

LISTE DES ACRONYMES

ACP : Afrique Caraïbes Pacifiques

ACSQDA : Agence de Contrôle de la Sécurité Alimentaire et de la Qualité des Denrées Alimentaires

AFD : Agence Française de Développement

AFNOR: Association Française de Normalisation

AID : Agency for International Development

APD : Aide Publique au Développement

AROPA : Appui au Renforcement des Organisations Professionnels et aux Services Agricoles

ASH : Autorité Sanitaire Halieutique

BAD : Banque Africaine de Développement

BCM : Banque Centrale de Madagascar

BNM : Bureau des Normes de Madagascar

BOP: Bottom Of the Pyramid

CCCO : Certificat de Contrôle de Conditionnement et d'Origine

CDE : Centre pour le Développement de l'Entreprise

CEAS : Centre Ecologique Albert Schweitzer

CFAMA : Centre de Formation et d'Application du Machinisme Agricole

CITI : Classification Internationale Type des Industries

CNCA : Comité National du Codex Alimentarius

COMESA : Common Market for Eastern and Southern Africa

CPCV: Conseils des Participants à la Chaîne de Valeur

DAS : Domaine d'Activité Stratégique

DCCI : Direction de la Concurrence et du Commerce Intérieur

DIAA : Développement Industriel Accéléré de l'Afrique

DQPC : Direction de la Qualité et la Protection du Consommateur

DRDR : Direction Régionale du Développement Rural

DSRP : Documents Stratégiques de Réduction de la Pauvreté

EASSY : East African Submarine System

EDBM : Economic Development Board of Madagascar

EI : Entreprises Individuelles

EOB : Engrais Organico-Biologiques

FAO : Food and Agriculture Organization

FIDA : Fonds International de Développement Agricole

FIFAMANOR : Fiompiana Fambolena Malagasy Norveziana

FIVPAMA : Fivondronan'ny Mpandraharaha malagasy

FMN : Firmes Multinationales

FSI : Fonds Souverains d'Investissement

GIZ : Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit

HOS : Heckscher, Ohlin, Samuelson

IAA : Industrie Agro-alimentaire

IDE : Investissements Directs à l'Etranger

ISO : International Organization for Standardization

LHAE : Laboratoire d'Hygiène des Aliments

MAP : Madagascar Action Plan

MATROY : Miara-miasa ho an'ny Toekarena Ifotony

MCA: Millennium Challenge Account

MDB : Malagasy Dairy Board

MEFB : Ministère de l'Economie, des Finances et du Budget

NPI : Nouveaux Pays Industrialisés

ONG : Organisation Non Gouvernementale

ONUDI : Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel

PATMAD : Programme d'Appui Technique aux Producteurs

PED : Pays En Développement

PIB : Produit Intérieur Brut

PIC : Pôle Intégré de Croissance

PMIs: Petites et Moyennes Industries

PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement

PROSPERER : Programme de Soutien aux Pôles de Microentreprises Rurales et Economies Régionales

SA : Société Anonyme

SADC: Southern African Development Community

SARL : Société à Responsabilité Limité

SAVA : Sambava Antalaha Vohémar Andapa

SCARDA : Strengthening Capacity for Agricultural Research and Development in Africa

SFI : Société Financière Internationale

SIM : Syndicat des Industries de Madagascar

SIRAMA : Siramamy Malagasy

SML : Services de la Métrologie Locale

SNC : Services des Normes et du Conditionnement

SNI : Système National d'Innovation

SOCOLAIT : Société Commerciale Laitière

SRF : Services de la Répression des Fraudes

STI : Science Technologie Innovation

TIC : Technologie de l'Information et de la Communication

UA: Union Africaine

UE : Union Européenne

USA: United States of America

USD: United States Dollar

LISTE DES TABLEAUX

- Tableau 1** : Demande en produits agro-industriels du COMESA
- Tableau 2** : Demande en produits agro-industriels de la SADC
- Tableau 3** : Données démographiques de Madagascar en 2005, 2010 et 2015
- Tableau 4** : Valeur ajoutée créée par les agro-industries malgaches entre 2008 à 2010
- Tableau 5** : Superficie des principaux produits du règne végétal en Ha
- Tableau 6** : Superficie cultivable par Faritany
- Tableau 7** : Disponibilité d'engrais en Tonnes entre 2007 et 2010
- Tableau 8** : Effectif de quelques agro-industries malgaches selon la nature de leur activité (à partir de 2010)
- Tableau 9** : Exportations des produits agro-industriels malgaches vers l'UE entre 2012 à 2014
- Tableau 10** : Exportations des produits agro-industriels malgaches vers COMESA entre 2012 à 2014
- Tableau 11** : Exportations des produits agro-industriels malgaches vers COI entre 2012 à 2014
- Tableau 12** : Importations des produits agro-industriels malgaches en provenance de la SADC entre 2012 à 2014
- Tableau 13** : Importations des produits agro-industriels malgaches en provenance de l'UE entre 2012 à 2014
- Tableau 14** : Cours mondiaux des huiles essentielles
- Tableau 15** : Coût de production de géranium

SOMMAIRE

Introduction

Partie I : L'agribusiness : facteur de développement

Chapitre 1 : Approches Théoriques sur le développement et l'agribusiness

Section 1 : La croissance économique et le développement en Théorie

Section 2 : Thématiques générales sur l'agribusiness

Chapitre 2 : Rôles de l'agribusiness dans la croissance économique et dans le développement

Section 1 : Contributions de l'agribusiness à la croissance économique et au développement

Section 2 : Les 6 piliers du développement de l'agribusiness en Afrique

Partie II : Analyses et recommandations pour le développement de l'agribusiness à Madagascar

Chapitre 1 : Analyses de l'agribusiness en termes de chaîne de valeur et du modèle inclusif à Madagascar

Section 1 : Les potentialités en termes de dotations factorielles

Section 2 : Etat des lieux de l'agribusiness en termes de Chaîne de valeur

Section 3 : Etude du modèle inclusif : cas du Socolait et de l'Havamad

Chapitre 2 : Les recommandations pour le développement de l'agribusiness à Madagascar

Section 1 : Politique et partenaires qui œuvrent pour la promotion de l'agribusiness

Section 2 : Les recommandations pour promouvoir l'agribusiness à Madagascar

Conclusion

Résumé Analytique

INTRODUCTION

L'agriculture s'avère de première importance du point de vue économique et sociale à Madagascar, générant 26% du PIB et employant environ 78% de la population économique active. Madagascar participe au Commerce International en exportant des produits de base à faible valeur ajoutée comme les produits de rente : le litchi, le girofle, la vanille, le café, quelques produits miniers et en important des produits manufacturés à forte valeur ajoutée provenant des pays développés.

En revanche, la dépendance en ces produits est loin d'enclencher le développement étant donné que les produits de base souffrent d'une infériorité fondamentale par rapport aux produits manufacturés (détérioration en termes d'échanges). Ce qui a déclenché la crise de la dette et par voie de conséquence les politiques d'Ajustement structurel. Par ailleurs, l'agriculture n'arrive pas à sortir de la simple subsistance à cause de la mauvaise performance enregistrée dans les sous-secteurs de l'agriculture et de l'élevage, l'absence de liens entre la production rurale et les activités économiques en aval tels que les réseaux de transformation et de commercialisation (désarticulation de l'économie). En effet, depuis 1960, la valeur ajoutée par habitant liée à l'agriculture a abaissée en moyenne de 1% par an.

Ainsi, le développement agricole et la diversification de la production constituent une priorité fondamentale à Madagascar parce que le pays doit faire face à un grand problème de pauvreté. En effet, 92 % de la population pauvre survit péniblement¹, 33 % de la population est sous-alimentée et la nourriture disponible par personne en kcal/jour est de 2092. C'est également dans ces contextes que l'économie malgache devrait être orientée vers l'agribusiness. D'où le choix du thème du présent mémoire : « Promouvoir l'agribusiness pour le développement de Madagascar (à travers l'agriculture contractuelle) ».

L'Agribusiness est un vaste concept qui relie l'exploitation agricole au consommateur en passant par la transformation, la vente en gros et en détail. L'initiative de développement de l'Agribusiness est en parfaite adéquation avec la stratégie de mise en œuvre du Plan d'action pour le développement industriel accéléré de l'Afrique (DIAA) adoptée dans le cadre de la conférence des Ministres Africains de l'Industrie qui s'est tenue à Durban en Octobre 2008 et avec l'initiative pour le développement de l'Agribusiness et des Agro-industries en Afrique (ID3A) approuvée au cours de la conférence de haut niveau sur le développement agro-

alimentaire et agro industriel en Afrique ,qui s'est tenue à Abuja en Mars 2010. L'initiative propose une stratégie intensive en main d'œuvre, créatrice de valeur ajoutée dictée par les opportunités de marchés potentiels et de l'urbanisation croissante constatée ces dernières décennies.

En revanche, des contraintes majeures subsistent pour développer pleinement les potentiels de l'agribusiness. Sur ce point, une question essentielle mérite d'être posée : dans quelle mesure l'agribusiness contribue t-il au développement de Madagascar ?

De cette problématique va se dégager ainsi le plan de notre recherche qui se structure en 2 parties : l'agribusiness : facteur de développement ; analyses et recommandations pour le développement de l'agribusiness à Madagascar.

Rapport-Gratuit.com

PARTIE I

L'AGRIBUSINESS : FACTEUR DE DÉVELOPPEMENT

L'Economie se définit comme le domaine d'activités relatives à la production, à la distribution et à la consommation des richesses d'une collectivité économique. Ces activités ont comme finalité la croissance économique et le développement. Economiquement parlant, pour parvenir à ces dernières, il faut trouver les opérations qui valorisent les dotations factorielles dont dispose un pays. En effet, si elles s'agissent des ressources agricoles, la voie de valorisation se passe par l'Agribusiness.

Ceci étant et afin de pénétrer dans le vif du sujet, il convient de subdiviser ce travail en deux chapitres en essayant de traiter dans le premier : approches Théoriques sur le développement et l'agribusiness puis dans le second la contribution de l'agribusiness dans la croissance économique et le développement.

CHAPITRE I : Approches Théoriques sur le développement et l'Agribusiness

Dans ce chapitre, l'on tentera d'étudier tour à tour deux problèmes de Théorie dont la Théorie de la croissance économique et de développement dans la section première, puis des généralités concernant l'Agribusiness dans la seconde section.

Section 1 : La croissance économique et le développement en Théorie

I. Théorie sur la croissance économique et le développement

Par définition, la croissance économique désigne l'accroissement durable de la production globale d'une économie². C'est un phénomène quantitatif et de longue durée que l'on peut mesurer par le biais d'un indicateur dont le PIB³.

A. La diversité de Théorie sur la croissance économique

Les Théories de la croissance économique essaient de dégager les origines du phénomène. L'on observe la coexistence de nombreux phénomènes de croissance économique issus de différents auteurs sans pourtant écarter ceux présentant des caractères traditionnels.

² CAPUL Jean-Yves ; Dictionnaire d'Economie et de sciences sociales ; Ed. Hatier, Paris, Juin 2002

³ Le PIB ou Produit Intérieur Brut désigne la somme de toutes les valeurs ajoutées créées par les différentes branches de l'économie.

1. Les Théories traditionnelles de la croissance : un phénomène exogène

Les Théories traditionnelles de la croissance postulaient que la croissance de longue période est exogène, c'est-à-dire que ses déterminants sont extérieurs ou indépendants de la sphère économique. Le débat sur ce modèle de croissance portait essentiellement sur le caractère équilibré ou non de la croissance.

1.1 Un exemple de modèle de croissance exogène et déséquilibré : le modèle de Harrod

Roy Forbes Harrod formula en 1948 dans « Toward a dynamic economics » le modèle déséquilibré de croissance exogène. Comme Keynes, il envisage une possibilité de sous emploi dans la croissance car il considère qu'il faut différencier trois taux de croissance différents qui résultent de déterminants différents, entre autres :

- Le taux de croissance effectif qui correspond à celui qui se réalise réellement
- Le taux de croissance garanti est celui qui assure l'équilibre entre l'épargne et l'investissement.
- Le taux de croissance naturel est le taux de croissance qui assure le plein emploi. La croissance idéale et équilibrée est celle qui ferait coïncider la croissance garantie et naturelle.

La croissance idéale et équilibrée serait celle qui fait coïncider croissance garantie et la croissance naturelle. Mais, cette dernière a peu de chance d'être réalisée puisque les déterminants de la croissance garantie sont étrangers à ceux de la croissance du plein-emploi.

1.2 Un exemple de modèle de croissance exogène et équilibré : modèle de Solow

Dans son ouvrage : « Une contribution à la Théorie à la Croissance économique », paru en 1956, R.M Solow bâti un modèle Néoclassique qui s'appuie sur une fonction de production de type microéconomique permettant de présenter une conception équilibrée de la croissance. La croissance est en effet équilibrée car la flexibilité des facteurs de production (le salaire pour le travail et l'intérêt pour le capital) permet d'en assurer le plein emploi. Ainsi, un excès d'offre de travail dû par exemple à des facteurs démographiques ferait baisser le salaire, ce qui inciterait les

entreprises à embaucher davantage et donc à opter pour une combinaison productive moins capitaliste. C'est donc la substitution du travail au capital qui permet à la croissance économique d'assurer le plein emploi.

Dans le modèle de Solow, le processus de croissance est limité car les rendements factoriels ou la productivité marginale est décroissant. Pour contrecarrer cette décroissance, il a intégré au cœur de la croissance un facteur exogène provenant du progrès scientifique : le progrès technique. La croissance dépend de deux facteurs principaux selon Solow à l'instar de la quantité de travail qui elle-même dépend du taux de croissance de la population et du progrès technique.

2. Les Nouvelles Théories de la croissance : un phénomène endogène

Les Théories de la croissance connaissent un renouveau depuis la fin des années 1980 et des années 1990. En effet, des nouveaux économistes Keynésiens et néolibéraux dont les deux principaux initiateurs sont Paul Romer et Robert Lucas se retrouvent autour des nouvelles Théories qui cherchent à expliquer la croissance économique à partir du processus même d'accumulation, sans avoir à recourir à des facteurs extérieurs (exogènes).

Les analyses de la Nouvelle Théorie de la croissance se portent sur l'endogénéisation du progrès technique qui est auparavant inexplicable et résiduel. C'est également cette endogénéisation qui explique le caractère cumulatif de la croissance : la croissance provoque l'accumulation du progrès technique qui elle-même stimule la croissance.

En effet, cette analyse se trouvait déjà chez Schumpeter car pour lui, les innovations résultent de l'amélioration des innovations précédentes. L'innovation ne dépend pas principalement de la découverte du chercheur et de la mise en pratique de l'ingénieur. Elle est un processus dynamique en créant des goulets d'étranglement qui suscitent d'autres innovations dans les activités proches et que l'innovateur est rapidement imité.

2.1 Les sources endogènes de la croissance

Effectivement, la Théorie de la croissance endogène est axée sur 4 principales directions dont l'accumulation des connaissances et du capital technologique, recherche et développement, accumulation du capital humain et des infrastructures publiques.

2.1.1 L'accumulation des connaissances de Paul Romer

Dans un premier temps, Paul Romer évoque que l'accumulation des connaissances ou le « learning by doing » ou l'apprentissage par la pratique est un des facteurs endogènes de croissance. En fait, c'est en produisant qu'une entreprise acquiert des expériences et des connaissances.

Dans un second temps, l'analyse développée par Romer est inspirée par les travaux de Schumpeter. Selon lui, C'est l'innovation et la recherche-développement qui constituent le facteur résiduel. Et plus les efforts en recherche et développement sont importantes, plus la croissance est forte et inversement.

2.1.2 L'accumulation de capital humain de Lucas

Robert Lucas considère le capital humain, constitué par les aptitudes productives d'un individu, comme facteur endogène de la croissance. Selon lui, la croissance est endogène et cumulative puisque la croissance dépend des efforts à l'éducation et en formation individuelles et sociaux. En effet, les investissements en ces derniers résultent de la capacité à épargner qui dépend du niveau de la production, qui à son tour influence la croissance économique.

2.1.3 La dépense publique de Barro

Barro démontre que la dépense publique est directement productive et doit être considérée comme un des facteurs de la fonction de production. La contribution du secteur public à la croissance économique comprend les dépenses d'éducation (afin d'accroître le capital humain), de recherche- développement (R&D), celles des infrastructures en matière de transport et de communication. En effet, un accroissement du taux de croissance économique engendre un élargissement de la recette publique et donc une augmentation des dépenses publiques qui elle-même est un facteur de croissance.

2.2. Le Rôle de l'Etat dans la croissance de longue période

L'Etat a un rôle important dans les différentes accumulations de facteurs endogènes de croissance. Par une politique de formation et d'éducation, il améliore l'efficacité du capital humain et peut même faciliter l'accumulation de connaissances et d'expériences. Il a aussi un rôle important

à jouer dans l'accumulation technologique, non seulement en organisant le système de brevets, mais aussi en participant lui-même à l'effort de recherche-développement.

Les infrastructures publiques sont considérées par Barro comme des facteurs endogènes de croissance et qui nécessitent une intervention de l'Etat. Mise à part les sources de croissance évoquées ci-dessus, d'autres facteurs économiques expliquent aussi les améliorations récentes en croissance, entre autres, les politiques macro-économiques plus vigoureuses qui tendent à réduire les déficits budgétaires, à rendre la balance de paiement extérieur plus saines, à une croissance monétaire plus lente pour une moindre inflation, à un meilleur climat pour les investissements dont l'IDE.

B. Théories sur le développement

1. Théorie sur le développement économique

Par définition, « le développement économique est considéré comme un phénomène global qui s'étend nécessairement à toutes les branches de l'activité et se traduit par des mutations structurelles très profondes et ininterrompue ». ⁴ De plus, on assiste à une économie diversifiée. Dans ce paragraphe, l'on étudiera successivement la thèse évolutionniste de Rostow dite aussi Théorie de modernisation puis le modèle Néoclassique de changement structurel de Lewis.

1.1. La Thèse évolutionniste de Rostow ou la Théorie de modernisation

Dans son ouvrage Rostow⁵ présente son modèle de développement comme universel et linéaire. Il préconise qu'en se développant toute société doit franchir successivement ces 5 stades à savoir :

- La société traditionnelle dite aussi société agricole, rurale et stationnaire qui est marquée par une productivité très faible et techniques de production rudimentaires, c'est-à-dire, pas de progrès technique significatifs ; mentalité du fatalisme.

- Les étapes préalables au décollage caractérisées par la transformation de la structure traditionnelle grâce au changement qui touche l'agriculture dont l'amélioration des

⁴ LUCKOCH Jean ; Economie, Economie générale-Economie d'entreprise, Ed. Foucher, 2002

techniques agricoles. C'est également la phase de l'exode rural au bénéfice du développement de l'industrie et à l'évolution des mentalités. Par ailleurs, cette étape est caractérisée par le développement des échanges et du commerce, les progrès techniques, l'évolution des méthodes de travail, augmentation du taux d'épargne.

- Le décollage ou « take off »⁶, une étape cruciale au cours de laquelle la société s'affranchit des obstacles qui entravaient la croissance. Il est marqué par une augmentation significative du taux d'épargne et d'investissement. En effet, pour assurer le décollage de l'économie, il faut mobiliser l'épargne domestique et l'aide étrangère dans la mesure où elles permettent de générer des investissements suffisants ; la généralisation des découvertes techniques le passage à une croissance cumulative ; le développement des industries motrices qui ont des effets d'entraînement en amont et en aval.
- La phase de maturité technologique qui est caractérisée essentiellement par la diffusion du progrès technique à l'ensemble des activités, la diversification de la production, modification de la structure de la population active.
- L'ère de la consommation de masse est l'aboutissement des phases précédentes. Elle s'agit d'une étape auxquelles la production de Biens de Consommation durables et les Services deviennent progressivement les principaux secteurs de l'économie.

Selon cette Théorie, le développement économique désigne l'ensemble des transformations structurelles et techniques, notamment le passage d'une société traditionnelle vers une société moderne qui aboutit finalement à une consommation de masse. Par ailleurs, le sous-développement est expliqué par le retard de croissance vis-à-vis des pays capitalistes industrialisés.

1.2. Le modèle Néo-classique de changement structurel : Surplus de main d'œuvre de A. Lewis

Le modèle dual d'Arthur Lewis⁷ est devenu la Théorie générale du processus de développement économique dans les pays sous développés depuis 1960.

⁶ « Take-off » : expression anglaise désignant, en économie du développement, le « décollage » qui assure la transition d'une société traditionnelle préindustrielle à une société de type industriel.

⁷ LEWIS Arthur, La planification du développement, Paris, Ed. Payot, 1979

1.2.1. L'Hypothèse de dualisme sectoriel

L'économie des pays sous développés est caractérisée particulièrement par le dualisme sectoriel, c'est-à-dire la juxtaposition, dans de nombreux domaines, d'un secteur moderne et d'un secteur traditionnel qui renvoient à des modes différentes d'organisation de la production⁸. En effet, on rencontre ce dualisme dans la coexistence d'une large agriculture traditionnelle à faible productivité et d'un secteur industriel qui est moderne à forte productivité mais de petite taille.

1.2.2. L'Hypothèse de transfert d'un surplus de main d'œuvre

Selon la Théorie des Rendements décroissants de D. Ricardo, la productivité marginale des facteurs de production tels que la terre et le travail est décroissante. D'où l'Etat stationnaire. Ceci implique que le secteur agricole peut libérer un surplus de main d'œuvre et qui pourrait être destinée à développer une industrie. L'idée principale d'A. Lewis est de transférer un important surplus de main d'œuvre du secteur traditionnel (secteur agricole de subsistance) vers un secteur moderne (secteur industrialisé capitaliste) à condition que le coût du transfert (perte de production dans le secteur traditionnel) soit très faible.

En revanche, désormais, ce sont les mains d'œuvres à productivité marginal positive qui s'émigrent vers le secteur industriel⁹. Ce qui engendre l'insuffisance de main d'œuvre et l'augmentation du prix de denrées alimentaires.

Par ailleurs, le développement croissant de l'industrie, c'est-à-dire l'étendue de l'activité de production et l'appareil productif grâce à l'épargne et donc des profits réalisés, renforcerait davantage cette insuffisance jusqu'à un point où ce salaire agricole serait égal au salaire industriel : « point de commercialisation de l'économie ». Au-delà de ce point, le secteur agricole doit concurrencer le secteur industriel pour réabsorber les mains d'œuvres émigrées. Dans ce cas, le secteur agricole doit se moderniser et augmenter ainsi sa productivité à travers les investissements massifs et l'emploi des techniques modernes tels que les semences améliorées, engrais, pesticides, machines agricoles,...

⁸ Secteur traditionnel reposant sur des formes traditionnelles d'organisation de la production dont le travail familial et le produit global, distribué sous forme de « Bol de Riz » mais non sous forme de salaire ou de profit.

⁹ FLOUZAT Denise ; Economie contemporaine : les fonctions économiques ; tome 1 ; Ed. puf ; coll. THEMIS ; France ; 1990

Selon cette Théorie, il en ressort que le développement économique commence dès qu'il y a suffisamment d'investissements dans le secteur industriel pour absorber le surplus de main d'œuvre agricole dont la productivité marginale est nulle et lorsque le secteur agricole parvient à se moderniser. Et, le sous développement s'explique selon A. Lewis par une insuffisance de l'épargne intérieure.

2. Le changement social

Le changement social est défini comme le mouvement et le changement d'une collectivité à travers le temps et n'a guère été étudié que depuis le début de la sociologie au 19^{ème} siècle et surtout quelques décennies à peine. Cette troisième Théorie dérive il nous le semble bien des deux premières (la croissance et le développement économique) c'est-à-dire sans quoi, il ne peut y avoir de changement au niveau d'une société ou au cours de l'histoire. Autrement dit, la transformation structurelle est essentielle pour générer des substantielles améliorations du bien-être humain largement réparties.

Pour Jean Fourastié : « le Progrès technique est le facteur déterminant de l'époque contemporaine et sans lui aucun des grands phénomènes économiques et sociaux de l'époque contemporaine ne serait produit ». Or, en se référant à la Théorie de la croissance endogène, ce progrès technique provient de la croissance économique et vice versa.

En revanche, la relation entre croissance économique ainsi que le développement économique et le changement social n'est pas évident sans qu'il y ait une répartition équitable de la richesse et de la bonne gouvernance.

II . Industrialisation dans le cadre du commerce international

A. Les fondements Théoriques du commerce international

Pour participer au commerce international, chaque pays ne devrait échanger n'importe quels biens. En fait, l'échange doit être régi par une Théorie qui est la Théorie de la spécialisation ou du commerce international ou de l'échange

1. Théories traditionnelles

1.1. Avantage absolu d'Adam Smith

1.1.1. Les Hypothèses

Avant de traiter la théorie d'avantage absolu, Adam Smith a retenu certaines hypothèses :

- Il n'y a qu'un seul facteur de production à prendre en compte dans l'avantage absolue : c'est le facteur travail.
- Le facteur de production est immobile entre pays mais mobile à l'intérieur du pays.
- L'échange est régi par la « Main invisible », c'est-à-dire l'intervention de l'Etat est inutile.

1.1.2 Les déterminants de la spécialisation

En 1776, l'économiste Ecossais Adam Smith, dans « la Richesse des Nations » formalise la première Théorie économique d'ensemble favorable à l'échange. Dans sa théorie, Adam Smith évoque que chaque pays doit se spécialiser dans la production d'un bien ou service pour laquelle il dispose d'un avantage absolu (coûts de production dont la quantité de travail utilisé est plus faible) différent des autres pays. Ainsi, un pays participe au commerce international en exportant les biens qu'il produit à un coût inférieur vers un autre pays du monde et en important les biens qu'il produit à un coût supérieur. Dans son modèle de raisonnement, si chacune des nations dispose de ce type d'avantage dans la production d'au moins un bien, il trouve un intérêt à participer à l'échange. En cela, il applique à sa théorie du commerce celle de la Division Internationale du Travail.¹⁰

Comme le souligne Adam Smith : « Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à un meilleur marché que nous sommes afin d'en établir nous même, il vaut mieux que nous lui achetions avec quelque partie de notre industrie, employée dans le genre dans lequel nous avons quelques avantages. »

1.1.3. Les avantages de la spécialisation et ses limites

Lorsqu'un pays se spécialise dans la production d'un bien ou service pour lequel il a un avantage absolu, il enregistre un gain lié à l'échange. On enregistre une augmentation et

¹⁰ La Division Internationale du Travail (DIT) désigne la répartition des différentes spécialisations entre tous les pays du monde.

amélioration de la qualité de ces biens. Cette théorie justifie également la spécialisation internationale ou la division internationale du travail (répartition des activités productives dont les produits manufacturés, matières premières,...entre nations).

