INVESTIR

à Madagascar

numéro 1

Agribusiness

FAIRE GERMER LES GRAINES DU DÉVELOPPEMENT

AFRICAN DEVELOPMENT BANK GROUP
GROUPE DE LA BANQUE AFRICAINE DE DÉVELOPPEMENT

EDBM
Economic Development Board of Madagascar

3 questions à
Eric Robson Andriamihajamananirina
Directeur Général de l'EDBM

« MADAGASCAR A OPÉRÉ DES CHANGEMENTS POSITIFS AU NIVEAU DES RÉGLEMENTATIONS DES AFFAIRES »

© EDBM

L'année 2017 a tiré sa révérence, que retiendrez-vous des douze derniers mois ?
L'EDBM a connu une année faste et complète sur tous les plans. Je retiendrai particulièrement les avancées notables en matière de réformes afin d'améliorer le climat des affaires puisque Madagascar gagne 5 points et améliore son classement Doing Business. Le score de la distance de frontière s'est également amélioré de 3.05 points, le pays ayant opéré des changements positifs au niveau des réglementations des affaires. En deuxième lieu, le décret d'application de la Loi sur les Partenariats Public Privé a été adopté en Conseil des Ministres, c'est une étape essentielle dans la mesure où les PPP vont constituer une part importante des financements d'infrastructures de base nécessaires au développement du pays. A ce sujet, un atelier de formation sur la « Préparation et gestion de projets PPP » a été organisé par l'EDBM - avec l'appui financier de la Banque Africaine de Développement via le projet PAPI- à l'intention des correspondants PPP de 21 ministères, de 6 agences de régulations, de la Commission Nationale des Marchés, de l'Agence de Régulation des Marchés Publics ainsi que de la Commune urbaine d'Antananarivo. En ce qui concerne la promotion des investissements, je mettrai l'emphase sur les résultats de nos actions dans le secteur Tourisme. En effet, les activités menées aussi bien à l'étranger qu'à Madagascar ont attiré des grandes marques internationales avec la visite de neuf opérateurs hôteliers en 2017 (ACCOR, WYNDHAM, BANYAN TREE, CARLSON REZIDOR, DUSIT, SIX SENSES, BARCELO, IBEROSTAR, et CLUB MED). Actuellement, nous observons une dizaine de discussions/ négociations entre les marques internationales et les opérateurs locaux pour des projets d'envergure - supérieur à 10 millions US$ d'investissements- sur Antananarivo et Nosy Be principalement.

Quel évènement vous aura le plus marqué ?
L'EDBM a célébré ses dix ans l'année dernière. J'aimerai donc adresser nos sincères remerciements à tous nos partenaires publics et privés qui ont travaillé main dans la main avec nous depuis notre création.

Quels sont les perspectives pour l'année 2018 ?
En 2017, le nombre de sociétés créées est passé de 1066 à 1343 par rapport à 2016, nous osons croire que 2018 connaîtra une augmentation encore plus importante. En effet, les roadshows que nous avons effectués dans différents pays cette année génèrent des retombées positives avec l'arrivée d'investisseurs étrangers venant du Japon, d'Italie, de Chine ou d'Afrique du Sud. Dès le mois de mars de l'année prochaine, des missions commerciales seront organisées à Madagascar en partenariat avec la CONFINDUSTRIA (Italie), la CANCHAM (Canada), le JETRO (Japon). Les prospections effectuées par les investisseurs de ces différents pays aboutiront certainement à des décisions d'investissement dans plusieurs secteurs prioritaires tels que le tourisme, l'agribusiness, les infrastructures, les TIC, les énergies renouvelables ou les mines. Des secteurs pour lesquels nous avons reçu de nombreuses manifestations d'intérêts.

INVESTIR

EDBM
Directeur général EDBM Eric Robson Andriamihaja • **Directeur de publication** Dominique Randrianarivony Andriambalo • **Comité de lecture** Lisivololona Razanajaholy, Directeur des Réformes et du Développement du Secteur privé / Johary Rajosefa, Directeur des Services aux Investisseurs / Gildas Volaharison, Chargé de portefeuille Agribusiness / Dina Andriantefinirina, Chargée du Dialogue Public- Privé

Becom
Directeur général fondateur Tanteliarimiza Rakotomalala • **Directeur de création** Toky Rajaona • **Rédacteur en chef** Andriamanambe Raoto • **Chef de publicité** Miangaly Andrianaly • **Directeur artistique** Nirilanto Ramanamisata • **Infographiste** Santatra Randriampenomanana • **Attaché de production** Mampionona Rasoloarinony • **Crédit photos** EDBM - GIZ - Havamad - Mamy Randrianasolo - Présidence de la République de Madagascar - Sonapar - Symrise/Njaka Rajaonisaona - Terra Group - Tozzi Green - UNMIT/Martine Perret

LE PARTENAIRE DE VOTRE RÉUSSITE À MADAGASCAR !

N°1 DE L'INTERNET

- **La Fibre by Telma** : jusqu'à **100 Mbps** pour votre bureau (toutes les zones d'activités principales du pays pré-fibrées) et votre domicile.
- Le meilleur de la **4G partout à Madagascar** avec la Power box
- Des garanties à la carte : supervision en temps réel, garantie d'intervention/ de rétablissement, de débit...
- Interconnexion de site distants en réseau privé

N°1 DES SERVICES FINANCIERS MOBILE

- **Virements multiples** : Paiement de salaire, frais de mission, recharges, 24/7
- **Paiement/encaissement de factures** : carburant, eau et électricité, impôts
- Retrait DAB 24/7
- **E-Commerce**
- **Suivi** des transactions en **temps réel**

N°1 DU MOBILE

- **Offre Flotte** pour les Grands Comptes et les professionnels
- **Forfait** voix, internet 4G, sms
- Large gamme de **smartphones** (Apple, Samsung, Huawei, Telma ...)
- **Maitrise du budget** avec les forfaits sur mesure et le selfcare

N°1 DE L'ADVERTISING

- Optimisation de votre **visibilité avec le 1er portail à Madagascar** : www.moov.mg
- **SMS connect** : le marketing direct personnalisé
- Votre première publicité, c'est vous : adresse mail, nom de domaine
- Numéros magiques : N° verts, N°surtaxés ou N°courts

Comme les plus grandes entreprises à Madagascar, choisissez vous aussi le N°1 !

Email : corporate@telma.mg
Site web : www.telma.mg

Telma SAFIDIKO N°1 MALAGASY

SOMMAIRE

6 | Dialogues publiques privés
2017, une année fructueuse

8 | Huile de Tsimiroro
Une force motrice potentielle pour l'économie locale

9 | Hery Rajaonarimampianina
« L'agriculture demeure l'atout le plus crédible pour sortir le pays de la pauvreté et de l'insécurité alimentaire »

10 | Harison Randriarimanana
« Développer l'agro-business et la transformation agricole par l'attraction des investissements privés. »

11 | Investir dans l'agribusiness
Des filons juteux

12 | Le potentiel agricole et l'agribusiness
Une dynamique de l'agrobusiness en marche

14 | Coopération technique
GIZ, renforcer le partenariat avec le secteur privé

15 | Anne-Marie Castel-Langefeld
« Favoriser les écoles d'entrepreneuriat agricole »

16 | Hajaniaina Noa Hervé Rakotomanga
« Huile de palme : une relation de confiance s'est installée entre la société et les producteurs autour de l'exploitation »

19 | Coopératives
Accompagner efficacement les producteurs

22 | CASEF
Favoriser les investissements agricoles

24 | Secteur vanille
Agir au cœur de la filière

26 | Symrise
Objectif qualité

27 | Secteur des fruits
Récolter les fruits du professionnalisme

28 | Filière avicole
En quête d'une envolée

30 | A. Herilaza Woël Lala
« Devenir le partenaire d'action et de référence en tant que levier de développement de Madagascar »

Agribusiness
FAIRE GERMER LES GRAINES DU DÉVELOPPEMENT

Pages 8~28

© Présidence de la République de Madagascar

En 2017, 26 réunions ont été organisées, une réunion de la Plateforme présidée par le Président de la République de Madagascar et 2 réunions du Comité de Pilotage.

Les autres régions n'ont pas été en reste à travers 5 DPP régionaux et sectoriels à Tolagnaro (baies roses) et Antsiranana, Antsohihy (oignons), Mahajanga (Black eyes), Ambilobe (canne à sucre) et Toamasina (vulgarisation du concept DPP). 18 réunions des commissions thématiques ont porté sur 8 sujets (Agence de Promotion del'Exportation (APEX) - Décret du Guichet Unique Exportation (GUE) - Sûreté et sécurisation des ports - Projets de Loi de Finances 2018 - Hausse tarif de l'Electricité et Eau - Projet du Charte du Contribuable de la DGI.

Initiative soutenue

La troisième réunion de la Plateforme de Dialogue Public Privé s'est tenue au Palais d'État d'Iavoloha le 19 décembre 2017. Le Président de la République y a souligné l'importance des échanges et de la nécessité d'une synergie des actions entre le Secteur privé et l'Etat en vue de l'atteinte des objectifs de croissance. Il s'agit d'un processus où des avancées ont été mises en exergue par le Ministre de l'Industrie et du Développement du Secteur Privé notamment en ce qui concerne le remboursement des arriérés de TVA et le harcèlement fiscal. Par ailleurs, la préparation de la Loi de Finances 2018 a été inclusive en tenant car elle a tenu compte des désidératas du Secteur privé. De plus, c'est grâce à ce même processus que la Loi sur le Développement Industriel a été adoptée par le Parlement. Elle résulte d'une initiative du Secteur privé qui a été soutenue par l'État.

Neuf thèmes ont été abordés lors de cette rencontre : la lutte contre la concurrence déloyale, le financement des PME, les permis miniers, la mise en place du Conseil en Gestion pour les Exploitants Familiaux, le coût de l'énergie, le Code de Prévoyance sociale, le secteur informel, le Fonds pour le Tourisme durable et les infrastructures publiques. La réunion de la Plateforme a été également une occasion pour l'EDBM de présenter l'environnement des affaires à Madagascar et de présenter aux opérateurs le potentiel ainsi que les opportunités d'investissement.

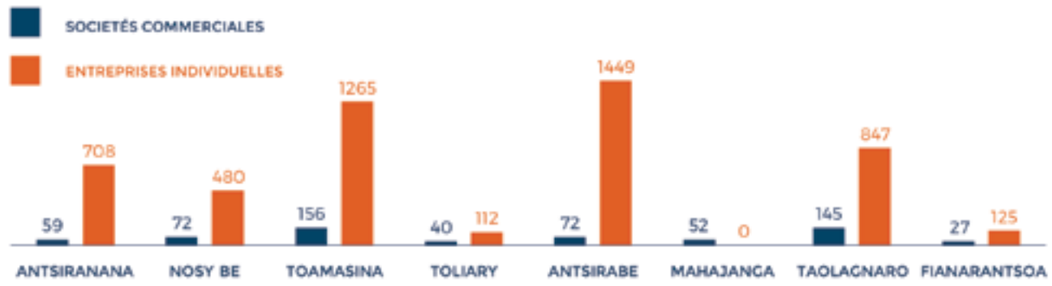
Perspectives

En 2018, le DPP se poursuivra avec le traitement et suivi des thèmes prioritaires du secteur privé tel que définis lors de la réunion de la Plateforme du 19 décembre 2017. L'organisation et le renforcement des DPP régionaux notamment à Fort Dauphin (Anosy et Androy) à Morondava à Diego (DIANA) est aussi à l'ordre du jour. La modification du décret 2015-015 concernant la mise en place des commissions régionales et de la coprésidence du COPIL du DPP ainsi que le lancement d'études sur l'évaluation des résultats DPP seront également effectués.

