

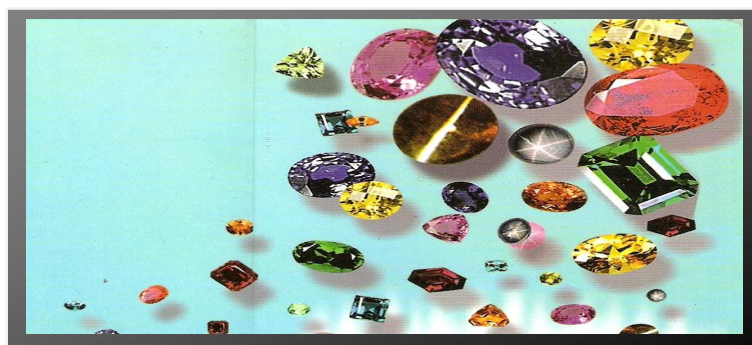


UNIVERSITE DE TOAMASINA

-----  
FACULTE DE DROIT, DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION  
DEPARTEMENT ECONOMIE  
-----

**MEMOIRE DE MAITRISE ES SCIENCES ECONOMIQUES**

**ANALYSES DES IMPACTS SOCIOECONOMIQUES  
DES PHENOMENES DU GISEMENT  
(Cas fokontany d'Andohan'llakaka)**



Présenté et soutenu par :

**RAZANADRASOA Orélie Cendréa Gilbert**

Promotion : 2006 - 2007

Sous la direction de :

Date de soutenance : 19 Septembre 2009

**Enseignant encadreur :**

LEMIARY  
Enseignant chercheur  
à l'Université de Toamasina

**Encadreur professionnel :**

RAMANANARIVO Lucien  
Secrétaire général de la région  
d'Ihorombe

**ANNEE 2008**

# SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	
LISTE DES ABREVIATIONS ET DES SIGLES	
METHODOLOGIE	
INTRODUCTION.....	5
<b>PREMIÈRE PARTIE : ANALYSES MICRO ECONOMIQUE DES PHENOMENE DU GISEMENT .....</b>	<b>7</b>
<b>CHAPITRE I : RELATIONS ENTRE LES ACTEURS DU GISEMENT ET     DEROULEMENT DES ACTIVITES D'EXPLOITATION .....</b>	<b>8</b>
<i>Section I</i> : RECENSEMENT DE LA POPULATION .....	8
<i>Section II</i> : PRINCIPAUX ACTEURS .....	11
<i>Section III</i> : RELATION ENTRE LES ACTEURS .....	17
<b>CHAPITRE II : PROBLEMES SOCIAUX ET IMPORTANCE ECONOMIQUE DE     L'ACTIVITE .....</b>	<b>19</b>
<i>Section I</i> : PROBLEMES SOCIAUX .....	19
<i>Section II</i> : IMPORTANCE ECONOMIQUE .....	21
<i>Section III</i> : ANALYSE AU NIVEAU D'AUTRE SECTEUR .....	24
<b>CHAPITRE III : ANALYSES DES OBSTACLES DU DEVELOPPEMENT .....</b>	<b>31</b>
<i>Section I</i> : ANALYSES ECONOMIQUES .....	31
<i>Section II</i> : ETAT DES LIEUX DES PHENOMENES DU GISEMENT .....	36
<i>Section III</i> : ANALYSES PERSPECTIVES DU DEVELOPPEMENT .....	40
<i>Section IV</i> : DIFFICULITE D'INTEGRATION DES NOUVEAUX IMMIGRANTS ...	51
<b>DEUXIEME PARTIE : ANALYSES MACRO ECONOMIQUE DES PHENOMENES DU GISEMENT .....</b>	<b>54</b>
<b>CHAPITRE I : MISE EN EVIDENCE DU MANQUE A GAGNER AU PREJUDICE DE     L'ETAT ET DES COLLECTIVITES TERRITORIALES DECENTRALISEES .....</b>	<b>55</b>
<i>Section I</i> : ELABORATION DU MANQUE A GAGNER .....	55
<i>Section II</i> : ANALYSE DES PROBLEMES INHERENTS A L'AMELIORATION DE LA CONTRIBUTION DU SECTEUR MINIER .....	67
<i>Section III</i> : CENTRE FISCAL .....	68
<i>Section IV</i> : ANALYSES DES SITUATIONS .....	73
<b>CHAPITRE II: COMMERCIALISATION ET EXPORTATION .....</b>	<b>75</b>
<i>Section I</i> : VENTE LOCALE .....	75
<i>Section II</i> : EXPORTATION .....	86
<i>Section III</i> : ANALYSES D'EXPORTATION .....	100
<b>CHAPITRE III: RECOMMADATION .....</b>	<b>109</b>
<i>Section I</i> : AU NIVEAU SOCIAL .....	109
<i>Section II</i> : AU NIVEAU ECONOMIQUE .....	112
CONCLUSION.....	119
ANNEXES.....	121
BIBLIOGRAPHIE.....	123
LISTE DES TABLEAUX.....	125
LISTE DES FIGURES, SCHEMAS ET DES PHOTOS.....	127
TABLE DES MATIERES.....	128

# REMERCIEMENTS

La réalisation de cet ouvrage n'a pu être réalisée sans la collaboration de nombreuses personnes à qui, nous tenons à adresser nos vifs et sincères remerciements.

- Monsieur LEMIARY, Enseignant chercheur de l'université de Toamasina et chef Département Economie, notre encadreur enseignant qui, nous a aidé, conseillé et encadré tout au long de la réalisation de ce mémoire. Nous lui en sommes très reconnaissant.
- Monsieur RAMANANARIVO Lucien, secrétaire général de la Région d'Ihorombe, notre professionnel encadreur qui, nous a accepté au titre de stagiaire chercheur malgré ses nombreuses et lourdes fonctions et qui a bien voulu nous encadrer pour l'élaboration de cet ouvrage et nous guider dans ce mémoire.
- Monsieur RANDRIANASOLO Jean Noël et Monsieur RAMANAMBELO Félix de Valois, qui nous ont aidé beaucoup d'une manière ou d'une autre durant la réalisation de ce présent ouvrage. Qu'ils veillent bien agréer notre profonde gratitude.
- Nous sommes éternellement redevable envers nos parents pour les sacrifices qu'ils ont consenti et pour le soutien financier et moral qu'ils nous ont prodigué durant nos études, et aussi à notre frère et soeur qu'ils trouvent dans ce mémoire l'expression de notre indéfectible affection et en partie, la récompense de leurs efforts conjugués. par la même occasion nous dédions ce présent ouvrage à la mémoire de mon père qui aurait bien voulu lire cet ouvrage si Dieu n'a pas disposé autrement.
- Toute ma famille, mes ami (e) (s) de près ou de loin qui, nous ont soutenu moralement et financièrement et nous ont aidé avec leur encadrement incessant et qui ont vécu avec nous les meilleurs et les pires durant la réalisation de cet ouvrage.

**RAZANADRASOA Orélie Cendréa Gilbert**

## **LISTE DES ABREVIATIONS ET DES SIGLES**

ANGAP	: Association Nationale des Gestion des Aires protégées
BAM	: Bureau Administratif Minier
BCM	: Bureau du Cadastre Minier
CTD	: Collectivité territoriale Décentralisée
HIMO	: Haute Intensité des Mains d'Oeuvre
HS	: Harena Saphir
MAEP	: Ministère de l'Agriculture d'élevage et de la pêche
MEM	: Ministère de l'Energie et des Mines
NSS	: New Sept Saphir
PCD	: Plan Communal de Développement
PGRM	: Projet de Gouvernance des Ressources Minières
PRSM	: Projet de Reformes de Secteurs Miniers
RGA	: Recette Générale Administrative
TPF	: Taxe Publicitaire Fonciers

# METHODOLOGIE

Le présent ouvrage avait bénéficié d'une recherche approfondie et avait passé de plusieurs étapes avant d'être finalisées.

Nous avons essayé par tous les moyens possibles d'avoir le maximum d'informations. Pour ce faire, nous avons effectué les collectes de données secondaires disponibles dans les bibliothèques, les services techniques déconcentrées, les collectivités territoriales décentralisées et ou déconcentrées, les ONG.

En outre, nous étions descendus sur les différents sites pour entrer en contact avec la population locale pour constater et voir la réalité, et les problèmes rencontrés au niveau des acteurs, et ainsi liés aux relations de confiance, en vue du recoupement de nos informations. Nous avons également procédé à des interviews auprès des différents acteurs de la région, pour le complément de nos données.

Nous avons mené des enquêtes par la méthode technique, auprès des différentes personnes : notables, sociétés, autorités publiques, et / ou traditionnelles.

Par ailleurs, nous avons exploré des documents, rapport de travail audit environnemental des sites d'exploitation de saphir à Ilakaka. D'autre part, nous avons effectué des recherches sur internet.

Enfin, en possession de divers documents, nous avons procédé à l'analyse des données, et à la rédaction proprement dite.

La recherche de ces informations et surtout les documents ne nous a été pas facile, mais étant donné que notre seul souci est d'avoir de données fiables pour la bonne réalisation de ce travail.

# INTRODUCTION

La richesse de Madagascar ne se limite pas seulement à sa faune et à sa flore . Son sous sol regorge également de gemmes variés, allant des plus précieuses Emeraudes aux pierres fines parfois surprenantes par leur exceptionnelle beauté.

La découverte du saphir à Madagascar se caractérise par son mode d'exploitation anarchique du gisement de pierres précieuses. Cette pratique règne plus d'une vingtaine d'année qui a entraîné dans divers régions du pays la dégradation accélérée du milieu naturel et la perturbation de l'organisation sociale de la population des régions concernées.

Cette exploitation anarchique qui traduit l'absence d'une bonne gouvernance du secteur fait qu'aucune retombée sensible n'est perçue jusqu'à ce jour sur le plan économique, tant au niveau des recettes fiscales de l'Etat qu'au niveau des revenus de la population locale exerçant dans des petites activités minières.

Or, l'exploitation minière artisanale à petite échelle représente une composante économique et sociale importante pour la population rurale et les secteurs informels marginalisés. Elle pourrait contribuer au développement un volet important de la lutte contre la pauvreté et l'amélioration des sources de revenu des autochtones si elle est bien encadrée par des structures d'appui de proximité légales et réglementaires.

Compte tenu de l'étendu des sites et du nombre de population qui y trouve un moyen de survie et de substance économique, le développement de cette activité génératrice de revenu et d'emploi aux chômeurs peut être considéré comme un secteur vital de l'économie nationale et régionale.

Toutes fois, cet avantage n'est pas encore exploité de façon optimale. En effet, la technique d'extraction utilisé dans l'activité minière reste rudimentaire, artisanale et très faiblement développée. Le cas d'Andohan'Ilakaka, qui est l'un des sites de découverte de

saphir à Madagascar, qui va constituer le centre d'intérêt de notre sujet de recherche, est un exemple typique de ce mode d'exploitation.

Notre étude comprend deux grandes parties et présentera le panorama socioéconomique et technique de cette activité lucrative paradoxale dans laquelle réussite et adversité se côtoient comme des soeurs rivales pour réaliser cet ouvrage.

Ainsi, nos travaux de recherche ont comme but ultime: *“d'Analyser les impacts socio-économiques des phénomènes du gisement: cas de fokontany d'Andohan'Ilakaka”*, moyennant, des recommandations aux problèmes rencontrés. Le développement de notre sujet comportera deux grandes parties:

- la première partie s'intitule: *“Analyses micro-économiques”* qui se divise en trois chapitres ayant chacun pour but de présenter les différents sites ouverts sur ce lieu avec les différents acteurs et leur relation les uns aux autres, accompagnés d'une analyse économique.
- la Deuxième Partie s'intitule: *“Analyses macro-économiques”* et comprend également trois chapitres ayant pour but de dégager le manque à gagner au niveau de l'Etat et le volume des produits sortant de notre île, en provenance de cette région depuis la découverte de ces gisements. Ce dernier partie, qui nous pose les problématiques liées au phénomène des gisements tout en avançant des suggestions et propositions de solutions sur la manière de récupérer ce manque à gagner au niveau de la population et de la trésorerie de l'Etat Malgache.

## Première partie :

### **ANALYSES MICRO ECONOMIQUE DES PHENOMENES DU GISEMENT**

Les sites d'Andohan'Iakaka situés dans la Région d'Ihorombe et ses communes périphériques possèdent un potentiel important et représentent des atouts considérables pour le développement de l'exploitation minière dans le pays.

Les variétés de produits découvertes dans ces gisements sont d'après leur dénomination locale: Masopiso (saphir bleu), Fela-paiso (saphir rose), Mandronono (saphir blanc), Chrysobéryl vert, Violet, jaune, bleu, Alexandrite, Silky, papa raja, saphir bleu, Bleu Royal (eau vive), Rubis, saphir orange (Fanta), Apatite, cristal, Améthyste, Spinelle, Grenat, Topaze blanc, Fluorine. Les sites d'exploitation les plus connus se situent dans les gisements suivants : Ambarazy, Andronomena, Antalarava, Mangarahara, Mangatoka connu par son nom (Banque mondiale et Banque Suisse), Lovoky Adabo, Ankaboke malio, Sakalama, Ankaboke Ambinane, Vohimena vaovao, Vohimena mahafaly, Vohimena taloha, Antsoha, Amboka lava, Ambalamahazo, etc.