En revanche, cette Théorie présente une certaine limite dans la mesure où le libre-échange peut se transformer en protectionnisme. Ceci, car un pays peut produire tous les biens à moindre coût et sans limitation de volume alors que d'autres pays peuvent ne disposer aucun avantage absolu sur tous les biens. Dans ce cas, ce dernier n'aurait intérêt à participer au commerce international et cherchera par conséquent à mettre en place une politique protectionniste qui est à l'encontre du libre-échange.

1.2. Avantage comparatif de David Ricardo

1.2.1 Les Hypothèses

Le raisonnement de Ricardo repose sur un certain nombre d'hypothèses :

- i) Dans la première hypothèse, il est évoqué que 2 nations sont de tailles identiques (pays domestique et étranger) mais de techniques de production différentes.
- ii) Il n'existe qu'un seul facteur de production dont le travail. Tout comme Marx, il utilise la théorie de la valeur travail. En effet, le coût de production d'un bien est déterminé par la quantité de travail nécessaire pour le produire. Et le coût de transport est non pris en compte.
- iii) Il existe une parfaite mobilité de facteur de production à l'intérieur du pays tandis qu'une immobilité entre chaque pays.
- iv) La concurrence est parfaite. En effet, il n'existe pas de monopole sinon les prix ne correspondent pas au coût de moyens de production (Prix=coût)
- v) Les avantages comparatifs sont durables. Autrement dit, l'avantage comparatif conféré à un pays est toujours gardé.

1.2.2 Les déterminants de la spécialisation

Dans la logique décrit par Smith, la logique se heurte rapidement à une objection : si un pays ne dispose pas d'un avantage absolu tel qu'il le définit, il ne pourra pas participer à l'échange mondial. C'est à cette contradiction que D.Ricardo entend répondre. Pour lui même si un pays est en désavantage absolu c'est-à-dire qu'il est moins productif pour toutes les productions par rapport à un autre pays, il aura intérêt à faire des échanges s'il se spécialise dans les biens où son

désavantage est le plus faible. En effet, un pays possède un avantage comparatif dans la production d'un bien si le coût relatif de ce bien en termes d'autre bien ou coût comparatif est inférieur à celui d'un pays étranger. Ainsi, en régime de libre échange, chaque pays exporte les biens pour lesquels il dispose du plus grand avantage comparatif en termes de coûts de production (coûts relatifs), et importe ceux pour lesquels il dispose de l'avantage comparatif le plus faible.

Selon le modèle de Ricardo, chaque fois qu'un bien est importé, sa production indirecte nécessite moins de travail que sa production directe.

1.2.3 Les avantages de la spécialisation et ses limites

Tout comme dans la théorie des avantages absolus d'Adam Smith, la spécialisation internationale permet une hausse de la production mondiale et donc du bien être des participants à l'échange puisqu'elle permet aux individus de consommer davantage et de bénéficier d'un choix plus étendu quant à la nature des biens consommables. Quelque soit la situation d'un pays, la spécialisation et l'échange international procurent toujours un gain. Elle permet une économie de main d'œuvre qui pourrait être destinée à l'accroissement général des richesses. En tenant compte de l'avantage comparatif, la production est devenue optimale car elle est réalisée au coût le plus bas et le pays qui importe l'achète au plus bas prix.

Malgré le fait que la Théorie de Ricardo soit le fondement de la Théorie du commerce international, elle est dépassée dans la mesure où le commerce international reflète aussi, sans doute, d'autres différences internationales. En effet, l'avantage comparatif doit prendre en considération les différences de disponibilité des autres facteurs de production, comme le capital, la terre, et les autres ressources naturelles.

Par ailleurs, l'hypothèse de concurrence parfaite dans l'avantage comparatif est loin d'être vérifiée dans la réalité.

2. La Théorie Néoclassique de la spécialisation

2.1. La théorie pure de l'échange international : l'offre

Selon cette théorie, l'avantage comparatif est déterminé par la quantité minimum de coûts d'opportunité ou coût alternatif (quantité d'un produit A à laquelle il a fallu renoncer pour obtenir le produit B).

Supposons que l'Union Européenne produise 10 millions de chemises bas de gamme et que les ressources employées pour cette activité pourraient permettre de fabriquer 10000 voitures. Tandis que la Chine produit quant à elle 10 millions de chemises contre seulement 3000 voitures. Dans ce cas, le coût d'opportunité des chemises en termes d'automobiles (nombre de chemises qui pourraient être fabriquées avec les ressources utilisées dans la production d'une quantité donnée de chemises) est plus faible en Chine qu'au sein de l'UE. Ainsi, l'UE et La Chine se spécialiseront respectivement dans la production de chemises et de voitures. Par ailleurs, contrairement au sein de l'UE, les pays Asiatiques dont la Chine ont un meilleur accès aux matières premières comme le coton, mais, la productivité en voitures de ses travailleurs est faible.

La spécialisation permet d'augmenter également la production mondiale car l'économie peut produire 7000 voitures supplémentaires. Et cette hausse permet d'élever à priori le niveau de vie dans chacun des pays¹¹.

2.2 Modèle HOS

Au cours des années 1990, le développement massif des exportations des nouveaux pays industrialisés (NPI) a fortement marqué le commerce mondial. Comment rendre compte de ce phénomène ? Dans la mesure où ce développement est dû à une forte augmentation de la productivité du travail dans ces pays, on pense au modèle Ricardien. Mais, en même temps, le développement des exportations des NPI a bouleversé les revenus de divers groupes sociaux dans les pays développés, et de ce point de vue, le modèle HOS apparaît le plus pertinent. ¹²Le Théorème d'E.Heckscher, B.Ohlin, et Paul Samuelson connu sous le sigle HOS constitue le modèle Néoclassique de base pour l'échange international.

2.2.1. Les hypothèses

Supposons 2 pays A et B, 2 biens 1 et 2 et 2 facteurs de production dont K et L.

- L'échange se fait entre 2 pays similaires (pays ayant le même niveau de développement). Et ils présentent les mêmes fonctions de production : $F_1(K, L)$ et $F_2(K, L)$ à rendement factoriel décroissant.
- Les préférences des consommateurs sont identiques dans les deux pays.

¹¹ KRUGMAN Paul, OBSTFELD Maurice ; Economie Internationale ; Ed. DEBOECK & LARCIER ; 2006

- La production se fait à rendement d'échelle constant (le doublement d'intrants fait doubler également la production dans la même proportion).
- Les facteurs de production sont mobiles à l'intérieur du pays, mais immobiles ailleurs.

2.2.2. La loi de proportion des facteurs

Le Théorème d'E.Heckscher, B.Ohlin, et Paul Samuelson connu sous le sigle HOS constitue le modèle Néoclassique de base pour l'échange international. Le modèle Heckscher-Ohlin met en évidence que les différences de productivité entre les pays ne sont pas la seule explication des avantages comparatifs. Selon le théorème de HOS, en régime de libre échange, les échanges entre pays sont dus à des différences dans leurs dotations en facteurs de production (travail, capital) plutôt qu'à leurs caractéristiques propres, comme le suggère David Ricardo. Autrement dit, un pays exporte les biens utilisant des facteurs de production (travail, capital, terre) dont il dispose en abondance et importe les marchandises pour lesquelles les facteurs de production sont rares et abondamment utilisées. Comme le souligne Berthil Ohlin: « Les marchandises nécessitant beaucoup de facteurs de production relativement abondants et peu de facteurs relativement rares pour être produites sont exportées en échange de celles qui nécessitent des facteurs dans les proportions opposées." Par ailleurs, qui dit facteur de production abondant dit Prix à bon marché.

La spécialisation, d'après HOS est bénéfique aux pays participants tout en procurant un gain (augmentation du bien être). Par ailleurs, il devrait aussi conduire à la diminution de différence voire même à l'égalisation des rémunérations des facteurs de productions.

2.2.3. Les Limites et critiques du modèle HOS

Dans un article publié en 1953, Wassily Leontief¹³ a étudié la structure du commerce Américain à l'aide d'un Tableau d'échanges interindustriels ou TEI¹⁴. Il a montré que les exportations des Etats-Unis étaient moins intensives en capital que ses importations: « c'est le paradoxe de Leontieff ». De ce fait, le Théorème de HOS selon lequel chaque pays a tendance à exporter des biens produits avec des facteurs dont il est intensivement pourvu est remise en cause. De nombreux économistes à l'instar de Robert Baldwin¹⁵ ont confirmés ce paradoxe en disant que

¹⁴ Le TEI combine des relations techniques et comptables pour comprendre les phénomènes économiques comme l'effet d'un choc externe tel que la guerre sur l'économie, ou l'impact de la production sur l'environnement.

le phénomène est appréhendé par la qualification supérieure des travailleurs Américains, mettant ainsi en relation productivité du travail et intensité capitaliste.

De ce fait, le Théorème de HOS selon lequel chaque pays a tendance à exporter des biens produits avec des facteurs dont il est intensivement pourvu est remise en cause. En suivant la loi des proportions de facteurs et l'hypothèse d'immobilité des facteurs de production, on constate que les Pays en développement, en particulier, l'Afrique Subsaharienne sont destinés à se spécialiser dans la production de matières premières ne serait ce que les produits agricoles. Or, les Pays développés à fortes intensités capitalistes se spécialisent dans la production de produits manufacturiers. Ce phénomène d'échange inégal¹⁶ fait en sorte que le commerce international n'a jamais permis de réduire l'écart entre pays développés et en développement. Par ailleurs, cette dernière n'est pas adaptée à la mondialisation avec le développement de flux de capitaux entre pays. Ce qui fait que la dotation en facteurs notamment le capital et main d'œuvre n'est pas immuable mais peut évoluer au cours de l'activité de production, c'est-à-dire, elle est dynamique. Tout pays peut par conséquent créer lui-même sa propre dotation factorielle.

3. Nouvelles Théories du commerce international

Dans cette théorie, les avantages comparatifs des pays se modifient au cours du temps, ils ne sont pas immuables. Ceci implique qu'un pays crée lui-même ses avantages comparatifs en se développant. Autrement dit, les pays vont se spécialiser selon leur degré de développement et de manière évolutive.

3.1. Origines de la nouvelle théorie du commerce international

Les arguments développés par les Nouvelles Théories du Commerce International sont structurés à partir de ces six points :

- il existe une interdépendance entre les nations avec un rôle important du commerce international.
- il y a forte mobilité des facteurs de production (le capital et le travail).
- Il y a développement des économies d'échelle
- L'essor des FMN sont capables de modifier la structure et la direction du marché

¹⁶ Situation qui maintient les PED dans la production de produits de base (d'origine agricole et minière) et les condamne à servir de débouchés aux produits manufacturés des pays industrialisés

- prise en compte non seulement de l'avantage comparatif mais aussi compétitif¹⁷
- Le rôle du gouvernement est de plus en plus apparent dans la création des avantages compétitifs sur le marché mondial.

3.2. Economie d'échelle

Dans la Nouvelle Théorie de Commerce International, les échanges sont basés sur la recherche d'économies d'échelles plutôt que sur les avantages comparatifs et que les marchés internationaux sont en situation de concurrence imparfaite. En d'autres termes, les pays s'échangent entre eux quand il y a une possibilité de réaliser des économies d'échelles (la production d'un bien s'accroît de façon plus que proportionnelle à la quantité de facteurs employés dans ce secteur) qui rendent la production d'autant plus efficiente que la quantité produite est importante.

L'intégration régionale permet aux pays membres de renforcer leur capacité à participer au commerce mondial, de réaliser une économie d'échelle via l'élargissement des marchés et de bénéficier la mise en place d'infrastructure au niveau régional.

3.3. Théories de la demande de différence

Certains économistes comme Staffan Burenstam Linder et M.V. Posner ont mis en avant les conditions relatives à la demande de différence pour expliquer l'échange. Dans cette dernière, les productions sont destinées tout d'abord au marché national et correspondent à une demande domestique représentative. Il faut qu'un marché intérieur existe pour que des exportations soient envisageables et celles-ci peuvent être considérées comme un commerce de surplus par rapport à la consommation intérieure. Cependant, il faut que ces produits similaires présentent une certaine différence puisque les consommateurs souhaitent acheter une variété de produits se différenciant par leurs caractéristiques. Dans ce cas, l'échange augmente le bien être et aura lieu parce qu'il augmente le nombre de "variétés offertes".

La différenciation des produits est ainsi considérée comme une préoccupation des entreprises qui cherchent ainsi à retrouver un pouvoir de monopole (concurrence monopolistique).

• ¹⁷ Avantage compétitif : capacité de faire face à la concurrence

3.4. Intégration des firmes multinationales

Par définition, une firme multinationale (FMN) est une firme possédant ou contrôlant des entreprises implantées dans plusieurs pays. Elle réalise des investissements par création d'entreprise ou rachat ou par des Investissements Directs Etrangers (IDE). En effet, ce sont les stratégies des FMN qui gouvernent en partie le commerce international de nos jours.

3.4.1. Stratégies des FMN

Les FMN peuvent opter sur plusieurs stratégies dont:

a) La stratégie de minimisation des coûts : la stratégie « verticale »

La stratégie Verticale ou de délocalisation consiste à ce que les différentes étapes du processus de production de la firme sont localisées dans les pays différents à travers une décomposition internationale du processus productif.

b) La stratégie d'accès au marché : La stratégie « horizontale »

La stratégie de marché ou stratégie « horizontale » consiste pour les firmes étant à l'origine des IDE, à produire pour les marchés locaux d'implantation qui, sont souvent situés dans des pays ayant une même structure de marché, un niveau de développement équivalent (orientés Nord-Nord ou Nord-Pays émergents). Par ailleurs, les produits et les techniques de production ne diffèrent guère d'un pays à l'autre mais, en outre, les investissements croisés sont réalisés dans les mêmes secteurs d'activités.

c) L'intégration verticale ou la stratégie d'accès aux ressources naturelles

L'intégration verticale n'est pas spécifique de la multinationalisation ou de la mondialisation. Elle a marquée l'Economie Internationale dès le XVIème siècle. Pour des raisons climatologiques ou géographiques, les ressources naturelles telles que les produits miniers, énergétiques, métallurgiques,....sont peu abondantes ou presque inexistantes dans les pays d'origine des firmes. De ce fait, ces pays décident de s'approvisionner dans les pays où ils sont pourvus en particulier dans les pays en développement notamment l'Afrique Subsaharienne (les ex-colonies).

B. Industrialisation dans le cadre du commerce international

Par définition, l'industrialisation est un processus complexe qui permet d'appliquer à un secteur, à une branche de l'économie, des techniques et des procédés industriels qui apportent rationalisation et hausse de productivité. L'objectif principal de l'industrialisation est de contourner la division internationale de travail ou la spécialisation internationale qui est favorable pour les pays développés mais pénalise les pays sous développés.

1. Clivage entre les Théories du commerce international sur l'industrialisation

Effectivement, l'industrialisation ne devrait pas être séparée du commerce international. En d'autres termes, le choix d'un pays à s'industrialiser n'est pas anodin, mais elle est déterminée par la Théorie du Commerce International.

En effet, les Théories traditionnelles et Nouvelles Théories du Commerce International présentent un certain clivage en matière d'industrialisation. A cause de la dotation factorielle en main d'œuvre peu qualifiée et ressources naturelles et l'hypothèse d'immobilité des facteurs de production telle que le capital entre pays, les Pays en développement dont l'Afrique Subsaharienne est orienté à se spécialiser dans la production des produits primaires selon le modèle standard de HOS. D'autant plus, la présence de la colonisation n'avait marginalisé l'industrialisation dans ces pays. Ces situations ont aboutis à l'échange inégal et à la pauvreté des PED en particulier l'Afrique Subsaharienne. Contrairement à la Nouvelle Théorie du Commerce International qui est caractérisée par une forte mobilité des facteurs de production entre pays, chaque pays peut s'industrialiser qu'il s'agit d'un pays ayant une dotation en capital ou non. De plus, la mondialisation et la globalisation exige l'insertion des pays dans l'Economie Internationale. Une insertion qui signifie une réduction de la dépendance vis-à-vis des produits de base et un passage à travers l'industrialisation.

2. Stratégies et politiques industrielles

2.1. Stratégies industrielles

2.1.1. Stratégie de pôles de croissance

Une industrialisation praticable doit être fondée sur l'implantation des pôles de croissance. Par définition, le pôle de croissance est un sous système productif national composé d'une ou plusieurs industries exerçant un effet d'entraînement positif sur d'autres industries, c'est-à-dire constituant des points privilégiés d'application des forces de la croissance.

En Théorie spatiale, le pôle explique la concentration territoriale de la croissance. De ce fait, le territoire est support de croissance et le moteur se trouve essentiellement dans l'organisation productive des entreprises. Autrement dit, l'approche par les pôles permet de mieux organiser le système productif national sur une base régionale ou locale et favorise l'innovation.

2.1.2. Développement auto centré ou extraverti

Actuellement, la tendance d'une stratégie de développement s'oriente vers un développement auto centré et un développement extraverti. Le développement auto centré privilégie l'implantation des bases de l'industrie Nationale destinée à satisfaire le marché intérieur. Il se traduit par la mise en place une politique de substitution à l'importation dont l'élargissement du marché intérieur, le système de protection tel que les tarifs douaniers et une mobilisation de financement intérieur auquel l'Etat doit intervenir.

Par contre, le développement extraverti que préconisent les libéraux est caractérisé par le choix d'un développement industriel fondé sur la conquête des marchés extérieurs. Les économies industrielles présentent quatre caractéristiques : une faible taille initiale en termes de marché interne, la possession d'infrastructures de base préalablement à l'industrialisation, une forte extraversion et un niveau élevé d'investissement. En effet, ces caractéristiques permettent de retenir dans le groupe des économies industrielles extraverties les NPI tels que la Corée du Sud, Taiwan, Singapour, Hong -kong et la Malaisie.

2.1.3. Protectionnisme

Le protectionnisme est un ensemble de mesures commerciales qui permet de créer des distorsions entre le marché intérieur et le marché international en faveur des unités nationales de production. Autrement dit, il vise à protéger les industries locales contre la concurrence étrangère. Ces mesures peuvent prendre plusieurs formes, entre autres :

- Les droits de douanes qui augmentent les prix des produits importés
- Les contingents, les accords d'auto limitation d'exportation qui limitent explicitement le volume des échanges
- Les normes techniques, les protections phytosanitaires ou les entraves administratives qui ont la même vocation implicite

En effet, ce type de stratégie de d'industrialisation est à l'encontre du libre d'échange prôné par Adam Smith et David Ricardo.

2.2. Politique industrielle

Pour asseoir le développement économique d'un pays à travers l'industrialisation et la diversification de l'économie, il faut élaborer une politique industrielle.

Cette dernière, en tant que politique publique, est un ensemble d'actions publiques sur les appareils productifs dont l'objectif est de pallier à la défaillance du marché, en vue de transformer la structure de l'économie, et de développer le tissu industriel d'un pays. Ainsi, la politique industrielle n'est pas le domaine d'un seul Département ministériel et nécessite la collaboration étroite de tous les Départements étatiques (whole government approach) et du Secteur privé ainsi qu'une bonne coordination et synergie avec les autres politiques sectorielles.

Pour orienter la politique industrielle, les points suivants sont essentiels :

- Mettre en place des mesures prioritaires et des institutions d'appuis pour la relance du secteur industriel
- Assurer l'effectivité d'une bonne gouvernance économique, pierre angulaire, pour la mise en œuvre effective et réussie de la politique industrielle ;
- Amélioration de l'environnement précité du secteur industriel (au niveau méta, macro, méso) pour que l'industrie évolue dans un environnement lui permettant de produire dans les meilleures conditions face à la concurrence aussi bien locale qu'internationale ;
- Initiation d'un Programme de pilotage proactif pour mettre en place des industries à forte valeur ajoutée ;

Section 2 : Thématiques générales sur l'Agribusiness

I. Agribusiness : Un concept à définir

A. Définition des concepts fondamentaux

Avant de traiter la notion d'agribusiness, il est intéressant de voir les éléments fondamentaux liés à ce concept. Et, c'est à partir de tous ces éléments que l'agribusiness sera définie.

1. Filière agricole

La filière est définie comme une succession d'opérations permettant de produire un bien dont il faut considérer l'ensemble des techniques et technologies nécessaires, les relations de complémentarité, de cheminement entre ces étapes, les résultats économiques, l'ensemble des acteurs ainsi que les stratégies et les relations (de complémentarité, de dépendance, de hiérarchie) existant entre eux.¹⁸

C'est à partir de la deuxième moitié des années 70 que le concept de filière a été utilisé dans le domaine de l'économie agricole. La filière agricole est centrée sur un produit agricole de base et surtout en partie de ses transformations successives.

2. Chaîne de Valeur

2.1. valeur

Le concept de valeur a connu différentes acceptions au fil de l'histoire économique. Pour Marx, la valeur d'échange d'une marchandise désigne les quantités relatives dans lesquelles elle peut être échangée contre toutes autres marchandises. Elle est déterminée par la quantité de travail social incorporée dans la production de la marchandise.

Mais, lorsque la monnaie apparaît, la valeur d'une production est obtenue par le Prix multiplié par la quantité de marchandises¹⁹. Par ailleurs, il existe 3 types de stratégies de valeur, entre autres :

- une offre à des coûts inférieurs aux concurrents

¹⁸FONTAN SERS Charlotte, Etat des lieux de l'agrobusiness et les systèmes mixtes agriculture-élevage en Afrique de l'Ouest et du Centre, CORAF, 2013

¹⁹ Le Prix et la Valeur sont deux notions qui ne doivent pas être confondus.

- une offre possédant des différenciations par rapport à celle des concurrents et que les clients sont prêts à payer plus cher
- La combinaison des deux pour s'adresser à des segments des différents de clients

2.2. Valeur ajoutée

La valeur ajoutée désigne la nouvelle valeur créée par une entreprise au cours de son cycle de production et égale à la différence entre la valeur de la production et les consommations intermédiaires²⁰. Par ailleurs, une entreprise ajoute de la valeur aux biens et services qu'elle consomme en leur incorporant du travail et du capital et en les transformant en un produit dont la valeur est plus élevée. La valeur ajoutée permet à l'entreprise de rémunérer les salariés, les actionnaires par les dividendes ; d'acquitter ses impôts et cotisations sociales et de s'autofinancer grâce au profit réalisé. Pour l'ensemble de l'économie, la production nationale est la somme de toutes les valeurs ajoutées créées par les différents agents économiques. En comptabilité nationale, cette somme correspond au PIB ou Produit Intérieur Brut.

2.3. Chaîne de Valeur

2.3.1. Définition

La chaîne de valeur désigne l'ensemble d'activités inter reliés nécessaire pour produire un bien dès sa conception jusqu' à sa destination finale (consommateur final) suivant les étapes intermédiaires de production, transformation et distribution. Autrement dit, la logique de ce concept est que: « Pour qu'un produit parvienne jusqu'au consommateur, il faut des producteurs qui fournissent des matières premières à des fabricants industriels, qui eux-mêmes vient demander à des distributeurs de les commercialiser pour que finalement les consommateurs les trouvent en magasins ». ²¹En effet, le but de cette organisation est d'accroître la valeur ajoutée et la compétitivité des produits qui sont destinés au marché.

Pour Michael Porter, c'est un outil d'optimisation et d'analyse valeur/ coût qui met en évidence les activités clés, c'est-à-dire, celles qui ont un impact réel en termes de coût ou de quantité qui lui donneront un avantage concurrentiel. Les activités impliquées dans la chaîne de valeur concernent :

²⁰ valeur des biens et des services qui sont incorporés à un produit ou détruits lors de la production.

²¹ Emilie PLEUVRET, Société CROISSENS, Compte rendu de la table ronde Filières de production inclusive lors du Salon de l'Industrie Malgache le 13 au 18 Novembre 2012 à Tananarive

- Les activités principales caractérisées par les activités qui concourent directement à la création matérielle et à la vente du produit. Elles incluent la logistique d'approvisionnement, la fabrication, la logistique de commercialisation, le Marketing et ventes, les services
- Les activités de soutien ou support qui désignent les activités qui viennent en appui de l'activité principale et forment l'infrastructure de la firme. Elles incluent l'infrastructure de l'entreprise, la Gestion des ressources humaines, la Recherche et développement, les Achats.

Par ailleurs, une chaîne de valeur peut être soit locale, régionale ou bien internationale.

2.3.2. Caractéristiques d'une chaîne de valeur efficace

Pour qu'une chaîne de valeur soit efficace, il faut que les différentes activités soient tout d'abord coordonnées, c'est-à-dire que tous les acteurs doivent travailler ensemble. Ensuite, l'innovation, la différenciation des produits et la satisfaction des consommateurs sont des moteurs clés dans la création de valeur ajoutée. Enfin, pour développer la chaîne de valeur, c'est à dire, pour qu'il soit la plus étendue possible, il faut instaurer un environnement économique favorable à l'investissement dont l'instauration des lois sur la concurrence, la réglementation du commerce,...

B. L'Agribusiness

L'agribusiness est un concept économique anglicisme²², forgé par GOLDBERG et DAVIS en 1957 à l'Université de Harvard. Ce concept désigne l'ensemble des activités inter reliés relatives à la production agricole, au sens large²³, jusqu'à la vente des produits agricoles transformés auprès des consommateurs. Autrement dit, il désigne l'activité agricole pure ainsi que toutes les autres industries et services qui constituent la chaîne d'approvisionnement, qui relie l'exploitation agricole au consommateur en passant par la transformation, la vente en gros et en détail.