Infos : www.edbm.mg

CRÉATION D'ENTREPRISES

GRAPHIQUE COMPARATIF DES RESULTATS EDBM REGIONAL



SOCIETÉS COMMERCIALES

ANTSIRANANA 10%
NOSY BE 12%
ANTSIRABE 12%
TOAMASINA 25%
MAHAJANGA 8%
TOLIARY 6%
TAOLAGNARO 23%
FIANARANTSOA 4%

ENTREPRISES INDIVIDUELLES

ANTSIRANANA 14%
NOSY BE 10%
ANTSIRABE 29%
TOAMASINA 25%
MAHAJANGA 0%
TOLIARY 2%
TAOLAGNARO 17%
FIANARANTSOA 3%

TOP 10 CRÉATION SITES PAR NATIONALITÉ 2016 - 2017

NATIONALITÉ	2016	2017	TOTAL
MALAGASY	575	618	1193
CHINOISE	110	176	286
FRANÇAISE	88	111	199
INDIENNE	38	42	80
MAURICIENNE	34	36	70
PAKISTANAISE	21	29	50
GUINÉENNE	10	11	21
SRI-LANKAISE	10	10	20
AMÉRICAINE	5	8	13
NIGÉRIANE	5	8	13

Huile de Tsimiroro
UNE FORCE MOTRICE POTENTIELLE POUR L'ÉCONOMIE LOCALE

Portman Management Consultants a produit le rapport suivant axé sur les réserves de pétrole de Madagascar, en particulier celles du site de Tsimimoro. La présence de très grandes réserves de pétrole brut, à divers endroits du territoire malgache et dans sa Zone économique exclusive, est connue depuis les années 1930.

Cependant, ce n'est que récemment que des efforts sérieux ont été faits pour mettre en place des moyens afin de les exploiter. Le pétrole brut est vraiment très lourd. Dans certains blocs, comme le Tsimiroro field Block 3104, il ne peut être extrait que sous la forme de sables bitumineux. Dans d'autres blocs, le pétrole prend la consistance d'un liquide lourd et visqueux. Cette forme se trouve dans des réservoirs très peu profonds. Il est très pauvre en soufre et donc d'une grande valeur. Dans le champ de Tsimimoro, on estime que 900 à 1 100 millions de barils peuvent être extraits. Cela qui équivaut à une valeur marchande moyenne de 60 milliards de dollars.

Production

La très faible profondeur des réservoirs signifie qu'ils peuvent être forés en utilisant un équipement de forage très léger, réduisant ainsi le coût d'extraction. Madagscar Oil Ltd. (MOL), fondée en 2004, a identifié le site de Tsimiroro, situé au Sud-ouest de l'île, à environ 120 km à l'est du petit port de Maintirano, comme étant une perspective la plus attrayante et potentiellement prolifique. Le gisement de pétrole a également l'avantage d'être proche de deux sites plus petits, Tsimiroro Sud et Tsimiroro Sud-Ouest qui contiennent du brut léger. Ce dernier a été considéré comme étant potentiellement approprié pour être mélangé avec le pétrole lourd du champ principal de Tsimiroro pour donner un produit mélangé plus léger de valeur plus élevée avec une meilleure facilité de transport.

Exploration

Deux méthodes d'exploitation des puits ont été testées. Toutes les deux se sont avérées efficaces. La méthode la plus simple utilise un seul puits de forage, foré avec une courte section verticale (en raison de l'emplacement peu profond du réservoir) suivi d'une section horizontale plus longue. Le puits est exploité selon un mode cyclique (« *huff and puff* ») par lequel le puits est étuvé pendant un certain temps. Ce processus est suivi d'une période de production durant lequel la vapeur sera retirée et le puits va pouvoir glisser vers le coude d'intersection d'où il sera pompé vers le surface en utilisant une pompe à tige.

La deuxième méthode, la plus complexe utilise un double alésage (généralement dans une configuration « *over/under* »). Il s'agit d'un forage avec une courte section verticale suivie d'une section horizontale plus longue. Avec cette méthode, le puits est exploité de manière continue, de sorte que la vapeur soit injectée en permanence dans l'alésage inférieur et que la production soit pompée en continu à partir du coude d'intersection de l'alésage supérieur. Une pompe à tige supplémentaire peut être nécessaire dans l'alésage inférieur pour dégager le puits de l'eau condensée de la vapeur injectée. Dans les années 2005 – 2006, un certain nombre de puits ont été forés dans le champ principal de Tsimiroro et il a été possible de produire en utilisant des puits à vapeur. En raison de l'emplacement très peu profond de la « pay zone », les puits ont été forés en utilisant une plate-forme de carottage plutôt qu'une plate-forme de forage conventionnelle. Cela a permis une économie considérable sur les coûts de forage. La vapeur qui permet de faire fonctionner les puits a été produite à partir de chaudières brûlantes qui sont produit brut. La vapeur des chaudières était également utilisée pour chauffer les réservoirs dans lesquels la production était acheminée.

L'exportation de pétrole brut vers la côte

Il y a 3 façons principales d'exporter l'huile produite de Tsimiroro. La première méthode envisagée par MOL était d'installer un pipeline chauffé du site sur la côte. Cela impliquerait de multiple réchauffage et de aussi plusieurs stations de pompes à surpression avec des exigences concomitantes pour l'alimentation en carburant ou en électricité. Cette approche semble peu économique considérant le taux de production envisagé. Il serait aussi nécessaire de charger le pétrole brut sur un pétrolier amarré à environ 20 km de la côte malgache.

La deuxième méthode consistait à transporter le brut jusqu'à la côte. Une route existe sur la section initiale de Maintirano ayant été construite dans le cadre d'un projet d'aide chinois. Pour le transport par camion vers d'autres ports, des stations de réchauffage de camions utilisant de la vapeur injectée par des serpentins dans les réservoirs des camions devraient être utilisées. Cela exclurait probablement l'utilisation de camions chauffés/réchauffés pour la route de Thomasine qui est plus longue donc le nombre de camions devrait être multiplié par quatre si on tient compte de la distance supplémentaire.

Une autre méthode envisagée était l'utilisation d'un diluant mélangé au brut pour abaisser la température à laquelle le pétrole brut resterait pompable. Des diluants appropriés comprendraient des bruts plus légers et des produits de raffinerie moins chers tels que le kérosène ou le naphta à passage direct. Idéalement, le diluant devrait provenir de la raffinerie à laquelle le pétrole brut serait livré. Les études initiales ont identifié la raffinerie de Mombasa comme l'option la plus proche, mais elle pourrait être fermée. La raffinerie alternative pourrait être celle de Fujairah.

Le champ de Tsimiroro a un grand potentiel et apporterait des revenus considérables au pays. Les consultants de Portman Management peuvent conseiller tous les investisseurs potentiels et le gouvernement afin que le champ atteigne le potentiel de 80–100 milliers de barils par jour (bbl/j) et conseiller sur les grandes infrastructures qui sont requises localement pour le stockage du pétrole – y compris les routes, les pipelines et la modernisation des infrastructures port unaires. Portman Management Consultants a la capacité de produire des études de faisabilité pour montrer les options les plus viables sur la façon dont les réserves naturelles de pétrole peuvent fournir les ressources nécessaires pour devenir la force motrice de l'économie locale.

Infos :
www.portmanmanagement.com
info@portmanmanagement.com

SEM **Hery Rajaonarimampianina**
Président de la République de Madagascar

« L'AGRICULTURE DEMEURE L'ATOUT LE PLUS CRÉDIBLE POUR SORTIR LE PAYS DE LA PAUVRETÉ ET DE L'INSÉCURITÉ ALIMENTAIRE »

Le Président Hery Rajaonarimampianina a déclaré que l'amélioration de la qualité de vie des agriculteurs, des éleveurs, et des pêcheurs, et celui des producteurs en général, constitue le principal défi.

© Présidence de la République de Madagascar

Une série de mesures a été annoncée par le Président de la République. Il s'agit tout d'abord de procéder à la relance et au renforcement des « Maisons des Paysans », qui assureront, entre autres appuis, des formations sur les nouvelles techniques et technologies requises par l'agribusiness, mais aussi pour faciliter le financement des projets agricoles.

Dans le cadre de la nouvelle approche, l'Etat va aussi inclure un volet formation dans les programmes du Fonds International pour le Développement Agricole (FIDA) à Madagascar. Les formations seront dispensées à 10 000 jeunes paysans, et porteront sur la maîtrise des nouvelles techniques et technologies relatives à l'agriculture, l'élevage et la pêche. Pour ce qui est du volet crédit, l'État s'attèle actuellement à résoudre les problèmes liés aux microfinances, notamment en ce qui concerne l'allègement des taux d'intérêt, afin d'appuyer efficacement les efforts d'investissement.

Le Président de la République a énoncé les principales mesures concrètes qui accompagneront la mise en œuvre de la politique de relance, entre autres :

- La remise à jour des « Sociétés d'aménagement », liées au développement des grandes infrastructures hydroagricoles
- La priorisation de l'amélioration des semences. Les recherches seront intensifiées. Le FOFIFA (Centre National de la Recherche Appliquée au Développement Rural) est très actif dans ce domaine, et coopère avec plusieurs entités au niveau international
- La facilitation de la venue des grands investisseurs, porteurs de nouvelles visions et de capitaux conséquents, pour le développement d'une productivité de grande envergure
- La relance des GTDR (Groupe de Travail pour le Développement Rural)
- La facilitation de l'accès au Fonds de Développement Agricole, et à ses composantes
- L'amélioration et le renforcement de la sécurité dans le monde rural, avec l'implication de tous dans les programmes de sécurisation

Forum des paysans : politique et mesures d'appui à l'agriculture, l'élevage, et la pêche – octobre 2015

Source : Présidence de la République

Agriculture
UN SECTEUR À FORTE POTENTIALITÉS

Accès préférentiels à des marchés régionaux et internationaux : COMESA, SADC, COI, TSA/ APE, AGOA…

Sources : Ministère auprès de la Présidence chargé de l'Agriculture et de l'Elevage et EDBM

Le billet de…
Harison Randriarimanana
Ministre auprès de la Présidence chargé de l'Agriculture et de l'Elevage.

« DÉVELOPPER L'AGRO-BUSINESS ET LA TRANSFORMATION AGRICOLE PAR L'ATTRACTION DES INVESTISSEMENTS PRIVES. »

Une vision claire

Depuis le retour à l'ordre constitutionnel et conformément aux directives de SEM Hery Rajaonarimampianina, Président de la République de Madagascar, la vision du Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage est de s'appuyer sur une production agricole compétitive et durable, intégrant des exploitations familiales et des unités de transformation modernisées pour assurer la sécurité alimentaire et conquérir les marchés d'exportation. Les actions qui en découlent se réalisent en cohérence avec le Programme National de Développement 2015-2019, la Lettre de Politique de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche (LPAEP) et de son programme de mise en œuvre, le PSAEP. Par ailleurs, Madagascar a pris des engagements au niveau international en mettant en œuvre le Programme Détaillé du Développement de l'Agriculture en Afrique (PDDAA) ainsi que l'agenda 2030 sur les ODD.

