	Antsirabe
Mme Lydie	Producteur Semences Soja	Privé	Responsable	Soavinandriana
Mr Simon	Prod. Semences Maïs	Privé	responsable	Analavory
Mr Tojo	Collecteur	Privé	responsable	Soavinandriana
Mr Toky	Collecteur	Privé	responsable	Soavinandriana
Mr Lanto	Collecteur	Privé	responsable	Mahasolo
Mr Ivoara	Administration	MAEP	Directeur des Affaires Juridiques	Antananarivo
Mme Marina	Administration	MAEP	Responsable Agribusiness	Antananarivo
Mr Mendez	Recherche	CIRAD	Responsable volet CV	Antsirabe
Mr Autfray	Recherche	CIRAD	Responsable volet Product.	Antsirabe
Mr Fetra	Recherche	Equipe CIRAD	Assistant	Antsirabe
Mr Hery Zo	Recherche	Equipe CIRAD	Assistant	Antsirabe
Mr Lanto	Développement	Privé	Responsable District	Soavinandriana
Mr Rafaralahy	Administration	Commune	Chef Fokontany	Ankazomiriotra
Mme Noro	Producteur	Privé	responsable	Ambatoasan
Mr Hassina	Eleveur	Privé	responsable	Antsirabe

4. Projet de loi sur l'agrégation



GOUVERNEMENT

EXPOSE DES MOTIFS

Dans le cadre du développement du secteur Agricole, la Politique Générale de L'Etat Malagasy (PGE) de 2019 a adopté avec comme vision globale « *l'autosuffisance alimentaire* ». Mais au-delà de cette généralité, la satisfaction des besoins de la consommation alimentaire intérieure doit être également en diapason avec les besoins croissants des marchés internationaux pour que l'atteinte de « *l'émergence du secteur agricole moderne* » soit également une réalité et constitue une preuve tangible pour la réussite de la politique agricole.

Pour concrétiser cette vision, et sans se vouloir être à l'écart des mécanismes technico-juridiques jugés adaptés au contexte de la mondialisation, le Ministère en charge de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche estime qu'il est temps de cadrer juridiquement « l'agrégation agricole » qui est une des formes de « l'agriculture contractuelle », car cela renforcera davantage l'Etat de droit, d'une part, et la reprise économique à travers le rétablissement d'un climat des affaires favorable et attrayant, d'autre part.

Si l'agriculture contractuelle dans son acception globale est déjà de facto une pratique ancienne dans le système contractuel malgache, la particularité de la mise en œuvre et les besoins spécifiques des parties contractantes dans un contrat d'agrégation ne seraient pas en réalité couvertes de jure par le droit commun des contrats commerciaux et la Loi n° 66-003 du 02 juillet 1966 relative à la Théorie Générales des Obligations (LTGO). Cela ne signifie nullement que la présente loi constitue un droit d'exception en « contractualisme » mais est considérée plus tôt comme complémentaire au système juridique en vigueur.

Sur le plan économique, l'agrégation agricole permet entre autres de :

- promouvoir la création de valeurs ajoutées tout en optimisant le lien entre les différentes étapes du marché, l'amont productif et toutes les chaînes de valeurs à travers les compétences et les connaissances de chaque acteur pour chaque filière jusqu'à la commercialisation ;
- maîtriser l'augmentation et les hausses injustifiées des prix des produits agricoles sur le marché et contribuer à la réduction de l'asymétrie d'information par la création d'un climat de confiance entre les acteurs et la circulation des informations sur le marché, dont le prix ;
- développer l'agriculture par la généralisation des techniques modernes de production, elle sera effectuée au moyen des encadrements mobilisés par l'agrégateur et constituant une plateforme de partage aux profits des différents acteurs ;

- palier au déséquilibre en termes de risques de production et de commercialisation car toutes les parties contractantes sont conjointement propriétaires du produit objet du contrat et en supportent les effets aussi bien positifs que négatifs.