## **CHAPITRE I : RELATIONS ENTRE LES ACTEURS DU GISEMENT ET DEROULEMENT DES ACTIVITES D'EXPLOITATION**

### **Section I : RECENSEMENT DE LA POPULATION**

Le fokontany d'Andohan'Ilakaka fait partie de la commune rurale de RANOHIRA, district d'IHOSY, dans la région d'IHOROMBE. Elle se trouve à 25 km au Sud de Ranohira, en empruntant la route nationale numéro 7, il est accessible toute l'année.

Autrefois, composé de quatre à six chaumiers incrustés au bord du ruisseau d'Ilakaka, aujourd'hui, grâce à la découverte des saphirs, le village s'est développé en englobant les quatre fokontany: Ambalafary Satragabo, Tsaratanana, Mangarahara, et d'Andohan'Ilakaka. Les "BARA" constituent la population autochtone, mais on y rencontre également des anciens migrants BARA –BORY d'origine "Betsileo" et des "Antesaka"<sup>1</sup>. Le nombre de la population sur le fokontany d'Andohan'Ilakaka varie en fonction de la découverte des nouveaux sites d'exploitation de saphirs dans les zones périphériques, entraînant à chaque fois des nouvelles vagues de migrants. De ce fait, on assiste à une forte croissance de la population active due aux mouvements des populations environnantes qui se ruent dans les régions d'exploitation.

Cette migration est le fait de la population de la côte Sud-Est qui est une région à forte densité de la population et celle de l'Androy atteinte par la sécheresse. On y trouve également celle venue du haut plateau, comme les originaires des régions de la Mania et de la Haute Matsiatra qui sont aussi des ethnies migrants, les originaires des régions du triangle du Nord, poussée par leur spécialité et leur expérience des connaissances du « *lalam-bato* » ou filons. D'autres arrivants vers la ruée des saphirs s'y précipitent pour des raisons autres que l'exploitation des sites d'extraction. Tels sont les commerçants, les hôteliers, les transporteurs et tant d'autres activités pour développer des métiers mis au service des exploitants miniers.

Dans l'état actuel des sites d'exploitation, il est difficile de donner une statistique exacte du mouvement de la population étant donné leur trop grande instabilité. En effet, les vagues se succèdent en un flot continu toujours croissant. Les uns partent après avoir perdu la bataille mais d'autres arrivent encore dans l'espoir d'y faire fortune. Ainsi, le chiffre avancé ne saura être qu'une approximation.

---

<sup>1</sup> Monographie de la commune rurale de Ranohira, février 2008

La statistique disponible basée sur la participation aux dernières élections situe le nombre de population sédentarisée au niveau des sites entre 30.000 à 80.000 habitants. Quant au niveau de la repartition , presque toutes les ethnies des différentes régions de notre île y sont représentées.

#### §.1. Origines et pourcentage des représentants au niveau du gisement

Les présences sur les sites d'exploitation se repartissent dans la proportion suivante:

- originaire de la région Sud Ouest 35% de Vezo surtout l'Antandroy;
- originaire de la région haute Matsiatra 20% ;
- originaire de la région d'Ihorombe 25%;
- originaire de la région Sava et de Diana 10%;
- originaire de la région Analamanga 5%;
- étrangers 5%.

#### §.2 . Niveau d'intervention dans l'exploitation

La population se repartit suivant les tâches de la manière suivante:

**A) les carrières - men** composés principalement de Betsileo, et au second rang les Antandroy;

**B) les démarcheurs** constitués presque à 70% par les Antandroy, et surtout des femmes;

**C) les business-men** d'origines diverses, malgaches et étrangers confondus, les exploitants de nationalités malgaches, ils gèrent des ouvriers dans les carrières.

Il ressort de ces constats que les “*Bara*” qui sont les populations autochtones de la localité connus pour être une ethnique sédentaire ne s'impliquent pas trop dans l'activité minière. Les intellectuels du groupe sont plutôt orientés à l'activité bureaucratique ou d'autres tels le service des forces armées. Ils sont très peu enclin à l'activité commerciale. Ceux qui vivent à la campagne sont passionnés d'agriculture et d'élevage, notamment l'élevage de “*Bovin*” .

C'est pourquoi leur représentant au niveau de l'exploitation est inférieur par rapport aux autres immigrants.

### §.3. Etrangers

Le nombre d'étrangers à Andohan'Ialakaka se répartit suivant de la manière suivante<sup>1</sup>:

- 40% sont des Sri- lankais composés de saoudien, d'indien et d'autres métais);
- 30% sont des Thaïlandais;
- 25% sont des Africains;
- et 5% d'Européens et Américains.

Depuis la découverte du saphir à Andohan'Ialakaka, les étrangers ne se sont occupés que des activités d'achat en restant dans leur “*Shop*” en attendant la livraison des démarcheurs et des exploitants locaux. Ils devaient seulement assumer la fonction d'acheteurs. Il a été convenu au départ que les étrangers ne doivent pas intervenir dans l'exploitation et l'extraction. Ce qui se passe à Adohan'Ialakaka se présente un peu différemment des pratiques des sociétés minières d'autres pays d'exploitation du Monde où les investisseurs interviennent directement dans l'extraction et qui sont à proprement parler des investisseurs. Il conviendrait de les appeler “*des acheteurs collecteurs*” ou comme on les appelle dans la profession du coin des business - men.

Il est à noter que si la convention indique tacitement l'interdiction pour les étrangers “*acheteurs collecteurs*” d'intervenir directement sur les sites d'extraction dans les opérations d'achat des pierres afin de protéger les exploitants nationaux et les démarcheurs d'une chute accélérée des prix qui mettraient en péril leur activité devant la concurrence d'investisseurs étrangers. Depuis trois ans, les étrangers descendent et interviennent directement sur les carrières pour chercher des pierres aussi bien pour l'achat que l'exploitation des carrières ou d'un site d'exploitation entier. D'autres sont devenus propriétaires de carrières, et dirigent des ouvriers de plus d'une centaine des personnes. Alors que cela fut auparavant interdit car les étrangers, avons nous dit, ne doivent jouer qu'un seul rôle : “*Acheteurs*”. Ce revirement de situation se trouve à l'origine de la faillite de plusieurs opérateurs nationaux, “*Hommes d'affaires - investisseurs et démarcheurs*”, car aujourd'hui l'achat des pierres et l'investissement au niveau de l'exploitation des saphirs sont devenus le Monopole des

---

<sup>1</sup> Commissariat de police de Ranohira recensement des étrangers à Andohan'Ialakaka, mars 2008

étrangers qui ne cessent d'accentuer la concurrence et d'appauvrir les opérateurs malgaches incapables de soutenir les effets de la concurrence étrangère.

Par ailleurs, les étrangers qui arrivent dans la ville des saphirs sont tous des investisseurs de l'exportation. Aucun investisseur étranger n'a construit d'usine ni d'atelier de transformation des pierres pour une création d'emploi.

## **Section II : PRINCIPAUX ACTEURS**

On rencontre au niveau des intervenants de l'exploitation minière d'Andohan'Ilakaka cinq catégories d'acteurs. Ils sont connus sous leur dénomination locale par les appellations suivantes : “*Carrière- man; Démarcheur; Business-man; Patrons; Shop Man*”.

### §.1. Structures d'organisation et des interventions

Les interventions au niveau de l'exploitation ont fait apparaître les catégories professionnelles suivant au niveau du gisement:

#### **A) Carrière- man :**

Ce sont les agents qui travaillent au service d'autrui. Ils vivent quotidiennement de leur salaire en dégageant le stérile et s'arrêtent de travailler à l'obtention des pierres précieuses. Ils interviennent directement au niveau de la production. Mais il y a aussi des carrière – men qui travaillent pour son propre compte.

#### **B) Démarcheur :**

C'est un agent publicitaire des marchandises. Il tient le rôle d'intermédiaire entre le petit mineur et l'acheteur. Il possède une notion de langue étrangère et facilite la communication entre l'acheteur et/ou l'employeur étranger. En fait, ce sont des spéculateurs qui prennent dans la négociation des marges bénéficiaires exorbitantes par rapport au prix proposé par le vendeur.

#### **C) Business-man :**

On a deux types:

**a. petit business men :** celui qui possède le moyen d'acheter les pierres pour ensuite les revendre auprès du grand business;

**b.**

**c. grand business men** : celui qui a le moyen d'acheter les marchandises pour ensuite les revendre auprès des étrangers.

**D) Patrons :**

Ils investissent dans l'exploitation du gisement. Ils dirigent ou font mener les travaux par un tiers de personne ayant de l'expérience et une bonne connaissance du métier. S'il nourrit son équipe trois fois par jour, il aura droit au 2/3 de la production. Au cas contraire, il bénéficie du 1/3. Ils emploient plusieurs personnes. Ce patron même peut être sponsorisé par les étrangers ou des associés.

**E) Associés**

Ce sont des groupes de personnes qui mettent en commun leur fonds pour pouvoir exploiter un « *fantana* ». Ils emploient plusieurs personnes pour leur compte ou participent eux-mêmes au travail.

**F) Shop Man :**

Ils ont la plupart des circuits formels, que ce soit à titre individuel, ou au nom d'une société. Et en général, ce sont des exportateurs de produits miniers surtout les étrangers.

**G) Trafiquants :**

Ils sont présents sur le marché sans tenir un shop ou lieu fixe de travail. Tantôt, ils opèrent au niveau des carrières tantôt, au niveau des laveries négociant directement avec les producteurs. Ils achètent des pierres pour leur propre compte ou pour le compte d'un autre. En général, ce sont les pierres qui disparaissent de la circulation officielle et quittent le pays clandestinement pour l'étranger.

**H) Guide :**

C'est lui qui a la connaissance de la langue étrangère et travaille comme un interprète dans les négociations entre les étrangers et les malgaches.

§.2. Description globale des activités

La région d'Ihorombe dispose de plusieurs sites riches en variété de pierres précieuses. Leur exploitation joue un rôle important pour le développement économique de la région et

constitue les principales sources de revenus de sa population.. Les modes d'exploitations utilisées varient selon les moyens financiers, les sites ainsi que la stratégie et la politique de l'exploitant. Ils se différencient également en fonction de leur spécialité. En général, les immigrants ayant acquis d'anciennes expériences d'exploitation tel que le repérage de filon, la témérité et l'entrepreneuriat se distinguent très rapidement des autres. Ce sont pour la plupart des anciens d'Andranondambo, d'Ambodromifehy et ceux de la région d'Antsirabe et de Betafo qui sont reconnus par leur savoir faire sur la reconnaissance des « *lalam-bato* » (niveau minéralisé) ainsi que leur témérité. De même, leur budget contribue aussi à la particularité de leur exploitation. Ils existent ainsi deux types d'exploitants et deux modes d'exploitation .Ceux qui ont les moyens de leurs actions en matière de financement et qui limitent l'étendu de leur activité pour servir leur propre convenance d'une part, et ceux qui n'en ont pas et qui constituent la couche des groupes vulnérables. C'est pourquoi, en dépit du renom des sites d'Andohan'Ilakaka, l'exploitation est restée au stade artisanal dans la plupart des sites d'extraction.

#### **A. Méthodes d'exploitation artisanale**

Les méthodes d'exploitation les plus admises sur ce lieu sont :le « *sisi-boka* » le « *vovo* » et le « *décapage en carrière* ».

##### **a) Sisi-boka :**

Cette dénomination découle du mot « *boka* » qui désigne l'herbe qui pousse au-dessus d'un amas de galet, signe de la présence probable du saphir selon les petits exploitants. Il s'agit de fouiller dans les couches à galets du niveau supérieur .Cette couche superficielle qui se situe à moins de 3m est généralement moins riche et de qualité médiocre, mais plus facile à exploiter et moins dangereux. Cela ne demande pas beaucoup de savoir faire mais plutôt du courage et du travail.

b) Vovo :

Photo 1



Source: Auteur, mars 2008

Il s'agit de faire un trou de 0,80m à 1m de diamètre, tout juste pour permettre à un homme de s'y introduire et de manier un peu l'Angady et remplir de stériles ou de galets un récipient tout au plus en s'accroupissant. A partir de ce trou, deux ou trois mineurs creusent en se relayant jusqu'à atteindre la couche à galets mineralisée du fond. Les déblais sont accumulés en un seul tas au bord du trou. Si le résultat est positif, ils commencent à faire des tunnels au niveau de la couche minéralisée et suivent celles-ci jusqu'à ce qu'ils ne puissent plus respirer. Les tunnels sont de forme triangulaire dont la base ne dépasse pas 1m et la hauteur 0,80m pour avoir, paraît-il, une meilleure tenue de terrain. On ne peut que ramper sur le ventre ou se traîner sur le dos dans les tunnels. Le minerai est chargé dans un seau en plastique ou dans un soubique pour être remonté par ceux qui restent en surface. D'un tunnel, les mineurs peuvent parcourir plusieurs mètres en suivant les « *lalam-bato* ». Des tunnels des puits différents peuvent se recouper ainsi à la profondeur. Les puits sont généralement distants de 6 à 10m. Si le résultat est négatif, on refait un autre trou plus loin ou ailleurs. Andohan'Ilakaka, le terrain est facile à travailler vu qu'il est uniquement constitué de sables roux plus ou moins en bonne tenue en période sèche. A Antanalava, la tâche est encore plus compliquée par l'existence de série de plaques calcaires en intermédiaire. Il s'ensuit qu'on y rencontre des milliers de « *vovo* ». En somme, l'objectif est d'atteindre le plus rapidement possible le niveau minéralisé, en extraire à ce niveau le « *karaoka* », et le transporter à la rivière la plus proche pour lavage.