Par ailleurs, les activités inclus dans l'agribusiness concernent : la fourniture d'intrants agricoles qui améliorent la productivité, la transformation des produits agricoles par l'agro-industrie, la fourniture d'équipements (machines, outils, installations de stockage, système de refroidissement,) destinés à la transformation des matières premières agricoles et les divers services liés au secteur agricole telles que les entreprises de financement, le système de stockage,

²² Agrobusiness est la traduction française de l'agribusiness.

²³ La production agricole inclut la production provenant du sol, c'est à dire la production de végétaux (plantes sarclées, production légumière, les oléagineux, ...) et d'animaux (cheptel porcin, bovin, aviculture,...) utiles à l'homme.

de transport, de commercialisation , les TIC, le contrôle de qualité, la conception d’emballages,
....²⁴

1. La fourniture en intrants dans la production agricole

Pour approvisionner correctement le secteur de l’Agribusiness, il est important de développer les industries qui fabriquent des intrants : engrais, provendes pour les bétails, machines agricoles utilisées pour la préparation du sol et la récolte, outils agricoles, insecticides et les équipements associés dans la chaîne de valeur agricole. Par ailleurs, l’utilisation des engrais dont les engrais minéraux (les résidus de récoltes), les engrais verts comme l’azolla, les engrais organiques obtenus à partir des composts, les engrais organico-biologiques (EOB) obtenus à partir des déchets de sisal, fertilisant agricole²⁵ ; les additifs protecteurs de récoltes dont les pesticides permettent d’améliorer la production agricole. En effet, l’agriculture doit dépasser le stade de l’utilisation des techniques archaïques comme la houe manuelle et opter pour la mécanisation des opérations agricoles. Et une zone d’irrigation doit être établie.

2. La transformation des produits agricoles

Par agro-industrie, elle recouvre toutes les activités pratiquées après les récoltes et impliquées dans la transformation, la conservation et la préparation de la production agricole en vue de la consommation intermédiaire et finale de produits alimentaires ou non²⁶. La Classification internationale type des industries (CITI) la répartit en 6 principaux secteurs d’activité, à savoir: l’alimentation (viandes, sucreries, boulangeries, produits laitiers et ses dérivés, huiles végétales, confiseries, corps gras,) et les boissons qui sont tous deux regroupées dans le secteur agro-alimentaire; les produits dérivés du tabac²⁷ ; la papeterie ; les produits dérivés du bois; les produits dérivés du cuir. Ajoutée à cela, beaucoup de conclusions s’appliquent également à ces secteurs de l’agriculture et de l’agro-industrie qui produisent des produits non-alimentaires tels que les huiles essentielles et les biocarburants. En effet, la spécificité des agro-industries par rapport aux autres branches de l’industrie tient essentiellement au caractère biologique de la matière première qu’elles utilisent. En effet ces matières premières sont généralement saisonnières, c’est à dire qui s’exercent

²⁴ WIGGINS Steve, ROEPSTORFF Torben, AWKINS Anthony, STAATZ John, PONTE Stefano, WILLIAMS Timothy, KORMAWA Patrick; L’agribusiness pour la prospérité de l’Afrique ; ONUDI ; Viennes ; Février 2011

²⁵ Les engrais chimiques ne sont pas considérés ici puisque son utilisation pourrait dégrader la qualité du sol.

²⁷ L’industrie de tabac concerne la fabrication de tabac à chiquer par des petites unités appartenant à des nationaux et dont les équipements sont simples ; la manufacture de cigarettes

temporairement, à certains moments de l'année et périssables. En outre, leur production est variable²⁸.

Les activités de transformation se réalisent en plusieurs degrés entre autres le niveau primaire qui inclut les activités post-récoltes dont le nettoyage, le triage, le décorticage,... ; le niveau secondaire qui consiste à une modification simple et élémentaire du produit agricole comme l'hydrogénation des huiles alimentaires ; le niveau tertiaire qui consiste à la modification profonde du produit, par exemple la transformation du blé en farine, de la tomate en Ketchup.

3. Les services

Divers services sont incluses dans l'agribusiness dont le financement des divers activités inter reliés ; les TIC ; la conception d'emballages et ses matériaux ; le contrôle de qualité pour faciliter les opérations de vente et afin de répondre aux besoins des différents consommateurs ; le transport ; la distribution et la commercialisation.

3.1. Les TIC

Les TIC sont utilisés en tant que terme générique pour désigner les dispositifs ou application de communication telle que les téléphones portables, système satellite, internet, réseaux aux informations et services associés, ...²⁹ Ils favorisent l'accès des acteurs de la chaîne de valeur au système de connaissance, technologie, meilleurs pratiques en matière de technologie ou les résultats de recherches scientifiques mondiales par l'intermédiaire des sites en ligne ; aux marchés mondiales dans la mesure où l'internet peut fournir des informations précises sur les prix et les appels d'offre sur le marché. La diffusion des informations de marché permettrait également le renforcement du pouvoir de négociation. Par ailleurs, l'interaction, le réseautage, la communication entre fermiers, producteurs, acheteurs, distributeurs et autres acteurs de chaîne de valeur via internet améliore la coordination et l'efficacité.

Dans la chaîne de commerce, le commerce électronique est un moyen plus rapide, efficace dans la mesure où les transactions sont plus rapides et les services à la clientèle moins coûteux. Ce dernier fait partie de l'un des moyens qui a fait développer la Chine ces derniers siècles.

²⁹ WIGGINS Steve, ROEPSTORFF Torben, AWKINS Anthony, STAATZ John, PONTE Stefano, WILLIAMS Timothy, KORMAWA Patrick ; L'agribusiness pour la prospérité de l'Afrique ; ONUDI ; Viennes ; Février 2011

3.2. Le contrôle de la qualité

Comme l'agribusiness s'agit d'une approche holistique, c'est-à-dire d'une approche qui conduit de la « semence à l'assiette »³⁰, il faut qu'il y ait un contrôle de qualité. D'ailleurs, ce dernier est un moyen nécessaire pour faire face à la compétitivité internationale.

Par définition, le contrôle de qualité est un acte technique permettant de déterminer et de certifier la conformité d'un produit par les pratiques de traçabilité³¹ et de sécurité sanitaire des aliments, l'accès aux laboratoires et autres installations. L'ancienne norme ISO 8402 (maintenant annulée) en donnait la définition suivante : « Contrôle : activités telles que mesurer, examiner, essayer ou passer au calibre une ou plusieurs caractéristiques d'une entité et comparer les résultats aux exigences spécifiées en vue de déterminer si la conformité est obtenue pour chacune des caractéristiques ».

Par ailleurs, pour effectuer un contrôle sur un produit, il faut au préalable en déterminer les caractéristiques et choisir les limites à l'intérieur desquelles le produit est conforme. Il implique également qu'à l'issue de l'acte technique de contrôle, une décision soit prise en ce qui concerne la conformité :

- produit conforme ;
- produit non conforme qui doit être rebuté ;
- produit non conforme pouvant être retouché ;
- produit non conforme pouvant être accepté en dérogation.

En ce qui concerne les réseaux de distribution des produits agro-industriels, le circuit se mesure en fonction du nombre de transactions. S'il n'y a qu'une seule transaction, c'est-à-dire que la vente des produits est faite directement par les producteurs aux consommateurs finaux, alors le circuit est direct. S'il y a deux transactions, c'est-à-dire que la vente des produits est assurée par un canal intermédiaire tel que les détaillants, le circuit est court. Si le nombre de transaction est supérieur à trois, c'est-à-dire que la vente des produits est assurée par les Grandes Surfaces, les grossistes, les demi-gros et les détaillants, le circuit est long.

³⁰ Approche qui cherche à satisfaire les attentes des consommateurs.

³¹ Les organismes de certification officiellement reconnus donnent par écrit ou de manière équivalente l'assurance que les aliments ou les systèmes de contrôle des aliments sont conformes aux exigences spécifiées.

La pratique de traçabilité désigne la capacité de retracer, à travers toutes les étapes de la production, de la transformation et de la distribution ; le cheminement d'une denrée alimentaire ou d'un aliment pour animaux .

3.3. La conception d'emballage

Effectivement, le conditionnement d'un produit doit être conçu en vue de faciliter la conservation, la manutention et le stockage des produits. La conception d'un emballage pour un produit surtout agroalimentaire doit remplir les conditions suivantes :

- Le conditionnement doit refléter les caractéristiques du produit. Ce qui fait qu'un vin de qualité supérieure ne peut être présenté dans une matière plastique ;
- Un emballage approprié doit augmenter la durée de conservation des produits alimentaires traités et respecter les hygiènes alimentaires. Ainsi, le manque de sachets aérés pour les chips produits localement engendrera leur détérioration due à l'humidité ;
- Il devrait avoir un aspect attractif au niveau de sa forme puisqu'il a un rôle de communication évident au niveau des consommateurs.

II. Agribusiness et agriculture familiale

A. Partenariat entre agribusiness et agriculture familiale : le modèle d'affaire inclusif

Auparavant, on a retenue que l'agriculture familiale n'est pas intégrée dans l'agribusiness. Ceci, car l'agriculture familiale est une forme d'organisation de la production agricole caractérisée par des liens qui unissent la famille et l'unité de production³² avec un recours à la main d'œuvre familial. Cette organisation repose sur des petites exploitations n'utilisant que des techniques de productions traditionnelles et peu d'intrants. La finalité de l'agriculture familiale est d'assurer l'auto suffisance alimentaire. Par contre, l'agribusiness repose sur des grandes exploitations agricoles utilisant de moyens de productions modernes et d'importants capitaux et qui entretient des liens étroits avec les chaînes d'approvisionnement en intrants, de transformation et de la commercialisation. Dans ce concept, la production agricole est tirée vers le marché.

Mais maintenant, cette dernière est dépassée puisqu'il peut y avoir un partenariat entre l'agribusiness et l'agriculture familiale. D'ailleurs, toutes les exploitations qu'elles soient grandes ou petites peuvent être concernées par l'agribusiness. En effet, la pratique des agribusiness inclusifs connaît aujourd'hui un développement de plus en plus important, notamment dans les pays en développement ne serait ce que l'Afrique où les opportunités d'affaires tendent à croître avec l'évolution du marché national et international. A titre d'illustration, au Mozambique, la passation

³² Ce qui fait que le capital de la production et le patrimoine familial y sont confondus.

des marchés avec des petits exploitants et l'offre d'intrants par des entreprises sont principalement le fait d'entreprises productrices de coton et de tabac exploitant des concessions accordées par l'Etat. En Zambie, les principaux programmes de crédit des entreprises concernent le sous –secteur du coton, du tabac, légumes, paprika ; l'entreprise horticole Gambienne (Gambia Horticulturalist Entreprise) est une grande société agricole travaillant avec de petites exploitations via les organisations de producteurs.

1. Définition du modèle d'affaire inclusif

Effectivement, le modèle d'affaire inclusif est un exemple de partenariat entre l'agribusiness et l'agriculture familiale.

Par définition, le modèle inclusif est un modèle qui vise d'une part à l'implication ou l'intégration des petits exploitants agricoles qui sont des couches sociales pauvres dans la chaîne de Valeur , en tant que clients acheteurs, fournisseurs, revendeurs détaillants ou distributeurs, et ce dans une activité commercialement viable (capacité d'accéder à un marché solide et à haute valeur ajoutée) »³³. Une intégration qui permet d'un côté à des petits producteurs par le biais des entreprises inclusives³⁴ d'avoir accès aux matériels de production, aux services financiers, aux marchés grâce aux débouchés offerts par ces entreprises, aux intrants agricoles, à la production de cultures à haute valeur marchande. Par ailleurs, tout comme les producteurs et les salariés des filières inclusives, ces producteurs doivent être dispensés de formation, c'est-à-dire d'un renforcement de capacité, pour atteindre les standards de qualité et améliorer la productivité. De l'autre côté, il existe une démarche appelée BOP ou « Bottom Of the Pyramid » qui inclut les consommateurs ayant un revenu inférieur à 2 \$/jour dans la chaîne de valeur en leur proposant des produits notamment agroalimentaires à des prix accessibles.

D'autre part, le partenariat avec des agriculteurs permet aux opérateurs économiques d'accéder à des ressources agricoles sûres et d'exploiter le potentiel agricole des zones rurales tout en minimisant les coûts d'approvisionnement en matière première. Par ailleurs, face à un marché exigeant et normalisé, les opérateurs économiques s'impliquent davantage dans le renforcement d'un partenariat étroit avec les petits exploitants agricoles.

³³ www.ifc.org/inclusivebusiness

³⁴ Les entreprises inclusives dont il est question ici s'agissent des agro-industries.

Il en ressort que l'agribusiness inclusif crée un partenariat mutuellement avantageux pour les petits exploitants agricoles ainsi que les consommateurs appartenant au BOP et les entreprises dites inclusives.

2. Les différentes formes de modèle inclusif

Les activités d'agribusiness inclusif peuvent se présenter sous plusieurs formes, selon les accords mis en place entre l'opérateur économique et les agriculteurs intégrés dans la chaîne de valeur. Dans le modèle inclusif, on peut distinguer :

- Le contrat de gestion ou « Management Contract » : il s'agit d'un accord concluant l'exploitation et la gestion de terrains agricoles par les agriculteurs au nom du propriétaire foncier, en contrepartie d'un loyer ou d'un partage des bénéfices. Le titre foncier reste en possession du propriétaire, tandis que l'agriculteur ou l'entreprise de gestion agricole acquiert un droit d'utilisation des terres pour une exploitation agricole.
- Le joint-venture : c'est un accord commercial engageant deux acteurs de marché indépendants, tels qu'une entreprise d'agribusiness et une organisation de paysans agriculteurs, qui s'accordent sur le développement d'une nouvelle entreprise. Les deux parties s'accordent à partager la propriété, la gestion, les profits, les revenus et les dépenses de ladite entreprise de manière équitable.
- La gestion d'exploitation en coopérative ou « Farmer-owned business » : ce modèle d'agribusiness est caractérisé par la mise en place d'une structure formelle d'exploitation à travers laquelle des agriculteurs se regroupent en coopérative pour diriger ensemble une entreprise d'agribusiness. Ce modèle leur permet d'accéder facilement à diverses ressources (crédits...) et de limiter en même temps les responsabilités individuelles des paysans agriculteurs.³⁵
- L'agriculture contractuelle est un arrangement institutionnel qui implique l'engagement des les opérateurs preneurs du produit agricole qu'il s'agit d'une entreprise de transformation ou de commercialisation et les agriculteurs. Les agriculteurs ont pris l'engagement d'approvisionner les entreprises dites inclusives en produits agricoles satisfaisant les quantités et qualités requises et ces dernières d'investir en intrants et équipements agricoles,

³⁵ www.fao.org

installation des réseaux d'irrigation plus ou moins complexes ainsi qu'en formation, encadrement technique des activités des agriculteurs, soutenus par un dialogue permanent avec leurs représentants.³⁶

3. Les conditions de la réussite d'un modèle inclusif

Tout d'abord, l'adaptation des modèles d'affaires au contexte social et économique du pays peuvent véritablement contribuer à améliorer l'inclusivité des activités.

Le respect du contrat par les deux parties est indispensable pour la réussite des filières inclusives sur le plan commercial. Habités à la culture vivrière, les producteurs ont besoin de formation spécifique et de renforcement de leur capacité pour pouvoir négocier dans de bonnes conditions et honorer ensuite leurs engagements. Les acheteurs eux, doivent comprendre qu'en respectant le contrat, ils créent la confiance indispensable pour le développement des filières.

Ensuite, la pérennisation des filières inclusives requiert des débouchés commerciaux durables, d'où le caractère indispensable d'associer des partenaires privés capables d'identifier les marchés porteurs, et une gouvernance appropriée au sein des groupements de producteurs est indispensable pour que les intérêts collectifs priment sur les intérêts individuels. D'un côté, l'accès d'une entreprise d'agribusiness à un marché à haute valeur ajoutée avec une forte marge commerciale fait partie des conditions nécessaires pour assurer sa viabilité économique. En effet, c'est le marché international qui lui assure une viabilité commerciale à long terme. De plus, les autres acteurs de développement dont les ONG par leurs appuis techniques, matériels et financiers des agriculteurs ou des coopératives, les projets programmes œuvrant dans le développement rural, l'Etat par les constructions de routes et l'alimentation en énergie, les entreprises de financement (les institutions de micro finance) par les crédits consommateurs doivent intervenir pour optimiser la marge commerciale de l'entreprise d'agribusiness puisque sans cela le coût de revient des opérateurs preneurs va augmenter en prenant en charge tous les paramètres dans le cadre de la mise en place de l'agriculture contractuelle. De l'autre côté, un modèle inclusif réussit doit être reproductible ou replicable, c'est-à-dire, contribue à l'amélioration des niveaux de vie des petits exploitants agricoles tout en gardant une tendance de croissance commerciale.

Enfin, pour que le modèle inclusif soit une réussite, il faut que les actions de tous les acteurs doivent être coordonnées.

B. L'agriculture contractuelle et ses différentes formes

³⁶PLEUVRET Emile, Compte rendu de la Table ronde « filières de production inclusives » organisée par le SIM le 13-18 Novembre 2014

L'agriculture contractuelle reste un des modèles d'agribusiness les plus pratiques et les plus efficaces dans la mesure où les entreprises bénéficient d'un approvisionnement fiable en matières premières et, en contrepartie, il existe un appui technique et matériel des petits exploitants agricoles avec un accès garanti au marché.

Effectivement, les différentes formes d'agriculture contractuelle se différencient selon l'intensité des relations et le niveau d'engagement liant producteurs et acheteurs. Généralement, on distingue 5 modèles d'agriculture contractuelle, entre autres :

- Le modèle informel : Il s'agit d'un partenariat entre les entrepreneurs individuels ou les petites sociétés et les agriculteurs par le biais d'un contrat verbal. Ajoutée à cela, les prestations de services de l'acheteur restent limitées sur l'approvisionnement en intrants de base et sur le contrôle de qualité. En effet, ce modèle est essentiellement appliqué pour les cultures à court terme.
- Le modèle intermédiaire : L'entreprise d'agribusiness sous-traite avec un intermédiaire, qui est un collecteur ou une organisation paysanne dans l'approvisionnement en produits agricoles. L'intermédiaire, à son tour, s'accorde avec des agriculteurs, tout en fournissant les services intégrés nécessaires à la production
Mais, le recours aux intermédiaires doit toujours s'effectuer avec prudence car les promoteurs, c'est-à-dire les entreprises inclusives risquent de perdre le contrôle de la production (en termes de qualité) et des prix payés aux agriculteurs. Ces dernières peuvent entraîner également une baisse des revenus pour l'exploitant agricole.
- Le modèle multipartite : Il s'agit d'une forme de partenariat impliquant divers acteurs différents, incluant les agriculteurs, l'entreprise privée d'agribusiness, des institutions publiques, des projets/programmes, ou encore des institutions financières. Ce modèle d'affaires s'applique surtout aux sociétés parapubliques ou aux entreprises communautaires.
- Le modèle centralisé : Il est caractérisée par une relation verticale, entre l'acheteur et les différents producteurs partenaires. Autrement dit, l'entreprise d'agribusiness possède un certain contrôle sur la chaîne de production, en fournissant les intrants et en effectuant des contrôles sur le processus de production et de récolte. De plus, il y a un système de quotas alloués aux agriculteurs au début de chaque période végétative.
En effet, ce modèle est appliquée surtout pour les cultures arboricoles telles que le café, le Thé, le cacao ; le tabac ; les produits laitiers ;.....

- Le modèle de plantations nucleus : Dans ce modèle, l'opérateur de marché dirige un domaine central ou une plantation qui est en général proche de l'usine de transformation. Ce dernier implique d'importants investissements de la part de l'opérateur de marché qui, non seulement est propriétaire exploitant des terrains de culture, mais contracte également avec d'autres agriculteurs sous-traitants pour assurer l'approvisionnement en produits.

La relation causale entre croissance et développement n'est pas automatique, mais elle repose sur la bonne gouvernance. La notion de l'agribusiness est basée sur la chaîne de valeur et elle inclut l'agriculture familiale grâce au modèle inclusif.

Mais qu'en est-il du rôle de l'agribusiness dans la croissance économique et le développement ? Ce dont fait l'objet du second chapitre.

CHAPITRE II : Rôles de l'agribusiness dans la croissance économique et dans le développement

Dans ce second chapitre, notre analyse nous emmène à étudier successivement la contribution de l'agribusiness dans la croissance économique et le développement dans la première section et les piliers du développement de l'agribusiness dans la seconde section.

Section 1 : Contribution de l'Agribusiness à la croissance économique et au développement

I. Contribution de l'Agribusiness au développement

Effectivement, l'agribusiness contribue au développement économique dans la mesure où il facilite d'une part l'industrialisation des pays dotés de ressources naturelles et de main d'œuvre, à l'instar des pays Africains. D'autre part, grâce à la démarche inclusive, l'agribusiness favorise le développement du secteur agricole. Tout en ayant accès aux intrants, aux équipements, aux services financiers, aux informations.....et après avoir bénéficié de formations adéquates, les petits exploitants agricoles peuvent améliorer leur productivité agricole et peuvent passer d'une économie de subsistance à une économie de marché. Ce qui fait augmenter également les revenus des paysans et par voie de conséquence leur niveau de vie. Par ailleurs, la croissance agricole est également importante puisque pour Bairoch³⁷, celle-ci constitue une condition préalable nécessaire à la Révolution industrielle. Pour lui, ce sont les transformations de l'agriculture qui ont permis les progrès de l'industrialisation.

II. Contributions de l'agribusiness dans la création d'emplois et de valeur ajoutée

D'emblée, les différentes activités inter reliées dans l'agribusiness, c'est-à-dire de la fourniture d'intrants agricoles à la distribution des produits agroindustriels, permettent de créer plus d'emplois. Et plus les segments de la chaîne de valeur sont longs, plus l'emploi créé sera important. D'ailleurs, le développement de l'agro industrie génère des effets multiplicateurs, c'est-à-dire, de puissants liens en amont et en aval³⁸. En fait, l'agro-industrie génère des effets en amont

³⁷ BAIROCH Paul, Révolution industrielle et sous-développement, Ed. SEDEIS, Paris, 1963

³⁸ L'amont désigne la production agricole et l'aval : les services après transformation des matières premières agricoles, c'est-à-dire les activités impliquées dans la distribution et la commercialisation.

puisqu' elle offre de débouchés aux produits agricoles. En aval, elle permet de créer des emplois et de revenu le long de la distribution à la commercialisation³⁹.

Ensuite, l'agribusiness contribue à l'autonomisation des femmes dans la mesure où il offre diverses possibilités d'emplois pour les femmes. La production des légumes, fruits, plantes dérivées de l'huile essentielle,...sont des travaux qui peuvent être à la portée de la force de travail féminine. Par exemple, à Madagascar, les associations qui œuvrent pour la production de Géranium sont constituées pour la plupart des femmes. Grâce à leurs propres gains (monétaires), elles peuvent contribuer au développement de ses foyers en augmentant les dépenses en matière d'alimentation et éducation des enfants. Par ailleurs, les petites entreprises agro-industrielles et la vente au détail constituent aussi des sources de revenus particulièrement importantes pour les femmes⁴⁰. Cette autonomisation des femmes permet également de ne pas discriminer les femmes dans le foyer en leur offrant de débouchés économiques qui peuvent augmenter leur revenu. D'après le Rapport sur le développement dans le monde, l'élimination des disparités est importante pour le développement et l'évolution de la société.

Enfin, comme on a vu précédemment, dans la définition de la valeur ajoutée, c'est la transformation des produits agricoles ainsi que son exportation qui génèrent le plus de la valeur ajoutée pour un pays. D'ailleurs, les produits manufacturiers ont une valeur importante sur le marché international par rapport aux produits de base n'ayant subi aucune transformation. Ajoutée à cela, les différentes opérations coordonnées dans l'agribusiness engendrent une importante valeur ajoutée à l'ensemble de l'économie et rendent les produits agroindustriels plus compétitifs. D'où la croissance économique. Pour une entreprise, une hausse de la valeur ajoutée permet d'accumuler davantage du capital nécessaire pour une augmentation de la production et de l'emploi.

III. Contribution de l'agribusiness pour la sécurité alimentaire

Le concept de la sécurité alimentaire a fait l'objet d'un consensus international depuis le Sommet Mondial de l'alimentation qui s'est déroulée à Rome en 1996. Ce sommet a adopté une définition, à peine modifiée depuis, qui est aujourd'hui ainsi formulée par le Comité de la Sécurité Alimentaire Mondiale : « la sécurité alimentaire existe lorsque tous les êtres humains ont, à tout moment, la possibilité physique, sociale et économique de se procurer une nourriture suffisante,

³⁹ Selon Elisabeth Lopez : « Les petites entreprises agro-alimentaires représentent le maillon intermédiaire stratégie du développement local. Leur position paraît stratégiquement intéressante à un double titre : vis-à-vis de l'amont, à savoir des productions agricoles diversifiées dans l'économie locale, il s'agit de valoriser les matières premières à travers une série de transformations opérées localement. Vis-à-vis de l'aval, il s'agit de structurer le tissu économique local en accroissant l'emploi et en élargissant les activités par renforcement de services »

saine et nutritive leur permettant de satisfaire leurs besoins et préférences alimentaires pour mener une vie saine et active »⁴¹. Par ailleurs, la sécurité alimentaire présente les quatre dimensions suivantes :

- L'accès, c'est-à-dire, la capacité de produire sa propre alimentation, ou capacité d'acheter sa nourriture et donc de disposer d'un pouvoir d'achat ;
- La disponibilité caractérisé par une quantité suffisante d'aliments, qu'ils proviennent de la production intérieure, de stocks, d'importations;
- La qualité des aliments qui est d'une part organoleptique (qualités gustatives) et de présentation, ou encore liée à sa bonne conservation ainsi qu'à ses qualités nutritionnelles et d'autre part sanitaires (un aliment sain ne doit pas contenir en quantité dangereuse des produits toxiques absorbés (par la plante, le champignon ou l'animal durant sa vie), ou des contaminants indésirables acquis durant sa préparations, son transport ou son stockage (dont les métaux lourds, les perturbateurs endocriniens, radionucléides, certains additifs, ou des résidus de pesticides ou de biocides toxiques par exemple) ;
- La stabilité caractérisée par une capacité d'accès et donc des prix et du pouvoir d'achat, des disponibilités et de la qualité des aliments et des régimes alimentaires.