Afin de garantir l'efficacité et l'efficience de ce système tant sur le plan juridique que sur le plan économique, la présente loi prévoit la mise en place d'un cadre incitatif à travers la mise en place d'un organe de régulation des contrats d'agrégation et d'un organe de règlement des différends. Dans cette optique, l'esprit de cette loi combine les courants d'idée « *interventionniste* » et « *libéraliste* » dans le sens où l'Etat intervient pour organiser, contrôler la mise en œuvre du contrat d'agrégation afin d'en assurer le fonctionnement normal, tout en préservant le libre choix de tout un chacun de s'adhérer ou non au système.

Ainsi, cette loi sur l'agrégation agricole comporte quatre (04) titres, répartis en 18 articles

- *Titre I DISPOSITIONS GENERALES :*

Il couvre l'objet, le champ d'application, les définitions des termes clés utilisés dans cette loi.

Il est également stipulé également dans cette partie la vie d'un contrat d'agrégation allant de sa de formation jusqu'à sa cessation.

- *Titre II : DE LA REGULATION DU CONTRAT D'AGREGATION ET SES EFFETS JURIDIQUES*

Cette partie met en exergue la mise en place d'un organe de régulation d'un contrat d'agrégation et les droits et privilèges que les parties contractantes peuvent avoir en optant le système de validation.

- *Titre III : REGLEMENTS DES DIFFERENDS*

Cette partie prévoit les modalités de résolutions des litiges pouvant naitre dans l'exécution du contrat.

- *Titre IV : DISPOSITIONS FINALES*

Le titre IV énonce les dispositions finales de la loi sur l'agrégation agricole.



PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE

LOI N°2019-

Sur l'Agrégation agricole

L'Assemblée Nationale a adopté en sa séance en date du

Le Sénat a adopté en sa séance en date du.....

LE PRESIDENT DE LA REPUBLIQUE, CHEF D'ETAT,

Vu la Constitution,

Vu la décision n° HCC/D du

PROMULGUE LA LOI DONT LA TENEUR SUIT :

TITRE I DISPOSITIONS GÉNÉRALES

CHAPITRE PREMIER OBJET, CHAMP D'APPLICATION ET DEFINITION.

Article premier: Objet

La présente loi a pour objet :

- d'établir les directives générales en matière d'agrégation agricole.
- d'établir les principes en matière de contrat d'agrégation et de prévoir la responsabilité commune des acteurs dans ladite agrégation. Le moyen d'instituer une base légale aux dispositions et procédures organisationnelles qui sont établis pour le domaine de l'agrégation.

A ce titre, elle institue la mise en place des nouvelles dispositions, d'une part elle permet la régulation du système d'agrégation à Madagascar et d'autre part, à assurer la réglementation des différends futur.

Art. 2 : Champ d'application

La présente loi s'applique à toutes les étapes de la mise en œuvre de l'agrégation à Madagascar, du commencement du projet d'agrégation en passant par la conclusion et l'exécution du contrat d'agrégation jusqu'à la cessation dudit contrat. Et à tout contrat qui remplisse les conditions prévues par la présente loi.

Art.3 : Définition

Au sens de la présente loi, on entend par

Agricole : qualificatif utilisé pour toutes les activités relatives aux sous-secteurs agriculture, élevage et pêche.

Agrégation agricole : la volonté de différents acteurs de s'associer pour une période donnée autour d'un projet agricole portant sur la production et/ou les conditionnement, emballage et stockage, et qui acceptent de partager le risque de la production pour toute une chaîne de valeur déterminée.

Agrégateur : tout producteur agricole, toute personne physique ou morale de droit public ou privé qui regroupe des agrégés pour la réalisation d'un projet d'agrégation agricole.

Agrégé : tout agriculteur, personne physique ou morale de droit public ou privé y compris les coopératives agricoles et les groupements d'intérêt économique, regroupé par l'agrégateur pour la réalisation d'un projet d'agrégation agricole.

Contrat d'agrégation agricole : le contrat conclu entre un agrégateur et des agrégés pour la réalisation d'un projet d'agrégation agricole que soit sur l'agriculture, l'élevage ou la pêche.