En fait, ce n'est qu'un trou test pour savoir si le niveau minéralisé existe et à quelle profondeur. Aussi, le fait qu'on en dimension minimale pour pouvoir avancer rapidement. La profondeur du niveau minéralisé dépend de l'endroit. Elle varie de 2 à 5 m à proximité d'un

cours d'eau, et pouvant aller jusqu' à 20 m au-delà des berges. On doit reconnaître qu'il y a un savoir faire dans l'exécution de ces trous. Ce qui laisse en expectative toute profane en la matière. Selon les exploitants eux-mêmes, plus le trou est petit, moins on a de risque d'éboulement. En outre, il y a un écart à respecter entre les trous respectifs pour que la paroi tienne jusqu'à 6 à 10m de profondeur.

**c) Décapage en carrière :**

**Photo 2**



*Source: Auteur, mars 2008*

Le décapage en carrière est une appellation commune dans la région pour désigner une exploitation manuelle de grande envergure où l'on pratique des escaliers pour la descente et l'évacuation à dos d'homme des stériles et du tout venant. Une marche d'escalier est de la hauteur d'un homme. Le travail se fait en chaîne. Quand les mineurs sont propriétaires ,ils travaillent toute la nuit, en pleine lune, 15 m à 20 m de stéril forme la découverte à enlever . Dégagé à bras d'homme , cela représente un travail impressionnant vu le volume de terre à remuer. La force ainsi formée ne dépasse pas généralement 100 m<sup>2</sup> au fond (10m x 10m). Les déblais sont rejetés sur les bords du trou puis remaniés chaque fois que le besoin se fait sentir lors de l'avancement des travaux. Dans cette pratique, il faut savoir respecter aussi un bon voisinage : ni la paroi de la carrière, ni les déblais entassés à l'exterieur ne doivent empiéter sur



d'autre « *vovo* » à coté, appartenant à d'autre personne, sans négociation préalable , même si ce « *vovo* » semble être abandonné. On travaille alors très à l'étroit. Une fois la couche minéralisée atteinte, son transport et son lavage se font très vite. Le plus gros problème des propriétaires réside dans leur organisation et la confiance qui doit régner dans le groupe car, à partir de ce moment, des millions de francs sont mis en jeu. On est toujours très attentionné du fait qu'un sac de minerai peut contenir une fortune alors que la carrière et le point de lavage est parfois assez longue pour que des fuites puissent intervenir en cours de route. Il en est de même pour la mise en vente des produits. Le groupe doit se montrer ainsi très vigilant pour leur propre sécurité, d'où la détention d'armes à feu à utiliser dans le cas extrême. C'est par là la seule façon de se protéger du banditisme. L'exploitation peut se faire entre associés, ( allant jusqu'à une vingtaine de personnes ou même de plus) qui font les travaux eux-mêmes, mais aussi avec des patrons ou une association de patrons. A noter qu'un patron investit des dizaines de millions pour ce genre d'exploitation, alors que pour un groupement de mineurs , il ne leur faut assurer que leur survie pour un mois environ.

### **B. Exploitation artisanale :**

L'exploitation artisanale est celle qui utilise des petits matériels rudimentaires. Elle se diversifie selon les moyens matériels qui conditionnent le rendement et le temps de travail pour le même objectif de travail. Les matériels utilisés comme l' Angady, corde, seau, bar à mine font que la méthode d'exploitation s'effectue de manière très anarchique, tant du point de vue des procédés utilisés que de la régulation sur la protection et la conservation de l'environnement ne permettent pas de penser à réparer les dégâts causés par le dur labeur manuel surtout lorsque le site a été infructueux. En outre, ce sont les paysans et les chômeurs à faible moyen financier qui sont le plus attirés par l'exploitation des saphirs.

Quant à la technique d'extraction des produits, les exploitants se regroupent par 3 ou 6 ou même jusqu'à 12 et cotisent pour s'acheter des matériels et assurer de meilleurs rendements. De ce fait, en cas de réussite de l'exploitation ou à la vente des produits, les parts individuelles étant fonction de l'apport initial de la cotisation de chacun ne sont pas toujours égales. Dans un groupe d'exploitant artisanal , il arrive qu'un des membres associés deviennent Chef d'équipe ou patron de fait étant donné qu'il apporte plus au groupe que les autres sans être pour autant très riche. Ainsi, il n'y a plus de prérogative sur les prises de décision sur l'organisation du travail du groupe ainsi que sur les décisions relatives aux

transactions de l'équipe. Ce mode d'exploitation est confronté à un problème constant de financement dû à la précarité des moyens et des méthodes utilisés incapables d'accéder au circuit d'exportation des produits miniers, ils sont condamnés à enrichir les intermédiaires et les spéculateurs du marché local. En effet, les produits de l'exploitation artisanale sont tous destinés à la consommation locale.

### C. Exploitation industrielle :

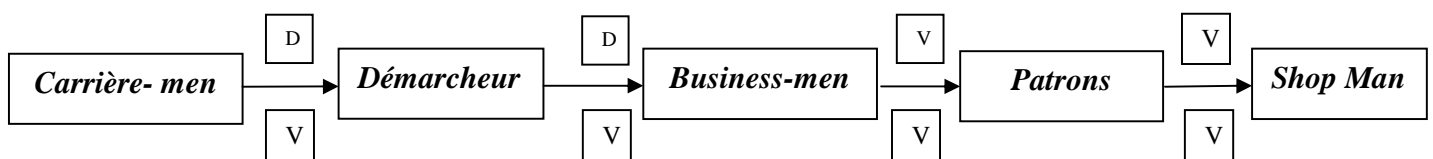
C'est la méthode qui utilise des matériels motorisés et d'équipements gérés par des sociétés. Elle emploie des salariés dont les productions sont destinées à la vente extérieure. L'utilisation de ses engins motorisés permettent aux exploitants de travailler jour et nuit et d'exploiter des gisements jusqu'à des profondeurs pouvant atteindre 60 mètres. Il est évident qu'elle possède de nombreuses avantages par rapport aux autres exploitants tant du point de vue du rendement que de la sécurité des ouvriers.

Cette méthode ne demande pas beaucoup d'énergie car elle utilise déjà des moyens techniques pour le traitement des produits de l'extraction au niveau du forage, du lavage, et le transport des minerais.

## Section III. RELATIONS ENTRE LES ACTEURS

### §.1. Circuit global

Schéma 1: Circuit de relation des acteurs



Source: Auteur, février 2008

**N.B** : La seule relation entre ces acteurs est la vente

### **A. Cas saillants:**

Entre les décapeurs et les patrons, qu'ils soient malgaches ou étrangers, les ventes ne sont pas toujours équitables, car ces derniers cherchent toujours à défalquer les dépenses alimentaires de ses ouvriers pendant la durée du travail sur le prix de leur quote part.

En effet, les décapeurs ne décident pas les prix de vente de leur produit. C'est la prérogative du patron. Etant donné qu'il n'existe pas de cadre légal de référence officielle qui fixe le prix des produits sur les sites d'exploitation. Alors, ils leur soustraient du prix les dépenses qu'ils jugent convenir aux marchandises à leur avantage. C'est le cas chez certains opérateurs étrangers de mauvaise foi comme les Shri lankais, Thaïlandais. Ainsi, les décapeurs se trouvent toujours victimes d'exploitation.

En ce qui concerne les relations entre les différents acteurs depuis 2002, les étrangers Sri-lankais amènent leurs jeunes chômeurs ici pour une formation dans le secteur minier, faute de structure de formation et d'appui aux jeunes natifs de la région. Ces jeunes dépourvus de moyens financiers avec le soutien et l'appui de leurs aînés concurrencent peu à peu les hommes d'affaires malgaches en se fixant dans la région et jouent le rôle d'intermédiaire à Andohan'Ilakaka. Automatiquement, les business men malgaches disparaissent petit à petit en cédant la place à ces nouveaux venus car les carrières men préfèrent s'y adresser sur la base d'un écart de prix minimal offert par ces étrangers bien soutenus par leurs anciens qui les ont introduits, on ne sait, sous quelle condition et sur quelle base.

De ce fait, on assiste à la faillite de beaucoup d'acteurs nationaux qui reprennent le chemin des carrières pour y trouver la survie sinon le désespoir. Si les produits obtenus augmentent du fait de ses retrogradations, cette augmentation ne profite pas aux autochtones qui trouvent leur part du marché se rétrécir, le nombre de carrière-men augmentant de jour en jour. Contrairement, à ce qui devrait être sur le plan de l'amélioration des sources de revenu des jeunes opérateurs malgaches, la part à gagner pour les malgaches diminuent. Ce phénomène explique l'apparition de l'acte de banditisme que les journaux rapportent fréquemment sur les périphéries de la région qui est actuellement en passe de devenir une zone rouge.

En un seul mot, l'accroissement même de la population active facilite l'adaptatoïn dans le structure de la production<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Patrick guillaumont, Economie du developpement, tome II Edition P U F, paris 1985 septembre, page 240.

## **CHAPITRE II : PROBLEMES SOCIAUX ET IMPORTANCE ECONOMIQUE DE L' ACTIVITE**

### **Section I : PROBLEMES SOCIAUX**

#### §.1. Relation entre malgaches et les étrangers : phénomène d'intégration

On assiste actuellement à un phénomène de surpopulation dans le fokontany d'Andohan'Ilakaka. Tous les ressortissants malgaches s'y trouvent représentés, et plus particulièrement ceux originaires de la partie sud de l' île. Quant aux ressortissants étrangers, le groupe représente à Andohan'Ilakaka (le quart, le tiers) dont 99% sont de sexe masculin vivant en célibataire bien qu'ils sont mariés légitimes dans leur pays d'origine. Du fait que leur long séjour, et en tant qu'adultes et humains, ces gens là ressentent le besoin des partenaires et pratiquent des concubinages en cohabitant illégitimement avec les filles malgaches. Certains d'entre eux s'engagent à des procédures de fiançails pour s'assurer la fidélité de leur partenaire sans pour autant s'engager à des mariages légaux. Tandis que les autres préfèrent rester libre de tout lien matrimonial et optent pour la libre fréquentation, favorisant ainsi le développement de la prostitution. Etant donné les contraintes de la vie et la pauvreté des familles, les jeunes filles s'adonnent à ce genre de besogne qui permet de gagner de l'argent rapidement et résoudre le problème du quotidien sans penser à l'avenir. Dans ce genre de situation, c'est l'argent qui compte. Aujourd'hui, du fait du concubinage, on assiste au phénomène du métissage dont l'avenir des batards reste incertain au niveau de la paternité. En effet, en rentrant au pays les étrangers ne ramènent ni les enfants ni leur mère et ne pensent même pas à leur sécurisation sociale car ils sont tous déjà mariés et pères de famille chez eux.

L'analyse de ce phénomène démontre que les étrangers choisissent pour les concubines les filles venant du Sud, qui pour la plupart sont des filles de propriétaires terriens. Face caché de ce choix, pour s'assurer l'estime et l'amour des familles et ainsi acquérir des terrains pour leur futur exploitation. Dans cette conquête, la famille ainsi que la jeune fille ou femme font l'objet de petites gâteries et des soins du conquérant. C'est une tactique d'intégration rentable et efficace que les étrangers mettent en oeuvre pour leur sécurité et leur intégration sociale. Mais l'objectif principal reste l'acquisition et l'exploitation des terrains. Ainsi, les étrangers épousent les malgaches par intérêt.