En effet, le développement des IAA dans un pays contribuent à l'amélioration du bien être des consommateurs tout en augmentant la disponibilité des aliments consommables. Par ailleurs, l'agro-transformation des denrées alimentaires augmente la sécurité alimentaire de quatre façons principales :

- en réduisant les pertes après récoltes grâce à des bonnes pratiques agricoles et technologies de conservation des récoltes appropriées. Les estimations montrent qu'elles pourraient atteindre les 30% pour les céréales, 50% pour les racines et tubercules, 70% pour les fruits et légumes ;
- en allongeant la durée de conservation des aliments grâce aux emballages et aux installations de conservation en cas de pénurie, garantissant ainsi la disponibilité de denrées alimentaires et la consommation de nutriments essentiels ;
- en améliorant la qualité, la variété, la valeur nutritionnelle, la salubrité des aliments à travers l'établissement des systèmes de certification et de traçabilités appropriés ;
- en valorisant les produits agricoles par l'agribusiness, différents emplois seront créés et les revenus agricoles ainsi que le pouvoir d'achat s'amélioreront.⁴²

⁴¹ Comité de la Sécurité Alimentaire Mondiale, *S'entendre sur la terminologie*, CSA, 39ème session, 15-20 octobre 2012

Section 2 : Les 6 piliers du développement de l'agribusiness en Afrique

Pour que l'agribusiness contribue véritablement au développement d'un pays, il faut qu'il réponde à certaines conditions. D'où l'intérêt de dégager dans cette seconde section les 6 piliers auquel repose le développement de l'agribusiness.

Il en ressort de la Théorie de développement économique que le changement structurel implique à la fois la modernisation agricole et le développement de l'agro-industrie.

Pilier 1 : Amélioration de la production agricole

Selon Bairoch, ce sont les transformations de l'agriculture qui ont permis les progrès de l'industrialisation.⁴³ D'où l'importance liée au développement agricole. Comme on a vu précédemment, l'utilisation des intrants agricoles et la mécanisation contribue à l'amélioration de la production agricole. Mais le problème se réside quant à l'accès à ces intrants. En effet, l'approvisionnement en engrais s'avère souvent coûteux à cause du manque d'économie d'échelle dans les importations d'engrais pour les pays où la demande est limitée et de la hausse du coût de transport. C'est parce que les économies d'échelle sont ainsi si importantes dans la production et commerce international d'engrais, les coopérations régionales et sous-régionales sont nécessaires afin d'obtenir des coûts par unité faible pour les engrais surtout importés.

Par ailleurs, il faut que l'Etat intervienne dans le financement des systèmes de recherche agricole, les politiques publiques dont l'accès aux intrants, la réforme foncière dont la libéralisation de l'accès des paysans à la terre, la création des cadres propices au partenariat Public-Privé pour l'amélioration de la production agricole.

En revanche, avec manque de professionnalisme, les agriculteurs seront incapables d'augmenter la production agricole. Ainsi, dans l'optique de l'accumulation de capital humain, il faut que l'Etat assure un minimum d'éducation et de formation pour les agriculteurs.

⁴² UA, BAD, FAO, FIDA, CEA, ONUDI; Programme cadre " ID3A Initiative pour le développement de l'agribusiness et des agro-industries en Afrique ; 2010. L'objectif majeur de l'ID3A est d'accroître les flux d'investissements privés dans le secteur agricole en Afrique en mobilisant les ressources financières d'origine nationale, régionale et internationale, au profit de l'agribusiness et de l'agro-industrie.

⁴³ BAIROCH Paul , Révolution industrielle et sous-développement, Ed. SEDEIS, Paris, 1963

Pilier 2 : Amélioration des infrastructures, accès à l'eau et à l'énergie

Pour assurer le développement agricole et la compétitivité de l'agro-industrie, il faut améliorer les infrastructures clés dont les réseaux routiers et prioriser l'accès à l'eau et à l'énergie.

1. Investissement stratégique dans les infrastructures de transport

Le renforcement d'infrastructures (transport maritime, réseaux ferroviaires, routes,...) fiables est essentielle pour la compétitivité et le développement efficace de l'agribusiness en termes de réduction des coûts de transaction, promotion de l'ouverture dont l'accès au marché, facilitation de l'intégration, mobilité de main d'œuvre, et fixation des prix équitables. En effet, la manutention et le transport des marchandises prennent un mois et demi en Afrique contre 29 jours en Amérique Latine et 13 jours dans les pays industrialisés. De ce fait, certains fournisseurs Africains perdent d'énormes parts de marché à cause de meilleures infrastructures chez leurs concurrents.

2. Accès à l'eau et à l'énergie

Exploiter la totalité du potentiel de la production agricole et développer les agro-industries requièrent une électrification forte que ce soit dans le milieu urbain ou rural et une consommation de grandes quantités d'eau.

Une alimentation électrique fiable et peu coûteuse est indispensable surtout pour l'activité agro-industrielle. Les coupures de courant fréquentes augmentent considérablement le coût de la transformation agro-industrielle. En effet, l'Afrique dispose une potentialité en énergie renouvelables dont l'énergie éolienne, solaire, hydraulique et qui mérite d'être exploitée. Par ailleurs, les biocarburants dotés d'avantages économiques et environnementaux constituent aussi une source d'énergie viable pour l'agribusiness. Certains pays Africains, comme le Mali et Mozambique, sont attractifs en termes d'investissement dans les biocarburants. En revanche, le rôle joué par les biocarburants pourrait faire défaut puisque il pourrait être perçu comme un élément déclencheur de l'inflation des prix alimentaires dans la mesure où le coût d'exploitation est exorbitant et non rentable.⁴⁴

De même, l'accès à l'eau, ainsi que sa qualité et son coût, vont avoir un poids de plus en plus important dans le choix des terres et dans les bénéfices réalisés par l'agriculture et l'agro-industrie au XXIe siècle.

⁴⁴Théorie de coût croissant de D.Ricardo : Le coût d'exploitation de biocarburant pourrait être exorbitant et non rentable, ce qui fait augmenter le prix des carburants et engendrer par la suite l'inflation.

Pilier 3 : Le renforcement des efforts technologiques et des capacités d'innovation

Pour que la chaîne de valeur relative aux produits agricoles génère d'une importante valeur ajoutée, garant d'une forte croissance, il faut une mise à niveau des recherches scientifiques, technologiques (système d'irrigation informatisé pour les fruits par exemple, biotechnologie, système de calibrage et d'emballage moderne, entrepôt sous atmosphère contrôlée, transport climatisé, TIC pour avoir accès aux informations ;) et d'innovation⁴⁵. De plus, ces derniers rendent compétitifs les produits agro-industriels sur le marché mondial. Le renforcement du capital humain est indispensable pour assimiler ces technologies.

Afin de promouvoir le financement de la recherche & développement par les bailleurs de fonds et d'autres donateurs, il est nécessaire d'intégrer le système STI (Science, Technologie, innovation) dans les documents de stratégie de réduction de la pauvreté (DSRP). A titre d'illustration, le Kenya dans sa vision 2030, aient explicitement intégrés la STI dans leur plan économique. Quant à l'Afrique du Sud, il a élaboré une stratégie nationale de Recherche & Développement en 2002 et un Système National d'Innovation (SNI) en 2008 et qui s'étend sur une période de 10 ans.

Pour développer l'apprentissage technologique et d'innovation, la mise en place des centres de regroupements d'entreprises relatives à ses fins est primordiale. En effet, les entreprises puissent tirent avantage grâce aux externalités positives⁴⁶. Par ailleurs, il faut développer également de nouvelles plateformes d'apprentissage et d'innovation impliquant la coopération régionale. D'importantes nouvelles plateformes d'apprentissage et d'innovation ont émergé en Afrique, telles que « Strengthening Capacity for Agricultural Research and Development in Africa »(SCARDA) qui transcendent les frontières nationales et les entités sous régionales. Les producteurs, les disséminateurs et les utilisateurs des résultats de recherche sont reliés ensemble dans un nouveau réseau qui comprend les acteurs et les institutions les plus pertinents pour l'accélération du développement de l'agriculture et de l'agro-industrie Par ailleurs , l'accélération du développement des ressources humaines, la coopération transfrontalière entre main d'œuvre qualifiée, l'échange d'expérience et le renforcement des capacités institutionnelles se trouvent au cœur de l'intégration régionale dans laquelle des avantages significatifs peuvent être réalisés et fournir une économie d'échelle.

⁴⁵ L'innovation désigne le lancement des nouveaux produits, nouveaux processus de fabrication, amélioration des gammes de produits existants, amélioration au niveau de l'organisation et du Marketing.

⁴⁶ Dans sa conception économique, une externalité désigne l'action d'un agent ayant un impact sur la fonction d'utilité ou de production d'un autre agent, sans compensation financière.

En revanche, cet apprentissage ne devrait pas être désavantageux à l'entreprise qui partage son expérience et ne devrait porter atteinte à la propriété intellectuelle.

Pilier 4: Promotion des sources de financement efficaces et innovantes

Pour que l'agribusiness (chaîne de valeur et infrastructures) joue le rôle moteur pour la croissance économique et le développement, il faut promouvoir des sources de financement efficace et innovantes ainsi que des dépenses d'investissement qui engendrent des retours sur le long terme⁴⁷.

1. Financement traditionnel

Dans ce financement traditionnel, on peut distinguer les ressources externes qui peuvent être de natures publiques dont l'APD ou l'Aide Publique au Développement, la SFI (Société Financière Internationale) de la Banque Mondiale qui investit à peine plus de 5% du total de ses investissements dans l'agribusiness de l'Afrique Subsaharien⁴⁸, ou de natures Privées dont l'IDE⁴⁹. Quant aux ressources internes, elles proviennent essentiellement des dépenses publiques de l'Etat ; des crédits accordés par les entreprises de financement Privées dont les micro-finances, les Banques traditionnelles ; des épargnes privés.

1.1. Financement innovant

Pour développer pleinement l'agribusiness en Afrique, il est nécessaire de promouvoir également d'autre mécanisme de financement novateur à l'instar du Fonds Souverain d'Investissement (FSI) et du financement carbone.

1.1.1. Fonds Souverain d'Investissement

Les FSI sont des véhicules d'investissement dont le financement est assuré par l'argent issu des réserves de la Banque Centrale qui accumule les surplus budgétaires et commerciales issus de l'exportation de pétrole et de minéraux. Ce type d'investissement est efficace dans la mesure où

⁴⁷ Les investissements susceptibles d'engendrer des retours sur le long terme sont ceux dont le besoin se fait le plus cruellement sentir pour améliorer les capacités d'approvisionnement, réduire les pertes post-récolte et optimiser les infrastructures et les établissements agro-industriels, par opposition à l'impact à court terme des investissements tels que les subventions en faveur de fertilisants.

⁴⁹ Les IDE font parties des principales sources privées de financement durables de l'agribusiness et les agro-industries puisque ses investissements sont à long terme par rapport à l'IPF. Ce type d'investissement présente des retombées technologiques importantes dans la mesure où le pays d'accueil dispose déjà une base technologique importante et aussi porteurs de compétences et de gestion pour les agro entreprises.

il aura une portée à long terme. Le Nigeria est l'un des pays Africain qui a réussi à stimuler l'agribusiness par l'intermédiaire des revenus issus de l'exportation de pétrole.

1.1.2. Financement carbone

Le financement carbone représente une source de financement émergente et de plus en plus reconnue dans les PED. Le mécanisme de développement propre (MDP) est l'une des 3 manières conformes au protocole de Kyoto⁵⁰ à travers lesquelles les Pays développés sont censés à réduire leurs émissions de gaz à effet de serre (GES) à un certain pourcentage. Si leur émission dépasse le seuil ratifié, ils paient pour le compte des PED une somme importante connu par l'appellation : crédit carbone. En contre partie, les PED devraient reboiser le maximum de forêt possible pour pouvoir capter le carbone.

Par ailleurs, la mobilisation des ressources domestiques représente également un immense potentiel d'investissements productifs pour l'agribusiness. Or, nombreux pays Africains ont du mal à pouvoir mobiliser leurs activités productifs faute de moyen de financement. Dans ce cas, l'Etat en question doit avoir une initiative financière à travers la création monétaire (émission de la Banque Centrale sans contre partie). Cette dernière se réalise dans la maîtrise du système monétaire pour éviter le mal économique tel que l'inflation. Mise à part tout cela, l'effectivité des banques de développement est un élément important pour le financement de l'agribusiness.

Pilier 5: Stimulation de la participation du secteur privé

En effet, un secteur Privé, dynamique, diversifié qui fonctionne bien est un facteur de croissance économique et de développement dans la mesure où il peut constituer une source de revenus, moyen d'autonomisation pour les femmes,... Le développement du secteur Privé vise à augmenter le nombre d'entreprises Privés créés, à leur modernisation et développement.

Divers types d'intervention permettent de développer les secteurs Privés dans les PED : gouvernement et partenariats de développement, organisations professionnelles et société civile, bailleurs de fonds, organisations internationales de développement. La promotion du secteur Privé peut s'organiser en 3 niveaux : macro, micro, méso économique. Au niveau macro-économique, l'intervention consiste à rendre le climat général plus propice à l'investissement dans le secteur Privé telle que la mise en place d'une économie ouverte à la concurrence, stabilité macro-économique, mise à disposition d'infrastructures de base et système éducatif nécessaire. D'une manière plus spécifique, la promotion du secteur Privé s'accompagne de l'amélioration de la

gouvernance, le renforcement des institutions de l'Etat, la libéralisation de l'économie, élaboration d'un droit à la concurrence.

Au niveau méso-économique, l'intervention se consacre à la mise en place d'un environnement plus favorable à la croissance de l'entreprise, une réglementation bien conçue, au renforcement des institutions qui agissent sur les performances du secteur Privé.

Au niveau micro-économique, c'est l'entreprise elle-même qui est ciblée par le biais des intermédiaires, organismes publics, des prestataires de services Privés,... En fait, ces interventions cherchent à résoudre les problèmes intérieurs de l'entreprise par l'organisation des formations, à faciliter les synergies et à améliorer l'accès au financement de façon à stimuler la création d'entreprise et son développement.

Pilier 6 : Exploitation de la demande locale, régionale et internationale

Tout comme dans le concept de la demande effective de Keynes, la production est réalisée en fonction de la demande. Ainsi, pour développer l'agribusiness, il faut tenir compte de la demande en produits agro-industriels à l'échelle locale, régionale et internationale.

Pour le marché local, il faut une demande assez importante, c'est-à-dire un pouvoir d'achat pour que l'agro-industrie produise pour ce marché.

1. Exploitation de la demande des marchés régionaux

En effet, les marchés régionaux d'Afrique dont le SADC et la COMESA offrent des opportunités les plus prometteuses pour les produits de l'agribusiness Africain. Les entreprises d'Afrique subsaharienne parviennent plus facilement à s'imposer sur ces marchés régionaux que sur les marchés extérieurs en raison d'exigences logistiques moins rigoureuses. D'ailleurs, il n'est pas nécessaire de développer des infrastructures de transport aérien et les normes de qualité sont moins strictes.

Par ailleurs, non seulement les marchés nationaux et régionaux offrent aux entreprises des débouchés lucratifs, mais ils servent également de terrain de formation pour le développement de leurs activités en vue de percer les marchés internationaux des produits à haute valeur commerciale.

Le tableau suivant illustre respectivement la demande en produit de l'agro industrie du COMESA et de la SADC.

Tableau 1 : Demande en produits agro industriels du COMESA

Produit	Valeur USD	Poids(Tonne)
Blé et farine de blé	2810303435	9232129
Huile de soja, de palme, de carthame et de tournesol	2810303435	9232129
Lait et dérivé	2154516198	2443039
Sucre	116700000	240800
Autres agricultures industrielles (tabac et malte)	184553543	88095

Source : UN COMETRADE, calculs auteurs ; 2014

Au niveau du COMESA, les produits importés dans l'agro industrie peuvent être classés en huit catégories. La catégorie la plus importante est le « Blé et farine de Blé », avec un gap annuel estimé à 9 millions de tonnes, dont 7,5 millions en blé dur. La valeur totale de cette importation est de 2, 8 milliards d'USD. L'Egypte, lui seule a importé annuellement près de 6 millions de tonnes de Blé dur, suivi par le Soudan (927400 tonnes) et le Kenya (577428 tonnes). Quant au blé tendre, le Kenya a besoin de 629699 tonnes, suivi par l'Ouganda avec 331046 tonnes et l'Ethiopie (216995). L'importation annuelle de Madagascar de ce type de blé est de 404 tonnes, le plus faible du COMESA. La troisième catégorie de produits est l'huile alimentaire. Au total, le bloc a besoin d'huile de soja, de palme, de carthame et de tournesol d'une valeur estimative de plus de 2 milliards d'USD dont la plus recherchée est l'huile de palme (brute ou raffinée) . Dans cette catégorie, l'Egypte, elle seule a besoin de plus de 600000 tonnes de grains de soja.

En troisième place, en termes de valeur, se trouvent les produits laitiers (lait et beurre) , estimés à un peu moins de 400 millions d'USD, dont les plus grands importateurs sont l'Egypte, le Soudan et l'île de Maurice . Les quatre autres de produits sont les graines dont la lentille séchée, les sucres, les autres cultures industrielles notamment le malte, le tabac, les fruits notamment les pommes séchées.

Tableau 2 : Demande en produits agro industriels de la SADC

Produit	valeur (USD)	Poids (Tonne)
Huile de Soja, de palme, de carthame et de tournesol	1170347820	2097700
Blé	737461137	2850200
Malte	107700000	177200
Lait	78007349	23142
Sucre	55304658	60726

Source : UN COMETRADE, calculs auteurs ; 2014

Le marché de la SADC a besoin d'huile alimentaire brute ou raffinée d'une valeur approximative de 1,1 milliards d'USD. L'huile de palme et de soja (brute ou raffinée) sont les plus recherchées, dont le marché sud Africain est le plus demandeur.

Par ailleurs, la demande annuelle moyenne de la SADC est aussi évaluée à 700 millions d'USD, soit près de 2,7 millions d'USD. L'Afrique du Sud, elle seule, a besoin de plus de 1 million de tonnes de ce type de blé, suivi par la Tanzanie avec près de 700 000 tonnes et le Mozambique (290 050 tonnes).

Le marché de la SADC importe aussi annuellement du malte, du lait et du sucre, chacun pour une valeur de plus de 50 millions d'USD.

2. Les opportunités de marché dans les pays développés

Comme on a vu précédemment, la demande des pays développés est plutôt orientée vers les produits biologiques certifiés depuis un certain temps. Pour développer les exportations des produits agroalimentaires vers ces pays, la stratégie de niche est importante pour l'Afrique.

En fait, une stratégie de niche ou encore une stratégie de concentration et de focalisation consiste pour la DAS d'une entreprise à déployer ses efforts, tant de conception, de production que de distribution et promotion, non pas vers la totalité d'un marché de masse déjà occupé par des concurrents importants, mais vers un segment de marché en termes de produits ou de clientèles. Dans cette stratégie, les volumes de ventes, les nombres d'offres sont limités et restreints. A cause de la structure peu concurrentielle de son marché, la niche est considérée comme rentable, c'est-à-dire permet d'obtenir des marges bénéficiaires dans la mesure où la demande est suffisante.

Lorsque la rentabilité augmente, la niche peut devenir un segment important et les sociétés disposeront ainsi un avantage compétitif tout en tenant une position de quasi-monopole. D'ailleurs, en période de crise, savoir décomposer son marché en niches permet de mieux connaître les attentes des clients et de réduire l'impact du marché.

Vis-à-vis de ces opportunités de marché, il faut noter que c'est l'orientation vers le marché en conformité des avantages comparatifs qui contribue le plus à l'expansion des industries d'exportation.

PARTIE II

ANALYSES ET RECOMMANDATIONS POUR LE DEVELOPPEMENT DE L'AGRIBUSINESS A MADAGASCAR

CHAPITRE I : Etat des lieux de l'agribusiness en termes de chaîne de valeur et le modèle inclusif

Pour assurer le décollage économique et réduire la pauvreté, Madagascar a besoin d'adopter une nouvelle approche de développement avec l'agribusiness. C'est pour cette raison qui nous a emmenés à analyser tout d'abord l'agribusiness en termes de chaîne de valeur dans la première chapitre afin de pouvoir dégager les recommandations pour le développement de l'agribusiness à Madagascar dans la seconde chapitre.

Section 1 : Les potentialités en termes de dotations factorielles

Madagascar est un pays à vocation essentiellement agricole. Grâce à ses conditions climatiques, ses caractéristiques géographiques, l'abondance en ressources naturelles et en main d'œuvre; l'île dispose d'une immense potentialité dans l'agribusiness.

I. Les facteurs géographiques et démographiques

A. La position géographique

La superficie totale de Madagascar est estimée à 587000 km² soit environ 60 millions d'Ha. La Grande île s'étend sur 1500 km du Nord au Sud, 600 Km de largeur et 5000 km de côtes. De par son insularité, le pays ne rencontre pas les problèmes de frontière terrestres comme nombreux pays d'Afrique. Ceci implique que les ressources naturelles ne constitueraient guère le champ de bataille comme au Soudan, Côte d'Ivoire, mais appartiennent automatiquement aux Malgaches.

Sa position géographique lui offre d'excellentes opportunités et un éventail de relations privilégiées ne serait que sur l'interface commerciale avec les pays de l'Afrique de l'Est, les pays de l'Océan Indien et les pays asiatiques.

B. La Démographie

En effet, plus de deux tiers de la population malgache vivent en milieu rural et plus de la moitié sont des actifs potentiels dans l'agriculture. Ce qui constitue également une source de main d'œuvre agricole importante notamment pour les entreprises d'agribusiness travaillant à Madagascar, en tant que véritables partenaires productifs dans l'exploitation d'une chaîne de valeur. Par ailleurs, le potentiel humain est caractérisé par la disponibilité d'une main d'œuvre jeune, habile et ingénieuse (population jeune).

Tableau 3. Données démographiques de Madagascar en 2005, 2010 et 2015

Population	2005	2010	2015
Population rurale totale	12172000	13087000	13806000
Pourcentage de population agricole	90	89	88
Population agricole du secteur primaire	10954800	11647430	12149280
Nombre de ménages agricoles	2258722	2401532	2505006
Nombre d'actifs agricoles/ ménage	2,78	2,78	2,78
Total des actifs agricoles	6279246	6676259	6963917
Pourcentage de force de travail dans le secteur primaire	68	64	60
Pourcentage de force de travail dans l'industrie et services	32	36	40

Source : MEFB/ PNUD Rapport 2000

II. Facteurs physiques et climatiques

A. Facteurs physiques

La Grande île dispose d'une grande superficie cultivable dont une grande partie reste inexploitée. Sur les 587 040 km² soit environ 60 millions d'Ha de la superficie totale de la grande île, presque 8000000 Ha sont cultivables⁵¹ et 18 millions demeurent encore disponibles. Une étendue qui dépasse largement la masse terrestre de toutes les autres îles de l'Océan Indien

⁵¹ Consortium Endeava/HERi Madagascar, Deutsche Gesellschaft Zusammenarbeit ; Etude sur les modèles d'agrobusiness inclusifs à Madagascar ; Janvier 2015

combinées. Pour plus de détail, la superficie cultivable par faritany et celle des principaux produits du règne végétal sera référé dans l'annexe 1.

Sur le domaine de la pédologie⁵², la grande île présente une diversité des sols qui conviennent à différents types de cultures. Quant au littoral marin, Madagascar possède une étendue estimée de 5000 km et une zone économique exclusive de plus de 1million de km². En ce qui concerne l'élevage, le pays enregistre une disponibilité énorme de pâturage pour l'alimentation des animaux.

Par ailleurs, l'île dispose de potentiels naturels pour la production d'énergie propre (hydraulique, solaire, éolienne) mais toujours sous exploité. Concernant l'hydroélectrique, le mieux maîtrisé sur le plan technique et la plus couramment utilisée dans le monde, le potentiel hydraulique de Madagascar est de 7800 MW réparti sur tout l'île, mais seulement environ 119 MW soit 1,5% sont exploités. Quant aux énergies renouvelables, Madagascar possède d'énormes potentialités en énergie Solaire et éolienne. Avec 2000 KWh/m²/an, Madagascar est parmi les pays riches en potentiel d'énergie solaire. Pour l'énergie éolienne, la Vitesse Moyenne du Vent dans les Zones du Nord, du Centre et du Sud varie entre 6 à 8 m/ seconde à 50 m de hauteur.⁵³

B. Le climat

Selon la situation géographique, Madagascar présente divers types de climat. Toutefois, sa proximité du tropique du capricorne fait en sorte que le climat tropical est le plus dominant. La diversité climatique dont dispose le pays lui donne une possibilité de diversifier ses activités agricoles, agriculture et élevage y compris. Mais, selon le type de climat, certaines cultures sont plus favorisées que d'autres et il y a celles qui sont adaptées à toutes types de sol ne serait ce que l'arachide, la canne à sucre,...

Section 2: Etat des lieux de l'agribusiness en termes de chaîne de valeur

I. Etat des lieux des activités liés à l'agriculture

A. Etat des lieux de l'agriculture et les activités en amont

⁵² Étude des sols, de leurs caractéristiques chimiques, physiques, biologiques et de leurs évolutions. Source : LA ROUSSE 2014

⁵³ Expansion Madagascar n°4 Juillet/Août 2010

1. Structure des produits agricoles

A Madagascar, les produits agricoles, au sens large, proviennent essentiellement de cultures vivrières, industrielles, d'exportation ; de l'élevage et de la pêche. En effet, les cultures vivrières occupent une place importante dans la Grande île et concernent particulièrement le riz, manioc, maïs, patates,....