CHAPITRE 2 LE CONTRAT D'AGREGATION

SECTION PREMIERE FORMATION DU CONTRAT

Art. 4 : Sur la formation du contrat

4.1 Le contrat d'agrégation doit répondre aux conditions essentielles prévu par la loi pour la formation d'un contrat.

4.2 L'objet d'un contrat d'agrégation doit se porter sur une ou plusieurs filières agricoles, incluant la production

4.3 Sans préjudice des dispositions de la Loi sur la Théorie Générale des Obligations (LTGO) formant code des obligations et contrats, l'agrégé ou l'agrégateur peut conclure un ou plusieurs contrats d'agrégation agricole sans faire chevaucher l'objet des différents contrats.

Art. 5 : Sur la qualité des contractants

5.1 Toute personne opérant dans les domaines de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche qui n'est pas déclarée incapable par la loi peut être contractante dans un projet d'agrégation.

5.2 Toute coopérative légalement formée qui opère dans les domaines cités supra peut contracter un projet d'agrégation.

5.3 Toute exploitation familiale peut faire l'objet d'un contrat d'agrégation s'il remplisse les conditions des articles 4.2 et 5.1.

SECTION 2 CONCLUSION DU CONTRAT

Art.6 : Mentions et clauses obligatoires

Sans préjudices des formes exigées par le droit commun des contrats et sous peine de nullité, le contrat d'agrégation agricole doit obligatoirement contenir les clauses suivantes :

- l'objet du contrat de production avec stipulation des filières choisies par les parties contractantes ;
- la localisation des parcelles et/ou l'identification des terrains ou champs faisant l'objet du projet d'agrégation agricole ainsi que le titre créateur de droit pour celui qui s'en prévaut ;
- le rendement minimal fixé en fonction de la conduite technique convenue pour les productions ;
- l'obligation de livraison de la quantité de production convenue par les agrégés selon un calendrier et des modalités de livraison définis ;
- l'obligation de respect de la qualité des produits livrés par les agrégés selon le cahier des charges défini par l'agrégateur ;
- la tenue, par l'agrégé, d'un registre retraçant les opérations entreprises pour la réalisation de la production objet du contrat ;
- la nature de l'assistance et de l'accompagnement technique de l'agrégateur au profit de l'agrégé ;
- les normes de qualité minimale de la production exigées par l'agrégateur ;
- l'engagement de l'agrégateur sur l'obligation d'achat des productions convenues ;
- les prix convenus pour la livraison de la production et les modalités de leur fixation ;
- l'insertion d'une clause stipulant l'obligation de partage de risques durant l'exécution du contrat ;
- la durée du contrat avec la possibilité d'introduire des clauses de révision périodique.

Lorsque le contrat d'agrégation agricole concerne un agrégé bénéficiant d'un bail agricole, la durée dudit contrat ne doit pas dépasser la durée du contrat de bail de l'immeuble objet du projet d'agrégation agricole.

Art.7 : Le contrat d'agrégation agricole peut contenir des clauses relatives aux autres engagements convenus entre les parties concernant sans être une condition de validation.

Art.8 : Les parties peuvent se décider de commun accord qu'avant de procéder à la conclusion définitive du contrat, le projet soit validé par l'organe de régulation prévu par la présente loi.

SECTION 3 MODIFICATION ET CESSATION DU CONTRAT

Art.9 : La modification du contrat en cours d'exécution est possible :

- 9.1 soit par la volonté des cocontractants ;
- 9.2 soit par des circonstances extérieures à la volonté des parties :
- aléas climatiques, épidémiques rendant impossible la réalisation totale de l'objet du contrat sans pour autant le faire disparaître.
 - changement des membres agrégés dans le cas d'une coopérative,
 - changement de situation juridique de terrain qui a un impact sur l'objet du contrat.

9.3 sans préjudice de l'application de l'article 5 sur la fixation de prix, les parties peuvent prévoir une clause d'indexe mobile dans le contrat dans le cas d'une dépréciation de valeur de récolte ou le cas contraire, son augmentation.

Art.10 : La cessation du contrat met fin au contrat et libère les parties de toutes leurs obligations réciproques. Mais la cessation doit être légale sous peine de dommage-intérêt.

La cessation du contrat d'agrégation doit être la date d'échéance du contrat si le contrat est un contrat à durée déterminée, ou la volonté d'un commun accord par les parties si le contrat est un contrat à durée indéterminée.