#### A. Concernant la sécurité :

La ruée vers la ville du Saphir a engendré un phénomène social nouveau caractérisé par l'existence d'un mélange hétérogène de mœurs, d'us et coutume parfois conflictuels et incompatibles. La ville qui est le résultat d'une rencontre de population d'origines différentes et de niveau de développement inégal ne pourrait pas se développer sans heurte. La stratification sociale est trop marquée que le phénomène d'intégration, d'acculturation et d'enculturation mettront du temps à s'établir pour permettre une harmonie et une cohésion dans la cohabitation entre les différents groupes. Il y a d'une part, la résistance des autochtones à la pénétration des étrangers et d'autre part, l'effort de pénétration sinon de domination des arrivant étrangers et nationaux venus des périphéries. Ce fort clivage du niveau social, économique et intellectuel des habitants fait qu'en dépit de l'apparente prospérité de la région, il n'existe pas de réelle sérénité dans la vie quotidienne, chacun voulant accaparer le meilleur des biens pour soi. C'est la loi le plus fort, et de l'intérêt individuel qui régit les relations interpersonnelles. Ce qui provoque un phénomène de conflit social lente se manifestant par des heurts entre étrangers et nationaux, entre natifs de la région et les migrants des autres provinces, entre les urbains de la nouvelle mégalopolis d'Andohan'Ilakaka et les ruraux qui considèrent comme des intrus ayant perturbé le calme de leur vie d'autochtones toute cette vague de nouveau venu. Ce phénomène engendre un atmosphère d'insécurité et de suspicion dans les relations et ne favorisent pas une réelle cohabitation propice au développement social, culturel et économique de la région. Les traditionalistes campent dans leur position, tandis que la nouvelle culture ne s'ouvre pas pour apporter les innovations que l'on attend d'eux. Un autre problème saillant à Andohan'Ilakaka se manifeste dans l'attitude intolérante de certains groupes ethniques du Sud, les Antandroy qui furent les premiers exploitants des sites venus en effectif élevé au niveau de l'exploitation des saphirs. Ayant été à l'origine du développement de cette activité dans la région, ils s'estiment propriétaires de tous les sites découverts et se sentent lésés dans leur droit avec l'intrusion de nouveaux patrons, alors qu'ils sont au même titre que les autres des immigrants attirés par la ruée à la recherche des saphirs. Cette attitude génère des conflits entre groupes ethniques, plus fréquemment entre Antandroy et les gens du Triangle du Nord. Par contre les BARA qui sont des populations autochtones et originaire de la région ne s'impliquent pas et sont peu attirés par l'exploitation des saphirs.

Il y prévaut donc un atmosphère d'insécurité permanente. Pour cette raison, les nouveaux venus patrons malgaches ou étrangers engagent le service de protection rapprochée de la police ou de la gendarmerie ou des agents de sécurité privée lors de leur déplacement dans les carrières.

Dans le même ordre d'idée, afin d'assurer et asseoir le principe de la bonne gouvernance et la sécurisation élargie de cette nouvelle colonie, le Gouvernement Malagasy a installé dans la ville d'Andohan'Ilakaka un poste de brigade de la Gendarmerie Nationale et dans les campagnes de la périphérie, le détachement mixte de la police et de l'armée. Si les Bara ne perturbent pas le développement direct de l'exploitation minière, les effets des vols de bovidés que pratique ce groupe ethnique affectent la sécurité rurale dans les campagnes car ils s'en prennent aux zébus amassés par certains exploitants, fruits de leur dur labeur. De l'autre côté, il y a l'acte de banditisme dû à la dégradation des moeurs liés au phénomène de la ruée vers le pays des saphirs.

En dépit des efforts déployés pour y mettre en place un système de sécurisation, des plaintes se font encore jour sur les pratiques frauduleuses des agents des forces de sécurité. La corruption y a encore cours et la population, surtout les plus démunis sont victimes de l'injustice et se sentent délaissés<sup>1</sup>. La plupart du temps, alléché par l'appât du gain ces agents faillent à leurs obligations et oublient vite leur mission: "*l'argent d'abord*" devient la première priorité.

## ***Section II . IMPORTANCE ECONOMIQUE***

Le paradoxe du développement de l'exploitation du saphir s'accroît actuellement de jour en jour. Si au départ, cette découverte était perçue comme une filière porteuse de l'économie de la région, se reflétant généralement dans l'enrichissement des exploitants nationaux et locaux. Actuellement, le phénomène inverse survient avec l'arrivée des étrangers qui intègrent les activités de démarcheurs et d'exploitation anciennement dévolus aux opérateurs nationaux et locaux.

---

<sup>1</sup> Patrick Guillaumont, Economie du développement, Tome II Edition P U F, paris 1985, septembre page 527.

De manière générale, l'impact économique du développement de l'exploitation des saphirs sur le niveau de vie de la population ne suit le schéma et le résultat escompté. Contrairement aux prévisions, le bien être social, financier et culturel de la population de la région suit une courbe décroissante et inversement proportionnelle à l'accroissement de la production et l'augmentation du prix des saphirs ou des pierres précieuses écoulées sur le marché: la statistique montre que, au fur et à mesure du développement de l'exploitation, le revenu per capita des habitants de la région décroît, surtout au niveau des producteurs directs "*les carrières men*" qui se trouvent victimes de la concurrence déloyale des collecteurs investisseurs étrangers, des gros exportateurs qui ont trouvé le moyen d'introduire légalement ou clandestinement de nouvelles catégories d'exploitants intermédiaires venus directement de leur pays d'origine, rétrécissant ainsi les marges de manoeuvre et bénéficiaires des acteurs locaux qui viennent élargir le lot des groupes vulnérables et à revenus précaires de la région. C'est à dire l'augmentation de la population active est supposé entraîner une baisse de la productivité marginal<sup>1</sup>.

Dans ces conditions, le développement de l'exploitation n'a apporté que des effets néfastes sur la vie économique des natifs. Après l'analyse qui sera reflété dans le tableau des évolutions des revenus des différents acteurs ci-dessous, ce sont les malgaches qui sont les grands perdants tandis que le gain des collecteurs investisseurs étrangers ne cessent d'augmenter au fil des ans. Ils accaparent à eux seuls presque le triple des bénéfices de l'exploitant malgache. L'impact du développement de l'exploitation du saphir est faiblement perçu par rapport à l'objectif d'amélioration des sources de revenu de la population autochtones et le développement de la cité des saphirs. En effet, si les exportateurs réalisent des bénéfices exorbitants dans leur opération commerciale, il n'existe pas à proprement parler de retour véritable d'investissement réalisé par eux à l'intérieur du District autres que l'implantation de "*Shop*" pour servir de base à leur opération de collecte.

Dans cette filière, les étrangers sont les bénéficiaires directs de l'activité d'exploitation de cette richesse qui devrait servir l'intérêt national. Il est vrai que l'Etat perçoit des recettes fiscales sur les importations réalisées, mais là aussi il existe des failles sur le système de contrôle des produits exportés.

---

<sup>1</sup> Patrick Guillaumont, Economie du développement, Tome II Edition P U F, paris 1985, septembre page 224.

## **§.1. Analyse du revenu par capital des acteurs au niveau du gisement**

### **A. Carrière-man :**

Le salaire des ouvriers varie de 3500 à 4000 Ar brut par jour, au niveau des sites d'extraction. Ce salaire équivaut à une journée de travail indéterminé conditionné par l'obtention d'un volume de produits quelconques. Parfois, ce travail se prolonge tard jusqu'à la nuit.

### **B. Démarcheur :**

Normalement, le démarcheur bénéficie d'une marge de 10% sur la vente réalisée par les carrières men et une petite commission de la part du petit business men, du grand business men ou du shop men vers qui il rabat la marchandise. Il contribue au leur du marchandise et favorise la perte ou le gain des vendeurs carrières men. Cette démarche peut lui garantir en moyenne un gain de 15.000Ar par jour.

### **C. Petit business :**

Cette catégorie d'activité assure en moyenne un gain de 20.000Ar par jour.

### **D. Grand business :**

Son revenu moyen tourne aux environs de 25000Ar par jour.

### **E. Patron :**

En général, le patron ne gagne pas par jour, mais suivant la production de son site. En outre, il est difficile de connaître la situation exacte des rendements de leur site. Ces données sont gardées confidentiels pour des raisons de sécurité mais surtout pour des vellétés de soustractions fiscales qui caractérisent la pratique professionnelle de cette filière, une grande partie de leur collecte quittant le pays clandestinement.

### **F. Shop-man**

Il peut être qualifié "*le grand gagnant*" car opérant sur la base de négociation, il ignore complètement les surcoûts et les difficultés des exploitants "*carrières men*" qui leur fournissent les produits assurés de toujours voir l'avantage de la marchandise tournée à son profit, il fait languir le vendeur au seuil de sa porte jusqu'à ce qu'il cède sous la contrainte du



quotidien et des dettes pour la survie de l'équipe. C'est lui qui dicte et fixe le prix, la qualité de ce qui est bon ou mauvais étant considéré comme expert à la matière en faisant intervenir des moyens de contrôle peu fiables qui servent à éberluer les ignorants carrières men.

**Tableau 1: Récapitulatif des revenus des acteurs**

ACTEURS	REVENU JOURNALIER	REVENU MENSUEL	REVENU ANNUEL
<i>Carrier- men</i>	3 500	105 000	1 260 000
<i>Demarcheur</i>	11 000	330 000	3 960 000
<i>Petit- busenes</i>	21 000	630 000	7 560 000
<i>Grand busines</i>	35 000	1 050 000	12 600 000

*Source : Auteur, février 2008*

### **Commentaire**

Pour les carrières-men, ce revenu de 3500 Ar est une moyenne journalière. Mais en cas de production de carrière appartenant un patron qui leur fournit de la provision alimentaire pendant la journée de travail , ils bénéficient du tiers du prix de vente de la marchandise à laquelle ils ont contribué la production, ils gagnent le un tiers du prix de vente.

## **Section III – ANALYSES AU NIVEAU D'AUTRES SECTEURS**

### **§.1. Au niveau des secteurs tertiaires**

#### **A. Commerçants grossistes**

Le commerce des secteurs para - miniers sont détenus par des commerçants venus des autres régions comme Ambositra , Fianarantsoa et Antananarivo. Ils exercent dans le commerce de gros, de modes et la quincaillerie. Bien que s'approvisionnant à Antananarivo comme beaucoup de leur confrère d'Ihoso et de Tuléar, les commerçants d' Ilakaka pratiquent un tarif spéculatif. Les prix des denrées et les produits de première nécessité y sont plus chers et atteignent parfois le triple du prix normal. Ceci paraît il vient du fait qu'on y a un fort

pouvoir d'achat. Cependant, ce phénomène ne joue pas en faveur des petits exploitants car il ne favorise pas leur épargne.

### **B. Chambres d'hôtes et les Hôtels**

Ce sont des secteurs d'activités rentables du fait de l'accroissement de la population et du mouvement perpétuel des carrières men d'Andohan'Ilakaka dans leur quête du nouveau gisement de saphirs dans la région, d'autant plus qu'Ilakaka constitue une voie de passage vers d'importants districts de la région du Sud ouest. D'autre part, les carrières sont souvent situées très loin de la ville, et les exploitants obligés de quitter très tôt pour se rendre à leur occupation ont pris l'habitude de se restaurer dans les hôtels et les restaurants pour gagner du temps. En outre certains opérateurs ne possèdent pas de domicile fixe et prennent des chambres d'hôte en fonction des contraintes du métier. C'est le cas de certains fournisseurs de bijoutiers de Tananarive qui viennent y chercher des pierres fines pour leur patron de Tananarive, de Fianarantsoa, et d'autres villes du Pays.

De ce fait, il y a des moments où tous les hôtels affichent occupés pendant plusieurs semaines. Les tarifs varient en fonction du confort et de la qualité de service de chaque établissement mais aussi de la période d'affluence. Andohan'Ilakaka, le prix varie suivant la qualité et l'équipement du chambre:

- 1ère qualité : 5000Ar l'unité : sans électricité et construction en planche.
- 2ème qualité :10.000Ar l'unité : construction en planche et avec électricité .
- 3ème qualité :15.000Ar l'unité : construction en dur et avec électricité .
- 4ème qualité :20.000Ar l'unité : à partir d'ici le prix augmente suivant l'équipement du chambre.

### **C. Transporteurs :**

Pour le déplacement en ville sur l'axe qui longe la ville en son centre, la course en Taxi ville est de 3000Ar quelle que soit l'éloignement alors que la limite de la ville, de l'entrée à la sortie, ne fait que quelques mètres sur la route nationale numéro 7. Un événement intéressant pour le transporteur d'Andohan'Ilakaka est la découverte du nouveau gisement. En ces occasions, la pratique est de louer une voiture à lui seul pour devancer ses concurrents dans la course au choix des sites d'extraction. Bagages de campement, les matériels et les ustensils de cuisine sont fourrés dans un taxi sans se demander le tarif qu'on sera taxé à l'arrivée. C'est le

rush time qui favorise la spéculation des transports car le tarif de location de voiture sera appliqué<sup>1</sup>.

En outre, lors de la vente des produits, les carrières men se déplacent rarement pour éviter le risque de se faire dérober par d'éventuels brigands. Il en est de même pour le retour.

#### ❖ Causes :

Cette culture se fonde sur deux facteurs:

- l'insécurité;
- le prestige social.