Des défis à relever

Dans les années 60, Madagascar était à peu près au même niveau que les pays asiatiques au niveau du rendement rizicole, autour des 1,5 tonnes à l'hectare. Actuellement, tous les pays asiatiques ont un rendement moyen de 5 tonnes à l'hectare alors que Madagascar est resté entre 2,5 et 2,6 tonnes à l'hectare. Par ailleurs, le taux de croissance de l'agriculture malgache est de 2,6% actuellement, un pourcentage inférieur au taux démographique qui est de 2,8%. Il y a donc un effort à consentir afin d'améliorer la productivité tout en visant un taux de croissance de 6% par an. De plus, nous ambitionnons de créer deux millions d'hectares de « Pôles d'investissements agricoles » en dix ans, d'améliorer la compétitivité des produits sur le marché intérieur et extérieur, de renforcer la résilience des systèmes de productions agricoles et les mesures d'adaptation face aux changements climatiques, et de développer les investissements privés.

Des actions cohérentes

Dans la mesure où nous sommes restés uniquement dans la production de matières premières agricoles, nous devons ancrer nos actions dans le développement de l'agri business et de l'agro-industrie afin que nous puissions transformer nos produits agricoles, c'est une étape essentielle qui donnera de la valeur ajoutée à nos productions. Pour ce faire, le développement des investissements privés dans ces deux secteurs est primordial. Ainsi, des actions ont été menées par le gouvernement pour attirer les investissements privés à Madagascar via l'Economic Development Board of Madagascar qui a mis en place un département chargé de la promotion de l'agri business, nous avons aussi amélioré les textes réglementaires et législatifs tels que la Loi sur les Zones Economiques Spéciales, la Loi sur les Partenariats Public-Privé ; également, nous avons mené une réforme foncière en 2005 qui a été renforcée en 2015 dans le cadre d'une nouvelle lettre de politique foncière et un programme national foncier. L'objectif étant de permettre aux investisseurs privés de sécuriser leurs investissements dans le domaine du foncier. Enfin, nous avons identifié des pôles d'investissements agricoles dans plusieurs régions de Madagascar afin d'attirer les investisseurs dans des chaînes de valeurs spécifiques.

Des perspectives encourageantes

Nous avons 30 millions d'hectares de terres arables disponibles et les pays africains autour de Madagascar ne disposent pas d'autant de potentialités. En développant l'agri business et la transformation agricole, nous projetons d'atteindre une autosuffisance en riz d'ici la fin de l'année, tout en assurant un doublement de production pour faire de Madagascar un grenier alimentaire à partir de 2019. Nous avons donc des besoins en investissements pour appuyer le développement des bassins de productions en termes d'infrastructure, notamment les infrastructures hydro agricoles ; mettre en place un système de ranching puisqu'actuellement l'élevage à Madagascar est encore pratiqué dans un système traditionnel qu'il faudrait professionnaliser ; faire le lien entre l'agriculture familiale et l'agro-industrie par l'agriculture contractuelle via des contrats entre le petit paysannat et les investisseurs.

Infos : www.mpae.gov.mg

© Tozzi Green

Investir dans l'agribusiness
DES FILONS JUTEUX

***« S'appuyer sur une production agricole compétitive et durable, intégrant des exploitations familiales et des unités de transformation modernisées pour assurer la sécurité alimentaire et conquérir les marchés d'exportation »*. Telle est la vision du ministère auprès de la Présidence chargé de l'Agriculture et de l'Elevage.**

En cohérence avec le PND 2015-2019 et la Lettre de Politique de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche (LPAEP) et de son programme de mise en œuvre, le PSAEP à l'horizon 2025. Madagascar s'est engagé à la mise en œuvre du Programme Détaillé du Développement de l'Agriculture en Afrique (PDDAA) et l'agenda 2030 sur les ODD. La Gande île a des atouts à faire valoir. Sur le registre de l'approvisionnement en énergie, les unités d'agro-transformation ont le potentiel de générer leur propre source d'énergie : hydroélectriques, solaires, éoliennes et de biomasse.

Accords commerciaux

Madagascar possède également un coût de facteurs avantageux : une main d'œuvre abondante et compétitive, un prix de location de terre moins de 10 dollars/ha/an, une redevance d'extraction d'eau abordable, etc. Sur le registre du transport et de l'accès aux marchés, les entreprises basées à Madagascar bénéficient d'un accès gratuit et sans droit de douane à la plupart des principaux marchés, grâce à un certain nombre d'accords commerciaux ratifiés. La Grande île recense 9 ports internationaux. Contrairement à de nombreuses zones de production en Afrique, toutes les principales régions agricoles de Madagascar se situent à moins de 200 km d'un port.

L'EDBM a identifié des sous-secteurs de croissance dans le domaine de l'agribusiness à Madagascar. La pêche et l'aquaculture, les fruits et légumes et les huiles alimentaires sont en pôle position. Madagascar importe 80% de ses besoins en huiles alimentaires. Ainsi, une entreprise implantée localement pourrait accéder à plus d'un tiers du marché mondial (un volume supérieur à près de 9 milliards de dollars) grâce aux accords commerciaux régionaux et internationaux (EU, SADC, COMESA.).

Demande

Les épices et les huiles essentielles, sont également des filons à exploiter. Pour l'instant, Madagascar est bien placé mais peut mieux faire. La Grande île exporte plus de 34 millions de dollars chaque année, seulement vers les Etats-Unis. Les richesses naturelles sont nombreuses : plusieurs espèces de plantes aromatiques et médicinales sont déjà plantées : ylang ylang, ravintsara, citronnelle, basilic, etc. Avec l'AGOA, un marché potentiel d'un milliard de dollars tend les bras aux investisseurs. Dans l'agribusiness, les opportunités sont légions. Les Malgaches consomment près de 190 000 tonnes de sucre mais n'en produisent que 90 000 tonnes. Une superficie de plus de 60 000 hectares adaptés à la production de sucre a été déjà identifiée. Mise à part le marché local, la consommation mondiale est croissante en éthanol. Il croîtra à plus de 25% dans les 10 prochaines années.

Sur le chapitre de l'élevage, la Grande île possède l'un des plus grands troupeaux de bétail en Afrique australe, avec des millions de bovins, de moutons, de chèvres, de porcs et de volailles. La demande des pays riverains va crescendo. Les importations annuelles des pays de la région en viande bovine croissent avec des marchés intérieurs de plus en plus gourmands. En guise d'Illustration, le besoin de Maurice, en termes de viande bovine, est de 50 000 tonnes de viande bovine, les Seychelles : 15 000 tonnes et l'Afrique du Sud : 53 000 tonnes. Néanmoins, des unités d'abattage répondant aux normes internationales doivent être préemptées.

Sources : Ministère auprès de la Présidence chargé de l'Agriculture et de l'Elevage et EDBM

LES SECTEURS À FORTE POTENTIALITÉ

- Pêche et aquaculture : 5 600 km de côte, 50 000 ha de zones d'arrière mangrove, 115 millions d'ha de ZEE
- Fruits et légumes
- Huile alimentaire
- Les épices
- Huiles essentielles
- Sucre
- Elevage
- Produits laitiers
- Agriculture biologique

LES PROJETS EN COURS

- 14 projets d'investissements en cours dans l'agribusiness
- Plus de 200 millions euros prévus
- Plusieurs nationalités: malgache, mauricien, français, chinois
- Implication des producteurs locaux : agriculture contractuelle
- Les grands projets: huile de palme, sucre, maïs et huiles essentielles

© Terra Group

Le potentiel agricole et l'agribusiness
UNE DYNAMIQUE DE L'AGROBUSINESS EN MARCHE

Le secteur agriculture-élevage-pêche représente 40% du PIB malgache. 80% de sa population active y travaillent. Le monde rural est l'une des assises économiques de Madagascar.

La terre est fertile et les conditions climatiques sont encore globalement favorables malgré la menace de plus en plus palpable du changement climatique. Madagascar a une réelle opportunité de devenir le grenier de l'océan Indien, voire de l'Afrique.

Potentiels fonciers

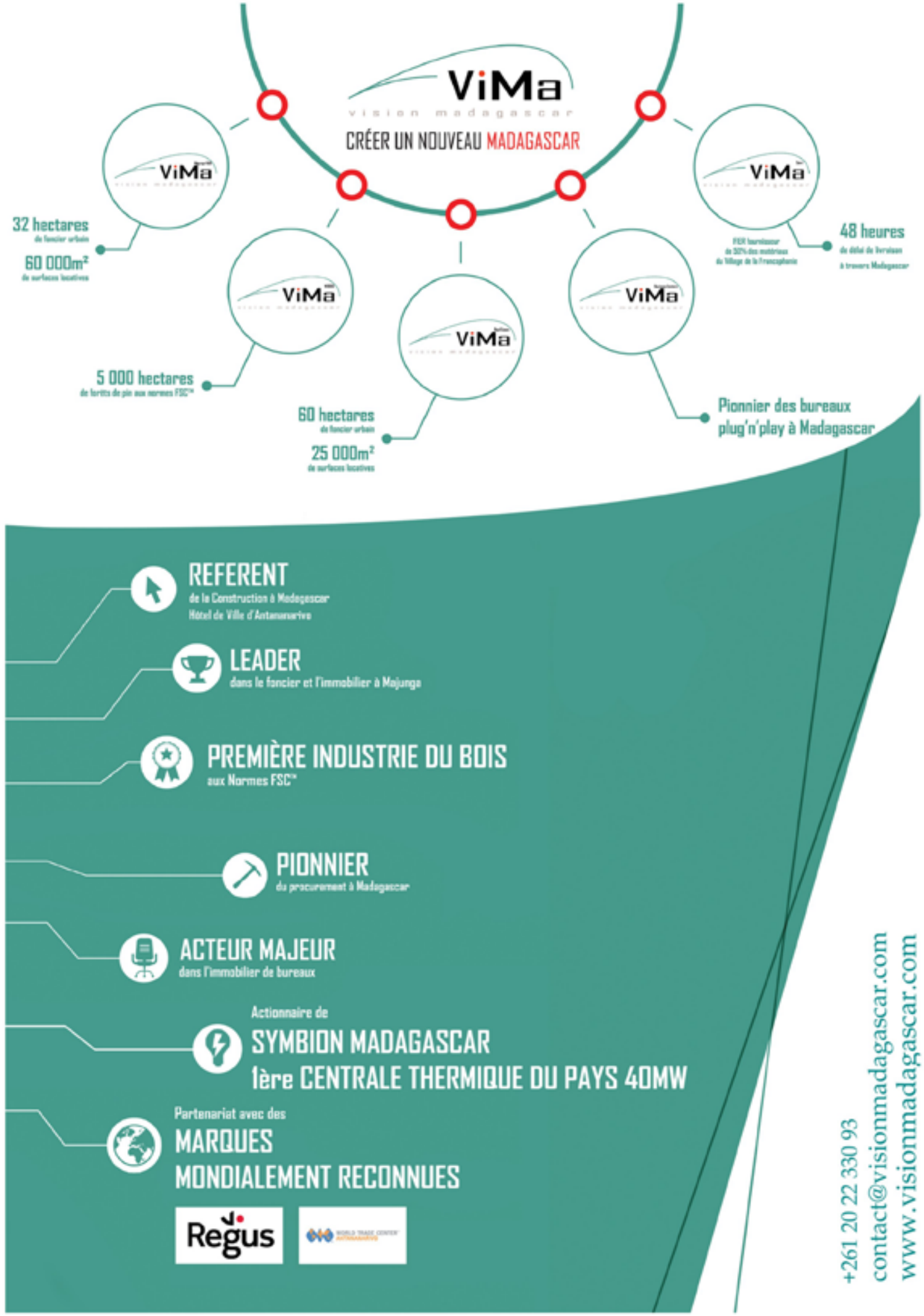
Selon le président de la République malgache, Hery Rajaonarimampianina, « *l'agriculture demeure l'atout le plus crédible pour sortir le pays de la pauvreté et de l'insécurité alimentaire* ». Pour le moment, sur les 30 millions d'hectares cultivables seuls 32% sont exploités. Pour tenter d'apporter une solution aux agriculteurs, des techniciens se déplaceront dans plusieurs régions pour prélever des échantillons de sols qu'ils analyseront dans un laboratoire mobile à travers une Caravane de la fertilité. L'objectif consiste à élaborer une carte de fertilité sur une zone de 100 000 hectares et sensibiliser les agriculteurs des régions traversées aux bonnes pratiques agricoles et à la fertilisation raisonnée. Cette cartographie mettra en avant les potentiels fonciers de Madagascar.