Quant aux cultures d'exportation, Madagascar produit de la Vanille, du Café, du Girofle, du litchi, Certaines régions se spécialisent dans la production de ces produits à l'instar de la région de SAVA (Sambava, Antalaha, Vohémar, Andapa) pour la vanille, les hauts plateaux plus particulièrement Fianarantsoa pour le café, la côte Est pour les litchis, Concernant l'élevage, il est constitué essentiellement par le cheptel bovin, ovin et l'aviculture. Quant à la pêche, les produits sont issus des eaux douces, des rizières, de la mer, ...

2. Fourniture et accès aux intrants agricoles

Tout d'abord, pour mieux saisir les activités liées à l'agriculture en amont, il y a lieu de citer les industries des intrants agricoles et d'équipements agricoles tels que Prochimad, STOI, AGRIMATERAUTO, Agrivet, Guanomad, Guanotsar, Agrivet, ... A cela s'ajoute également le tableau référencé en annexe 2 qui fait apparaître la production locale et l'importation d'engrais entre 2007 et 2010.

Ensuite, l'utilisation des intrants agricoles dans l'exploitation nous permet de connaître la production issue de l'agriculture. En effet, cette dernière reste encore faible puisque ce sont les pratiques traditionnelles de culture utilisant les réserves personnelles de semences issues de la précédente récolte et la fumure organique qui sont les plus répandues. De plus, la plupart des agriculteurs n'ont pas accès aux engrais et à la mécanisation à cause de leur cherté et faute de moyens financiers. D'ailleurs, l'enclavement de certaines communes constitue également une entrave à l'utilisation des intrants agricoles par les producteurs. . En 2010, la consommation d'engrais de terre arable est de 2,4 Kg/ha.

Par ailleurs, ce sont les subventions accordées dans le cadre de la Révolution Verte Durable du Plan d'action de Madagascar (MAP) qui ont fait augmenter les quantités d'intrants agricoles utilisés (semences sélectionnées, engrais, produits phytosanitaires et matériel agricole). Mais depuis l'arrêt de ce programme en 2009, les quantités de semences et d'engrais utilisées baissent régulièrement en raison de leurs coûts élevés sur le marché, de leur disponibilité réduite et du faible pouvoir d'achat des paysans malgaches.

3. Commercialisation des produits agricoles

Effectivement, les produits agricoles sont commercialisés soit au niveau des industries de l'agro-transformation locales, soit directement (sans avoir subi aucune transformation) sur le marché local ou international. En effet, la plupart des paysans rencontrent des difficultés à écouler leur production sur le marché local notamment au niveau des industries de l'agro-transformation à cause du manque des infrastructures telles que les routes, de la faiblesse de la production en quantité et en qualité qui sont souvent périssables faute de moyens de conservation. De ce fait, les produits agricoles sont vendus à des prix dérisoires sur le marché habituel faute de débouchés. En plus, le pouvoir d'achat des ménages ruraux est faible.

Sur le marché mondial, les produits agricoles constituent une grande partie de notre exportation.

4. Evolution du PIB dans le secteur agricole

En effet, la part du PIB agricole dans le PIB total est de 28,3%⁵⁴ en 2011. La variation du PIB issue du secteur agricole ces 4 dernières années est interprétée de la manière suivante :

Pour la branche agricultures, elle s'est dégradée en 2013 en affichant une croissance négative de -0,1% contre 3,8% en 2012, soit une baisse 3,7 points. Malgré les efforts déployés en 2012 concernant le renforcement des capacités des producteurs ruraux et la facilitation d'accès aux intrants et crédits agricoles, des obstacles se sont fortement intensifiés en 2013 marqués notamment par le passage du cyclone Haruna au début de l'année 2013 dans la partie sud de la Grande île, favorisant l'invasion acridienne par la suite, ainsi que la vétusté des infrastructures agricoles handicapant la performance de la branche ;

Pour la branche élevage et pêche, elle a connu une nette amélioration avec un taux de croissance de 3,0% contre 0,8% en 2012, 4,2% en 2011 et respectivement de -0,8% et 1,8% en 2010 et en 2009; Quant à la branche sylviculture, elle a toujours enregistré un taux de croissance négatif de -0,2% en 2013 contre -7,4% en 2012.

B. Etat des lieux des activités liées au secteur agricole en aval

1. Les agro-industries

A Madagascar, l'agro-industrie se caractérise par une concentration dans des zones économiquement définies par les facteurs suivants : l'abondance de main d'œuvre, la disponibilité d'énergie, la proximité des centres de décision technico-financière. En effet, l'activité agro-

⁵⁴ MADAGASCAR-statistiques-mondiales.com

industrielle est concentrée dans la capitale et ses environs. Par ailleurs, la région Vakinankaratra dont notamment la ville d’Antsirabe demeure un pôle industriel de Madagascar en abritant des activités industrielles importantes dont principalement la fabrication de boissons, l’industrie textile et l’habillement, l’industrie laitière.

1.1. Structure des agro-industries

Tout comme dans la plupart des PED, l’IAA domine le secteur agro-industriel. En revanche, pour le moment, le secteur agro-alimentaire reste encore peu développé dans le pays, avec un faible niveau d’intégration, d’après les propos des ingénieurs agronomes du pays et cela malgré le fort potentiel du pays surtout en approvisionnement concernant les matières de base⁵⁵. Depuis les années 90, un nombre relativement important d’entreprises se lance dans la transformation (confiture, jus de fruits, fromage, charcuterie, etc.) mais de façon encore artisanale. Pour plus de détail, le tableau référencé en annexe 3 essaie de dégager les effectifs des agro-industries malgaches depuis 2010.

1.2. Valeur ajoutée de quelques branches agro-industrielles

Comme on a vu précédemment, la valeur ajoutée est un indicateur de la croissance économique. Ainsi, la contribution de l’agro-industrie dans l’économie malgache est présentée dans le tableau suivant :

Tableau 4. Valeur ajoutée créée par les agro-industries malgaches entre 2008 à 2010

En milliards d’Ariary aux prix de 1984			Variation annuelle (en %)	
2008	2009	2010	2008/2009	2009/2010
1,1	1,7	2,6	-7,4	2,1

Source : BCM Rapport annuel 2010

En général, la valeur ajoutée représentée par l’agro-industrie reste encore faible. Ce qui permet de classer Madagascar parmi les pays en retard. En revanche, elle a enregistré une forte hausse en 2010 suite à la stratégie nationale d’adaptation de la filière sucre pour les périodes 2006-

⁵⁵ En effet les matières de base sont d’origines locales, disponibles en abondance compte tenu des conditions favorables en amont.

2014 » en vue de la redynamisation de la production sucrière des 2 unités dont SIRAMA et SUCOMA. Avec l'appui de l'Union Européenne (avec une aide de 48 millions d' Euros) et les autres bailleurs de fonds dont la Banque Mondiale, l'AFD, BAD,.....le plan de restructuration de l'industrie sucrière des pays de l'ACP, Madagascar y compris, comprend 2 volets : agriculture et paysannerie, transformation et développement industriel. Dans le premier volet, les objectifs consistent à redynamiser la production agricole par des mesures soutien au paysannat pour augmenter la production de canne en qualité et en quantité, à inciter la production de canne autour des établissements existants et de façon planifiée sur les nouveaux sites par des mesures d'accompagnement techniques et financières, à réorganiser les structures de vulgarisation et de développement , à remettre à niveau les infrastructures de production agricoles (irrigation, assainissement et voies de circulation) pour sécuriser et valoriser l'espace rural. Dans le second volet, les objectifs se focalisent à remettre les usines en état normal d'entretien et d'équipements afin de leur permettre de fonctionner régulièrement et efficacement sans arrêts pour économiser les charges proportionnelles et les consommations d'énergie, à inciter la création de nouveaux complexes sucriers de taille viable, dans l'optimisation de l'utilisation de l'énergie dans les procédés industriels afin de libérer un maximum d'électricité produite en cogénération à la vente pour générer des revenus complémentaires, à maximiser la production d'alcool pour satisfaire au-delà du marché bouche le marché émergent de l'alcool carburant et à renforcer l'équilibre économique des unités de production.

Par ailleurs, la stratégie a permis au pays de s'adapter à une baisse des prix du sucre, de réduire de façon substantielle et durable les coûts de production. En plus, le secteur bénéficie d'un accès sur aux marchés préférentiels de l'UE et des Etats-Unis.

1. 3.Les échanges extérieurs

En général, l'importation des produits agro-industriels notamment agro-alimentaires est largement supérieure à celle de l'exportation que ce soit en valeur ou en types de produits En effet, les catégories de produits agro-alimentaires qui font l'objet de l'importation sont : les pâtes alimentaires, biscuits, confiserie, produits laitiers, boissons hygiéniques, huile alimentaire,.....

Par contre, les produits agro-industriels exportés par le pays sont : l'essence d'Ylang Ylang, de girofle ainsi que d'autres huiles essentielles, tissus de coton, sucre,...

D'une manière plus précise, les détails de ces échanges sont référés dans l'annexe 4 : exportations et importations des produits agro-industriels effectués par Madagascar de 2012 à 2014).

2. Les services

S'agissant des services inclus dans l'agribusiness, ils concernent les Contrôles de qualité des produits issus de l'agro-transformation, les réseaux de distribution et de commercialisation, les TIC en particulier la téléphonie mobile et la connexion internet, le financement des activités tout au long de la chaîne de la valeur.

2.1. Le Contrôle de la qualité

La sécurité sanitaire notamment des aliments constitue un enjeu de première instance pour la santé de la population. A Madagascar, les organismes (centres, directions, comité) de contrôle sont constitués par :

- La Direction de la Qualité et la Protection du Consommateur (DQPC) qui est structuré par :
 - les Services des Normes et du Conditionnement (SNC) qui s'attribue à l'élaboration de la réglementation sur les normes, la promotion de la qualité par le Bureau des Normes de Madagascar(BNM), la délivrance du certificat de contrôle de conditionnement et d'origine (CCCO). En effet, c'est le BNM⁵⁶ qui est l'organe principal dans ce service. Il s'occupe de l'élaboration , centralisation, promulgation des normes Internationales , l'acquisition et gestion de toute documentation normative , la promotion et application de la marque Nationale de conformité , gestion de laboratoire qui leur est affiliée , la formation à la normalisation, certification, la représentation de Madagascar auprès des normes Internationaux de normalisations ne serait ce que l'ISO, CEI, Codex Alimentarius, OIML ;
 - Les Services de la Répression des Fraudes (SRF) dans le domaine alimentaire qui dans son rôle incombe la Direction de la Concurrence et du Commerce Intérieur (DCCI) intervenant dans tous les secteurs du commerce ;
 - Les Services de la Métrologie Locale (SML) qui se charge seulement de la calibration des appareils d'analyse à la demande des laboratoires et non du contrôle de la qualité sanitaire des aliments. Ce service constitue également le point focal du Codex Alimentarius à Madagascar.
- L'Agence de Contrôle de la Sécurité Alimentaire et de la Qualité des Denrées Alimentaires (ACSQDA) qui a pour attribution : la définition d'un cadre législatif et réglementaire, l'application des normes et textes réglementaires, les expertises toxicologiques, la diffusion des informations importantes sur la sécurité sanitaire mondiale des aliments, la délivrance du certificat de consommabilité.

⁵⁶ Le BNM ou Bureau des Normes de Madagascar est un établissement Public à caractère administratif placé sous la tutelle financière du Ministère chargé des Finances et du Budget , et sous la tutelle du Ministère des Finances et du Budget (MFB) et sous la tutelle du Ministère de l'Economie, du Commerce et de l'Industrie (MECI).

- L’Autorité Sanitaire Halieutique (ASH) qui a comme activité principal la délivrance d’agrégats sanitaires aux navires, le contrôle d’hygiène dans les sites de production, de transformation, de stockage des produits destinés à l’export.
- Le Comité National du Codex Alimentarius (CNCA)
- La SGS qui est un organisme de certification (Haccp, Euregap/Globalgap, Bio, IFS et BRC, standards ISO) des entreprises implantées dans les 5 villes des 5 Provinces de Madagascar dont Antananarivo, Antsiranana, Toliara, Mahajanga, Tamatave.

Par ailleurs, les laboratoires de contrôle de qualité qui existent à Madagascar sont principalement le Laboratoire d’Hygiène des Aliments et de l’Environnement(LHAE) de l’Institut Pasteur de Madagascar qui a pour attribution les analyses concernant les autocontrôles demandées par les opérateurs économiques, le contrôle officiel sur les produits agroindustriels exportés vers l’UE. En effet, les aliments analysés proviennent de foies gras, fruits séchés, légumes en conserves.

Le laboratoire de Chimie et de Microbiologie (LCM) qui réalise des analyses chimiques et microbiologiques sur les produits destinés à l’export dont les huiles essentielles, plantes aromatiques et médicinales, les épices, ...

Il faut noter que ce n’est pas seulement les produits locaux qui devraient faire l’objet de contrôle, mais aussi les produits surtout agroalimentaires importés.

Quant aux réseaux de distribution et de commercialisation des produits agro-industriels sont assurés par les grossistes, les détaillants tels que les épiceries, les Grandes Surfaces à l’instar du Jumbo Score, Shoprite, Leader Price, Shop Liantsoa.

2. 2.L'accès aux TIC

2.2.1. Connexion internet et commerce électronique

Le projet EASSY (East Africane Submarine System) a relié Madagascar aux pays de la région du Sud-est Africaine par fibre optique. En fait, le réseau de la capitale est déjà installé et la connexion avec les autres grandes villes est achevée en 2007. Le backbone nationale est constitué des axes à haut débit et fiable desservant les 22 régions et est complété par des systèmes de ramification et un réseau dense d’accès par satellite, pour les zones les plus isolées.

En ce qui concerne la connexion internationale, le projet Réseau des îles de l’Océan Indien initié par la COI et le COMESA a permis à Madagascar de se connecter au réseau du câble

en fibre optique sous –marine SAFE. Ce qui permet à l’environnement technologique d’être plus intéressant en traitement de l’information et de la communication.

Force est de constater que pour 1000 habitants, le nombre d’utilisateurs d’internet est 15. En ce qui concerne le commerce électronique, le moyen par lequel la chine a pu se développer, son application a pris du retard et se trouve même dans un état embryonnaire. En fait, le cadre juridique de son application n’est discuté à l’Assemblée Nationale qu’en 2014. Le Projet de Loi concerne les transactions électroniques, la signature électronique, la protection des données personnelles. En effet, ce projet devrait relancer un pan entier de l’économie malgache et l’ouvrir vers un standard d’échanges, notamment avec ses voisins, cela à l’instar des îles de l’océan Indien, de l’Asie et de l’Afrique de sud qui ont déjà chacune leur dispositif juridique sur le commerce en ligne. Un dispositif sur lequel Madagascar devrait se rattraper à cause de son retard.

2.2.2. Accès à la téléphonie mobile

Il existe plusieurs opérateurs mobiles dans la grande île à l’instar du Telma, Orange, Airtel. Force est de constater que la forte concurrence dans le secteur des télécommunications joue en faveur de la diversification des offres des opérateurs en téléphonie.

En effet, en 2011, pour 1000 habitants, le nombre de lignes de téléphones fixes est 6 et celui de téléphonies mobiles est 15. Le taux de pénétration en téléphonie fixe et mobile a connu une hausse passant de 40, 68% en 2012 à 42,2% en 2013, soit une hausse de 1,52 point. Cette hausse a été liée au suivi permanent du respect des cahiers de charges des opérateurs en matière de concurrence, extension des zones de desserte et plafonnement des tarifs.

En ce qui concerne les réseaux de distribution et de commercialisation des produits de l’agro-transformation malgache, le circuit est long surtout pour les produits agro-alimentaires. Il y a lieu de citer les Grandes Surfaces dont Jumbo Score, Shoprite, Leader Price, Shop Liantsoa, les Grossistes, les demi-gros et les détaillants tels que les épiceries.

2.3. Le financement de l’agribusiness

Pour financer les activités l’agribusiness et les secteurs Privés à Madagascar, les organismes financiers locaux sont catégorisées en 5 catégories, entre autres :

- **Les Etablissements de crédit traditionnels** : Ils regroupent Sept banques privées : BFV-SG, BOA, BNI-CA, BMOI, MCB, BCIM, UCB qui opèrent dans le pays en offrant des services financiers classiques aux entreprises telles que le financement d’investissement, le

financement d'exploitation sous différentes formes telles que crédit à court et moyen terme, crédit bail...

- **Les Sociétés de capital à risque :** Ces sociétés offrent un service financier sous forme de participation au capital des entreprises. Deux établissements sont reconnus pour cette activité : FIARO, SIPEM.
- **Les Fonds de garantie :** Deux fonds de garantie sont mis à la disposition des entreprises à Madagascar : Fonds de garantie Malgache et la Société Solidis. Afin de faciliter l'obtention de financement des entreprises auprès des établissements bancaires, les sociétés de Fonds de garantie acceptent de partager les risques jusqu'à concurrence de 50 à 80% des prêts accordés.
- **Les Micro finances :** Les institutions de micro finance se développent bien à Madagascar. Elles offrent des services financiers de proximité à des personnes physiques ou morales n'ayant généralement pas accès au système bancaire traditionnel. Elles sont catégorisées en institutions de micro finance mutualistes et institutions de micro finance non mutualistes. Ces institutions effectuent les opérations d'octroi de micro crédit, la collecte de l'épargne et les services connexes à la micro finance (les opérations de virement interne, la location de coffre-fort, les prestations de conseil et de formation ; les virements de fonds, etc.). Parmi les micro-finances, l'on peut citer l'OTIV, CECAM, Microcred, SIPEM, Access bank, ACEP,...
- **Les sociétés de participation :** SONAPAR ou la Société Nationale de Participation⁵⁷ s'est engagées dans de nouvelles participations à travers les agro-industries et les services.

Par ailleurs, les organismes internationales de développement comme l'ONUDI ; les bailleurs de fonds dont la Banque Mondiale ; les fondations et ONG, les organismes bilatéraux et multilatéraux ont intérêt à financer les activités liés à l'agribusiness.

C. Analyse de l'interrelation des activités liés au secteur agricole

Effectivement, l'agribusiness n'est pas encore intégré dans l'économie malgache. Ceci puisqu' on rencontre une faible interrelation et peu de structuration entre chaque segment de la chaîne de valeur.

Comme l'accès aux intrants est faible étant donné leur cherté et l'arrêt des subventions dans la Grande île, la production agricole, élevage y compris, est non performante que ce soit en quantité et en qualité, on assiste à la faiblesse de liens entre la production locale agricole

⁵⁷ La SONAPAR a investi dans plus de 100 sociétés depuis sa création en 1991. En 2013, une soixantaine de sociétés constituent son portefeuille dont la SOCTAM (culture de tabac), Bamboo Madagascar (transformation de Bambou), chocolaterie Robert (chocolaterie et confiserie),...

en amont et la transformation. Ajoutée à cela, la production subit des pertes causées par la mauvaise conservation des récoltes et le manque d'infrastructures adéquates qui limitent la capacité de production. De ce fait, l'économie industrielle est encore marginalisée dans le monde rural, et les agro-entreprises sont ainsi obligées d'investir dans la chaîne d'approvisionnement pour assurer un approvisionnement meilleur. D'où le modèle inclusif.

En ce qui concerne les services, pour le contrôle de qualité, les institutions existent mais ne sont pas effectives dans la pratique faute de moyens financiers, par exemple dans la diffusion des normes. Pour preuve, la plupart des produits agroalimentaires malgaches ne suivent pas les normes internationales. Quant aux centres de Recherche & Développement, force est de constater qu'ils manquent encore à Madagascar en nombre et en compétences. Les industries de soutien dont les producteurs de biens intermédiaires tels que les emballages sont peu développés dans le pays. Il en ressort ainsi que le lien entre ces services et les agro-industries demeure encore faible. Ajoutée à cela, les acteurs clés de la chaîne de valeur dont les agriculteurs, les agro-entreprises, les universités, les centres de recherche et développement ne sont pas liés par un réseau auquel ils peuvent échanger des informations.

Quant au financement des activités liées à l'agribusiness, les exploitants agricoles ont du mal à accéder même à des micros finances faute de garantie. En effet, le système foncier existant à Madagascar depuis ne permet d'assurer le droit de propriété. En ce qui concerne les relations PMIs (Petites et Moyennes Industries)- Banques, des freins liés aux caractéristiques des PME constituent autant de facteurs limitant d'une part leurs accès au financement bancaire :

- Compétences managériales encore insuffisantes (gestion, comptabilité, marketing), ne permettant pas aux dirigeants d'entreprise de constituer des dossiers bancables et de négocier avec les banquiers ;
- faible niveau de fonds propres ;
- faible valeur des actifs offerts en garantie et difficultés par les institutions financières pour exercer ces garanties,
- difficultés rencontrées par les entrepreneurs pour financer des garanties personnelles.

D'autre part, des obstacles inhérents aux établissements financiers sont également constatés :

- taux d'intérêt élevé ;
- Perception du risque par les établissements financiers (risque élevé) ;
- Manque de segmentation de la clientèle avec absence de lignes métiers diversifiées ;
- Organisation, méthode et outils d'analyse du risque de crédit configurés "Grandes entreprises" dans le cas des banques, et inversement, « micro entreprises » dans le cas des IMF

Par conséquent, l'acquisition d'équipements industriels a toujours été confrontée à des problèmes.

Par ailleurs, le manque d'interrelations entre les différents segments de la chaîne de valeur pénalisent notamment l'agro-entreprise compte tenu de ses effets multiplicateurs. Ainsi, certaines entreprises sont obligées d'occuper toutes les segments de la chaîne de valeur (intégration verticale). C'est le cas par exemple de l'Avitech dont nous examinerons ci-après.

II. Intégration verticale réussie : cas de l'Avitech/LFL

A. Présentation de la chaîne de valeur de l'Avitech/LFL

L'Avitech /LFL a réussi l'intégration verticale de la filière avicole (volaille) et intervient actuellement sur toute la chaîne de valeur, en amont bien qu'en aval. Une véritable plus-value pour Madagascar. Il intervient dans la chaîne d'approvisionnement en intrants par la fabrication de provendes de qualité avec une gamme diversifiée, par l'élevage de SuperPoussin⁵⁸ avec des fermes contrôlées, par le système de couvoirs employant des technologies modernes garant d'une production élevée ; dans la chaîne de transformation par l'abattage en viande de poulet de chair avec un abattoir agréé⁵⁹ et suivant les normes internationales, dans la chaîne de distribution par la mise en place de plusieurs centres de distribution.

C'est en 1993 qu'Avitech, société à vocation avicole, s'installe dans la région d'Ivato avec la mise en service du premier couvoir industriel dans le pays. Afin de répondre à une demande sans cesse croissante, l'outil de production est régulièrement revu à la hausse. Actuellement, Avitech opère une quinzaine de fermes de reproducteurs et deux couvoirs industriels qui fournissent aux éleveurs du pays des poussins d'un jour chair et ponte et des poulets à pondre. Il assure aussi la formation et l'encadrement technique des éleveurs.

B. Les facteurs de réussite de la filière

La garantie de réussite de la filière, c'est qu'il a reçu une protection maximale individuelle contre la maladie Gumboro dès sa sortie du couvoir, avec zéro appel en cours d'élevage, suivi sur terrain et assistance technique gratuits. La société sœur LFL Madagascar produit de son côté une large gamme d'aliments de qualité. La spécificité d'Avitech et LFL réside principalement dans le service de conseil et d'assistance technique qu'elles fournissent aux

⁵⁸ Produit exclusif et innovant qui représente une grande rentabilité pour l'éleveur du poulet de chair

⁵⁹ Agrément vétérinaire n° 1/2009

éleveurs. L'on peut citer le service de conseils et d'assistance technique fournis gratuitement sur leurs problèmes spécifiques , des visites gratuits des techniciens dans les exploitations sur leur demande, la visite d'un véhicule d'assistance technique , qui intervient directement dans les fermes , la fourniture des services de débecage, la vaccination et la désinfection,... Sans oublier l'édition de « kokoriko », un journal trimestriel d'information destiné aux éleveurs.

Face à une demande en augmentation régulière, LFL a investi dans la mise en place de nouvelles infrastructures et de nouveaux équipements pour sécuriser l'outil de production et accroître sa capacité de production. L'usine est en cours de certification ISO 9001.

La création d'Avilabo , laboratoire de suivi sanitaire et d'auto-contrôle permet de sécuriser la santé du cheptel des fermes d'élevage ,d'établir des diagnostics précis et de réduire le temps de réaction en cas d'alerte ou de menace d'épidémie. L'existence de ce laboratoire avicole permet également de garantir de façon permanente la qualité des produits avicoles destinés à la consommation humaine et constitue une garantie pour sécuriser la sécurité alimentaire.

Depuis 2006, Avitech s'est activement engagé à travailler de concert avec l'Etat et toutes les collectivités locales à tous les niveaux, en vue de contribuer à l'optimisation des performances de la filière avicole à Madagascar et au développement économique du pays. Un accord de partenariat Public-Privé avec le ministère de l'Elevage a été récemment signé officiellement en vue de fournir des sessions périodiques de formation Théorique et pratique sur les techniques modernes d'élevage avicole au profit des éleveurs locaux.

En plus des techniques d'élevage aux normes, la formation traite aussi des thèmes socio-économiques visant à renforcer les capacités de gestion des éleveurs , à leur inculquer des notions de marketing de base et à les aider dans la recherche de financement. Ce programme national de formation couvrira toutes les régions du pays. Avischool va former des techniciens avicoles qui auront des compétences techniques spécifiques pour assurer l'encadrement technique des éleveurs.

Section 3 : Etude du modèle inclusif à Madagascar : cas du Socolait et de l'Havamad

La présente section cherche véritablement à comprendre les modèles d'agribusiness existants à Madagascar. De ce fait, on va se focaliser principalement sur les activités qui incluent les petits exploitants agricoles au niveau de la production, c'est-à-dire en tant que fournisseurs.