La surenchère au niveau du transport intervient pendant la saison de pluie car la plupart des axes menant vers les sites sont difficilement accessibles. Ce sont des routes secondaires non bitumés, en dégradation. Mais quelque soit le prix imposé par les Taxi Brousses, les exploitants et les démarcheurs ne discutent pas du prix. L'activité de transport figure parmi les activités rentables pour les propriétaires mais aussi, elle est un moyen vital pour le soutien de l'activité de l'exploitant.

### **D. Au niveau des marchés**

Les autochtones Bara et d'autres ethnies qui s'étèlent encore à l'activité d'agriculture et d'élevage n'arrivent plus à assurer l'approvisionnement alimentaire des exploitants du fait de l'accroissement rapide de la population des sites. La production en effet ne suit plus le rythme de l'accroissement démographique causé par la ruée vers les exploitations. Ainsi, Andohan'Ilakaka et ses communes s'approvisionnent des autres provinces de l' île. La plupart des résidents se sont détournés de l'activité agricole, attirés par le goût du lucre et du luxe et n'arrivent pas à assurer le besoin de leur subsistance.

#### **a. Filière riz**

C'est la région d'Ihorombe, Ambalavao, Betroka et Fianarantsoa approvisionnent celle d'Andohan'Ilakaka. En moyenne vingt cinq Tonnes par semaine de riz sont importés à Andohan'Ilakaka. Le volume important de la demande ne manque d'avoir des repercussions

---

<sup>1</sup> Audit environnemental des sites d'exploitation de saphir, Ilakaka, rapport final volume II , Edition P G R M mai 2005,page 75.

sur les prix de produits dans les régions d'origine vue la permanence de la demande au pays concerné.

### **b. Filière légume**

C'est la région de Vakin'Ankaratra et la province de Fianarantsoa qui répondent à leurs commandes. Comme dans les autres filières, la pratique se fonde sur la spéculation. Les reprenneurs vendent trois à quatre fois plus chers. L'offre n'arrive pas souvent à satisfaire la demande. Economiquement, le seul paramètre à considérer en matière de suffisance et développement est la découverte du nouveau gisement. Au pays des saphirs, la loi de l'offre et de la demande semble avoir perdu son sens et son essence. Dans l'esprit de ces nouveaux conquérants, le principe est la loi "*du tout ou du rien*<sup>1</sup>". Il existe une lutte sournoise, acharnée et discrète pour sa propre survie et la destruction d'autrui, l'autre ou son vis-à-vis. Cette attitude a engendré une forme de cohabitation, dépourvue de toute déontologie et de moralité. Au bout du compte, personne n'est gagnant dans ce processus de destruction mutuelle. L'égoïsme des uns et l'individualisme des autres ont fait disparaître l'esprit de solidarité et d'altruisme caractéristique du peuple malagasy. Ce nouvel état d'esprit créé par le phénomène du gisement, commence à produire ses effets. En effet, les autochtones ainsi que les business men malagasy commencent à être marginalisés, cédant peu à peu leur place à des nouvelles catégories d'arrivants étrangers, étant mal armés pour faire face à la lutte pour la souveraineté sur un produit qui pourtant leur appartient.

---

<sup>1</sup> PGRM, rapport final, volume II, mai 200 ; page 53

## §.2. Impact des activités minières sur les conditions de vie des ménages

**Tableau 2 : Représentation des conditions de vie des ménages**

THEME	INDICATEUR	POURCENTAGE
<b>Amélioration des conditions de vie</b>	- Pourcentage des ménages percevant une amélioration	70
	- Pourcentage sans aucune amélioration ou avec dégradation	30
<b>Sécurisation alimentaire.</b>	Pourcentage des ménages avec amélioration de nourriture.	52,5
<b>Sécurité civile</b>	Pourcentage estimant une amélioration des conditions de sécurité.	67

*Source : P G R M , rapport final volume II*

### A. Analyse de la perception des conditions de vie

70% reconnaissent que les activités minières ont contribué à l'amélioration de leur condition de vie. L'impact est perçu par 50% de la population, notamment en matière d'alimentation et de nourriture. Des réserves sont cependant émises quant à certains résultats qui semblent irréalistes, comme par exemple, l'amélioration de l'accès à l'eau potable 49% et à l'électricité 42%, 30% reconnaissent que les activités minières n'ont apportées aucune amélioration de leur condition de vie. Ce sont en général, les gens qui sont dans les filières économiques de l'agriculture et de l'élevage qui se sont trouvés déposséder de leur pâturage ainsi que les premiers arrivants carrières men qui n'ont pu subsister dans le sphère de la nouvelle forme de concurrence du gisement. L'anarchie ainsi que la faiblesse de la mise en oeuvre d'un système de régulation du mode d'exploitation dans cette activité économique les ont fragilisés. Ce groupe constitue les marginaux des phénomènes du gisement et se sentent désorientés. Leur perception de l'impact économique est donc normalement très faible car ils

réalisent plutôt les pertes que les gains. Leur niveau de vie baisse tandis que le prix des denrées augmentent.

### **B. Au niveau juridique**

Dispositions générales, Article 5 du Nouveau Code Minier, *“la recherche et l'exploitation des mines sont autorisés, selon le cas , en vertu de la délivrance d'un permis minier ou d'une autorisation délivré conformément aux dispositions du présent code”*.

Or à Andohan'Ilakaka et ses sites périphériques, on peut exploiter les terrains sans aucun permis. Seul, celui qui arrive le premier est propriétaire. Mais d'autres exploitants pourraient être autorisés à exploiter autour de ce premier suivant une procédure illégale et informelle de négociation.

En vertu de l'article 11 du code minier, la disparition des petits business malgaches constitue une violation totale du Code Minier. Cette violation tient au fait que les étrangers aujourd'hui vont et descendent directement sur les sites d'exploitation et en sont même propriétaires. Ainsi, l'exploitation des gisements d'Andohan'Ilakaka , bien que prospère, est contraire à l'esprit du Code Minier et se fonde sur des critères d'illégalité et d'irrégularité.

### **C. Problèmes environnementaux**

Autrefois inclus dans l'espace de la zone des Aires Protégées de l'ANGAP, le fokontany d'Andohan'Ilakaka et la commune d'Ilakaka Be échappent au contrôle de cette organisation qui n'arrive plus à maîtriser les activités d'intrusion des exploitants sur les zones destinées à la protection de l'ANGAP. L'irresponsabilité des autorités locales qui se refusent à épauler les contrôleurs de l'ANGAP et le manque de civisme des citoyens et des acteurs étrangers font qu'une grande partie des aires protégées subissent une totale dégradation due à l'exploitation et à la recherche du gisement des pierres précieuses et de saphirs. L'accroissement démographique dans la région et la pratique anarchique de l'exploitation ont eu raison de l'intransigeance de l'ANGAP qui a fini par rejeter la partie touchée par les exploitants comme ne faisant plus partie des zones à leur charge. L'effectif élevé des immigrants les rend incontrôlable et l'ANGAP a cessé de prendre les mesures pour la zone touchée. Pourtant, ces espaces ont besoin d'aménagement et de réhabilitation après l'exploitation. Ainsi, ces espaces deviennent des zones dangereuses à haut risque du fait des

carrières et des trous de décapage. La conséquence de ce manque d'aménagement et de réhabilitation, les anciens terrains d'exploitation sont inutilisables. Ceci aboutit à la diminution des surfaces cultivables nécessaires à ceux qui ne pratiquent pas des activités minières. Par ailleurs, les éleveurs commencent à manquer le pâturage pour leur zébu. Il convient aussi de parler des eaux de ruissellement polluées par le lavage des minerais. De réels problèmes surgissent au niveau de l'impact des activités minières sur la gestion des ressources naturelles.

En matière d'impact environnemental, les avis des personnes interrogées divergent<sup>1</sup> :

- 46 % estiment qu'il existe de problème lié à la gestion de l'eau;
- 28 % estiment que le problème lié à la gestion de la terre se pose;
- 19 % estiment que le phénomène d'ensablement des rizières constitue un problème.

---

<sup>1</sup> Audit environnemental des sites d'exploitation des saphirs d'Ilakaka, mai 2007 page 63

## CHAPITRE III : ANALYSES DES OBSTACLES DU DEVELOPPEMENT

### Section I. ANALYSES ECONOMIQUES

#### §.1. Comparaison du revenu journalier en moyenne du démarcheur

De 1993 à 2003, il existait encore parmi les opérateurs miniers des riches hommes d'affaires malgaches ou de nationalité malagasy. Mais, à la suite d'arrivée massive d'opérateurs étrangers et des jeunes intermédiaires qui les accompagnaient de leur pays d'origine, avons nous dit précédemment, il y eut un renversement des situations. Les exploitants étrangers préféraient collaborer avec ses agents qui sont de même nationalité qu'eux et qui vont se substituer aux acteurs nationaux . De ce fait, le champs d'action des hommes d'affaires nationaux et locaux vont se retréssir, d'autant plus que très peu d'entre eux ont cherché le moyen d'accéder au circuit d'exportation pour pouvoir résister à la concurrence des nouveaux venus au niveau du marché local.

Depuis 2004, leur situation devient instable à la suite de la perte de cette place privilégiée en tant qu'interlocuteur des grands hommes d'affaires étrangers. Leur part du marché a diminué ainsi que leur pouvoir d'achat. Peu à peu, certains d'entre eux vont grossir le rang des groupes à revenu précaire et vulnérable. Une autre cause du phénomène se situe dans le processus de vente entre les établissements de collecteurs: vente entre shop-man et shop-man qui n'a d'autres objectifs que de réduire l'espace d'intervention des nationaux.

**Tableau 3: Comparaison du revenu journalier de 1999 – 2003**

ANNEE	REVENU PAR JOUR
1999	15 000
2000	20 000
2001	25000
2002	18 000
2003	15 000

Source:

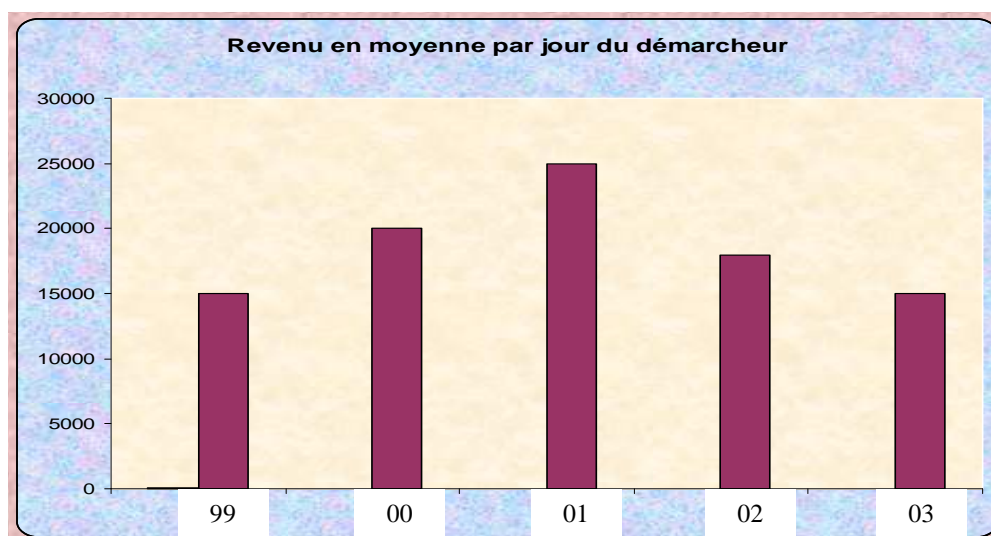
Auteur,

février

2008



**Figure 1 : Diagramme représentatif**



*Source : Auteur, mars 2008*

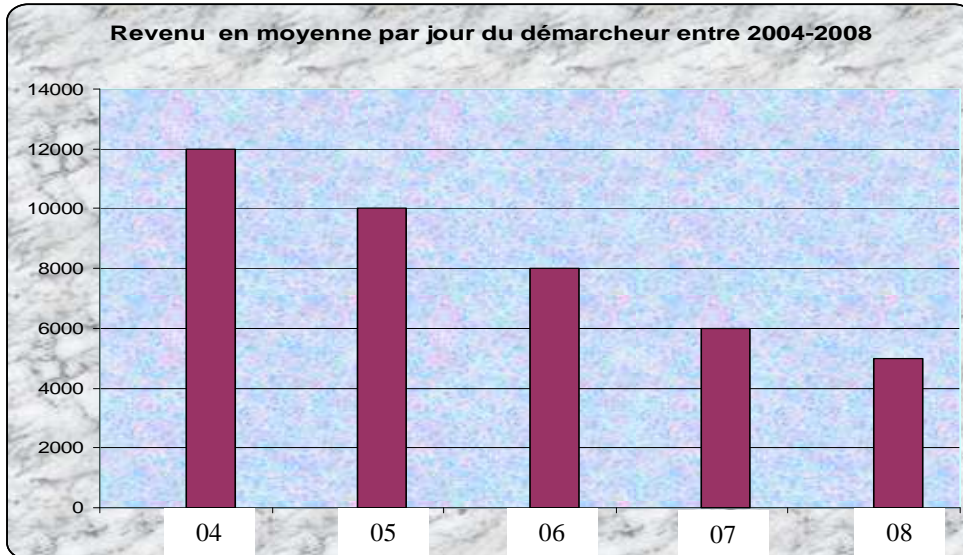
**Tableau 4: Comparaison du revenu journalier de 2004 - 2008**

**De 2004 à 2008**

ANNEE	REVENU PAR JOUR
2004	12 000
2005	10 000
2006	8 000
2007	6000
2008	5000

*Source : Auteur, février 2008*

**Figure 2 : Diagramme représentatif**



*Source : Auteur, mars 2008*

Commentaire :

La modalité qu'on a trouvée en 2001 représente le maximum de gain des revenus journaliers. A partir de 2003 cette revenue diminue de temps en temps. En effet, les niveaux de vie de nos opérateurs deviennent précaires.