Place à prendre

Du point de vue investissement, aussi bien l'agriculture que le marché local existant, les opportunités sont réelles. Madagascar importe 80% des besoins en riz, sucre et huiles alimentaires. Madagascar est un leader mondial dans plusieurs produits : premier exportateur mondial de girofle et de vanille et deuxième pour le litchi et l'huile essentielle d'ylang-ylang. Certains de ses produits représentent l'excellence de leur filière : le cacao en provenance de Madagascar est considéré comme un cacao fin de très haut de gamme. La Grande île produit également les meilleures crevettes du marché respectant des standards internationaux : certification bio et label rouge. Cet enjeu de la certification touche déjà même les petits producteurs. Beaucoup d'entreprises familiales, PME, ou autres, ont pris conscience de ces enjeux là et répondent complètement aux besoins des entreprises européennes. « *De nombreuses personnes responsables, à la tête des entreprises du secteur privé, connaissent les enjeux, et œuvrent justement pour répondre aux besoins du marché. Et les statistiques, fiables, démontrent qu'il y a de la place à prendre* », commente Anne-Marie Castel-Langefeld, chef du projet Alliance Stratégique Symrise-Unilever-GIZ.

Filières

À Madagascar, la majorité de la population est rurale et les productions agricoles sont essentiellement utilisées pour l'autoconsommation des ménages ; le choix des productions agricoles est donc directement dicté par les habitudes alimentaires pour le moment. Mais les habitudes commencent à changer. De plus en plus de programmes et de projets visant à changer les paradigmes inhérents au secteur primaire sont mis en œuvre. Une des composantes des actions de la coopération allemande à Madagascar vise à mettre en contact les entreprises malgaches dans la chaine de valeur d'épices avec les marchés. Ces derniers sont suffisamment larges pour les produits d'exportations comme la vanille, le girofle, les produits de la pêche et l'aquaculture. D'autres études sont encore en discussion avec l'EDBM, toutefois, l'approche utilisée permet de voir les débouchés potentiels d'exportation vers l'Allemagne et l'Europe, et vers le monde entier. Cela tout en ciblant exactement les filières présentant une demande conséquente



Coopération technique

GIZ : RENFORCER LE PARTENARIAT AVEC LE SECTEUR PRIVÉ

Par Raoto Andriamanambe & Behaja Van-Lee - Photos © GIZ

Financer des projets concrets là où se croisent opportunités entrepreneuriales du secteur privé et atteinte des Objectifs du Développement durable (ODD), c'est la vision de la GIZ.

Les pôles d'interventions prioritaires pour la coopération technique bilatérale allemande à Madagascar découlent habituellement des discussions germano-malgaches. Un projet qui vise à renforcer le développement de partenariat avec les secteurs privés est entré en vigueur depuis août 2017. Le projet est financé par le programme « DeveloPPP », de du ministère fédéral allemand pour la coopération économique et le développement, le Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ). Ce programme permet de financer et de mettre en œuvre des projets concrets conjointement avec le secteur privé.

Concrétiser le partenariat

La GIZ, en partenariat avec l'EDBM, a constitué en août 2017 une unité de coordination, pour promouvoir la coopération avec le secteur privé. Une mise en relation des entreprises malgaches avec des entreprises allemandes/européennes dans différents secteurs tels que l'agribusiness, l'énergie, l'environnement ainsi qu'un projet d'amélioration du dialogue public-privé à travers des plates-formes de discussions thématiques avec l'EDBM sont en perspective. Des entreprises, répondant aux différents critères d'éligibilité du programme develoPPP.de, ayant une relation commerciale avec des Entreprises en Europe, ou non, ou qui le souhaitent seront sollicitées. « *D'où justement cet accompagnement de la GIZ pour la structuration des producteurs, pour la formation des producteurs, pour le développement de l'agriculture contractuelle, pour la sécurisation foncière et bien d'autres objectifs* », explique Anne-Marie Castel-Langefeld, Chef du projet Promotion de partenariats Public-Privé de la GIZ à Madagascar.

Synergie

Pour la GIZ, le secteur privé est un rouage essentiel de développement, notamment sur le chapitre de l'agriculture. « *L'accompagnement du secteur privé est pertinent en complémentarité de nos appuis institutionnels* », résume notre interlocutrice. « *La raison pour laquelle depuis 1999, le gouvernement allemand a créé ce programme est d'encourager la synergie entre opportunités entrepreneuriales et l'atteinte des ODD* », glisse-t-elle . Les projets de la coopération technique bilatérale allemande ont des objectifs au sein de leur programme respectif de concrétisation de partenariat avec le secteur privé. La GIZ intervient sur plusieurs registres avec de nombeuses actions sur différents niveaux d'interventions comme l'environnement, les énergies renouvelables, la décentralisation et particulièrement le nouveau projet d'adaptation des chaînes de valeurs au changement climatique. « *Un plan d'action assez précis et ambitieux a été défini, à développer jusqu'en octobre 2018* ».

Focus

Anne-Marie Castel-Langefeld

Chef du projet Promotion de partenariats Public-Privé de la Coopération Allemande (GIZ) à Madagascar

« FAVORISER LES ÉCOLES D'ENTREPRENEURIAT AGRICOLE »

Quels sont les axes d'intervention de la GIZ à Madagascar ?

La GIZ à Madagascar a différents pôles d'intervention prioritaires qui sont issus des discussions entre les gouvernements malgache et allemand. C'est une priorisation politique, toujours en fonction des enjeux du pays partenaire. La GIZ est l'agence d'exécution du gouvernèrent allemand, elle n'est pas un bailleur de fonds. Elle intervient du point de vue institutionnel, au niveau de la protection de l'environnement, du développement des énergies renouvelables, du renforcement des capacités locales, dans le cadre de la décentralisation, et de l'appui aux chaines de valeur. Son engagement consiste en une coopération technique entre l'État malgache et allemand. Ce qui implique directement les ministères malgaches concernés.

Qu'en est-il du monde rural ?

La GIZ appuie la formalisation des coopératives mais aussi la coopération entre le secteur privé et les opérateurs privés. Nous réfléchissons également sur le processus de développement des chaînes de valeur adaptées aux risques climatiques. Le concept Farmer Business School (FBS) est aussi appliqué dans la plupart de nos projets de coopération avec le secteur privé. L'approche « Farmer Business School (FBS)/ École d'Entrepreneuriat Agricole, (EEA) » a été développée en 2010 par la GIZ et les partenaires locaux avec l'appui de la Fondation Bill & Melinda Gates (BMGF) et des entreprises membres de la Fondation Mondiale sur le Cacao. L'objectif des formations FBS est de renforcer les compétences entrepreneuriales des petits producteurs afin qu'ils augmentent et diversifient les revenus de leurs entreprises. À cet effet, le FBS opte pour une démarche basée sur les connaissances, les compétences, les attitudes et les pratiques. Le curriculum de l'approche FBS met l'accent sur une culture principale et deux cultures vivrières porteuses et orientées vers le marché. En plus du cacao, l'approche FBS a été adaptée à d'autres produits d'exportation et de vivriers dans 16 pays africains. Plus de 900 000 producteurs y ont été formés par 20 programmes différents. Plus de 40 curricula ont été développés pour 22 systèmes de production agricole et chaînes de valeur différentes.

Infos : Développement rural - GIZ-Bureau Madagascar - Bureau de la GIZ à Antananarivo
+261 20 22 425 98 - +261 20 22 422 55
giz-madagaskar@giz.de
www.giz.de/madagascar-mg
www.developpp.de

Hajaniaina Noa Hervé Rakotomanga
Coordonnateur Technique, organic and sustainable palm oil in Madagascar PDP STHM – Nutriswiss – GIZ

« HUILE DE PALME : UNE RELATION DE CONFIANCE S'EST INSTALLÉE ENTRE LA SOCIÉTÉ ET LES PRODUCTEURS AUTOUR DE L'EXPLOITATION »

© Manny Randrianasolo

Le projet « TENERAN'NY TANTSAHA » est un projet de Plantations Villageoises durables de palmier à huile en associations de cultures, selon le modèle mis en œuvre par la Savonnerie Tropicale Huilerie Melville (STHM). Le coordonnateur nous parle du projet.

Quelle est la nature du projet ?
« Teneran'ny Tantsaha » est un projet de développement de l'agriculture familiale auprès des communes rurales de Fanandrana et Amboditandroho, dans le district de Toamasina II de la région Atsinanana. Le choix stratégique de l'Huilerie Palmeraie de Melville vise à améliorer son approvisionnement par le biais de la promotion des plantations villageoises de palmier à huile en cultures associées, avec les certifications Agriculture Biologique et Développement Durable (RSPO). La société appartient à la Savonnerie Tropicale S.A., Producteur Transformateur et Exportateur d'huile de palme brute certifié biologique par Ecocert[2] (depuis 1994), Biosuisse (depuis 2003) et Développement Durable RSPO (depuis 2015) depuis 1992. Les 1 300 ha de surface existante en palmier ne permettent de satisfaire que 30% des capacités de l'usine et 10% de la demande des clients. D'où le choix d'externaliser l'approvisionnement. Cela reflète également une volonté de contribuer au développement local de la Région Atsinanana. L'appui à la sécurisation foncière, la mise en place de l'agriculture contractuelle certifiée et l'appui à la transparence de la filière sont les trois composantes principales du projet. Il s'articule en 3 phases de 2017 à 2027. La première, jusqu'en 2020, concerne l'appui des coopératives et les parties prenantes impliquées dans le projet pour établir les conditions pour produire du palmier à huile certifié Biologique (Ecocert, Biosuisse) et RSPO en association de culture. La mise en place des énergies renouvelables pour les coopératives, la consolidation et l'appui aux coopératives, la création de pistes et la consolidation de la logistique de récolte, le développement des services, l'appui aux opérations post récolte, l'appui à la résilience… composent la deuxième phase, de 2020 à 2023. Et la troisième, de 2023 à 2027, sera prévue pour l'extension des plantations villageoises au sein des deux communes.

Quelles sont les étapes franchies sur l'ensemble du projet ?
L'étude de préfaisabilité a été réalisée en 2015, la même année que l'obtention de la certification internationale RSPO. La signature d'un contrat de 5 ans reconductible avec notre client Nutriswiss, qui est convaincu de la vision stratégique de développement durable par le biais de plantations villageoises, en octobre 2015, a définitivement scellé notre projet. Conjointement, un réseau de partenaires techniques et financiers se constituait en adéquation avec les exigences de chacune des parties prenantes. Une relation de confiance s'est installée entre la société et les producteurs autour de l'exploitation. Le soutien et l'engagement des collectivités décentralisées dans la réalisation de ce projet ont rassuré le monde du paysannat. Dans l'optique de se conformer aux exigences gouvernementales malgaches et pour faciliter les relations entre la société et les producteurs, deux coopératives ont été créées en mars 2017. Le projet vise à soutenir ces coopératives de producteurs ainsi que les parties prenantes concernées pour établir les conditions nécessaires à la production certifiée RSPO.