En fait, l'étude se basera sur une analyse qualitative de deux cas d'entreprises d'agribusiness, opérant dans différentes filières et ayant chacune un modèle d'affaires particulier. Parmi tous les modèles d'agribusiness inclusif existants, les analyses ont été focalisées sur l'agriculture contractuelle pratiquée par ces entreprises dans le cadre de leur collaboration avec les petits exploitants agricoles.

I. Les parties prenantes dans le modèle inclusif à Madagascar

Aujourd'hui, les modèles d'agribusiness ne se limitent plus à un contrat entre deux parties, à savoir les producteurs et l'entreprise acheteur. Différentes institutions interviennent tout au long d'une chaîne de valeur, de la production jusqu'à la commercialisation, et deviennent ainsi déterminantes dans l'efficacité et la réussite des activités d'agribusiness.

En outre, diverses parties prenantes participent indirectement au développement des activités d'agribusiness inclusif. Les mécanismes de support existant à Madagascar incluent principalement les projets/programmes, les institutions publiques, les centres de formation, les micros finances ainsi que les ONG (Organisation Non Gouvernementale).

A. Les Projets/Programmes

Les projets/programmes ont pour première vocation de contribuer au développement d'une activité spécifique, en mobilisant toutes les ressources nécessaires ainsi que les divers acteurs concernés pour la bonne réalisation des projets. Ces institutions participent à la mise en place d'un contexte propice au développement des activités liées à l'agribusiness, dont la structuration des paysans producteurs ou leur mise à niveau à travers les formations.

Parmi les Programmes, l'on peut citer également : PROSPERER qui est un Programme de Soutien aux Pôles de Micro-entreprises Rurales et aux Economies Régionales de Madagascar et MATOY , un programme de partenariat avec des opérateurs économiques qui lance toutes les actions nécessaires au développement des filières concernées sur l'ensemble de la chaîne de valeur (mobilisation des fournisseurs d'intrants, structuration des producteurs, sensibilisation de l'administration, mise en place d'infrastructures, ...). La force d'une telle structure réside également dans son approche, qui se base sur la promotion du développement économique d'un territoire, avec une action ciblée sur tous les enjeux communs aux acteurs.

B. Les institutions Publiques et les services régionaux

L'administration publique tient un rôle clé dans le développement des activités d'agribusiness, et ce, à différents niveaux. Il s'agit entre autres de la promotion et de la facilitation des investissements (par l'EDBM, le ministère de l'économie, de l'industrie, de l'agriculture et du développement rural, l'administration fiscale...), de la réhabilitation des infrastructures routières, du développement de coopérations régionales, la revalorisation des structures de formation agricole, ou encore de la mise en place de politiques spécifiques pour le développement du secteur.

En effet, le développement de l'agribusiness dépend beaucoup de l'intervention du secteur public dans la formulation et l'application de stratégies et de politiques institutionnelles sur les chaînes de valeur. Le développement des activités agricoles doit être dynamisé par les services régionaux, comme la DRDR (Direction Régionale du Développement Rural) dont la mission principale porte sur l'analyse des contraintes et opportunités de développement régional afin de dégager une vision stratégique adaptée (organisation des systèmes d'information, étude marketing et étude des filières au niveau régional,...).

C. Les centres de recherche et de formation

Les centres de recherche interviennent dès le début de la chaîne de valeur agricole, contribuant aux développements des filières et à l'amélioration des techniques de culture. Néanmoins, les résultats de recherche devraient être diffusés à grandes échelles pour que ces travaux soient valorisés à travers une application pratique au niveau des exploitations agricoles. L'exemple du FIFAMANOR peut être cité, dans la mesure où le résultat des recherches effectuées par le centre nécessiterait une large diffusion auprès de tous les acteurs de l'agriculture à Madagascar.

Les centres de formation sont d'autant plus importants, puisqu'ils contribuent à l'acquisition des bonnes pratiques en matière d'agriculture. Ces institutions forment également les jeunes ruraux dans la maîtrise des techniques innovantes, applicables dans leurs fermes et leur permettant de renforcer leur vocation d'agriculteurs. Il est important de mettre un accent particulier sur CFAMA, l'unique centre de formation en machinisme agricole à Madagascar. Ce centre travaille également dans la vulgarisation des machines agricoles sous un modèle de location et de vente. Le rôle d'une telle structure ne peut être négligé dans un pays où la mécanisation de l'agriculture est encore à un stade primaire. La portée des micros finances reste également limitée par le nombre de points de service actifs (808 au total en 2013, selon l'Institut National de la Statistique

D. Les institutions de micro finance et les ONG

Les ONG actives dans le domaine de l'agriculture orientent également leur appui technique et financier vers la structuration des paysans, à l'exemple de FERT qui contribue à la formation des exploitants agricoles et promeut la création d'organisation de producteurs. D'autres organisations s'impliquent davantage à travers des activités auxiliaires permettant aux producteurs d'accéder à des revenus supplémentaires. Le cas de l'ONG Suisse C.E.A.S. peut être cité, à travers les activités de l'association PATMAD ou Programme d'appui Technique aux producteurs qui promeut divers matériels de séchage de fruits et légumes, et soutient les paysans à la commercialisation des produits finis. Il s'agit d'un mécanisme d'appui qui permet aux agriculteurs locaux de valoriser leurs surproductions en adoptant des techniques innovantes.

II. Etudes de cas de deux entreprises inclusives : Socolait et Havamad

A Madagascar, on recense 400 à 500 entreprises qui opèrent dans l'agribusiness en suivant le modèle d'affaire inclusive. Parmi ces entreprises ; 84, 3% sont des Entreprises Individuelles (EI) ; 2, 3% sont des Sociétés Anonymes (SA) et 10% des Sociétés à Responsabilités Limitées(SARL).⁶⁰

Effectivement, les entreprises inclusives ci-après sont étudiées à partir des composantes suivantes :

- **Les conditions d'accès aux marchés** : Le contexte dans lequel l'entreprise d'agribusiness exploite les produits commercialisés à des fins de profit, et les caractéristiques des produits requis
- **La proposition de valeur** : il s'agit des plus-values qu'apporte ledit partenariat entre l'entreprise d'agribusiness et les petits exploitants agricoles
- **Les infrastructures et la logistique** : ce sont les éléments assurant les flux physiques des produits dans le cadre des exploitations agricoles
- **La relation fournisseur-acheteur** : cette partie décrit la nature et les conditions de la relation contractuelle entre les deux parties, à savoir le producteur agricole et l'entreprise assurant l'achat.
- **Les flux de revenu** : il s'agit ici des flux de revenu de l'entreprise d'agribusiness dans le cadre de l'exploitation de sa chaîne de valeur.
- **Les ressources clés** : ou les moyens matériels et immatériels exploités pour réaliser les activités de production et d'achat

⁶⁰ ZAFINTSALAMA Gabriel Manohinaina , Résumé du Rendez-vous des entrepreneurs : L'Entrepreneuriat rural : l'agribusiness , 11 Juillet 2013

- **Les activités clés** : une description des tâches effectuées par chaque contractant
- **Partenaires clés** : il s'agit d'une description des différents intervenants de la structure
- **L'inclusivité** dont la viabilité commerciale et la reproductibilité

A. Etude de Cas : Socolait

1. Description

SOCOLAIT est une industrie laitière commercialisant une gamme de produits laitiers frais, incluant yaourts, yaourts à boire, fromages et crèmes fraîches, ainsi que des produits longue conservation (farine infantile, lait concentré, lait en poudre et snacks salés).

Pour assurer son approvisionnement en lait frais, SOCOLAIT a mis en place une agriculture contractuelle sous un modèle Intermédiaire, avec des paysans leaders qui assurent la gestion des points de collecte de lait frais.

2. Conditions d'accès aux marchés et Proposition de valeur

2.1. Conditions d'accès aux marchés

La mise en place du projet « Route du lait » au sein du département Collecte de la société en 2013 a permis à celle-ci de répondre en partie à la demande croissante de lait nécessaire pour la production. En effet, ce projet a pour but de participer au développement rural par le biais de la promotion de la production laitière et la spécialisation en vaches laitières. L'usine ayant un besoin journalier allant de 5 000 L (saison sèche) à 12 000 L (saison de pluie) de lait frais, les petits exploitants agricoles viennent livrer leurs productions aux centres de collecte, selon les quantités disponibles. Quant à la qualité exigée, SOCOLAIT collecte uniquement le lait frais, homogène, et sans trace de mouillage.

2.2. Proposition de valeur

Grâce à une demande croissante au niveau de l'usine, SOCOLAIT assure l'accès des paysans producteurs de lait à un marché certain au quotidien. Il s'agit en effet d'une source de revenu supplémentaire importante, assurant une situation financière stable pour les ménages d'agriculteurs. L'industrie laitière dispose, à son tour, de lait frais livré à l'usine dans le but d'obtenir des produits finis de qualité. C'est ainsi que SOCOLAIT arrive à répondre à la demande croissante du marché local (grandes surfaces et épiceries), et projette de se lancer dans l'exportation de ses produits à moyen terme.

En ce qui concerne l'infrastructure et logistique, l'usine de SOCOLAIT est basée à Antsirabe, dans la région du Vakinankaratra, et l'approvisionnement en lait est assuré par un réseau de 11 centres de collecte (géré par des chefs de zone). En outre, l'industrie agroalimentaire compte un magasin de stockage, ainsi qu'un laboratoire équipé pour les analyses et les contrôles sur les normes alimentaires des produits.

3. Relation Fournisseur/Acheteur et flux des revenus des producteurs

3.1. Relation Fournisseur/Acheteur

SOCOLAIT travaille ainsi directement avec les chefs de zone gérant les centres de collecte sous contrat, afin d'approvisionner son usine. Chaque chef de zone s'occupe par la suite de la livraison du lait collecté à l'usine de SOCOLAIT. A noter que le contrat formel est signé entre l'industrie et lesdits chefs de zone, stipulant le prix d'achat et le quota d'approvisionnement, ainsi que la qualité des produits livrés (des tests sont effectués au préalable au niveau des centres). En retour, les petits exploitants agricoles rattachés aux centres de collecte bénéficient gratuitement d'un encadrement technique ainsi qu'à un suivi sur la conduite d'élevage par les techniciens de SOCOLAIT.

3.2. Flux des revenus des producteurs

Les chefs de zone, responsable des centres de collecte, reçoivent directement les paiements de SOCOLAIT par chèque bancaire à la livraison du lait. Il procède par la suite au paiement des petits exploitants selon les quantités livrées par ces derniers, au prix variant entre 750 et 850 Ar le litre. Les chefs de zone prennent ainsi une marge de 50 à 150 Ariary en revendant à SOCOLAIT (cette marge sert en partie à couvrir les coûts de refroidissement, de transport et de main d'œuvre). Une partie du prix du lait payé par le centre sert à rémunérer les intermédiaires, sous-collecteurs, qui font des tournées de ramassage à vélo auprès des fermes éloignées du centre. Dans ce cas, les éleveurs touchent pour leur lait un prix plus bas (650 à 800 Ar/l). Par rapport aux coûts liés à la production de lait, les agriculteurs dépensent surtout en intrants (alimentation des vaches laitières) et en traitements vétérinaires.

4. Analyse d'inclusivité

4.1. Viabilité commerciale

Le modèle d'agriculture contractuelle permet à l'industrie d'externaliser les activités de production laitière tout en assurant la qualité du produit. Les coûts de logistique sont également minimisés par les accords passés avec les chefs de centre de collecte (le lait frais et testé aux centres est livré à l'usine). Nous pouvons affirmer que le modèle est aujourd'hui commercialement viable dans la mesure où les plus grosses charges se concentrent sur la transformation en usine – énergie et ressources humaines – et les produits finis comme le yaourt ou le lait concentré possèdent une haute valeur ajoutée commerciale.

4.2. Reproductibilité

Le modèle d'agriculture contractuelle de SOCOLAIT serait reproductible dans le cas d'une industrie qui génère d'importants coûts dans la gestion d'une unité interne de production de matières premières. L'accord avec des chefs de centre externalise également la gestion de l'approvisionnement auprès des petits exploitants agricoles, tout en permettant à ces derniers de se professionnaliser grâce aux renforcements de capacité. Néanmoins, il serait opportun de créer davantage de dialogue entre l'industrie et les agriculteurs, dans la mesure où ces derniers n'ont pas toujours la possibilité de discuter sur les conditions d'approvisionnement, ainsi que sur leurs besoins et désirs dans le cadre de cette collaboration.

B. Etude de cas : Havamad

1. Présentation

HavaMad SARL est une jeune industrie de transformation, produisant du jus et de la purée de fruit, et exportant principalement sur le marché européen. Une partie de la production est destinée au marché local. HavaMad transforme l'ananas, la mangue, le litchi et bientôt le fruit de la passion.

Afin d'assurer l'approvisionnement de son usine en fruits frais et de bonne qualité, HavaMad a mis en place une agriculture sous un modèle centralisé, avec le soutien du projet PROSPERER sur la structuration des producteurs et la mise à niveau des coopératives.

2. Conditions d'accès aux marchés et Proposition de valeur

2.1. Conditions d'accès aux marchés

Dans le cadre d'une certification biologique de ses produits finis, HavaMad travaille avec 2 coopératives certifiées, regroupant 101 producteurs d'ananas dans les districts de Miarinarivo et d'Arivonimamo. PROSPERER a identifié cette zone à fort potentiel sur la

production d'ananas, et a principalement contribué à la structuration des agriculteurs. HavaMad requiert ainsi des fruits de bonne maturité et de qualité, cultivés suivant un mode de culture entièrement biologique. De ce fait, l'adhésion aux coopératives et le respect du cahier des charges restent les conditions principales pour participer à la production.

2.2. Proposition de valeur

HavaMad propose aux agriculteurs intéressés une adhésion aux coopératives partenaires, ce qui permettrait à ces dernières d'encadrer techniquement les membres, d'organiser la vente des fruits à travers les centres de collecte, et d'assurer la distribution des paiements après l'enlèvement des produits. Il s'agit d'un débouché assuré, permettant aux petits exploitants de mieux gérer leurs flux financiers et d'effectuer des prévisions grâce à leurs revenus stables.

En ce qui concerne l'infrastructure et logistique, les fruits étant périssables, 2 camions assurent la logistique entre les centres de collecte et l'usine d'HavaMad. Ainsi, la transformation des fruits en jus et purée se fait dans les meilleurs délais, après l'arrivée des camions à l'usine, où s'effectue également le conditionnement des produits (en fût de 220 litres pour l'exportation et en bouteille de verre de 1 litre sur le marché local).

3. Relation Fournisseur/Acheteur et flux financiers

3.1. Relation Fournisseur/Acheteur

Grâce à la structuration de paysans, HavaMad a mis en place une agriculture contractuelle avec ces groupements de producteurs pour alimenter l'usine en fruits frais de bonne qualité et à un prix défini. Les chefs de culture initient les petits exploitants aux meilleures pratiques agricoles (qualité et hygiène de production), et les coopératives assurent la gestion des centres de collecte, la distribution des paiements, ainsi que le respect des cahiers des charges sur l'agriculture biologique. En retour, HavaMad leur garantit l'achat des fruits après triage, et préfinance certains intrants permettant de produire des produits de qualité dans de bonnes conditions.

3.2. Flux financiers

Les agriculteurs membres des 2 coopératives certifiées sont payés au kilo d'ananas produit et livré aux centres de collecte. L'achat d'engrais biologique constitue un poste de dépense important pour HavaMad. En revanche, cela permet de produire davantage de produits de qualité et

accroît les revenus des producteurs. Les dépenses en énergie au niveau de l'usine sont les coûts les plus élevés. Quant aux recettes, HavaMad a pu acquérir des clients potentiels durant sa participation au SIAL 2014 (Salon International de l'Alimentation) pour lesquels la jeune industrie ne peut satisfaire pour cause d'insuffisance en matières premières. Aujourd'hui, HavaMad souhaite étendre la production d'ananas afin de répondre à cette demande croissante au niveau du marché européen.

4. Ressources, activités et partenaires clés

4.1. Ressources clés

Les parcelles de culture, certifiées biologiques avec la coopérative, font partie des premières ressources nécessaires à la production d'ananas. La main d'oeuvre étant assurée par les membres de la famille, les agriculteurs reçoivent des conseils pour améliorer les itinéraires techniques, notamment au niveau des traitements (engrais foliaires et préventives contre les insectes). HavaMad assure l'enlèvement des fruits au niveau des centres de collecte, en prenant en charge la fourniture des matériels nécessaires à la bonne conservation des fruits.

4.2. Activités clés

Dans le cadre de la production d'ananas, les agriculteurs procèdent avant tout à la préparation puis à l'entretien du sol, et ce, en suivant l'itinéraire technique fourni par les techniciens d'HavaMad pour une production entièrement biologique. Durant la saison de récolte, ils se chargent eux-mêmes de la livraison de leurs productions aux centres de collecte.

Pour HavaMad, il s'agit de la coordination de l'achat et de l'enlèvement des matières premières avec les coopératives, et de la transformation dès l'arrivée des fruits à l'usine. Il s'agit d'un procédé relativement simple incluant la sélection des fruits mûrs, le lavage et le brossage, l'extraction par pression, le raffinage, la stabilisation, le conditionnement et enfin l'entreposage des produits finis avant la commercialisation.

Quant aux partenaires clés, le programme PROSPERER reste le premier partenaire de l'industrie HavaMad, ayant collaboré depuis le début des activités sur la mise en coopérative des agriculteurs. HavaMad travaille également avec Jumbo Score et Leader Price pour la distribution de ses jus de fruit sur le marché local.

5. Analyse d'inclusivité

Dans le cadre de sa coopération avec les deux coopératives d'agriculteurs d'ananas biologiques, HavaMad intègre les petits producteurs dans sa chaîne de valeur, tout en assurant une véritable mise à niveau de ces derniers sur les meilleures pratiques culturales. Il y a également un dialogue permanent entre les chefs de culture d'HavaMad et les agriculteurs, ce qui permet à ces derniers de communiquer leurs requêtes. Les chefs de coopératives, sélectionnés conjointement avec PROSPERER selon leurs expériences et leur notoriété, assurent également la défense des intérêts des producteurs.

5.1. Viabilité commerciale

L'importance de la demande sur le marché européen (ne serait-ce qu'à travers ses clients actuels) assure la viabilité commerciale de l'industrie HavaMad. D'autant plus que les jus de fruits sont extraits à travers un procédé simple, et l'énergie consommée pour la production constitue le principal coût dans la chaîne de valeur. En revanche, la croissance constante de la demande en produits biologiques permet à HavaMad d'avancer plus sereinement que sur une voie conventionnelle.

5.2. Reproductibilité

Le modèle d'agriculture contractuelle de l'industrie HavaMad reste efficace dans la mesure où les coopératives assurent le respect de la qualité au niveau de la production, un prérequis pour une industrie certifiée où les normes jouent un rôle primordial. Le cadre contractuel vient renforcer les obligations des producteurs à suivre les itinéraires techniques²⁵ relatifs à l'agriculture biologique. Quelques producteurs défaillants qui n'accordaient pas une valeur significative à leurs engagements ont dû être écartés. Toutefois, des clauses de pénalité sur les performances devraient être établies (de manière consensuelle avec les producteurs), avec en parallèle des clauses de motivation récompensant les bons résultats.

CHAPITRE II : Recommandations pour le développement de l'agribusiness à Madagascar

Section 1 : Politique et partenaires qui œuvrent pour la promotion de l'agribusiness

I. Le Projet PIC (Pôle Intégré de Croissance)

Effectivement, le projet PIC qui est lancé le 1^{er} Décembre 2003, a démarré par la mise en place des trois pôles intégrés de croissance dont Antsirabe avec comme secteurs porteurs : la Zone

franche industrielle et l'agroalimentaire, Nosy-Be avec comme secteur porteur le tourisme, Taolagnaro avec comme secteurs porteurs : le tourisme et les mines. Ce projet, nommé PIC 1 a été financé par l'IDA à hauteur de 129 millions USD et a obtenu un financement additionnel de 40 millions d'USD en mai 2008.

En effet, le projet aborde une démarche qui allie la mise en place d'un cadre favorable au développement du secteur Privé, la construction et la réhabilitation d'infrastructures clés dans les pôles de croissance, le renforcement de capacité des collectivités locales, tout en veillant aux volets sociaux et environnementaux. Ajoutée à cela, il permet de booster l'agribusiness. En prenant par exemple le cas de Taolagnaro, la présence du PIC a contribué au développement de la localité puisqu'il est intervenu dans différents projets tels que la construction du port d'Ehoala à hauteur de 35 millions de dollars, le bitumage des routes de la ville, la fourniture de fils conducteurs pour l'énergie électrique, les appuis au secteur Privé à travers les formations et la facilitation de l'accès aux informations.

Compte tenu de cette retombée économique, la Banque Mondiale avec le gouvernement malgache a décidé d'étendre, c'est-à-dire continuer le PIC I. Le PIC II avec le financement de la Banque Mondiale prévoit ainsi de nouvelles localités d'intervention, à savoir Toliara et Antsiranana pour cette année 2015.

II. Les Partenaires pour la promotion de l'agribusiness

Pour promouvoir l'agribusiness, les partenaires techniques, financiers et commerciales appuient le secteur Privé via des interventions transversales, d'autres y vont directement à travers des prêts, des dons, des appuis-conseils,....

A. Partenaires bilatérales

1. Inde – Madagascar

La stratégie de l'approche de l'Inde est de partager son savoir faire en matière de développement dans le cadre de la coopération Sud-Sud. L'Inde a des liens historiques avec Madagascar depuis le 18 ème siècle. La coopération entre les deux pays sera renforcer davantage dans les années à venir et s'étendra dans plusieurs domaines ne serait ce que l'agribusiness après le retour de l'ordre constitutionnel de la Grande île. La coopération s'est conclut grâce à un forum sur

l'agribusiness qui avait lieu le 4 au 6 Février 2014 en Inde selon lequel Madagascar a participé. L'objectif de ce forum a été de réunir les acteurs concernés afin de discuter les perspectives et potentiels de partenariats dans le domaine de l'agribusiness.

2. Allemagne -Madagascar

Le Programme germano-malgache Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit ou GIZ soutient l'agribusiness à Madagascar. Elle a développée plusieurs partenariats avec des opérateurs Privés agricoles. En fait, deux partenariats avec le secteur privé ont été établis ces 3 dernières années à Madagascar dans le domaine de l'agribusiness dont :

- un partenariat avec la société Lecofruit dans les régions d'Itasy, de Vakinankaratra et d'Analamanga, achevé en Août 2014, et ayant porté sur la formation des petits producteurs en relation avec la société, l'appui à la diversification de leurs revenus à travers le développement d'activités de sériciculture et la micro-irrigation ;
- un partenariat avec la société Symrise dans la SAVA, en cours, ciblant les petits producteurs de vanille pour une amélioration de leur productivité et, par extension, de leurs conditions de vie.

3. Chine-Madagascar

En effet, depuis l'établissement des relations diplomatiques entre les deux pays en 1972, les relations bilatérales ne cessent de se consolider et de se développer. Force est de constater que la Chine est le deuxième partenaire de la Grande île, le deuxième importateur et le septième destination des exportations malgaches.

En 2014, le gouvernement chinois a lancée une politique préférentielle pour les opérateurs économiques malgaches dont 95% de nos produits originaires peuvent bénéficier d'exonérations de droits de douanes. Cette disposition constitue une opportunité pour les produits agro-industriels malgaches. D'ailleurs, la demande de la Chine en ces produits dont les huiles végétales, est énorme.

B. Partenaires multilatérales

1. L'UE/ Madagascar

Effectivement, la spécificité de l'UE réside dans le fait que tous les financements sont presque des dons. L'appui Européen cadre dans le renforcement des principes de la politique de développement de l'UE avec comme objectif principale la réduction de la pauvreté via la bonne gouvernance, la démocratie, la croissance inclusive et durable. C'est dans ce sens que l'UE instruit le Programme d'appui à l'Emploi et à l'Intégration Régionale (PROCOM) sur 36 mois (jusqu'en 2015). Concrètement, le PROCOM se focalise sur la compétitivité des produits du secteur Privé par l'appui à la transformation, la mise aux normes sanitaires et phytosanitaires des produits, la formation de base en gestion, en marketing, en technique de commercialisation, l'appui à un meilleur accès à l'information sur les marchés. Soutenu par le COLEACP EDS, un programme financé par l'Union Européenne touche 3 filières à l'instar du cacao, du miel et de la pêche artisanale.

Par ailleurs, le Centre pour le Développement de l'Entreprise(CDE), un organisme Européen soutien les organisations intermédiaires et les agro-entreprises. Le Groupement des entrepreneurs malagasy FIVPAMA a bénéficié du soutien du CDE pour la mise en place de guides de performances, la promotion et le financement de l'entrepreneuriat malagasy dans l'agro-industrie. Il en est de même pour la Chambre de commerce et d'Industrie d'Antsirabe pour la mise à jour d'une étude sur la création d'un centre agro-technopole et d'un comptoir des marchés de gros à Antsirabe. De plus, il appuie également le Malagasy Dairy Board (MDB) pour l'amélioration de la productivité des producteurs de lait.

Si avant la crise de 2009, l'agribusiness a été soutenu largement par les Etats-Unis à travers le MCA. A cause de l'instabilité politique qui a secoué le pays depuis 2009, ils ont suspendu leurs programmes d'appui au développement de la l'agribusiness.

2. Les organismes internationaux de développement

En effet, le développement de l'agribusiness pourrait être appuyé par des organisations internationales à l'instar du FIDA, le PNUD, ONUDI, FAO,... Ce sont autour de ces questions centrales qu'est articulé le Programme FAO de développement de l'agribusiness. Il donne des conseils sur les politiques et stratégies visant à améliorer la compétitivité des entreprises agro-alimentaires, et notamment à renforcer la coordination et les liens entre les partenaires. Il réalise

également des matériels de formation, destinés notamment aux petits agriculteurs et chefs d'entreprises agro-alimentaires ayant besoin d'une formation technique, de gestion et de planification commerciale.