### **A. Concernant le prix**

En 1999, au début de la période de la découverte du gisement et de l'exploitation, la grande majorité des intervenants ne connaissaient rien de la valeur des pierres, les transactions s'effectuaient sur des bases consensuelles entre vendeurs et acheteurs. Il n'existe pas de barème officiel qui régirait les transactions. Mais grâce à l'expérience et le contact avec les grands hommes d'affaires, les exploitants artisanaux commencent à avoir une notion sur la maîtrise du coût, les idées de qualité et des prix liés à la quantité des marchandises à vendre.

**Tableau 5 : Comparaison de prix de 1999 - 2003**

DESIGNATION	POIDS EN G	QUALITE	PRIX EN AR
Fela-paiso	0,3 - 0,5	Moyenne	30.000
Bleu-rozal	0,3 - 0,5	Moyenne	100.000
Maso-piso	0,5 – 0,8	Moyenne	60.000 à 90.000
Alexendrite	0,2 – 0,3	Moyenne	80.000 à 100.000

DESIGNATIO N	POIDS EN G	QUALITE	PRIX EN AR
Fela-paiso	1	Top	2 .000. 000
Bleu-royal	1 à 2	Top	6 à 7. 000 .000
Maso-piso	1	Top	3. 000 .000
Alexendrite	2	Top	4 à 5. 000. 000

**Tableau 6 : Comparaison de prix de 2004 - 2008**

DESIGNATIO N	POIDS EN G	QUALITE	PRIX EN AR
Fela-paiso	0,3 – 0,5	Moyenne	60 000
Bleu-royal	0,3 – 0,5	Moyenne	200000 à 300 000
Maso-piso	0,5 – 0,8	Moyenne	100 000 à 150 000
Alexendrite	0,2 - 0,3	Moyenne	100 000 à 400 000

Source:

Auteur,

février

2008

DESIGNATION	POIDS EN G	QUALITE	PRIX EN AR
Fela-paiso	1	Top	4 000 000
Bleu-royal	1 à 2	Top	10 000 000 à 4 000 000
Maso-piso	1	Top	5 000 000
Alexendrite	2	Top	6 000 000 à 10 000 000

*Source: Auteur, février 2008*

### **Analyse du tableau:**

Depuis 2004, avec le développement des nouvelles technologies de l'information, certains hommes d'affaires malgaches ont pu accéder à des sites web où les catalogues des prix des produits miniers sur le marché international sont publiés. Contrairement à ce qui se passait dans les périodes antérieures, un débat sur la fixation traditionaliste des prix par les étrangers a été engagé et on assiste actuellement à une nette d'amélioration au niveau des prix.

En outre, la période allant de 1999 à 2003 fut considérée par certains opérateurs malgaches comme une période d'essai. Aucun acteur local ni national n'a su saisir cette opportunité qu'il considérait comme passagère et n'a pensé à pérenniser son activité jusqu'à utiliser une technique moderne de prospection du marché, comme le téléphone ou l'Internet. Beaucoup d'exploitants pensaient que les gisements allaient s'épuiser rapidement faute de données sur son importance. C'était le cas, même au niveau des agents de l'Etat qui n'ont pas estimé à sa juste valeur l'étendu des filons. C'est la raison pour laquelle, on a tardé à mettre en place un système de régulation efficace pour limiter les fuites et les sorties clandestines des produits.

Contrairement à l'attitude locale, et profitant de ce moment d'hésitation les investisseurs étrangers riches d'une expérience des sites d'exploitation qu'ils ont vécu dans d'autres pays se sont installés discrètement en accaparant des sites réservés qu'ils obtiennent sans trop de difficulté ni investissement à travers les méthodes d'intégration sociale que nous avons précédemment : les fiançailles et les concubinages.

Par ailleurs, ils ont déjà eu recours à des méthodes de communication efficaces en priorisant les installations de moyen de communication moderne sur leur campement de fortune. Et nous étions tombés dans le piège car ils freinaient d'adopter l'indifférence sur la pérennité de leur intégration et de leur intervention sur les sites d'exploitation, à l'instar de leur confrère malgache. Nos hommes d'affaires ont pris du temps à se faire une position sur l'attitude à adopter tandis que les simples carrières men s'adonnent à des gaspillages à chaque meilleure vente auprès des démarcheurs. Certains hommes d'affaires s'empressent à rentrer dans leur ville natale pour investir dans d'autres domaines d'activités. Ce n'est qu'en 2004, avec l'installation de grandes sociétés étrangères dans la ville du saphir avec des moyens techniques d'extraction que nos opérateurs ont commencé à réaliser que cette activité n'est pas passagère et fortuite. L'exploitation du gisement est devenue une activité principale des sociétés étrangères qui jusque là se sont retranchés sous l'apparence de simples collecteurs exportateurs. De plus, on assiste à des arrivées sans cesse croissant d'étrangers sur les périphéries d'Andohan'Ilakaka et ces nouveaux venus continuent à créer de nouvelles sociétés.

Mais au fur et à mesure de l'arrivée des étrangers et d'investisseurs dans le pays, nos opérateurs s'affaiblissent. La raison de cet affaiblissement réside dans la pratique frauduleuse des investisseurs étrangers qui ont entrepris de mettre en place un réseau intermédiaire d'acteurs étrangers, avions nous déjà évoqué, pour démarcher et intervenir directement à leur place, au niveau de l'exploitation des carrières, au mépris de l'article 5 du code minier et avec impunité en embauchant des centaines d'ouvriers pour leur site d'extraction. Les opérateurs malgaches, mal préparé à l'éventualité d'une forte intrusion étrangère sur leur site d'intervention, assistent impuissant devant ce phénomène qui, après analyse et loin de toute tendance xénophobe, nécessite l'intervention de l'Etat.

## ***Section II- ETAT DES LIEUX DES PHENOMENES DU GISEMENT***

En réalité, ce qui se passe à Andohan'Ilakaka se présente tacitement comme les autres sites d'exploitation ailleurs. Dans les zones d'exploitation des saphirs, les pierres de qualité transitent presque toujours par des démarcheurs avant d'arriver chez les acheteurs détenteurs des  
shops.

Il convient toujours de rappeler et de noter que tacitement, il est interdit aux étrangers acheteurs d'intervenir directement sur les lieux d'extraction pour achat des pierres. Ceci, afin d'éviter une déflation rapide de la valeur des pierres précieuses dans les sites d'exploitation, et paraît il, mettrait en péril le métier de démarcheur. Cependant, chaque acheteur a presque toujours avec lui au moins un démarcheur attitré, le quel est chargé de trouver les pierres au prix qui lui convient auprès des carrières men. Et c'est une autre raison de l'affaiblissement et de la disparition des business men malgaches car à leur place opèrent ces démarcheurs attitrés. De ce fait, les petits exploitants malgaches ou les carrière-men commencent à perdre le contrôle du système car le circuit traditionnel mis en place pour les protéger subit les conséquences de l'intrusion des opérateurs étrangers sur les sites d'extraction. Ils sont devenus des perdants du système.

En effet, une pierre qui a coûté au départ 100.000Ar acquiert et prend de la valeur à chaque étape de la transaction, en passant du démarcheur à un businessman, du businessman à un patron, du patron au shop man pour atteindre en fin de circuit la valeur de 150.000Ar. Il y a là un écart de prix de 50.000 Ar, une plus value fictive qui serait allée au carrières men et les démarcheurs locaux s'il n'y a pas eu cette intrusion d'intermédiaire étrangère sur les sites d'extraction. Andohan'Ilakaka fut autrefois un petit village de quelque chaumier et forme un seul fokontany. Grâce à la découverte des saphirs qui a entraîné un accroissement rapide des populations d'immigrants nationaux et étrangers, il englobe actuellement 4 fokontany qui possèdent l'attrait et l'apparence d'une ville.

### **§.1. Au niveau des constructions**

Si au départ, les installations furent des tentes en toiles cirés de fortune, la découverte d'importants gisements a entraîné la mutation de ces installations en des implantations de construction en planches, puis des constructions en dur avec des architectures qui arborent les pays d'origine des investisseurs avec leur mosquée, et qui constituent un signe et une preuve de leur détermination de s'implanter à plus ou moins long terme dans la région 80 % de la population qui s'y implantée se lancent dans des activités d'exploitation minière et de commerce de saphir sur les différents gisements et sites d'exploitation.

Outre, les activités d'exploitation et le commerce itinérant de saphir, des bureaux de représentation et agences d'achat constituent la majeure partie des nouvelles constructions qui décorent le principal axe routier de la ville, allant vers Tuléar sur la Route Nationale 7.

D'autres métiers comme la restauration, l'hôtellerie, les bars et les commerces de détail et de gros de Produits de Première Nécessité et la quincaillerie sont venus s'ajouter au décor de ce qui fut ce petit fokontany de six (06) maisons. Mais à côté de ces nouvelles constructions persistent toujours les toiles de tente qui signalent que tout le monde n'ont pas eu les mêmes chances de réussite.

### **§.2. Au niveau de l'éducation**

L'enseignement et l'éducation a enregistré des progrès sensibles avec l'implantation de nouvelles écoles pour les enfants des immigrants. Côté de l'unique établissement public de l'ex fokontany, le développement de la ville s'est accompagné de l'ouverture d'établissements d'enseignement primaire et secondaire du premier cycle jusqu'au niveau des classes de troisième.

La nouvelle ville compte actuellement quatre établissements dont :

- un établissement primaire public ;
- un établissement primaire luthérien ;
- un établissement primaire et secondaire du premier cycle catholique ;
- un établissement d'enseignement privé d'expression française.

L'implantation de ces établissements a contribué au développement de l'accès à l'enseignement et à l'éducation dans la région d'Ihorombe et plus particulièrement dans la commune qui avait auparavant le plus faible taux de scolarisation de la Région.

### **§.3. Au niveau de la santé**

Le taux de fréquentations des centres de santé est très élevé. Deux raisons majeures peuvent expliquer cette performance:

- la proximité des différents centres de santé de base de niveau II et la présence de nombreux médecins privés itinérant exerçant au niveau des villages ;

- la présence des ONG qui travaillent sur la sensibilisation à l'éducation et à l'hygiène.

On compte actuellement dans la ville d' Andohan'Ilakaka trois établissements de santé de soins de base dont :

- 01 centre de santé et de base II public (CSB II) ;
- 01 dispensaire luthérien;
- l'association THAI-MADA (dispensaire).

On rencontre également au niveau des sites d'exploitation des médecins libres itinérants.

C'est-à-dire on trouve un reflet de développement sur le capital humain et les populations même commencent à faire des investissements.<sup>1</sup>

#### **§.4. Au niveau de la sécurité publique**

La sécurité publique constitue pour la commune d'Andohan'Ilakaka un problème crucial. D'un côté, il y a dans les campagnes et les périphéries de la commune les vols de bovidés pénétrés par les « *Malaso* », tandis que de l'autre, il y a l'acte de banditisme lié au phénomène de la ruée vers la recherche du saphir. Si la grande majorité des arrivants viennent pour faire fortune de façon honnête, des groupes de personnes mal intentionnés s'organisent par contre pour profiter des richesses acquises au fruit de durs labeurs des autres en sévissant sur les exploitants du gisement et des étrangers opérant dans la région. C'est la raison pour laquelle les étrangers et les carrières men se font escortés par des gardes du corps armées ou « *body guard* » dans leur déplacement sur les gisements. D'autres engagent en permanence des agents des forces de l'ordre pour assurer la protection de leur magasin ou « *shop* » au niveau de la ville.

L'Etat a donc installé dans la ville concernée un poste de gendarmerie et un poste avancé mixte des forces de police et militaire pour maintenir l'ordre et la sécurité. Sans le problème précédemment évoqué, le fonkotany d'Andohan'Ilakaka à toutes les chances de devenir une grande commune ou grande ville car tous les potentiels sont là.

---

<sup>1</sup> patrick Guillaumont, Economie du developpement TomeII , Edition P U F paris 1985,septembre 342.