Quelles sont les perspectives ?
Afin de répondre à l'augmentation de la demande locale et internationale pour de l'huile de palme, l'entreprise souhaite augmenter sa production d'huile de palme de qualité pour atteindre 60% de la productivité de l'usine dans la première phase du projet. La société envisage au terme du projet de produire à partir de 1 000 ha de palmiers certifiés biologiques et développement durable plantés en « agrobiodiversité »[3] autour de l'usine, en plantations villageoises. La société, la commune et la Région Atsinanana ont la volonté de s'engager sur une protection accrue de la zone en lui conférant le statut de « Zone bio ». Ceci engagera l'ensemble des parties prenantes, à respecter un cahier des charges, sur une délimitation géographique ciblée. Cette approche innovante en Afrique s'inscrit dans un projet plus ambitieux pour le Ministère auprès de la présidence en charge de l'Agriculture et de l'élevage. Les résultats attendus pour la phase une sont : l'accès des membres des coopératives aux certificats et titres fonciers, la réalisation des études nécessaires au démarrage du projet, une situation de référence est élaborée et des partenaires commerciaux identifiés, les coopératives sont appuyées dans leur capacité à formaliser des contrats avec les partenaires commerciaux, les coopératives reçoivent des jeunes plants de palmiers à huile (5 mois), les capacités des coopératives à maitriser les bonnes pratiques nécessaires à l'obtention des certifications sont renforcées, les capacités entrepreneuriales et organisationnelles des coopératives sont renforcées avec leur capacité à mettre en œuvre le système documentaire et de traçabilité nécessaire à l'obtention des certifications, la traçabilité de la chaîne de valeur locale du palmier à huile mise en place ainsi que la communication autour du projet. Dans cette première phase, on se base sur des indicateurs, par exemple, au moins 80% des 200 producteurs des deux coopératives devraient obtenir leurs certificats fonciers ; au moins 80% des producteurs devraient augmenter leur revenu de 20% en moyenne grâce aux cultures de diversification, les contrats entre les coopératives et la Savonnerie Tropicale Huilerie de Melville (STHM) sont formalisés et au moins un autre contrat est formalisé sur les cultures de diversification, …

Pourquoi la GIZ est engagée dans le projet ?
Soutenir le développement d'une filière locale de palmier à huile certifié biologique et développement durable à plus large échelle est un projet qui nécessite d'être facilité par une organisation crédible et indépendante, et qui ne peut pas être mis en œuvre par l'entreprise seule. Le partenariat développé avec la GIZ est basé sur le développement du monde rural. L'accès du paysannat malgache à un marché en relation avec l'exportation est l'une de nos priorités. Ce partenariat est basé sur la transparence de la chaîne de valeur du palmier à huile certifié biologique et développement durable. L'intervention de la GIZ couvre également le renforcement de la capacité technique des producteurs, de leur vision entrepreneuriale. Son rôle est la médiation et le renforcement de la capacité de tous les partenaires clés pour répondre à leurs attentes respectives. Le partenariat de développement avec Nutriswiss[4] et la GIZ, avec l'appui technique sur financement du programme develoPPP.de du Ministère fédéral allemand de la Coopération Economique et du Développement (BMZ) a démarré le 1er Octobre 2017.

Quelle est la potentialité du secteur ?
Le marché que vise la STHM va plus loin que le marché de l'huile RSPO puisque le produit est triplement certifié (Ecocert, Biosuisse et RSPO), et c'est ce qui a permis à l'entreprise de signer un contrat de long terme avec son client : partenaire NUTRISWISS. Désormais, la STHM met en place les critères POIG en plus de ses certifications actuelles, travaille sur l'augmentation durable de son approvisionnement et ambitionne de devenir un modèle de « coopératives biologiques et durables » du pays, fondées sur des contrats de longue durée avec un ou plusieurs clients. C'est un marché de 300 000 MT/an et qui croit de 12% par an depuis 1995.

Quelle est l'ampleur du projet ?
Fortes de ses 25 années d'expérience et de son ancrage territorial la STHM aborde aujourd'hui une nouvelle étape dans son développement par l'externalisation de son approvisionnement. Les bénéficiaires du projet Tenera ny Tantsaha sont les Organisations Paysannes Partenaires : les coopératives, à travers des compléments de revenus +20%, des formations, des structurations et accompagnements ; ainsi que les communes rurales d'Amboditandroho et Fanandrana à travers les ristournes et des formations. Dans la stratégie d'investissement régional intégré de la Région Atsinanana, nous prévoyons la création d'un espace de croissance opérationnelle. Une zone d'Investissement BIO qui est le levier

de développement de son territoire. Cette zone BIO rassure les entreprises partenaires de la conformité aux exigences des cahiers des charges internationaux sur l'Agriculture Biologique.

Concrètement, quel est son impact sur la population riveraine ?
Autres les résultats escomptés au bénéfice des paysans, cités ci-dessus, le palmier à huile est déjà une spéculation nouvelle pour les producteurs. Ils auront donc besoin d'un renforcement en itinéraire technique pour pouvoir répondre aux normes et aux standards de la production biologique et RSPO. Les appuis pour le choix des cultures associées pour la conception des systèmes Agrobiodiversité. En d'autres termes, il s'agit d'intégrer les cultures vivrières dans une perspective évolutive en fonction de la connaissance du palmier à huile et adaptées aux situations des producteurs. Des formations sont dispensées éventuellement pour les dirigeants des organisations paysannes dans la gestion des produits. Toutefois, il existe un défi très important. C'est que la plupart des producteurs, même s'ils sont suffisamment formés, ont difficilement accès au certificat et titre foncier, or il s'agit d'une exigence RSPO. En l'absence de ce certificat et titre, ces producteurs ne peuvent pas recevoir la certification RSPO pour leur culture et par conséquent, ne peuvent pas vendre leurs produits à STHM.

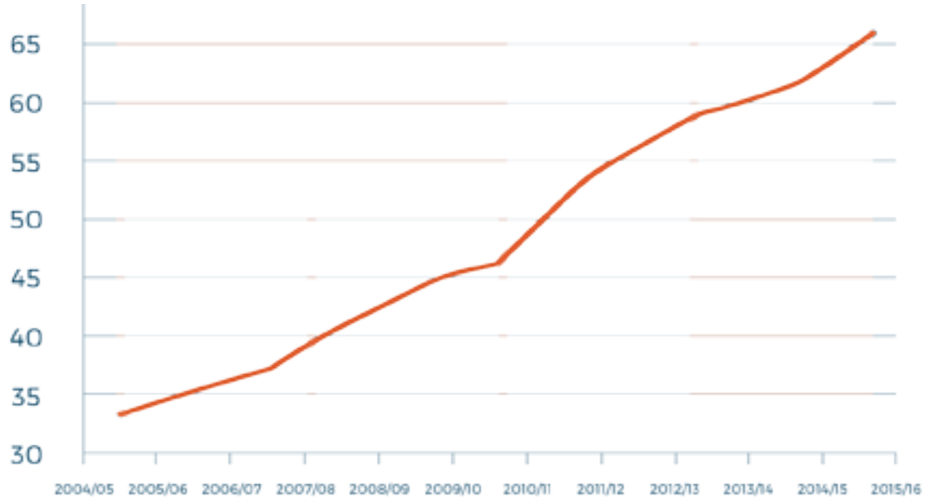
[1] Roundtable on Sustainable Palm Oil
[2] www.ecocert.com
[3] « agrobiodiversité » : cultures associées avec élevages ; forêt à caractère communautaires et zone de conservation
[4] www.nutriswiss.ch
[5] Palm Oil Innovative Group : poig.org/rspo-and-poig/

DE L'HUILE DE COUDE POUR BOOSTER L'HUILE DE PALME

Avec les problématiques sociales et environnementales actuelles, les consommateurs orientent leur demande vers de l'huile de palme certifiées CSPO afin d'assurer la durabilité et le respect de critères sociaux, environnementaux et des droits de l'homme. 20% de la production mondiale est certifié Développement Durable ; et seulement 0,5% en Agriculture Biologique. D'ailleurs, il est à préciser que l'huile de palme est la plus utilisée dans le monde avec 65 Millions MT produite/an. Et sa production a doublé en 12 ans.

On estime une consommation d'huile alimentaire de 75 000 MT/an pour Madagascar. Soit une moyenne de trois litres par personne par an sur 24 millions habitants. Pour ce qui est des dérivés de l'huile de palme, à savoir, les produits cosmétiques, les détergents, les savons, … ils sont estimés à 45 000 MT/an. La demande est croissante en produits alimentaires et dérivés d'huile de palme à Madagascar, en parallèle avec la prévision de l'accroissement de la population malgache pour 2040 qui pourrait s'élever à 42 millions habitants.

CROISSANCE DE LA DEMANDE D'HUILE DE PALME DANS LE MONDE



Source: Département américain de l'Agriculture (USDA)

Infos : Noa RAKOTOMANGA - giz-madagaskar@giz.de - www.giz.de/madagascar-mg

Coopératives
ACCOMPAGNER EFFICACEMENT LES PRODUCTEURS

© EDBM

La crise politique de 2009 a interrompu la période de croissance économique, caractérisée par des investissements privés et publics élevés et diversifiés, qui avaient débuté en 2003. Ces dernières années, de grands projets miniers ont atteint le stade de la production commerciale et ont pu dynamiser la croissance, occultant toutefois la stagnation et le déclin réel d'autres secteurs de production notamment agricole.

Cette production agricole, qui s'est remise lentement de la grave invasion acridienne de 2015, aurait progressé de moins de 1 % entre 2016 et 2017. Des efforts ont certes été déployés dans l'application des politiques (PND), mais les résultats n'ont pas été à la hauteur des attentes. La pauvreté reste généralisée et affecte plus de 84,5 % de la population. Le taux de pauvreté dans le milieu rural atteint les 80 %. La production vivrière pour le marché local est limitée en raison de la surface réduite des exploitations agricoles, de 0,53 hectare de rizières en moyenne soit moins que la moyenne nationale de 0,87 hectare. Par ailleurs, seulement 2,9% des paysans de la région utilisent des intrants agricoles (engrais), et 3,9% utilisent des semences améliorées. La grande majorité des paysans produit des cultures vivrières pour l'autoconsommation, principalement le riz, dont 71% sont autoconsommés par les familles paysannes. La moitié des ménages producteurs de riz sont en fait des acheteurs nets de riz pendant les périodes de soudures.

Rentabilité économique des filières
Dans ce contexte, les cultures de rente restent l'une des principales issues pour générer des revenus monétaires permettant de faire face aux besoins supplémentaires des familles. Ce modèle d'agriculture, marqué par un développement d'une agriculture diversifiée et polyculturale, contribue à l'amélioration du niveau de vie des petits producteurs et au développement des régions Atsinanana et Analanjirofo. Dans les parcelles paysannes, les productions des cultures de rente sont diversifiées : litchi, mangue, ananas, vanille, certaines épices telles que le poivre, la baie rose, la cannelle, le girofle, etc. et l'on observe parfois une première étape de transformation (séchage pour le girofle, la cannelle, etc.). C'est dans ce contexte qu'intervient l'AVSF. Initié en 2008, AVSF accompagne les petits producteurs de litchi, vanille, girofle, poivre, cannelle, baie rose, citronnelle… de la côte Est de Madagascar (zones de Fénerive-Est et Tamatave).