2.1. PNUD/ONUUDI

Le PNUD/ONUUDI appui les coopératives qui se lancent dans la transformation des produits agricoles en leur dispensant de formations et d'encadrements techniques, en leur dotant d'équipements. L'ONUUDI en collaboration avec MDB et FAO appuient la filière lait à Madagascar depuis à travers la mise en place du « Programme School Milk », l'encadrement et formation des éleveurs laitiers sur la qualité du lait. Côté financement, le PNUD apporte un appui conséquent avec le FNUE pour l'implantation d'institutions de micro-finance (IMF) par exemple dans le Sud-Est de la Grande île ainsi que la mise en œuvre de la stratégie nationale de la micro-finance.

2.2. Le FIDA (Fonds International de Développement Agricole)

Créé en 1977, le FIDA est une agence spécialisée du Système des Nations Unies. Sa mission fondatrice est d'éradiquer la pauvreté dans les zones rurales des pays en développement. En effet, 70% des personnes les plus pauvres de la planète vivent dans les zones rurales et dépendent de l'agriculture et de ses activités connexes pour subvenir à leurs besoins ; cela concerne plus d'un milliard d'hommes, de femmes et d'enfants dans le monde. Le FIDA travaille en étroite collaboration avec les gouvernements, les donateurs, les ONG, et les autres agences du SNU. Le Fonds se concentre sur les solutions spécifiques à chaque pays, et s'assure que les populations rurales pauvres aient un meilleur accès : aux ressources naturelles de leur lieu de vie, en particulier un droit d'accès à la terre et à l'eau ; et une meilleure gestion de ces ressources naturelles grâce à des pratiques de conservation pérenne ; à des techniques agricoles améliorées et des techniques de production efficaces ; à une gamme plus élargie de sources de financement ; à un marché des produits agricoles transparent et compétitif ; à des opportunités de développement économique et d'emploi ; à des politiques agricoles locales et nationales plus efficaces.

Depuis que le FIDA a ouvert ses portes à Madagascar en 1979, 13 projets de développement ruraux ont vu le jour dans la Grande Ile pour un montant total de 154,1 millions de dollars. Pour ces 13 projets initiés par le FIDA depuis son installation à Madagascar en 1979, ce sont près de 527.000 ménages qui ont directement bénéficié de son appui technique et financier, l'objectif à long terme étant l'amélioration des revenus des ménages ruraux à Madagascar, afin qu'ils participent également à la croissance économique du pays. Actuellement, il travaille de concert avec le Programme PROSPERER. C'est un Programme de Soutien aux Pôles de Micro-entreprises

Rurales et aux Economies Régionales de Madagascar, qui couvre la période 2008-2015, permet à 50.000 ménages dans la région du Sud-Est de Madagascar, de bénéficier directement de cette aide. Le but du projet est de créer des services efficaces répondant aux besoins des micros entreprises rurales. Le projet met également l'accent sur la restructuration des communautés traditionnelles en éléments essentiels de la chaîne de valeur, pour une croissance économique durable.

Mise à part cela, l'organisation internationale s'engage sur l'appui au Renforcement des Organisations Professionnelles et aux Services Agricoles (AROPA) : couvrant la période 2009-2018, 75.000 ménages appartenant à 1.000 organismes d'agriculteurs devraient bénéficier du projet, dont le but est de renforcer les structures déjà existantes en améliorant les capacités de production agricole, pour accroître les revenus des ménages ruraux. Le projet couvre la zone du Sud de Madagascar, notamment les régions Anosy, Haute Matsiatra, Androy, Ihorombe et Amoron'i Mania. Par ailleurs, les Bailleurs de fonds à l'instar de la Banque Mondiale contribue aussi dans la promotion de l'agribusiness à travers l'appui de filières et qui inclut l'encadrement technique, la mise en place de réglementations, d'infrastructures, la commercialisation des produits agricoles.

Section 2 : Les recommandations pour promouvoir l'agribusiness à Madagascar

I. Recommandations

Effectivement, les initiatives pour la promotion de l'agribusiness se focalisent sur la modernisation à la fois du secteur agricole et de l'agro-industrie. Pour développer l'agribusiness en tant que source dynamique de développement à Madagascar, nous proposons ci-après quelques recommandations pratiques pour les décideurs publics et les acteurs de la chaîne de valeur.

A. Recommandations pour les décideurs publics

L'intervention de l'Etat est axée principalement sur les points suivants :

1. L'amélioration de la production agricole

Effectivement, l'Etat doit intervenir dans l'amélioration du système d'approvisionnement en intrants surtout pour les semences et les engrais ainsi que la vulgarisation des techniques modernes dans l'agriculture. La réforme foncière est également cruciale pour le développement agricole. Il importe pour la fonction publique de libéraliser l'accès de tous les exploitants agricoles à la terre par la mise en place d'un droit de propriété viable. En effet, lorsque le droit de propriété est mal appliqué, les petits exploitants sont dépossédés de leurs terres, et qui sont accaparés par de grandes opérations agricoles mécanisées.

2. L'accumulation de connaissances, capital humain et amélioration des infrastructures

La promotion des activités de recherche scientifique et technologique peut être assurée à travers la valorisation de notre technologie endogène. Ceci, afin d'améliorer la compétitivité de notre production agricole et industrielle dans le contexte de la mondialisation de l'économie. En fait, l'élaboration d'une stratégie nationale de Recherche et Développement, connu sous le concept de STI est nécessaire pour l'obtention de financement y afférent.

L'accumulation des connaissances et le développement du capital humain se concrétise par la valorisation des acteurs directs de l'éducation formelle, la création et réhabilitation des infrastructures scolaires et universitaires, la valorisation de l'enseignement technique et professionnel, la promotion auprès des jeunes de l'esprit d'entrepreneuriat, initiative, de créativité, de la passion de l'excellence, de compétition loyale. En effet, le capital humain est un levier moteur, les technologies et les normes constituent des facteurs importants influant sur la compétitivité industrielle. Un personnel qualifié fait partie de l'environnement sans lequel le secteur privé ne peut opérer efficacement et la capacité d'assimiler de nouvelles technologies et de nouvelles méthodes organisationnelles est un préalable à l'ajustement industriel.

Par ailleurs, le développement de l'agribusiness nécessite l'intervention de l'Etat à travers la mise en place des infrastructures adéquates telles que les routes. Compte tenu des délestages qui persistent dans le pays, entraînant des coûts économiques énormes, il faut que l'Etat adopte une politique énergétique efficace ne serait que le développement des énergies renouvelables dont principalement l'hydroélectricité. Ajoutée à cela, il faut sensibiliser la population quant à la nécessité de ne pas exploiter abusivement les ressources forestières (combustible, tavy,...) puisque la surexploitation présente un impact négatif sur l'environnement et affecte la disponibilité en eau nécessaire au fonctionnement et à l'extension des centrales hydro-électriques, portant atteinte à la production d'énergie électrique.

3. L'instauration d'un environnement politique, économique, sociale favorables à l'investissement

Pour inciter les secteurs Privés surtout étrangers à investir, il faut que l'Etat instaure la bonne gouvernance, la sécurité (des biens et des personnes) et la stabilité politique. En effet, ces conditions sont tellement essentielles pour les investisseurs étrangers puisque à cause de la crise politique qui a secoué le pays en 2009, bon nombre d'investisseurs stratégiques ont plié leurs bagages. L'instauration d'un environnement économique favorable à travers un taux de change

avantageux pour l'exportation qui assure la compétitivité des produits agro-industriels, un régime fiscal incitatif développe l'activité agro-industrielle et constitue un facteur d'attrait de l'IDE. Par ailleurs, il faut renforcer les institutions qui régissent la propriété intellectuelle, les lois qui régissent la concurrence notamment les mesures anti-dumping et les répressions des fraudes sur les produits agro-industriels importés illicitement auquel l'industrie malgache est victime.

Dans l'ensemble, notons qu'il n'y a pas d'agro-industries innovantes sans un Etat « pro » : prospecteur, promoteur, protecteur et producteurs de services collectifs mais également crédible dans sa politique économique dont la politique budgétaire pour stimuler la demande qui est faible à Madagascar, sans laquelle il ne peut y avoir de la production.

Tant dans la Théorie que dans la pratique, l'industrie est le moteur de développement et que sans elle, il ne peut y avoir ni une création de valeur ajoutée ni une création d'emplois durables. Avec l'agribusiness, son rôle est central à cause de l'effet d'entraînement engendré et du modèle inclusif. Ainsi, la promotion de l'agro-industrie nécessite une stratégie propre au secteur. Il s'agit d'une stratégie qui s'appuie sur les potentiels d'expansion et les avantages comparatifs des régions et la demande des marchés internationaux. Le choix d'une politique industrielle territorialisée ou pôle industrielle peut constituer un atout de poids pour le développement dans un pays sous-industrialisé comme Madagascar. Le territoire et ses potentialités deviennent une variable majeure pour générer une dynamique industrielle. Par ailleurs, l'histoire des pays développés montre que leur stratégie de développement se basait sur l'adoption d'une politique industrielle, par exemple, lors de la révolution industrielle en Europe et aux Etats-Unis, au cours du miracle Asiatique. En effet, les produits doivent respecter les normes de qualité exigées sur le marché. Ainsi, Madagascar a besoin aussi d'une politique industrielle adéquate. Son rôle est de favoriser la croissance de la valeur ajoutée, l'exploitation des avantages comparatifs dont dispose la Grande île et à sélectionner les clusters clés de la croissance (pôle de la croissance).

Pour accéder aux marchés internationaux et aux chaînes de valeur, il faut promouvoir l'aide au commerce et établir un système de certification et de standardisations exigées. Par ailleurs, il faut saisir les opportunités dont offre l'intégration régionale à travers le COMESA et la SADC. Ces opportunités concernent surtout le marché des produits agro-industriels (voir tableau), avec un allègement voire même une suppression des taxes douanières⁶¹ et où on peut réaliser une économie d'échelle. D'ailleurs, le fait que Madagascar est le vice-président du COMESA actuel constitue un atout pour la connaissance de l'état des marchés selon lesquels le pays doit saisir.

⁶¹ L'Union douanière constitue l'une des étapes de l'intégration régionale.

4. Promotion d'une source de financement efficace

Effectivement, le financement des activités, des infrastructures, des institutions essentielles pour le développement de l'agribusiness est primordiale. Ce manque de moyen financier entrave le processus de développement et retarde le décollage de notre pays. En effet, le rôle de l'IDE ne peut être ignoré à cause du transfert technologique, essentiel pour s'intégrer sur le marché mondial, mais il ne faut pas se contenter de cela seulement sinon on assiste à la culture d'assistanat. La mobilisation des ressources locales à travers l'initiative d'une création monétaire est envisageable pour financer l'agribusiness à Madagascar.

Par ailleurs, l'établissement d'un partenariat régional, mondial qu'il soit public ou privé est important pour l'accès aux marchés, les technologies, l'investissement, les compétences,

B. Recommandations pour les acteurs de la chaîne de valeur

En termes de communication et de correspondance, il importe également d'instaurer un mécanisme institutionnel dont les CPCV. Ce mécanisme repose notamment sur un dialogue et une coopération entre les acteurs dans la chaîne (industries des intrants agricoles, agriculteurs, entrepreneurs, commerçants, regroupements d'industriel, agences gouvernementales, instituts de recherche,...) que ce soit privé ou public. Le développement des coopératives rurales mis en réseau avec le système de distribution moderne en milieu urbain permettrait également de diminuer les coûts de transaction au profit des producteurs et consommateurs. Les coopérations entre les acteurs concernés dans la chaîne de valeur (producteurs, transformateurs, commerçants, exportateurs, consommateurs) sont également indispensables.

Par ailleurs, les paysans devront faire face aux défis de regroupement en association ou en coopérative, de professionnalisation de leurs activités. Il faut développer l'esprit d'entrepreneuriat et l'initiative de prise de risques. Autrement dit, le capital ne doit pas constituer un facteur de blocage pour pouvoir s'entreprendre. On peut commencer avec des choses simples qui nécessitent peu de capital ne serait ce que les coopératives (de confiserie, de fruits séchés, jus naturels,...) pour devenir une agro-industrie après.

En ce qui concerne l'agriculture contractuelle, les contractants ont besoin d'une formation spécifique quant à la nécessité de respecter les contrats.

II. Etude d'une filière prometteuse : huile essentielle

Le choix de l'huile essentielle comme filière prometteuse a été identifiée suivant 4 critères distincts à savoir l'attractivité du marché et l'attrait des investisseurs, l'avantage compétitif, la valeur ajoutée et l'augmentation du revenu agricole, le rendement.

A. Les critères prometteurs de l'huile essentielle

1. Notion sur les huiles essentielles

Une huile essentielle est un liquide concentré des composantes volatiles extraites de certaines parties des plantes comme les feuilles, fleurs, racines, écorces et peuvent être utilisées dans l'homéopathie, la phytothérapie (méthode traditionnelle ancestrale basée sur l'utilisation des propriétés pharmaceutiques naturelles des molécules contenues dans les plantes), l'aromathérapie qui renvoie à l'utilisation des huiles essentielles à des fins thérapeutiques naturelles, la parfumerie et d'autres produits cosmétiques, l'agroalimentaire. A Madagascar, les huiles essentielles sont dérivées à partir de Longoza, Ylang-ylang, cannelle, ravintsara, citronnelle, palmarosa, girofle, niaouli, gingembre, havozo, patchouli, géranium, vetyver, poivre noir, vahona, katrafay, vahona, combava, radriaka, basilic, Famonty,... Ces produits avaient autrefois une valeur plus précieuse que l'or.

2. Critères en tant que filière prometteuse

2.1. Valeur ajoutée et augmentation du revenu agricole

Facile à introduire auprès des paysans, les huiles essentielles sont génératrices de plus de valeurs ajoutées et permet de faire rentrée des devises importante. Pour l'huile de géranium, ce sont les agriculteurs qui contribuent près de 88% de la valeur ajoutée totale de la chaîne de valeur (217 millions Ar) contre 12% pour les transformateurs. En effet, en 2008, le prix des feuilles et plantes dérivées d'huiles essentielles oscille entre 800 à 1000 Ar/kg et les paysans récoltent deux fois dans l'année après 2 ans seulement de plantation. Quant aux huiles essentielles, ses prix varient entre 190000 à 220000 Ar le kg dans la Haute Matsiatra, contre 180000 à 200000 pour le géranium. A l'export, les prix FOB de l'huile essentielle de Ravintsara oscillent entre 120 et 130 Euro le kg. Ajoutée à cela, le cours mondial des huiles essentielles sera référé dans l'annexe 5.

Par ailleurs, ce dernier donne un rendement intéressant puisque 100 kg de feuilles sert à produire 1 kg d'huiles. Mise à part tout cela, la production d'huile essentielle offre une possibilité de développer le secteur du tourisme grâce également à l'« aroma-tourisme ».

2.2. Tendance du marché mondial et avantage compétitif

2.2.1. Tendance du marché mondial

Malgré le développement des produits de synthèse, l'attachement du consommateur pour le naturel, connu sous le terme : produit bio, dans les pays industrialisés, est toujours une tendance durable qui stimule l'offre des huiles essentielles. D'ailleurs, le marché mondial a des besoins de plus en plus importants en ce produit, considéré comme de « l'or vert », spécialement dans les industries pharmaceutiques et cosmétiques.

En effet, le marché a tendance à se mondialiser avec l'élimination de certains obstacles au commerce par le biais de l'ISO⁶² TC 54 qui a pour but de :

- Faciliter le commerce mondial des huiles essentielles ;
- améliorer la qualité des huiles essentielles sur le marché ;
- Protéger la santé des consommateurs d'huiles essentielles ;
- renforcer la sécurité des produits et des procédés ;
- Promouvoir l'utilisation des technologies industrielles de pointe ;

En revanche, la production et la commercialisation des huiles essentielles sont caractérisées par une concurrence très rude entre les pays en développement et les pays industrialisés dans le contexte actuel. Parmi les pays exportateurs, l'on peut citer les USA, l'Inde, la France, l'Argentine, le Brésil, Chine, Indonésie, Royaume-Uni, Madagascar, la Chine, Quelques uns de ces pays sont à la fois importateurs et exportateurs ne serait ce que la France, le Royaume-Uni, les Etats-Unis, l'Inde et la Chine. En effet, il existe un bon réseau d'acheteurs en Europe, aux USA et de nouveaux marchés en Asie.

La production mondiale des huiles essentielles est estimée à environ 50000 Tonnes et le marché représente 700 millions de dollars. En effet, les huiles essentielles les plus demandées sur le marché mondial sont celles extraites à partir du clou de girofle, Vétyver, Menthe, Citron vert, Orange, géranium .

2.2.2. Avantage compétitif

En effet, le sol malgache s'adapte pleinement à la plantation de plantes à base d'huiles essentielles. Les avantages comparatifs et compétitifs de Madagascar sur les huiles essentielles résident sur le fait que nos produits sont bios, de poids faibles, sans camphre⁶³. En effet, la qualité

⁶² Les normes ISO aident à élargir le marché mondial des huiles essentielles

⁶³ Camphre est hépatotoxique : sans camphre implique que la mode de prise peut être par voie orale

des produits distillés à partir d'un alambic est meilleure par rapport à ceux obtenus à partir des méthodes industrielles.⁶⁴ A titre d'exemple, l'huile de géranium de Madagascar est déjà reconnue pour sa qualité sur les marchés internationaux, et des firmes cosmétiques de renommées ne serait ce que l'Oréal et l'Ivrochet sont intéressées par nos produits. Par ailleurs, Madagascar est le 4^{ème} pays au Monde après la chine, les Etats-Unis, l'Indonésie qui détient la plus grande variété de plantes qui ont des vertus thérapeutiques et aromatiques. En plus, ces plantes sont endémiques.

2.3. L'attrait des investisseurs

Etant donné l'avantage comparatif dont dispose Madagascar, la filière huile essentielle intéresse de très nombreux opérateurs économiques et investisseurs depuis. A l'issue de la visite par la référence mondiale de la production d'huiles essentielles du Ministre de l'Industrie Dr Jules Etienne le 21 septembre 2014, la société Givaudan a confirmé son attachement à la mise en place d'un partenariat de type joint venture avec des acteurs locaux reconnus sur la parfaite maîtrise du contexte malgache. La production d'Eugénol utile pour les produits alimentaires, cosmétiques et médicaux se basera sur la qualité de nos mains d'œuvres, mais aussi sur la qualité « bio » de nos ressources naturelles. Bien que les investissements de départ sont par ailleurs déjà conséquents, une augmentation progressive est prévue par le groupe pour assurer un développement pérenne de ses activités de transformation à Madagascar. L'usine sera implantée dans la partie Est de Madagascar. Une importante adaptation aux contraintes énergétiques est prévue dans ses plans d'investissement. Des procédés industriels et chimiques très élaborés seront utilisés pour faire de cette usine la plus performante, sophistiquée et la plus moderne qui existe au monde avec un objectif d'exporter de l'eugénol d'une valeur d'une centaine de millions de dollars par an. Madagascar sera la 3e implantation de Givaudan sur la zone Afrique après l'Egypte et l'Afrique du Sud.

Par ailleurs, la mise en place de cette usine à Madagascar cadre bien avec le principal objectif du ministère de l'Industrie, qui est la création d'emplois. Elle permettra également de développer à terme la région Atsinanana ainsi que la filière Girofle. Une approche inclusive du groupe Givaudan contribuera également au développement économique des petits et moyens opérateurs locaux de la filière.

B .Analyse en termes de chaîne de valeur : cas du géranium

1. Description de la chaîne de valeur

1.1. La production de géranium

D'emblée, les lieux de concentration de la production d'huile de géranium se trouvent dans les communes de Vakinankaratra, Soanindrainy et Ambatomena.

La plantation de géranium n'engage pas de matériel important puisque le processus de production (pépinière à la récolte) peut être assuré par les mains d'œuvre utilisant de petits outils. Les procédures consistent en la préparation du sol pour la pépinière, la préparation des boutures de géranium et mise en place sur la pate bande, la préparation du sol et la plantation proprement dite, l'entretien et enfin l'extraction. Par ailleurs, le coût de production de géranium est référé dans l'annexe 6.

1.2. Les activités post-récoltes et la transformation

Avant la transformation, il y a des activités post-récoltes dont la manutention et stockage des feuilles et tiges vers des distillateurs en vue de maximiser l'extraction d'huile. L'obtention des huiles essentielles dépend essentiellement des techniques et méthodes appliquées comme l'entraînement à la vapeur d'eau, l'hydrodiffusion, l'hydrodistillation, l'enfleurage, le pressage à froid, l'extraction par solvants et l'extraction par des gaz liquéfiés (voir Annexe 7 : Les Techniques et Méthodes de production d'huile essentielle).

En effet, le choix des méthodes doit tenir compte de la sensibilité du produit à l'eau et la chaleur, la volatilité des essences et leur solubilité dans l'eau. En général, la majorité des huiles essentielles commercialisables sont obtenus par entraînement à la vapeur d'eau et l'hydrodistillation.

En effet, la distillation nécessite l'utilisation d'un alambic assez coûteux selon son type (fait à partir du cuivre, de l'acier inoxydable ou de l'aluminium). L'alambic contient la cucurbité, le chapiteau, le col de cygne, le réfrigérant (condenseur), le serpentín et le vase florentin. L'utilisation de l'alambic reste encore limitée dans la Grande île car on enregistre 1 alambic pour 100 paysans. Par ailleurs, les rendements moyennes en huile de géranium des petits producteurs s'élèvent à 0,15% de la matière végétale dont la production est estimée à 4tonnes/ha soit 6kg d'huiles essentielles. Par ailleurs, force est de constater que les résidus après distillation peuvent être utilisés pour le compostage. Ainsi, « rien ne se perd, rien ne se crée, tout se transforme »⁶⁵ dans cette filière.

1.3. Le contrôle de la qualité et la commercialisation

⁶⁵ Loi de Lavoisier sur la conservation d'énergie

Effectivement, les analyses physico-chimiques (aspect, odeur, densité, pouvoir rotatoire, indice d'acides,...) étaient exigées strictement auparavant. Ces genres d'analyses sont relativement faciles à exécuter et beaucoup de laboratoires les font. Actuellement, elles sont aléatoires à cause du développement rapide de la CPG qui est la plus demandée. C'est une analyse par chromatographie en phase gazeuse. Plusieurs laboratoires à Madagascar possèdent déjà des matériels (chromatographe) pour faire cette analyse.

Afin d'assurer la qualité des produits, des normes régissent également les produits dont les normes AFNOR⁶⁶ qui sont les plus utilisés et similaires aux normes ISO⁶⁷. Ces normes se reposent essentiellement sur les caractéristiques organoleptiques (aspect, couleur, odeur), les caractéristiques physiques (indice de réfraction,...) et chimiques (indice d'acide, ...) des produits.

Pour le cas de l'huile de géranium, les réseaux commerciaux débutent au niveau des producteurs, puis les producteurs/distillateurs (coopératives), les entreprises de transformation et exportateurs à l'instar de l'Homéopharma, Biolandes Madagascar, Bioextra, Bio Aroma, Ramanandraibe exportation, RANDRIAMBOLOLONA Charles Trading Naturalia, Bio Aroma, Aroma Forest,...Et nos produits sont exportés vers la France (50,89%), la Belgique (15,75%), Royaume-Uni (1,67%), Etats Unis (1,07%).

⁶⁶ AFNOR : Association Française de Normalisation

CONCLUSION

L'agribusiness peut être pleinement exploité à Madagascar considérant les potentialités tant naturelles qu'humaines et les opportunités dont dispose le pays. Il peut contribuer à la croissance économique et au développement dans la mesure où il permet d'accroître la valeur ajoutée tout au long de la chaîne de valeur et favorise le développement rural grâce à l'insertion des petits exploitants agricoles dans l'économie de marché par le biais de l'agriculture contractuelle.

Néanmoins, l'agribusiness n'est pas encore intégré dans l'économie malgache puisqu'on constate un manque d'interrelation entre les activités qui sont liées à l'agriculture bien qu'en amont qu'en aval. Ainsi, pour promouvoir l'agribusiness dans le pays, il est nécessaire que l'Etat intervienne à travers l'amélioration de la production agricole en subventionnant les semences, les engrais par exemple et en priorisant la réforme foncière ; la valorisation de la recherche et le développement ainsi que le capital humain ; la mise en place d'un environnement politique dont la bonne gouvernance et la stabilité politique ; social tel que la sécurité et économique dont la mise en place d'une politique industrielle efficace , un régime fiscal incitatif favorables à l'investissement; l'amélioration des infrastructures telles que les routes et l'exploitation des énergies renouvelables dont principalement l'hydroélectricité ; la promotion d'une source de financement efficace dont la création monétaire . De plus, la coopération entre les différents acteurs de la chaîne de valeur à travers la mise en place d'un mécanisme de Conseil des Participants de Chaîne de Valeur ou CPCV, le développement de l'esprit d'entrepreneuriat, le développement des systèmes d'informations en ce qui concerne les normes internationales sont essentiels pour développer l'agribusiness.

Par ailleurs, les produits agricoles qui devraient être valorisés sont déterminés en fonction de la demande sur le marché local, régional ou bien internationale. En se misant sur le marché international dont les pays développés, la tendance aux produits naturels à des fins thérapeutiques, cosmétiques est en plein essor ces vingt dernières années. C'est pourquoi les huiles essentielles peuvent être considérées comme filière prometteuse à Madagascar. D'ailleurs, l'avantage comparatif et compétitif dont dispose le pays, l'attrait des investisseurs, la valeur ajoutée engendrée et la rentabilité constitueront une bonne perspective pour la filière.

Malgré la nécessité de promouvoir l'agribusiness, elle ne va pas sans limite. Ainsi, Quel serait l'impact du développement de l'agribusiness?