---

### **Section III. ANALYSES PERSPECTIVES DU DEVELOPPEMENT**

#### **§.1. Faiblesse de l'intervention de l'Etat**

Si les rares moments pendant lesquels les représentants officiels de l'Etat sont passés dans cette région ont donné une lueur d'espoir aux acteurs sur le règlement des questions relatives à la mise en œuvre d'un système de régulation du secteur minier, et plus particulièrement celui des pierres précieuses et du saphir, la réalité du quotidien se passe tout différemment après ces visites officielles. L'absence d'un système de contrôle de proximité de la filière favorise toutes pratiques illégales et illicites de nature à causer une désorganisation du système d'exploitation et de commercialisation des produits miniers.

#### **§.2. Inexistence de structure locale de contrôle**

Dans l'état actuel du niveau de développement de l'exploitation, plusieurs acteurs nationaux de la filière interrogée sur la nécessité d'un système de suivi et contrôle. Ils souhaitent la mise en place d'une structure locale spécialisée de contrôle pour les activités d'exploitation et de commercialisation des produits. Cette structure sera chargée de veiller sur le respect des réglementations en vigueur relatives à l'exploitation et à la valorisation des produits miniers. Il ressort de l'enquête menée sur le site que les autorités locales disposent de très peu de données quant à la destination exacte des produits collectés, ni de leur volume exact. Il en est de même des autorisations d'exploitation, leur catégorie et les limites des activités auxquelles ces autorisations leur octroient des droits.

Ainsi, il ne nous a pas été facile de procéder aux collectes de données qui auraient permis de situer exactement les manques à gagner ni les avantages que la pratique actuelle d'exploitation de cette richesse procure à l'Etat que ce soit au niveau de la Région d'Ihorombe ou dans la Commune intéressée, les renseignements sur les procédures d'obtention d'autorisation d'exploiter ou de collecter leur échappent.

### **§.3. Manque de structure d'encadrement et de formation**

Les acteurs locaux et nationaux opérant dans le secteur minier d'Andohan'Ilakaka sont 70% des analphabètes du langage minier et des ignorants de la technique de prospection, d'exploitation et de commercialisation des produits de ce secteur d'activité<sup>1</sup>.

Ces lacunes n'ont pas manqué d'avoir des répercussions sur l'efficacité, la rentabilité et la valorisation des produits à l'avantage de l'économie locale et nationale. Aucun effort n'a été déployé pour mettre en place un organe d'appui aux exploitants pour les initier aux différentes méthodes et techniques, d'exploitation et de reconnaissance des qualités de produits. Nos acteurs sont donc restés au stade de l'informel et ne peuvent pas devenir des professionnels de la filière<sup>1</sup>.

Ainsi, face à la ruée d'exploitants étrangers qui ont les rudiments de techniques du métier, ils n'arrivent pas à se poser en interlocuteurs valable des partenaires économiques avec qui ils sont quotidiennement amenés à des transactions : une formation qualifiante en gemmologie rurale aurait contribué à améliorer leur standing.

### **§.4. Absence de cadre global de référentiel de prix**

Si en matière de transaction commerciale l'intervention de l'Etat n'est plus de mise au vu des principes de la libéralisation économique, la mise en place de système tarifaire local en référence à ceux pratiqués dans d'autres pays miniers auraient aidé nos acteurs à limiter l'exploitation flagrante dont ils sont victimes. Nos carrières men étant encore constituées à 85% d'illettrés et d'analphabètes, le soutien de l'Etat et l'encadrement par une structure de proximité étatique s'avèrent encore nécessaire pour rentabiliser le circuit local de commercialisation. Ces pratiques ont encore cours dans certains pays miniers sans que les responsables soient accusés de se verser dans une politique commerciale protectionniste.

### **§.5. Monopoles étrangers du commerce extérieur**

Il est encore difficile pour les opérateurs malgaches d'opérer dans cette sphère pour plusieurs raisons. Les facteurs suivants constituent les principaux facteurs de blocage :

---

<sup>1</sup> PGRM, rapport final volume II, mai 2005, page 41

- le taux de change de notre monnaie sur le plan international ;
- le taux élevé de nos banques d'investissement ;
- la capacité managériale et entrepreneuriale des acteurs ;
- la crainte de nos opérateurs d'intégrer le circuit formel d'activité.

Tous ces facteurs peuvent contribuer à l'incapacité de nos opérateurs à intégrer le commerce extérieur du secteur et influencent les tendances des termes de nos échanges avec l'Etranger. Ils nous contraignent de laisser aux étrangers le monopole du commerce extérieur des pierres précieuses et du saphir. Samir Amin, un économiste de renom affirme dans sa théorie sur les effets du commerce international sur le pays en développement que: "*le commerce international ne fait qu'appauvrir le pays en voie de développement*" car selon lui, le marché international est régi par la dotation factorielle<sup>1</sup>.

#### **§.6. Facteurs psychologiques et sociaux**

Beaucoup de carrières men et certains opérateurs pensent encore que le succès des découvertes des exploitations dépend encore à la pratique des sorcelleries. Cette situation découle du bas niveau de formation qui cherche des palliatifs au manque d'éducation chez les forces surnaturelles. Souvent, ils se trouvent victimes des supercheres des géomanciens et des cartomanciens qui prétendent avoir le secret de la réussite dans les affaires.

D'autre part, pour ceux qui ont eu la chance de découvrir de sites rentables, la tradition veut que l'on fête l'évènement en s'engageant dans une dépense folle, en invitant membres de famille, amis et voisins des autres sites au lieu d'investir en matériels ou autres moyens susceptibles de promouvoir son activité. Ces comportements socioculturels son significatifs du niveau mental et psychologique de certaines catégories de nos opérateurs, notamment chez les carrières men qui constituent le haut pourcentage des exploitants locaux. Ces valeurs socioculturelles ne sont pas compatibles aux valeurs économiques des exploitations. En effet, sur les sites étudiés, 70% des opérateurs au niveau d'exploitation sont des illettrés ou de niveau d'enseignement inférieur du primaire. Ainsi, la notion de thésaurisation leur est totalement étrangère et l'investissement leur fait peur. Il n'est donc pas étonnant que des nouveaux riches du secteur du saphir comme les carrières men ou les démarcheurs tombent en faillite trop



rapidement. Outre, l'acuité de la concurrence, les principales causes du phénomène d'appauvrissement se trouvent au niveau des comportements suivants :

- dépense ostentatoire<sup>1</sup> ;
- manque d'esprit d'investissement ;
- laxisme et attentisme.

### **§.7. Perspectives du développement**

En dépit du fort accroissement de la population, la nouvelle ville d'Andohan'Ilakaka ne semble pas avoir une bonne perspective d'avenir.

D'abord, la ville est le fruit du hasard de la découverte et ne s'est pas fondée sur la base d'un plan de développement durable. Et comme les événements qui ont contribué à sa création, en l'occurrence de la découverte du gisement, elle sera appelée à disparaître une des réserves des saphirs épuisées.

En outre, l'exploitation du gisement aucune autre activité génératrice de revenu ne s'est développée dans la localité si ce n'est que celle destinée à appuyer et même à exploiter les revenus précaires des exploitants individuels qui s'y sont implantés. La plupart des migrants qui ont rejoint la localité n'ont pas estimé opportun d'y amener leur famille. De ce fait, mis à part, les maisons d'exploitation commerciale comme l'hôtellerie, les restaurants, les bistrotts et les épiciers, la plupart des maisons consistent à des baraquements, des constructions en torchis de taille traditionnelle qui témoigne de l'intention des propriétaires de ne pas s'installer définitivement. Beaucoup d'exploitants pensent que la forte pression exercée par le fort accroissement de la population sur les gisements et les sites d'exploitation ne jouent pas en faveur d'un développement durable dans la localité. Les enquêtes effectuées auprès de carrières men et leurs styles d'habitat témoignent de cet état d'esprit qui considère la vie dans le site d'exploitation comme éphémère et passagère. Ainsi, il n'est pas encore possible de fixer un plan d'urbanisme, car la situation juridique des terrains domaniaux n'est pas jusqu'à ce jour clairement défini. Dans ces conditions, on serait tenté de dire que le développement de la localité se trouve dans une courbe récessive en dépit de l'apparent progrès remarqué au niveau de l'extension de la ville. L'augmentation de la population ne peut pas s'interpréter comme développement. Il exprime plutôt la quantité de richesse qui sort de la localité vers d'autres

---

<sup>1</sup> Marc pénouil, « Economie du développement », Edition Dalloz, paris 1979, page 37.

endroits du pays ou vers l'étrangers. La ville d'Andohan'Ilakaka n'est qu'un lieu de transit provisoire des produits miniers et non pas un lieu de réinvestissement. C'est la raison pour laquelle, on peut considérer ici que cette localité se trouve dans une situation paradoxale de récession dans un cadre de prospérité pour les conquérants. La prospérité des phénomènes du gisement n'engendre pas des innovations notoires dans la vie des autochtones mais profitent à des exploitants qui transfèrent le succès de leur effort en d'autres activités plus ou moins sécurisantes et stables.

Ainsi, la transformation du village d'Andohan'Ilakaka en ville s'est très vite estompée à cause de ce phénomène. On assiste alors à un cercle vicieux du passage de l'image de prospérité au niveau de la ville à celle des « *sans domicile fixe* » et pauvre des nouveaux migrants dans les périphéries.

Par ailleurs, le caractère « *introverti*<sup>1</sup> » et « *autocentré*<sup>2</sup> » de la gestion ménagère du revenu ne permet pas aux habitants de la localité d'améliorer leur mode de vie. Sans la chance d'une découverte miracle, la plupart des revenus se trouve absorber par la subsistance au niveau des carrières ou dans les déplacements continus à la recherche de nouveaux sites.

Ce phénomène fait que les exploitants sont soumis à pratiquer une économie de survie et de subsistance : la plupart des exploitants réalisent cet état des choses souvent assez tard mais restent et persistent dans l'espoir que leur bonne étoile les servira un jour. Ceux qui ont eu le flair de la situation ont très vite quitté les lieux avant que les provisions des départs ne s'épuisent.

D'autre part, très peu de gens ont réussi dans cet environnement économique du fait de la pratique usurière du commerce, de la spéculation et de la dureté de la concurrence. Pour ce qui est des produits, on peut dire que le circuit aussi bien intérieur qu'extérieur de la commercialisation échappe complètement aux exploitants locaux et nationaux, obligés de rester dans l'expectative des bonnes volontés des étrangers à augmenter ou à diminuer le volume de leur exploitation et de leur achat, compte tenu de la situation et des fluctuations des prix au niveau international. Des fois, ces situations sont fictives et mensongères pour permettre aux démarcheurs attirés des investisseurs étrangers de baisser les prix aux carrières men et les démarcheurs malgaches qui n'ont aucun accès à la clientèle internationale.

---

<sup>1</sup> Lexique d'économie, 9<sup>ème</sup> édition Dalloz, 2006, page

<sup>2</sup> Lexique d'économie, 9<sup>ème</sup> édition Dalloz, 2006, page

## **§.8. Analyse Financière**

L'arrivée massive d'opérateurs étrangers s'est traduite par l'augmentation des flux monétaires circulants dans la région. Le schéma de cette circulation monétaire, en dépit de son volume important ne signifie pas une répartition équitable des richesses au niveau des exploitants. Le circuit répond à une certaine logique d'intervention où ceux qui peinent le plus gagnent le moins.

Au fur et à mesure de l'éloignement par rapport au Central d'Achat les prix des produits chutent tandis que le nombre des bénéficiaires augmente. On assiste donc à un phénomène de fuite dans laquelle, les carrières men et les démarcheurs et les guides perdent dans leur opération d'exploitation et de développement du gisement. Ce phénomène s'est accentué depuis que les étrangers, au mépris de la convention du code minier précédemment énoncé, a infiltré les circuits qui leur est interdit par le règlement en vigueur en toute impunité. Cette fuite monétaire s'effectue en cascade de sorte qu'il n'arrive entre les mains des travailleurs individuels, les carriers men et les démarcheurs qu'une infime partie de cette grande masse monétaire qui a contribué à la légende de prospérité de la région et plus particulièrement de la ville d'Andohan'Ilakaka. Si le flux monétaire circulant a considérablement augmenté, il est envisageable que les productions ont augmenté de la même manière. Il en est vraisemblablement des biens de service et de consommation. De même, ce phénomène a permis d'encourager les initiatives et la témérité dans la quête et la poursuite de la richesse. Mais ni le volume des capitaux utilisés, ni le volume des produits exploités ne sont pas des indicateurs fiables de la prospérité d'une zone d'exploitation, ces indicateurs doivent se mesurer par rapport à des indices et des impacts pérennes des investissements sur le bien être social, culturel et économique des différentes catégories d'intervenants et d'acteurs, ainsi que leur incidence sur d'autres secteurs d'activités. Des acquis sont toutes fois indéniables. L'augmentation des flux monétaires en circulation a contribué au développement d'une nouvelle culture chez les différents acteurs des zones d'exploitation du gisement. Cette nouvelle culture se définit par :

- la monétarisation de l'économie locale ;
- l'acuité et la croissance des pratiques de la transaction ;
- l'esprit du risque, d'initiative individuelle et de l'autoréalisation.