Le projet de renforcement des chaines de valeurs inclusives clés du commerce équitable et locales à Madagascar a créé une union structure locale de représentation économiques,

dénommée Fanohana, dans le but d'apporter des services de renforcement technique et commerciale aux membres et de valoriser leurs produits à travers de certification biologique et équitable ainsi que la mise en marché, à l'échelle internationale, de produits avec des plus-value plus rémunératrices à travers des marchés durables et avantageux. Cette stratégie d'intervention s'est construite autour d'un dispositif d'accompagnement lié à la formation technique des producteurs ; de l'appui à la commercialisation et à l'amélioration de la valeur ajoutée et de la structuration de coopératives et le renforcement de la gouvernance. Les activités de soutien aux coopératives sont pensées selon la rentabilité économique des filières, la qualité des services rendus aux producteurs, tout en garantissant leur participation à la gestion des organisations faitières. Lorsque les coopératives arrivent à fournir des prix plus rémunérateurs aux paysans, cela incite ces derniers à directement augmenter la production et à améliorer la qualité, dans un cercle vertueux d'amélioration des revenus.

Portefeuille clients

Actuellement, Fanohana regroupe plus de 654 producteurs membres dans 21 zones géographiquement reparties aux 19 communes des régions Analanjirofo et Atsinanana. La coopérative transforme 11 différents produits certifiés biologiques et équitables (litchi, vanille, poivre, cannelle, girofle, baie rose, citronnelle, gingembre, poivre sauvage, ananas, et curcuma). Ils sont commercialisés, soit directement par la coopérative, soit via des alliances avec des prestataires privés malgaches. La coopérative a un portefeuille de clients locaux (sociétés d'exportation de produits de rentes basées à Toamasina qui demandent la certification bio et Global Gap, comme Jacarandas, Fruid'île, COMEX et GDM) et de clients européens qui achètent en direct, comme la SCOP française Ethiquable (premier acheteur du commerce équitable engagé auprès de Fanohana dès 2009 et impliqué jusqu'à ce jour dans le développement de cette coopérative), L'Herbier du Diois, Migros, Agroman, Ravinala et GIE Sahanala.

En 2015, Ethiquable a créé, avec une société malgache Scirmad, une joint-venture de transformation des fruits, une société de droit malgache de transformation agroindustrielle des fruits venant de Fanohana, de l'Union Magneva et des autres coopératives locales partenaires (purée, pulpe et préparation à l'export) pour valoriser les excédents de la surproduction de fruits frais (sur les 100 000 t, uniquement 20 000 t vont à l'export alors que la consommation nationale ne représente que 10 000 t, d'où la disponibilité d'un énorme surplus à exploiter), permettant ainsi des revenus supplémentaires pour les petits producteurs et créer des emplois supplémentaires.

Demande croissante

Cette offre de fruits transformés, prêts à l'export, est une nouveauté et répond bien à la demande croissante de purée de fruits bio et équitable en France et en Europe. Depuis 2012, Fanohana possède aussi une unité de préparation (tri, séchage, conditionnement) de la vanille et des épices qui permet la génération de valeur ajoutée. L'atelier a créé plusieurs emplois à temps plein et fourni du travail saisonnier à plusieurs centaines de femmes de la région de Fénerive-Est. Les prix en commerce équitable permettent de rémunérer les producteurs jusqu'à 40 % de plus que la filière conventionnelle.

Compte tenu de la volatilité récente des flux des prix de la vanille sur le marché national, les coopératives sont obligés d'intégrer des nouveaux produits équivalents (gingembre, curcuma) en valeur et compensation et traduit enfin cette action comme un défi de la qualité et de l'organisation. Néanmoins, cette contrainte liée à la vanille impacte directement les indicateurs de compétitivité des produits pour Fanohana, dont les produits ont récemment marqué une tendance à la baisse. Le chiffre d'affaires global de la coopérative se déprécie progressivement (de 10 %, en glissement annuel, en termes effectifs nominaux à la fin de septembre 2015, et de 14 %, en glissement annuel pour 2016, par rapport à la fin de novembre 2014), malgré la volonté des membres d'augmenter les volumes et d'améliorer les qualités des produits à commercialiser.

Démultiplication et diversification

La stratégie actuelle du projet étend à la fois de poursuivre le renforcement de capacité technique, organisationnel et le développement des nouvelles offres de produits, en lien avec la diversification du marché, des clients, des revenus et des zones d'approvisionnement, pour la coopérative Fanohana. Une phase de croissance justifiée qui lui permet d'offrir des débouchés à l'ensemble de ses membres (anciens et nouveaux).

Les réussites des expérimentations avec Fanohana, dans la transformation agroindustrielle de ses produits, incitent de plus en plus de familles à entrer dans les circuits de commercialisation et de la professionnalisation des services aux membres. Ceci permettra de démultiplier ses impacts effectifs des actions du projet AVSF qui devraient être capitalisées au bénéfice des nouveaux producteurs issus des coopératives émergentes (Union Magneva, Mitsinjo, Paaco). Grâce à l'augmentation des demandes émanant des clients potentiels depuis 2014. Fanohana augmente le nombre de ses membres et étend ses zones d'intervention vers la région Atsinanana, par l'introduction des 8 nouveaux secteurs géographiques dans 11 communes (49,6% d'augmentation de nombre des membres entre 2014-2016), 70% d'augmentation du nombre des clients et de 74.6% de volume des produits commercialisés sur le marché international. Grâce à la demande croissante des clients sur la diversification des produits et du packaging de vente, les coopératives partenaires développent des stratégies d'extension et de diversification des produits et des zones d'intervention ainsi que le nombre des opérations commerciales.

Extension productive

L'émergence des 6 coopératives de base regroupées dans l'union Magneva Atsignanana, permet au projet de consolider ses appuis aux nouvelles initiatives de structuration, comme la mise en échelle des accompagnements techniques et organisationnels des nouveaux producteurs issue de la région Atsinanana, principalement dans les 3 districts de Brickaville, Vatomandry et Tamatave II. Les potentiels des produits existants, notamment les fruits (litchi, ananas) et certaines épices (gingembre, curcuma) et les demandes croissantes du marché biologique et labélisé FLO, ne cessent d'augmenter favorablement et plaident pour l'extension des zones et des « *sourcing* » des produits. L'appui à la certification des produits et la valorisation des 452 parcelles appartenant aux petits producteurs membres des 6 coopératives de base via le projet permet d'établir une nouvelle organisation de collecte, de la transformation et de la mise en vente de ses produits à forte valeur ajoutée.

Parallèlement, l'organisation coopérative Mitsinjo est une organisation de collecte et transformation du curcuma et gingembre certifiés bio et commerce équitable (à 80 km au Sud de Toamasina) en partenariat avec la société « *Premium Spice* » en Suisse. La coopérative communale de 571 membres dispose d'un potentiel actif de 480 tonnes de curcuma et de 54 tonnes de gingembre lamelle séchée. La coopérative PAACO basée à Fanandrana (25 km de Toamasina) développe des actions de production sur 75 ha de canne à sucre et la fabrication de manière traditionnelle 40 tonnes de sucre complet à exporter sur le marché européen. Le projet accompagne actuellement l'extension productive de la canne à sucre et la valorisation d'une extension de 300 tonnes en 2018 de sucre biologique et labellisés par SPP et ESR de l'ECOCERT. La coopérative des artisans, femmes de pêcheurs produisent et commercialisent sous le label « *Fairtrade* », des produits artisanats (vannerie, coutures....) aux bénéfices des 75 membres vivant autour de Tamatave depuis 2014. Cette organisation jouit d'appuis du projet dans le cadre de la promotion du commerce équitable à la stratégie de communication via une plateforme inter-régionale opérationnelle depuis 2014.

© EDBM

PRINCIPAUX ACQUIS DU PROJET POUR 2017

Le premier axe d'intervention s'intéresse à l'amélioration des pratiques agro-écologiques et l'utilisation des ressources des terroirs par photo séquence (aménagement), en vue d'augmenter la production notamment la filière rente et de réduire la pratique du « tavy ». Le projet continue à former des producteurs pilotes et adopte une démarche pérenne dans le domaine de l'agro-écologie (agroforesterie, association de cultures, vivrière et légumineuse, rotation des cultures, fabrication de compost, utilisation des engrais verts, renouvellement et régénération du matériel végétal). Environ, 374 producteurs ont été formés pour cette année. 1 011 parcelles ont été certifiées biologiques et labellisées commerce équitable. Les actions d'appuis et de renforcement de capacité techniques par l'amélioration des outils, des supports et des innovations liés à la gestion post récoltes des des produits ont été initiées.

Le deuxième axe d'intervention du projet consiste à l'amélioration des qualités de produits (fruits, épices) par la maitrise de la certification et la gouvernance des produits, en respectant les exigences de qualité (hygiène, traçabilité, norme et conditionnement référencier par les clients). Cet accompagnement permet d'accentuer les poids importants de la qualité du produit dans ses valeurs et ses atouts sur un marché de niche. L'aspect environnemental est devenu un enjeu primordial eu égard au changement climatique et effets que cela induit au niveau de la production et de la productivité, notamment dans les secteurs du litchi et cannelle.

CASEF
FAVORISER LES INVESTISSEMENTS AGRICOLES

© EDBM

LES COMPOSANTES

Composante 1 : Appui aux filières d'agriculture commerciale

Composante 2 : Appui à la politique foncière, à l'enregistrement et à la gestion des droits fonciers

Composante 3 : Réhabilitation et maintenance d'infrastructures de désenclavement

Composante 4 : Coordination et gestion du projet

Le Projet de Croissance Agricole et de Sécurisation Foncière (CASEF) a pour objectifs d'accroître les revenus paysans, par un meilleur accès aux marchés, de rendre l'agriculture malgache plus compétitive par une augmentation de la productivité. Il travaille de concert avec l'EDBM pour favoriser l'agriculture commerciale.

L'accroissement des revenus des paysans et surtout l'amélioration de la performance permettront de limiter les importations au profit des productions nationales et d'augmenter l'approvisionnement du marché intérieur et les exportations.

Environnement propice

Le projet CASEF vise les ménages ruraux et les organisations de producteurs par le biais de la diversification de l'activité et des revenus stimulés. Les ménages urbains ne sont pas en reste en bénéficiant de la création d'emplois et l'augmentation de l'offre alimentaire. Il s'inscrit aussi dans une logique institutionnelle à travers le Gouvernement, par la mise en œuvre de sa stratégie de développement, d'augmentation des recettes fiscales, de prévention de conflits et les entreprises et leur réseau amont et aval. Le projet vise à renforcer et à élargir les filières agricoles orientées vers le marché, en lien avec les petits producteurs et les organisations agricoles. L'orientation de la filière, sera centrée sur des hubs d'agribusiness (le centre et le bassin d'approvisionnement).

Le CASEF promeut également un environnement propice à de nouveaux investissements. Sur le plan infrastructurel, le projet œuvre pour réhabiliter et entretenir les infrastructures afin de (re)connecter aux marchés des zones à potentiel agricole. Pour les investisseurs, il participe à la clarification des droits sur la terre et les accompagne dans leur recherche de terrains. Globalement, le CASEF vise à améliorer la gouvernance du secteur, en synergie avec d'éventuels investissements de la Société Financière Internationale.