Le contrat peut cesser aussi par la disparition de l'objet du contrat le rendant son exécution impossible.

TITRE II DE LA REGULATION DU CONTRAT D'AGREGATION ET SES EFFETS JURIDIQUES

SECTION 1 ORGANE DE REGULATION

Art.11 : Un Organe, placé sous la tutelle technique du Ministère en charge de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche, chargé de la validation, de coordination et de suivi du contrat sera institué pour assurer la régulation et veiller à la mise en œuvre de l'agrégation agricole.

Les missions, la composition et le mode d'organisation de l'organe seront fixés par voie réglementaire.

Dans l'exercice de ses fonctions de validation, l'organe de régulation ne peut statuer que sur le respect ou non des mentions obligatoires exigées par la présente loi sans pour autant se substituer à la volonté des parties dans la détermination des clauses spécifiques et substantielles auxquelles elles se sont convenues.

Art.12: Etant donné qu'un contrat d'agrégation reste un contrat synallagmatique et se repose sur la volonté des parties, la soumission du contrat d'agrégation à la validation de l'organe de régulation n'est pas obligatoire.

Toutefois, tout contractant ayant en possession un contrat validé par l'organe de régulation comme étant une agrégation agricole peut prétendre à tous les avantages que cette qualité procure

SECTION 2 DROITS ET PRIVILEGES

Art. 13: Un contrat régulièrement validé est un document légal ouvrant droit à différents avantages et opportunité pour toutes les parties concernées.

13.1 Il peut constituer un gage auprès des organismes financiers et peut être utilisé pour l'ouverture d'un crédit. Dans ce cas, c'est le contrat en soi qui est financé.

13.2 Il ouvre droit aux contractants un appui technique et financier préférentiel sur les différents programmes de l'Etat destinés au développement des contrats d'agrégation.

TITRE III REGLEMENT DES DIFFERENDS SUR L'AGREGATION

CHAPITRE1 PROCEDURE DE REGLEMENT DES LITIGES

Art.14 : PARTICULARITE DU CONTRAT D'AGREGATION

14.1 : Tout litige né de l'exécution d'un contrat d'agrégation peut être résolu amiablement entre les parties.

14.2 : Etant donné qu'un contrat d'agrégation est un contrat soumis à un régime particulier, du moment qu'il est validé, tout litige né pour son exécution suit une procédure particulière échappant ainsi au règlement immédiat par une procédure d'arbitrage ou de médiation ainsi que judiciaire.

Art.15 : REGLEMENT DES DIFFERENDS

15.1 : Vu qu'un contrat doit être validé par un organe particulier pour avoir la qualité de « contrat d'agrégation », un autre organe particulier, distinct est aussi institué pour trancher les différends entre les parties.

15.2 Sans préjudices des droits de recours fixés par le droit commun, tout litige né de l'exécution d'un contrat d'agrégation doit être au préalable soumis à l'organe de règlement de différend.

15.3 L'organe de règlement des différends tranche principalement sur :

- la difficulté relative à l'interprétation d'un contrat d'agrégation agricole nuisant sa bonne exécution;
- le sort d'un contrat d'agrégation faisant l'objet d'une mauvaise exécution ou de l'inexécution de la part de l'une ou des parties ;
- les mesures de sanctions administratives à prendre à l'encontre de la partie défaillante ;

15.5. Les décisions de l'organe de règlement des différends ont « l'autorité de la chose décidée »

15.6 : La création, la composition ainsi que les missions de cet organe de règlement de différend seront déterminées par voie réglementaire.

TITRE IV DISPOSITIONS FINALES

Art.16 : Outre ceux qui sont expressément spécifiés par la présente loi, les principes de bases dictés par les textes législatifs relatifs aux droits communs des contrats commerciaux et aux Théories

Générales des Obligations ainsi que leurs textes subséquents sont applicables à l'agrégation agricole.

Art.17 : Des textes réglementaires fixent en tant que de besoins les modalités d'application de la présente loi.

Art.18: La présente loi sera publiée au journal officiel de la république. Elle sera exécutée comme loi de l'Etat.

Promulguée à Antananarivo, le