ANNEXES

Annexe 1

Tableau 5 : Superficie des principaux produits du règne végétal (en Ha)

Produit	2008	2009	2010
Maïs	259730	262069	264429
Arachide	55630	55363	55159
Canne à sucre	23515	23595	23540
Girofle	36865	36890	36890
Cacao	7530	7530	7591
Tabac	2417	2427	2414

Source : Service des Statistiques Agricoles/DSEC

Tableau 6 : Superficie cultivable par Faritany

Fivondronana	Superficie Totale	Superficie cultivable	
		En Ha	% surface cultivée
Antananarivo	5829400	1475944	25,32
Fianarantsoa	6295029	6050734	96,12
Toamasina	4409000	4039485	91,7
Majunga	6107100	6003405	98,3
Antsiranana	1980700	1322639	66,8
Toliara	6668700	6560168	98,3

Source : DIRA, Service statistique agricole/DPEE-Min.Agri, Région et développement Faritany de Toamasina, SSA-Min Agri, CFSIGE et DRA Antsiranana

Annexe 2

Tableau 7 : Disponibilités d'engrais en Tonnes entre 2007 et 2010

	2007	2008	2009	2010
Importation				
Urée	4219	10796	6108	5776
Engrais minéraux et chimiques	16335	15395		
Engrais d'origines animales	21	22		
Production locale				
GUANOMAD	15000	15000	15000	15000
GUANOTSAR	5000	5000	6000	6000
TAROKA	200	200	200	200

Source : Ministère de l'agriculture, Direction générale de la planification et du contrôle, Direction du suivi évaluation et de la communication, Service de la Statistique agricole ; Statistiques agricoles : Annuaire 2009-2010 ; Décembre 2012

Annexe 3

Tableau 8 : Effectif de quelques agro industries malgaches selon la nature de leur activité
(à partir de 2010)

Huiles essentielles	55
Papeterie	15
Beurre et Fromage	47
Boissons et jus naturels	15
Viandes et charcuteries	71
Cuir	21
Confiserie	11

Source : INSTAT/ Services Répertoires Nationales des Etablissements ; Annuaires des entreprises

Annexe 4

Les exportations et importations de produits agro-industriels effectuées par Madagascar entre 2012 et 2014

Tableau 9 : Exportations des produits agro-industriels malgaches vers l'UE entre 2012 à 2014

Unité : Valeur CAF en Ariary

Libellé	2012	2013	2014
	Valeur CAF	Valeur CAF	Valeur CAF
Conserves de fruits et légumes	29.855.077.246	44.755.281.553	29.683.702.713
Huiles alimentaires	23.885	90000	199.994
Conserves de viandes	211.643.128	97.327.610	61.843.287
Rhums	504.283.036	368.227.192	738.741.121
Cigarettes	1.227.871.624	1.130.681.905	1.348.504.667
Essence d'Ylang Ylang	1.610.061.492	3.975.584.768	5.265.921.827
Essence de girofle	7.564.953.299	24.195.249.223	18.919.096.925
Extraits de vanilles	4.165.879.581	18.172.888.016	5.792.677.074
Autres huiles essentielles	7.360.962.163	110.457.490.819	12.361.503.954
Tissus de coton	72.454.960	691.083.073	438.565.035

Source : DGINSTAT/DES/SSES/COMEXT/Novembre 2013

Tableau 10 : Exportations des produits agro-industriels de Madagascar vers COMESA entre 2012 à 2014

Libellé	2012	2013	2014
	Valeur CAF	Valeur CAF	Valeur CAF
Huile alimentaire	36.534		
Conserves de viandes	4.333.981		
Sucre	51.890	13.062.293.582	
Conserves de fruits et de légumes	53.802.516	24.071.217	89.464.076
Rhums	1.242.980		
Autres produits des industries	1.335.030.998	3.423.535057	1489078131
Essences d'Ylang Ylang	167.638	10.875.674	5.867.150
Essence de girofle	256.362	183.320.158	34.516.179
Extraits de vanille		4.956.527	14.449.805
Autres huiles essentielles	14.233.696	79.845.643	56.039.685
Autres produits des industries	3696604109	5464021872	3163670789
Tissus de cotons	1.299.745.223	1647922397	1090632957

Source : DGINSTAT/DES/SSES/COMEXT/Novembre 2013

Tableau 11 : Exportations des produits agro-industriels de Madagascar vers COI entre 2012 à 2014

Libellé	2012	2013	2014
	Valeur CAF	Valeur CAF	Valeur CAF
Farine fécule de manioc	36316		
Huile alimentaire	430.277		
Conserves de viandes	1 992756		
Sucre		221248	
Conserves de fruits et de légumes	195240505	232.676.051	404.708.965
Cigarettes	71.853153	73.029.068	54.486.562
Essences d'Ylang Ylang	1.589.966	10.940.242	5.867.150
Essence de girofle	1.367.557	183.504.142	34.516.179
Extraits de vanille		4.956.527	14.449.805
Autres huiles essentielles	23.827.493	81.748.677	57.962.882
Tissus de cotons	849.447.673	1.566.534.361	1.035.401.873

Source : DGINSTAT/DES/SSES/COMEXT/Novembre 2013

Tableau 12 : Importations des produits agro-industriels effectués par Madagascar en provenance de la SADC entre 2012 à 2014

Libellé	2012	2013	2014
	Valeur CAF	Valeur CAF	Valeur CAF
Beurre	27464		857395
Fromage	28966	17670	642816
Autres farines de céréales	832938401	425377472	429489446
Préparation et conserves de viandes	58598296	27593346	75759733
Préparation et conserves de poissons	23498321	2599222	162311
Sucreries	1255440970	1507824279	1084277100
Cacao et chocolats	628191654	699380688	616657992
Pâtes alimentaires	20431226659	26357527936	21084344248
Produits de la Biscuiterie	155151838	248987528	258386689
Conserves de fruits et légumes	335801360	463617069	1527602650
Bières	99795022	52078752	
Vins et apéritifs	462555300	598014978	387277769
Produits de parfumerie			

Source : DGINSTAT/DES/SSES/COMEXT / Octobre 2014

**Tableau 13 : Importations des produits agro-industriels effectués par Madagascar en UE
entre 2012 à 2013**

Libellé	2012	2013	2014
	Valeur CAF	Valeur CAF	Valeur CAF
Beurre	586063478		
Fromage	1846201701	2358177418	3412460437
Autres farines de céréales			
Huiles alimentaires	15814916200	12404614622	14127654414
Préparation et conserves de viandes	58342519	27579987	75759733
Préparation et conserves de poissons	28519714	12229110	2535720
Sucreries	1692801252	2256738983	1029459847
Cacao et chocolats			
Pâtes alimentaires	34282411519	43605152935	37987587872
Produits de la Biscuiterie	90429035	220656623	40733378
Conserves de fruits et légumes	611198019	501366693	1245497576

Source : DGINSTAT/DES/SSES/COMEXT / Octobre 2014

Annexe 5

Tableau 14 : Cours mondiaux des huiles essentielles

Huiles essentielles		
EPICES	PROVENANCE	PRIX /kg
Cannelle	Madagascar	140 à 175 \$
poivre	Madagascar	71 à 280 \$
gingembre	Madagascar	286 \$
Huiles essentielles aromatiques		
Géranium	Madagascar	142 à 188 \$
Hélichryse	Madagascar	82 \$
Iary	Madagascar	62 à 72 \$
Katrafay	Madagascar	110 à 117 \$
Niaouli	Madagascar	17 à 38 \$
Raventsara aromatica	Madagascar	65 à 85 \$
Ylang Ylang	Madagascar	83 à 211 \$
Raventsara cinnamomum camphora	Madagascar	130 à 145 \$
Saro	Madagascar	70 à 92 \$

Source: Market News Service ITC, 2009

Annexe 6

Tableau 15 : Coût de production de géranium

	Unité	Montant (petit producteur <10ha)
Surface	Ha	1
Rendement	Kg/ha	4 060
Production	Kg	4 060
Revenu	Ar	812 000
Coûts		
Semences	Ar	
Autres intrants	Ar	40 000
Main d'œuvre	Ar	188 000
Coûts totaux	Ar	228 000
Marge	Ar	584 000
Marge unitaire	Ar/ha	584 000
Marge en % du revenu	%	72%

Source : MCA ; Opportunités dans la région Atsinanana : huiles essentielles ; 2007

Annexe 7

Les Techniques et Méthodes de production d'huile essentielle

- Entraînement à la vapeur d'eau : technique plus efficace en raison des matériels utilisés comme un alambic à double parois, un générateur de vapeur semi-sèche assez performant, utilisation d'un panier perforé en inox pour le traitement des matières végétales.
- Hydrodiffusion : faire circuler l'eau chaude dans l'alambic afin d'accélérer la sortie des produits aromatiques sans risque de brûler les plantes.
- Hydrodistillation : distillation du produit en présence de l'eau dans l'alambic. Les produits sont chauffés à température autour de 100°C.
- Enfleurage : imprégnation à froid ou à chaud des fleurs d'une matière grasse végétale (sésame) désodorisée.
- Pressage à froid : utilisé pour les agrumes. Les péricarpes des fruits sont pressés à froid (citrons, oranges). L'huile essentielle est recueillie, décantée et filtrée.
- Extraction par solvant : utilisé pour les fleurs fragiles (jasmin, rose, violette). L'huile essentielle est extraite avec l'utilisation d'un solvant.
- Extraction par des gaz liquéfiés : basé sur le passage du gaz carbonique à sa température super critique sur le matériel végétal. Cette méthode est utilisée pour l'obtention d'extrait de poivre, cannelle, girofle,...

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENT

LISTE DES ACRONYMES

LISTE DES TABLEAUX

SOMMAIRE

INTRODUCTION

Partie I : L'agribusiness : facteur de développement

Chapitre 1 : Approches Théoriques sur le développement et l'agribusiness	1
Section 1 : La croissance économique et le développement en Théorie.....	1
I. Théories sur la croissance économique et le Développement.....	1
A. La diversité de Théorie sur la croissance économique.....	1
1. Les Théories traditionnelles de la croissance : un phénomène exogène.....	2
1.1.Un exemple de modèle de croissance exogène et déséquilibrée : le modèle de Harrod.....	2
1.2.Un exemple de modèle de croissance exogène et équilibrée : le modèle de Solow.....	2
2. Les Nouvelles Théories de la croissance : un phénomène endogène.....	3
2.1.Les sources endogènes de la croissance.....	3
2.1.1. L'accumulation des connaissances de Paul Romer.....	4
2.1.2. L'accumulation de capital humain de Lucas.....	4
2.1.3. La dépense publique de Barro.....	4
2.2.Le rôle de l'Etat dans la croissance de longue période.....	4
B. Théories sur le développement.....	5
1. Théories sur le développement économique.....	5
1.1.La Thèse évolutionniste de Rostow ou la Théorie de modernisation.....	5
1.2.Le modèle Néo-classique de changement structurel : Le surplus de main d'œuvre d'A.Lewis.....	6
1.2.1. L'hypothèse de dualisme sectoriel.....	7
1.2.2. L'hypothèse de transfert d'un surplus de main d'œuvre.....	7
2. Le changement social.....	8
II. Industrialisation dans le cadre du commerce international.....	8
A. Les fondements Théoriques du commerce international.....	8
1. Théories traditionnelles.....	9
1.1.Avantage absolu d'Adam Smith.....	9

1.1.1. Les Hypothèses	9
1.1.2. Les déterminants de la spécialisation.....	9
1.1.3. Les avantages de la spécialisation et ses limites.....	9
1.2. Avantage comparatif de David Ricardo.....	10
1.2.1. Les hypothèses.....	10
1.2.2. Les déterminants de la spécialisation.....	10
1.2.3. Les avantages de la spécialisation et ses limites.....	11
2. La Théorie Néo-classique de la spécialisation.....	11
2.1. La Théorie pure de l'échange internationale : l'offre.....	11
2.2. Modèle HOS.....	12
2.2.1. Les hypothèses.....	12
2.2.2. La loi de proportion des facteurs.....	13
2.2.3. Les limites et critiques du modèle HOS.....	13
3. Les Nouvelles Théories du commerce international.....	14
3.1. Origines de la Nouvelle Théorie du commerce international.....	14
3.2. Economie d'Echelle.....	15
3.3. Théorie de la demande de différence.....	15
3.4. Intégration des Firmes multinationales.....	16
3.4.1. Stratégies des FMN.....	16
B. Industrialisation dans le cadre du commerce international.....	17
1. Clivage entre les Théories du commerce international sur l'industrialisation.....	17
2. Stratégies et politiques industrielles.....	17
2.1. Stratégies industrielles.....	17
2.1.1. Stratégie des pôles de croissance.....	18
2.1.2. Développement auto centré ou extraverti.....	18
2.1.3. Protectionnisme.....	18
2.2. Politique industrielle.....	19
Section 2 : Thématiques générales sur l'agribusiness.....	20
I. Agribusiness : Un concept à définir.....	20
A. Définition des concepts fondamentaux.....	20
1. Filière agricole.....	20
2. Chaîne de valeur.....	20
2.1. valeur.....	20

2.2.valeur ajoutée.....	21
2.3.Chaîne de valeur.....	21
2.3.1. Définition.....	21
2.3.2. caractéristiques d'une chaîne de valeur efficaces.....	22
B. L'agribusiness.....	22
1. La fourniture en intrants dans la production agricole.....	23
2. La transformation des produits agricoles.....	23
3. Les services.....	24
3.1.Les TIC.....	24
3.2.Le contrôle de la qualité.....	25
3.3.La conception d'emballage.....	26
II. Agribusiness et agriculture familiale.....	26
A. Partenariat entra agribusiness et agriculture familiale : le modèle d'affaire inclusif.	26
1. Définition du modèle d'affaire inclusif.....	27
2. Les différentes formes de modèle inclusif.....	28
3. Les conditions de la réussite d'un modèle inclusif.....	29
B. L'agriculture contractuelle et ses différentes formes.....	29
Chapitre 2 : Rôles de l'agribusiness dans la croissance économique et dans le développement.....	32
Section 1 : Contributions de l'agribusiness à la croissance économique et au développement.....	32
I. Contribution de l'agribusiness au développement.....	32
II. Contributions de l'agribusiness dans la création d'emplois et de valeur ajoutée.....	32
III. Contribution de l'agribusiness pour la sécurité alimentaire.....	33
Section 2 : Les six piliers du développement de l'agribusiness en Afrique.....	35
Partie II : Analyses et recommandations pour le développement de l'agribusiness à Madagascar	
Chapitre 1 : Etat des lieux de l'agribusiness en termes de Chaîne de valeur et du modèle inclusif à Madagascar.....	44
Section 1 : Les potentialités en termes de dotations factorielles.....	44
I. les facteurs géographiques et démographiques.....	44
A. La position géographique.....	44
B. La démographie.....	45

II.	Facteurs physiques et climatiques.....	45
	A. Facteurs physiques.....	46
	B. Le climat.....	46
Section 2 : Etat des lieux de l'agribusiness en termes de Chaîne de valeur.....		46
I.	Etat des lieux des activités liés à l'agriculture.....	46
	A. Etat des lieux de l'agriculture et les activités en amont.....	46
	1. Structure des produits agricoles.....	47
	2. Fourniture et accès aux intrants agricoles.....	47
	3. Commercialisation des produits agricoles.....	48
	4. Evolution du PIB dans le secteur agricole.....	48
	B. Etat des lieux des activités liés au secteur agricole en aval.....	48
	1. Les agro-industries.....	48
	1.1. Structure des agro-industries.....	49
	1.2. Valeur ajoutée de quelques branches agro-industrielles.....	49
	1.3. Les échanges extérieurs.....	50
	2. Les services.....	51
	2.1. Le contrôle de la qualité.....	52
	2.2. L'accès aux TIC.....	53
	2.2.1. Connexion internet et commerce électronique.....	53
	2.2.2. Accès à la téléphonie mobile.....	53
	2.3. Le financement de l'agribusiness.....	54
	C. Analyse de l'interrelation des activités liées au secteur agricole.....	55
II.	Intégration verticale réussie : cas de l'Avitech/LFL.....	56
	A. Présentation de la Chaîne de valeur de l'Avitech/LFL.....	56
	B. Les facteurs de réussite de la filière.....	56
Section 3 : Etude du modèle inclusif à Madagascar : cas du Socolait et de l'Havamad.....		57
I.	Les parties prenantes dans le modèle inclusif	58
	1. Les Projets/Programmes.....	58
	2. Les institutions Publiques et les services régionaux.....	59
	3. Les centres de recherche et de formation.....	59
	4. Les institutions de micro finance et les ONG.....	60
II.	Etudes de cas de deux entreprises inclusives : Socolait et Havamad.....	60

A. Etude de cas : Socolait.....	61
1. Condition d'accès au marché et proposition de valeur.....	61
1.1. Condition d'accès au marché.....	61
1.2. Proposition de valeur.....	62
2. Relation Fournisseur/Acheteur et flux des revenus des producteurs.....	62
2.1. Relation Fournisseur/Acheteur.....	62
2.2. Flux des revenus des producteurs.....	62
3. Analyse d'inclusivité.....	63
4.1. Viabilité commerciale.....	63
4.2.Reproductibilité.....	63
4.3.Etude de cas : Havamad.....	63
1. Présentation.....	63
2. Condition d'accès au marché et proposition de valeur.....	64
2.1. Condition d'accès au marché.....	64
2.2. Proposition de valeur.....	64
3. Relation Fournisseur/Acheteur et flux financiers.....	64
3.1. Relation Fournisseur/Acheteur.....	64
3.2. Flux financiers.....	65
4. Ressources, activités et partenaires clés.....	65
4.1. Ressources	65
4.2. Activités clés	65
5. Analyse d'inclusivité.....	66
5.1. Viabilité commerciale.....	66
5.2. Reproductibilité.....	66
Chapitre 2 : Recommandations pour le développement de l'agribusiness à Madagascar.....	67
Section 1 : Politique et partenaires qui œuvrent pour la promotion de l'agribusiness.....	67
I. Le projet PIC (Pôle Intégré de Croissance).....	67
II. Les partenaires pour la promotion de l'agribusiness.....	67
A. Partenaires bilatérales.....	68
1. Inde –Madagascar.....	68
2. Allemagne-Madagascar.....	68
3. Chine-Madagascar.....	68

B. Partenaires multilatérales.....	69
1. L'UE/Madagascar.....	69
2. Les organismes internationaux de développement.....	69
2.1. PNUD/ONUDI.....	70
2.2. Le FIDA (Fonds International de Développement Agricole).....	70
Section2 : Les recommandations pour promouvoir l'agribusiness à Madagascar.....	71
I. Recommandations.....	71
A. Recommandations pour les décideurs publics.....	71
1. L'amélioration de la production agricole.....	71
2. L'accumulation des connaissances, capital humain et amélioration des infrastructures.....	72
3. L'instauration d'un environnement politique, économique, sociale favorables à l'investissement.....	72
4. Promotion d'une source de financement efficace.....	74
II. Etude d'une filière prometteuse : huile essentielle.....	75
A. Les critères prometteurs de l'huile essentielle.....	75
1. Notion sur les huiles essentielles.....	75
2. Critères en tant que filière prometteuse.....	75
2.1.Valeur ajoutée et augmentation du revenu agricole.....	75
2.2.Tendance du marché mondiale et avantage compétitif.....	76
2.2.1. Tendance du marché mondiale.....	76
2.2.2. avantage compétitif.....	76
2.3.Attrait des investisseurs.....	77
B. Analyse en termes de Chaîne de valeur : cas du géranium.....	77
1. Description de la chaîne de valeur.....	77
1.1. La Production de géranium.....	78
1.2. Les activités post-récoltes et la transformation.....	78
1.3. Le contrôle de la qualité et la commercialisation.....	79

CONCLUSION

ANNEXES

BIBLIOGRAPHIE

RESUME ANALYTIQUE

BIBLIOGRAPHIE

Les Ouvrages

- 1) BAIROCH Paul, Révolution industrielle et sous-développement, Ed. SEDEIS, Paris, 1963
- 2) BARELL Etienne, BEAUX Christophe, KESLER Emmanuel, SICHEL Olivier ; Economie politique contemporaine ; Ed. Armand Colin ; Paris ; 2002
- 3) EATON Charles, SHEPHRED Andrew; L'agriculture contractuelle, des partenariats pour la croissance » ; FAO ; 2002
- 4) FLOUZAT Denise, Economie contemporaine : les fonctions économiques, Tome 1, Ed. Puf, coll. THEMIS, France, 1990
- 5) KRUGMAN Paul, OBTSFELD Maurice ; Economie Internationale ; Ed. DE BOECK & LARCIER ; 2006
- 6) LEWIS Arthur, La planification du développement, Ed. Payot, Paris, 1979
- 7) LUCKOCH Jean ; Economie, Economie générale-Economie d'entreprise ; Ed. Foucher ; 2002
- 8) MONTOUSSE Marc, Nouvelles Théories économiques, coll. Thèmes et débats Economiques, Juin 2002
- 9) RAHELIZATOVO Noro, Etude de la compétitivité de Madagascar sur le marché régional, Edition : CREAM, 2009
- 10) RAVELOMANANA Mamy, RAMIARISON Aimée Herinjatovo, RAMAROLAHY Christian, ANDRIAMAHOLY Christian, VOLOLONTSOA Lalasarijaona ; Madagascar Un nouvel élan de nouveaux défis ; Edition : CERIC ; Avril 2007
- 11) Steve WIGGINS, Torben ROEPSTORFF, Anthony AWKINS, John STAATZ, Stefano PONTE, Timothy WILLIAMS, Patrick KORMAWA ; L'agribusiness pour la prospérité de l'Afrique ; ONUDI ; Viennes ; Février 2011

Les Rapports

- 1) Consortium Endeva/HERi Madagascar, Deutsche Gesellschaft Zusammenarbeit ; Etude sur les modèles d'agrobusiness inclusifs à Madagascar ; Janvier 2015
- 2) Consultant du MCA, Opportunités de Madagascar : Filière huile essentielle Région Atsinanana, 2006
- 3) EDBM, entreprendre dans le secteur de l'agribusiness, 2012
- 4) FIDA, Stratégie pour le secteur Privé et partenariat », Février 2011
- 5) FONTAN Sers Charlotte, Etat des lieux de l'agrobusiness et les systèmes mixtes agriculture-élevage en Afrique de l'Ouest et du Centre, CORAF, 2013
- 6) Groupe conseil et développement, carte de l'investissement à Madagascar, Mai 2005
- 7) Ministère chargé de l'Economie et de l'Industrie, SIM, GEFP, ONUDI, PNUD ; Rapport final Etats généraux de l'industrie de Madagascar ; 2011
- 8) Ministère de l'agriculture, Direction générale de la planification et du contrôle, Direction du suivi évaluation et de la communication, Service de la Statistique agricole ; Statistiques agricoles : Annuaire 2009-2010 ; Décembre 2012
- 9) Ministère de l'agriculture, DSRP; Dynamique agro industrielle Malgache et perspectives de développement ou base d'une stratégie de pôles agro industriels régionaux ; 2009
- 10) PNUD, Etudes Nationales de Perspectives à Long terme Madagascar : Vision 2030, 1996
- 11) UA, BAD, FAO, CEA, ONUDI, FAD ; ID3A: Initiative pour le développement de l'agribusiness et des agro-industries en Afrique ; 2010

Les Cours

- 1) Cours Economie Industrielle Master 1, Année Universitaire: 2013-2014
- 2) Cours Economie d'Entreprise, 3^{ème} Année, Année Universitaire : 2011-2012

Les Journaux et revues

- 1) Expansion Madagascar n° 18 Novembre n° 18 Novembre /Décembre 2012
- 2) Expansion Madagascar n° 29 Décembre 2014
- 3) expansion Madagascar n°4 juillet / Août 2010

- 4) L'express de Madagascar
- 5) La Vérité du 14-01-2015
- 6) Midi Madagasikara du 14-01-2015
- 7) Supplément de l'Eco Austral n° 277, Juillet 2013

Webographie

- www.cirad.mg
- MADAGASCAR-statistiques-mondiales.com
- www.ifc.org/inclusivebusiness
- www.fao.org

Les autres sources

- 1) CAPUL Jean Yves, GARNIER Olivier ; Dictionnaire d'Economies et de Sciences sociales ; Edition Hatier ; Paris ; Juin 2002
- 2) CLEMENT Jean –Michel, Larousse agricole, librairie Larousse, 1981
- 3) Commerce en bref, Bulletin d'information Mensuel du Ministère du commerce n°004, Sept 2011
- 4) Ministère du commerce, Commerce en bref, Bulletin d'information Mensuel du Ministère du commerce n°009, Mars 2012
- 5) ROBERT Philipposon, Manuel rapide et utile pour producteurs Huiles essentielles, Juin 1995
- 6) PLEUVRET Emile, Compte rendu de la Table ronde « filières de production inclusives » organisée par le SIM le 13-18 Novembre 2014
- 7) ZAFINTSALAMA Gabriel Manohiniaina, résumé du Rendez-vous des entrepreneurs : L'entreprenariat rural : l'agribusiness, 11 juillet 2013

Nom: MIALITIANA

Prénoms : Rialy Mirantsoa

Thème : « Promouvoir l’agribusiness pour le développement de Madagascar
(à travers l’agriculture contractuelle) »

Nombre de pages : 79 (corps du devoir)

Nombre de tableaux : 15

Option : Développement

Résumé analytique

Dans le contexte de la mondialisation, le développement d’un pays dépend de sa capacité à s’insérer sur le marché mondial. Mais pour s’y insérer, il faut également s’industrialiser. Etant donné la dotation factorielle en ressources naturelles et main d’œuvre dont disposent la Grande île, l’agribusiness est conçu comme le moyen qui facilite l’industrialisation de Madagascar et génère le plus de valeur ajoutée et d’emplois.

L’agriculture contractuelle est également importante pour développer l’agribusiness à Madagascar dans la mesure où les liens entre opérateurs économiques et agriculteurs prennent une forme de partenariat à travers lequel les deux parties trouvent un intérêt mutuel à collaborer.

Mots clés : mondialisation, dotation factorielle, industrialisation, agribusiness, valeur ajoutée, agriculture contractuelle.

Encadreur : Madame RAJAOSON Lalao