La promotion de l'agriculture commerciale est un levier reconnu pour l'autonomisation et le développement du monde rural. Ainsi, le CASEF s'attèle à l'appui des filières d'agriculture commerciale. Cet accompagnement se décline en diverses activités. En premier lieu, la création d'un environnement favorable à travers l'appui à l'organisation, la coordination et la planification des filières, l'appui technique et financier aux filières et l'appui à l'amélioration et la mise en œuvre des cadres réglementaires et leurs mécanismes d'application. Du point de vue règlementaire, le projet prévoir la mise à jour du cadre règlementaire couvrant les filières : contrôle qualité, sécurité alimentaire, traçabilité, certification. Il s'agit, en aval, de l'amélioration de la capacité de suivi et de mise en œuvre du cadre règlementaire. Le CASEF accompagne également l'EDBM, ministères : agriculture, protection et production animale, intérieur et décentralisation, commerce.

Favoriser le renforcement des mécanismes de collecte et de diffusion des informations est une des priorités définies par le CASEF. Il comprend, notamment, le transfert de savoir-faire et de technologies, le développement de formation répondant aux besoins des entreprises privées, des producteurs et des organisations des producteurs, en collaboration avec les centres de formation reconnus dans les les différents pôles.. L'amélioration technologique au niveau des entreprises et des exploitations agricoles. Il se traduit par le fait de favoriser l'accès des producteurs et des entreprises rurales aux technologies améliorées selon les besoins des filières en matière de savoir-faire, semences végétales et animales, engrais, produits phytosanitaires, médicaments vétérinaires, provende, équipements modernes, amélioration du capital productif.

Le financement des filières se matérialise par le soutient de Greniers Communautaires Villageois (GVC). Au niveau des producteurs: appui au système de « warrantage » (un outil de gestion du risque agricole) à travers des IMF ; appui à des systèmes innovants de financement des intrants. Au niveau des collecteurs, il s'agit aussi d'établir les Garanties-crédit pour faciliter le développement des entreprises rurales et le protocole d'accord signé avec l'EDBM porte sur la Croissance Agricole et de Sécurisation Foncière. Il concerne 5 Régions d'intervention (Analamanga, Itasy, Vakinakaratra, Antsinanana, Analanjirofo et Androy/Anosy) et s'étalera sur 5 ans (2016-2021). Le protocole d'accord rentre dans le cadre de la composante 1 de CASEF : Appui aux filières d'agriculture commerciale Montant : 180 000 dollars. Une assistance technique de l'EDBM est prévue pour renforcer ses capacités à fournir des conseils aux investisseurs privés en particulier pour toute négociation foncière à travers la conception et la mise en œuvre d'un dispositif de promotion de l'investissement agricole.

Mettre en place les conditions nécessaires pour attirer les investisseurs dans le secteur agribusiness et faciliter leurs implantations dans les 5 régions d'interventions, tel est l'objectif conjoint de CASEF et de l'EDBM.

EN CHIFFRES

- Rentre dans le cadre de la composante 1 de CASEF : Appui aux filières d'agriculture commerciale
- Montant : 180 000 USD
- Durée : 5 ans (2017-2021)
- Exécution : EDBM (Ressources internes et prestataires)
- Zones d'intervention : 5 régions de CASEF (Analamanga, Itasy, Vakinakaratra, Antsinanana, Analanjirofo et Androy/Anosy)

© UNMIT/Martine Perret

Environ 80 % de la vanille vendue dans le monde provient de la Grande île. La vanille est devenue une épice précieuse, la plus chère du monde après le safran.

La vanille génère des revenus importants au niveau national. La « gousse brune » est le deuxième pourvoyeur de devises à Madagascar, après le nickel, avec une part d'exportation d'une valeur de 985,828 milliards d'ariary si l'on ne se réfère qu'au premier semestre de l'année 2017[1]. Depuis deux ans, les cours flambent. Il a avoisiné la barre des 800 dollars le kilo en 2017. Les fluctuations des cours mondiaux ont fait que la vanille malgache est très demandée.

Menaces

La vanille de Madagascar est reconnue pour sa qualité inimitable, justifiant ainsi son titre de « meilleure vanille du monde » avec près de 80% du marché mondial. L'« or brun » trouve ses terres de prédilection le long du littoral Est du pays notamment dans le triangle Sambava – Antalaha – Vohémar – Andapa (SAVA), définit comme étant la « capitale mondiale » de cette épice. Près de 90% des agriculteurs y vivent directement de la vanille. La « gousse brune » y est la base même de toutes activités économiques. Néanmoins, de plus en plus de menaces pèsent sur la filière.

Des facteurs endogènes et exogènes mettent en péril le secteur. L'insécurité demeure le problème majeur pour les agriculteurs et les opérateurs. Les vols de vanilles vertes, qui ont connu une recrudescence particulièrement inquiétante durant la dernière campagne, obligent la plupart du temps les agriculteurs à récolter avant qu'elles atteignent la maturité. Ce qui impacte de plus en plus gravement sur la qualité. Le taux de vanilline optimal n'est pas atteint si la vanille n'est pas cueillie à maturité. La filière est en train de traverser une zone de turbulence. Redresser la barre devient donc urgent et prioritaire.

Autonomie

Pour que la filière sorte la tête de l'eau, le secteur privé a décidé d'agir avec l'appui du secteur public et par le biais de la coopération internationale. Ainsi, l'entreprise Symrise veut devenir la locomotive en la matière à travers une politique sociétale concernant ses paysans partenaires. À Madagascar, l'entreprise fait appel à 154 employés permanents et environ 200 saisonniers par an. Depuis 5 ans, elle renforce de plus en plus ses engagements sociaux. En 2012, une mutuelle de santé au bénéfice des paysans a été lancée avec Positive Planet[2]. En 2016, près de 16 434 personnes ont été couvertes par le système. Pour garantir également l'autonomie alimentaire des producteurs, près de 1 142 t de riz ont été distribuées.

Symrise a décidé d'intervenir au cœur de son secteur d'activité. Grâce à une alliance stratégique avec l'acheteur mondial Unilever[3], le gouvernement allemand via la GIZ et l'Ong internationale Save the children, l'entreprise a initié un programme d'envergure et établit sur le long terme. Ainsi, 100% des paysans partenaires de Symrise sont aujourd'hui formés en agriculture de rente, en gestion de l'exploitation familiale et en nutrition. 45 VSLA (Village Saving and Loan Association) ont été mis en place. Ils regroupent 840 membres. 700 adultes et enfants ont bénéficié d'une formation sur la santé et l'alimentation de l'enfant et de la famille. Pour les jeunes, 3 collèges MFR ont été construits. Ainsi, près de 170 jeunes ont été formés en 3 années scolaires. Et pour mieux connaître les adolescents, 6 comités des jeunes ont été mis en place et 490 adolescents formés sur différents thèmes. En matière d'eau et d'assainissement, une étude de faisabilité pour un programme WASH a été réalisée. Ces investissements sont des filets de sécurité pour pérenniser la filière vanille dans les régions d'implantation de Symrise. En attendant qu'un effet tâche d'huile se fasse sentir…

[1] Tableau de bord économique TBE n°28
[2] Avec une quarantaine de projets actifs, l'organisation intervient dans plus de 35 pays
[3] Multinationale anglo-néerlandaise présente dans plus de cent pays, par son volume des ventes

Sources : Symrise et GIZ

© Symrise / Njaka Rajaonisaona

Symrise
OBJECTIF : QUALITÉ

Eviter les récoltes avant maturité. Pour Symrise, le renforcement des capacités et la résilience des paysans partenaires suffisent à atténuer considérablement cette mauvaise pratique, occasionnée circulairement par la pauvreté, qui handicape le secteur vanille à Madagascar.

Symrise est un groupe allemand basé à Hanovre. C'est le 3ème plus grand fournisseur mondial d'arôme et de saveurs. Le géant détient une part de marché de 12%. Les gammes de produits Symrise sont vendues sous plus de 30 000 marques dans plus de 160 pays. La multinationale est présente à Madagascar depuis plus de 10 ans. À travers ses actions sociales et environnementales, l'entreprise oeuvre dans l'objectif d'accroître la résilience des paysans producteurs de vanille dans la région de SAVA.

Farmer Business School

De nombreux paysans partenaires peuvent dorénavant assurer de donner une meilleure qualité de production de vanille. Les ingrédients du succès résident dans diverses approches : la diversification des revenus des paysans, appuis techniques à travers l'octroi de formations et conseils sur l'agriculture, accompagnement dans la gestion de sols et l'exploitation familiale, l'assurance d'une sécurité sociale à travers l'accessibilité à l'éducation de base, l'éducation et la mutuelle de santé.

Insistant sur une approche holistique de l'exploitation agricole, le ménage et la communauté de producteur de vanille, les formations durant les réunions villageoises sont est un des piliers du projet d'Alliance stratégique entre Symrise, la GIZ, Unilever et Save the Children. Cela permet de s'assurer de la résilience des paysans grâce à des formations depuis la base.

De même que le renforcement de capacités sur les chapitres des productions, l'organisation et les négociations est un instrument d'accompagnement. Concrètement, quatre composantes ont été définies sur lesquelles tous les bailleurs et les acteurs de mise en œuvre du projet se sont engagés. La résilience des producteurs et de leur communauté est renforcée, les structures de services sociaux aux communautés sont améliorées, le transfert intergénérationnel de la pauvreté réduite, et l'apprentissage du secteur par la concrétisation du projet symbolisent les échantillons de bonnes pratiques construites qui sont à véhiculer au niveau du secteur entier.

Médiateur

Les fluctuations annuelles dans le volume et la qualité de vanille produite posent beaucoup de problèmes pour les producteurs, d'un côté, mais aussi pour les entreprises opérateurs économiques telles que Symrise, de l'autre. C'est ce qui a motivé le besoin de l'entreprise de travailler directement avec les petits producteurs de vanille et de mettre sur les rails un projet de développement qui s'étale sur trois ans. Cela permettra d'assurer d'une quantité constante de vanille naturelle. Symrise, intervient à travers plusieurs activités de renforcement de la résilience et par la promotion de chaîne de valeur, visant l'autosuffisance économique et en s'assurant ainsi de la finalisation avec les petits producteurs pour maintenir et améliorer la qualité de la vanille.

Les communautés des producteurs de vanille, comprenant 10 000 ménages, en bénéficient dans le Nord-Est de Madagascar, sur 76 villages répartis autour d'Andapa et d'Antalaha. Le but est de mettre à l'échelle les bonnes pratiques durables dans le processus d'amélioration des conditions de vie des producteurs de vanille. La GIZ voit à travers ce programme un moyen de capitaliser et de mettre en pratique ce secteur sur le terrain, elle agit peut agir en tant que médiateur dans cette chaîne de valeur ou à le développer et s'assurer d'un équilibre.

Infos : Mimie Ravaroson – mimie.ravaroson@symrise.com - www.symrise.com

EN PLUS

- 3ème plus grand fournisseur mondial d'arôme et de saveurs
- 12% de part de marché
- 30 000 marques dans plus de 160 pays
- 5,959 employés dans le monde
- 154 employés permanents et environ 200 saisonniers par an à Madagascar
- 5 645 paysans partenaires (2017)
- 2 mutuelles de santé créées en 2012
- 5 763 ménages couvertes – environ 34 000 bénéficiaires (2017)
- 100% des paysans partenaires de Symrise sont formés en agriculture de rente, en gestion de l'exploitation familiale et en nutrition

Secteur des fruits
RÉCOLTER LES FRUITS DU PROFESSIONNALISME

Dans le monde, le bio a le vent en poupe. La demande est de plus en plus croissante et le marché vaste. Le secteur des fruits n'échappe pas à cette déferlante internationale.

Dans de nombreux pays en voie de développement, comme la Grande île, assurer un approvisionnement durable des matières premières demeure un défi, malgré l'abondance et des conditions propices de production. Or la demande mondiale en fruits et légumes frais et transformés est en constante augmentation durant les 10 dernières années. Une grande part de la production pour le litchi, ananas et autres fruits et légumes est détruite ou peu valorisée.

Haute valeur ajoutée

Le secteur des fruits, si richement pourvu à Madagascar, est un exemple concret. Dans les différentes régions de l'île, les fruits poussent en abondance, souvent les récoltes pourrissent sur place. Parfois, la qualité fait défaut. Peu de producteurs suivent encore la voie du professionnalisme, bien que la politique nationale encourage leur inclusion dans les filières agricoles à haute valeur ajoutée. Pour le moment, de nombreux défis subsistent pour assurer le développement d'une agriculture durable qui permette de préserver les ressources naturelles, de générer des revenus suffisants aux producteurs et de respecter les droits fondamentaux des travailleurs et des paysans. Induire de la haute valeur ajoutée à la production. Tel est le défi qui se présente actuellement. Des sites pouvant accueillir des usines de transformation de fruit déjà pré-identifiés dans le Sud-est du pays.

Havamad est engagé dans l'accompagnement de ce « saut » qualitatif que veut effectuer le secteur des fruits dans la Grande île. C'est l'une des principales entreprises transformatrices de jus de fruits bio à Madagascar. Elle est spécialisée dans le jus d'ananas, essentiellement vendu sur le marché européen. L'entreprise s'approvisionne en fruits cultivés de façon biologique auprès de petits producteurs, groupés en coopératives et situés sur les Hauts plateaux de la Grande île. Aujourd'hui, le principal challenge d'Havamad est d'assurer un approvisionnement durable et fiable, après des producteurs et coopératives qui le fournissent en ananas bio tout en améliorant leurs pratiques de production d'un point de vue technique, environnemental et social.

Normes de durabilité

Pour affronter ces enjeux, Havamad et la GIZ ont constitué une alliance stratégique. Elle veille à promouvoir des pratiques d'approvisionnement durable afin d'améliorer les conditions de vie des petits producteurs. Le projet soutiendra le développement d'un programme d'approvisionnement durable de l'entreprise Havamad avec un accent particulier sur l'amélioration des pratiques agricoles et sociales. Le partenariat durera 3 ans et interviendra dans les régions Itasy et Analamanga. Le projet s'articulera autour de formation et de programme de sensibilisation sur mesure ciblant les producteurs et les coopératives. L'amélioration des pratiques permettra un meilleur accès au marché pour les producteurs, avec une augmentation des revenus et des contrats à plus long terme. Les bonnes pratiques seront ensuite diffusées auprès d'autres secteur et sur des plateformes nationales et internationales. Le projet est financé par le programme DeveloPPP du ministère fédéral pour le développement économique et la coopération (BMZ).

Sur le long terme, il est attendu que les pratiques de production agricole et sociale des petits producteurs partenaires d'Havamad soient améliorées afin de mieux correspondre aux normes de durabilité du marché international. Ces pratiques doivent également être identifiées et partagées auprès des acteurs de la filière et sur des plateformes internationales et nationales. Pour Havamad, le projet devrait également permettre d'améliorer le système d'extension et de vulgarisation pour mieux répondre aux besoins des producteurs.

LES ACTIVITÉS

Le projet tourne autour de composantes majeures : l'amélioration du service de conseil et de vulgarisation d'Havamad sur les pratiques agricoles et sociales. Dans la Grande île, c'est une véritable nécessité pour que les producteurs se conforment aux normes de durabilité du marché international. L'alliance Havamad et GIZ favorisera les échanges et la synergie entre les acteurs de la filière ananas à Madagascar. Ces aspects institutionnels et engagements permettront d'aboutir à une meilleure structuration de la filière dans l'ensemble. Un système de suivi-évaluation sera établi. Il intègrera les dimensions de la durabilité sociale, environnementale et économique. Les bonnes pratiques seront diffusées sur l'approvisionnement durable.

© Becom

Infos : www.havamad.mg Sources : Havamad

Filière avicole
EN QUÊTE D'UNE ENVOLÉE

L'aviculture est un levier de développement potentiel dans la Grande île. A condition d'y investir de manière conséquente et professionnelle. Une voie tracée par le groupe SMTP avec l'appui de l'IFC.

IFC, membre du Groupe de la Banque mondiale, et le Programme mondial pour l'agriculture et la sécurité alimentaire ont signé en 2015 un protocole d'investissement de 3 millions de dollars dans le groupe SMTP pour développer les exploitations avicoles de la société à Madagascar, dans le but de créer des emplois, d'augmenter l'offre de produits alimentaires et de soutenir la reprise économique dans le pays.

Normes internationales

Trois des filiales du Groupe SMTP – Agrifarm, Agrival et Mabel – bénéficient de l'investissement. Les entreprises utiliseront les fonds pour doubler la production de poussins d'un jour et accroitre l'offre d'aliments pour animaux, et mettront en place un abattoir de poulets moderne, qui fournira plus de 15 000 tonnes de viande de poulet par an. L'expansion de SMTP soutiendra les agriculteurs à Madagascar qui fournissent du maïs pour la production d'aliments pour animaux. À mesure que les exploitations avicoles du Groupe se développeront, il est prévu que le nombre d'agriculteurs fournissant du maïs et d'autres intrants augmente, passant de 1 200 à 4 000. SMTP conseillera les agriculteurs sur la façon d'accroitre leur productivité et leurs recettes, en leur fournissant une assistance pratique, des engrais et des intrants agricoles. IFC conseillera SMTP sur la conception de la nouvelle exploitation avicole et du nouvel abattoir de volailles, en veillant à ce que les installations respectent les normes internationales hygiéniques et sanitaires requises pour les exportations de viande.

Secteur compétitif

Lors de la signature du protocole d'accord, Danil Ismael, le Président de SMTP, avait estimé que « *l'investissement permettra à SMTP d'étendre ses exploitations avicoles malgré l'environnement économique difficile à Madagascar. Nous nous sommes engagés à travailler en étroite collaboration avec IFC afin d'adopter les meilleures pratiques internationales, de sorte à pouvoir offrir des produits alimentaires de grande qualité aux consommateurs malgaches* ». Oumar Seydi, le Directeur d'IFC pour l'Afrique orientale et australe a déclaré : « *L'investissement d'IFC et du Programme mondial pour l'agriculture et la sécurité alimentaire dans SMTP soutient la croissance d'une entreprise locale, ce qui permettra d'augmenter l'offre de produits alimentaires, de créer des emplois et de soutenir des milliers d'agriculteurs à Madagascar. En respectant les meilleures pratiques internationales, SMTP contribuera à faire du secteur agroalimentaire de Madagascar un secteur compétitif au niveau mondial, ce qui est vital pour la reprise économique du pays* ».

Pierre angulaire

Satyam Ramnauth, le Manager d'IFC à Madagascar a soutenu que : «*l'investissement d'IFC et du Programme mondial pour l 'agriculture marquent l'engagement stratégique pour les secteurs agricole et de transformation agro-alimentaire, dont l'effet multiplicateur peut faire replier la pauvreté et améliorer les revenues des paysans.* » Le soutien apporté au secteur agroalimentaire sur l'ensemble de la chaine de valeur est une pierre angulaire de la stratégie d'IFC en Afrique. L'agriculture emploie plus de la moitié de la population active en Afrique, et a un fort impact sur les micro-, petites et moyennes entreprises. de dollars d'investissements à long terme pour accroître la capacité du secteur privé à participer aux efforts mondiaux de lutte contre la pauvreté et plus de prospérité partagée.

Infos : www.ifc.org – www.groupesmtp.com Sources : IFC et SMTP

LE GROUPE SMTP

Le groupe SMTP est un conglomérat malgache de 19 sociétés présentes à Madagascar ainsi qu'à l'étranger. Avec plus de 1 500 collaborateurs, il est l'un des groupes industriels les plus importants de Madagascar œuvrant dans plusieurs domaines : l'industrie, l'agriculture, l'agro-alimentaire, l'immobilier, la construction, l'énergie et l'automobile. Le groupe a également développé d'autres secteurs comme l'immobilier et la construction qui connaissent un essor fulgurant dans le pays. La stratégie du Groupe dans ces secteurs est la promotion de centres commerciaux et des bâtiments d'habitations à travers la société civile immobilière IDF, et le développement du secteur BTP à travers les sociétés SMTP, EUROPAINTS et FERRIS ENGINEERING. Le groupe est actuellement dans sa phase ascendante de développement avec la naissance de nouveaux projets comme BOVIMA et MABEL.

smtp plastiques & composites
DISCOI DISTRIBUTION COMMERCIALE DE L'OCEAN INDIEN
ID MOTORS
Europaints madagascar
AGRIFARM Fiompiana
AGRIFEED Sakafon'omby
AGRIKOBA Koba-katsaka
AGRIVAL Sakafom-biby
AGRIVET Antsky sy Vokatrao
MABEL
smtp GROUPE
Ferris Engineering
IDF IMMOBILIER
BoViMa Bonne Viande de Madagascar
Baobab CITY
FIRST INVESTISSEMENT
FirstEnergy
LA CITY
TARTINE
SEM SOCIETE D'EMBALLAGE DE MADAGASCAR
nmp
Lot OI A Ambohibao · Enceinte Groupe SMTP · 020 22 442 20 · www.groupe-smtp.com

© Sonapar

A. Herilaza Woël Lala
Directeur Général Sonapar

« DEVENIR LE PARTENAIRE D'ACTION ET DE RÉFÉRENCE EN TANT QUE LEVIER DE DÉVELOPPEMENT DE MADAGASCAR »

Sonapar veut être une société en qui les clients et les partenaires peuvent entièrement faire confiance. Nous mettons en œuvre la bonne gouvernance et la transparence au bénéfice de nos clients. Depuis 25 ans, Sonapar œuvre au service du développement à travers des appuis stratégiques et financiers. La Sonapar promeut également le Partenariat Public Privé. Elle encourage les investissements qui épousent la cause du développement durable, qui est l'une de ses valeurs cardinales. Concrètement, elle finance – à hauteur de ses moyens – les projets allant dans ce sens. La Sonapar contribue à l'amélioration du système financier à travers deux services : les financements en fonds propres et en quasi-fonds propres.

Sonapar se base sur les valeurs du développement durable dans ses accompagnements. Elle soutient des projets issus de tout secteur et dont les impacts sur l'économie, le social et l'environnement sont significatifs et se dessinent sur le long terme. Le professionnalisme s'inscrit également dans son ADN, grâce à la certification ISO 9001 délivrée en 2015 par l'AFNOR. Le capital humain est un des piliers de l'organisation. Dans le cadre de nos financements, dans notre démarche de sélection des entreprises et dans nos offres de services, nous veillons constamment à privilégier l'innovation.

En accordant une grande importance au renforcement de capacités de notre équipe, des moyens financiers importants sont mis à sa disposition pour améliorer la performance interne. Des formations sur des des thématiques diverses (management, leadership, développement personnel…), des séances de teams-buildings, etc. sont organisées pour le développement de l'entreprise. Les actions sur le développement des compétences permettent de progresser ensemble vers la qualité et l'excellence. Pour la Sonapar, la RSE est également fondamentale. Nous prônons la RSE au-delà des slogans à travers ses actions de solidarité, l'éducation et auprès de son personnel.

RioTinto

Partenaire du progrès

QMM c'est:

- 2000 employés directs et indirects
- 97% d'employés nationaux
- 14 millions USD dépensés pour les achats de biens et services locaux depuis 2014
- Plus de 300 entreprises créées depuis la phase opération
- 931millions USD d'investissement
- 256 millions USD pour la construction du port d'Ehoala avec une zone industrielle de 400 ha