### **§.9. Travail et emploi**

Le phénomène du gisement a favorisé la naissance d'une nouvelle dynamique locale au niveau des habitudes de travail et la création d'emploi. Mis à part, les groupes sociaux qui ont opté pour la vie sédentaire d'agriculteurs et d'éleveurs dont les activités sont régies par les saisons et les calendriers agricoles, on peut dire que l'exploitation des saphirs a contribué d'une certaine manière à l'émergence d'une nouvelle attitude locale vis-à-vis de l'emploi et du travail.

En effet, les conditions de vie difficile et la cherté de la vie y ont poussé les migrants à intégrer un emploi quelconque lui permettant de survivre et de subsister en fonction de leur niveau de connaissance, d'expérience et de culture. Des catégories professionnelles, conformes à la stratification sociale des migrants se sont donc créés dans les sites contribuant ainsi à la résorption des phénomènes du chômage. Plus personne n'est sans emploi et tout le monde occupe un travail quelconque que ce soit en qualité des : carrière man, décapeur, démarcheur, shop man, guide, et dans le secteur de service, les transporteurs, les commerçants, les hôteliers qui se développent suivant la fréquence des découvertes. Les femmes et même les enfants y prennent des parts actives au mépris du code du travail. Les travaux dans les carrières durent huit heures par jour de servitudes pénibles et harassantes parsemées de risques dus au caractère aléatoire de la technique et les méthodes d'extraction utilisée. En dépit de la prise en charge par les employeurs des provisions alimentaires des ouvriers du gisement, en l'occurrence les décapeurs et les carrières men qui travaillent en tant q'ouvriers salariés chez les patrons, les salaires octroyés ne sont pas proportionnels à dureté des conditions de travail sur les chantiers si l'on tient compte du niveau élevé des transactions qui s'opère sur la vente et les prix de produits miniers de la région. Ainsi, les retombées de la prospérité de la région ne se reflètent pas sur les conditions individuelles de vie des autochtones qui restent des victimes du système.

### **§.10. Corrélations entre qualité- destination et prix**

Les principales destinations des pierres précieuses de Madagascar, avant d'être vendues sur le Marché Internationale de Bangkok, sont :

- le Sri lankais ;
- la

Thaïlande ;



- l'Afrique du Sud.

Selon une publication (revue, livre, journal, mass médias) les saphirs venant de Madagascar sont des gemmes de haute qualité et occupent le second rang mondial<sup>1</sup>. Parmi les principaux pays producteurs, notre île est classée première tant sur la qualité de ses gemmes que le nombre de variétés de saphirs découvertes. En dépit de ces grandes variétés, les variétés exploitées et qui constituent le volume des exportations sont : les saphirs bleu, rose, violet, blanc; l'oeil de chat; l'alexandrite; le saphir jaune; le rubis; le chrysobéryl; le saphir bleu clair; la topaze; le grenat; le spinelle; le cristal; l'apatite; l'améthyste. Ces choix sont en fonction de la situation des prix et de la demande au niveau du Marché International. Ainsi, il est primordial de disposer d'informations précises sur les fluctuations des prix et des besoins ponctuels des collecteurs pour pouvoir engager des transactions équitables par rapport aux exportateurs qui opèrent dans le pays avec la spécialisation des métiers dans le domaine de la gemmologie, les acheteurs se spécialisent également. Du fait de la faiblesse de la pratique de parmi nos opérateurs, le contrôle et la maîtrise des facteurs prix et coûts leur échappent pour chaque type de pierre.

En outre, il convient de noter que nos pierres quittent le pays à l'état brut. Les traitements nécessaires au rajout d'une plus value économique au produit ne sont pas encore connus de nos exploitants miniers et occasionnent des chutes importantes au niveau des transactions avec les partenaires étrangers pour que le pays ne reste pas uniquement un fournisseur de minéraux bruts dont les réserves connues s'épuiseraient rapidement, il lui faut consentir un effort important au niveau de la transformation afin que sa réputation ainsi acquise lui permette d'entrer de plein pied dans la sphère du marché international<sup>2</sup>. L'équipe de « *COLOR LINE* » installée au centre ville d'Andohan'Ilakaka donne l'exemple réussi de cet effort de transformation dans son atelier où sont exposés des pierres taillées. Faute de structure et de moyen, les exploitants malgaches assistent émerveillés mais incapables de suivre l'exemple.

Pourtant ces amoureux des pierres qui possèdent 20 ans d'expérience dans ce domaine se sont installés à la source de la plus grande réserve des saphirs du Monde, pour nous faire profiter d'une étape instructive sur la valorisation du saphir. En plein "*Far-West*", au coeur de la région des BARAS, à Ilakaka , cet atelier nous propose d'apprendre comment les plus

---

<sup>1</sup> Journal Tribune de Madagascar, décembre 2007

<sup>2</sup> Daniel POGORZELSKI précis de gemmologie, édition PAEPEM Tome I, Paris 2005 pages 15

beaux saphirs sont extraits et traités avant d'être exposés en vitrine chez les plus grands joailliers du monde développé. En effet, l'équipe de « *Color Line* » nous y propose :

- une visite gratuite ;
- une vente des pierres précieuses et fines de Madagascar certifiées 100% naturelles avec taille de facette de précision ;
- une exposition permanente.

### **§.11. Perspectives**

Les perspectives de professionnalisation du métier d'exploitants miniers nécessitent la mise en œuvre de stratégies qui permettraient aux différents acteurs de choisir une option précise au sein de la profession, soit de continuer et de persévérer parce qu'ils possèdent les capacités et les compétences requises pour y subsister, soit de désister et changer d'activités car ils s'y sentent vulnérables et mal armés pour évoluer. Cette stratégie doit comporter plusieurs volets notamment en matière de :

- système de régulation et de réglementation ;
- structure d'appui à la formation des intervenants ;
- structure d'orientation et d'encadrement.

### **Réglementation et système de régulation du métier**

En dépit des règlements et des dispositions légales relatives à la délimitation des zones d'exploitation habituelle, beaucoup d'exploitants se permettent de dépasser ces limites et se hasardent à exercer là où il est prescrit d'intervenir. Le manque de connaissance dans le domaine de la prospection les pousse à chaque étape de procéder à des sondages inutiles et infructueux qui provoquent des destructions du milieu naturel et de l'environnement aux alentours des sites autorisés pour palier à ces dégâts et rationaliser l'exploitation du gisement, une étude prospective sur le potentiel minier des zones d'intervention des exploitants s'avèrent nécessaires. Cette étude fournira aux petits exploitants les indications nécessaires qui éviteront les tâtonnements et facilitera leur tâche d'intervention. Cette étude devrait considérer au cas par cas, les différentes catégories d'exploitants en séparant la législation régissant les petits de celle des exploitants industriels. Cette étude devrait ainsi aboutir à l'élaboration d'une carte minière des zones rentables où chacun s'implantera en fonction de ses moyens d'exploitation et son potentiel financier et empêchera le nomadisme anarchique caractéristique de la pratique

actuelle des intervenants du secteur : le rush vers de nouvelle découverte sans tenir compte des disponibilités des zones déjà exploités.

En outre, cette carte favorisera la sédentarisation des exploitants et permettra le développement des autres activités lucratives durables et génératrices de revenu. Elle pourra être à l'origine d'éclosion de nouvelles villes faciles à gérer et réduira la recrudescence du banditisme et du brigandage qui perturbe la sécurité de la région.

De plus, à propos du déplacement de l'exploitant individuel informel, il n'y a pas des procédures de préparation planifiée. Le principe consiste à se tenir prêt à déménager, sans bagages ni commodités autres qu'une toile de tente et quelques matériels qui, une fois sur place, se révèlent parfois inopérants et les conduisent ainsi sur le chemin du désespoir et du banditisme. Sans bagage, sans domicile fixe, parfois sans provision suffisante pour subsister, et sans donnée fiable au sujet du site d'exploitation, le rush ne résulte pas toujours en des réussites devant permettre de résider et l'espoir de s'implanter plus tard en sécurité dans des maisons respectables et une source de revenus stables. En l'absence de régulation et de mesure réglementaire appropriée, les perspectives réelles de développement équitable sont encore non envisageables dans le moyen terme pour l'ensemble des exploitants de la région.

En effet, la libéralisation excessive de l'exploitation dans la région aboutira un jour à l'antipode du résultat escompté quant au développement et l'amélioration des sources de revenu des populations autochtones ainsi qu'à celle des immigrants.

### **A. Mise en place d'une structure d'appui à la formation des intervenants**

Le principal attrait de la région pour les immigrants réside sur son potentiel minier bien que d'autres activités commerciales s'y sont développées. L'estimation actuelle de la population d'Andohan'Ilakaka donne une proportion 90 % de la population comme des intervenants à différents niveaux de l'activité d'exploitants miniers.

Cependant, cette population n'a proprement parlé ni la connaissance technique et théorique ni la capacité managériale ni la compétence commerciale nécessaire à l'exercice de ce métier. Ils n'ont que leur courage, leur force, leur volonté et peu d'argent pour leur premier frais d'installation pour les uns et presque pratiquement rien pour les autres sinon l'espoir d'être servis par la chance. Mais, la chance seule ne suffit pas à assurer la réussite, il faut réussir un certain niveau de connaissance sinon, le maîtrise du secteur d'activité dans lequel

on intervient. Dans cette optique, il s'avère nécessaire de mettre en place une structure d'appui à la formation qui instruirait les intervenants dans le rudiment de la technique et l'art de valoriser leur activité respective. Cette structure pour être équitable et accessible à ceux qui ont la volonté de progresser dans la lignée doit être gratuite. Elle permettra de procéder indirectement à une trie ou une élimination progressive des informels du secteur qui empêchent la mise en place du système efficace de régulation secteur en accentuant la dénivellation des chances de réussite dans l'activité minière et former une nouvelle génération d'exploitants. La structure pourrait être intégrée aux établissements existants opérant déjà dans la localité en leur octroyant des appuis en financement dans le cadre du fonds compétitif à la formation ou leur appuyant en formateurs spécialisés et en matériels didactiques de formation pris en charge par le Département Ministériel chargé des Mines ou celui de la Formation Technique et Professionnelle du MEM.

Bien que la démarche soit tardive, elle permettra de se rattraper sur le temps perdu, d'autant plus que cette intransitive se base sur les perspectives de pérennisation du métier et de la projection sur l'avenir de nouveaux migrant qui auraient des visions différentes de leurs prédécesseurs et devant la pression de l'exploitation et de la concurrence de nouvelles vagues d'exploitants moyens étrangers qui sont entrain d'occuper peu à peu leurs aînés d'aujourd'hui. Il convient de signaler qu'une initiative de ce genre fut lancée au niveau du Lycée Technique Professionnelle de Toliara mais qui reste inopérant jusqu'à ce jour en dépit des disponibilités d personnels formateurs et de matériels destinés à cette formation. Cet échec découle de la distance qu'il y a entre le site d'exploitation et le centre de formation. De telle initiative pour être efficace doit mettre en œuvre des structures de proximité approchant les groupes cibles dont elle aura pour tâche de former et d'appuyer.

### **B. Mise en place d'une structure d'encadrement et d'orientation**

La majorité des exploitants surtout les petits mineurs qui ne pourraient pas intégrer de telles structures par la force des choses, notamment les différentes contraintes de la vie quotidienne, seront obligés de quitter le circuit minier et forcer de changer l'orientation et de métier. Pour ceux qui décident de résider en dépit d'échec dans leur projet initial, une structure d'orientation et d'encadrement leur est utile pour les accompagner dans le processus de reconversion. Deux activités d'importance majeure pour la survie et la subsistance des populations des sites d'exploitation doivent remplacer l'activité minière : ce sont l'agriculture

et l'élevage. Cette reconversion pour réussir doit être accompagnée par une structure d'encadrement et d'orientation qui garantirait l'acquisition des nouvelles espaces d'intégration pour les convertis. Dans la perspective de la mise en œuvre de la politique de la révolution verte, cette initiative rend la nécessité d'appuyer tant qu'il n'est pas encore trop tard les efforts déployés par l'ANGAP de la région en matière de préservation du milieu naturel et de l'environnement qui constituent des conditions nécessaires au développement de l'Elevage et de l'Agriculture. Elles permettent de se procurer une partie non négligeable des denrées alimentaires nécessaires à la subsistance des familles de toute la région. Cette reconversion favorisera le rétablissement de l'autosuffisance en denrées alimentaires nécessaires à la subsistance que la région est actuellement obligée de se procurer des districts périphériques à cause de l'accroissement de la population de la localité. Il est vrai que l'agriculture et l'élevage ne sont pas des secteurs faciles d'intégration. Ils sont choisis à titre d'exemples sur la base des observations effectuées sur les lieux d'exploitation. C'est que plus de 80 % des immigrants d'Andohan'Iakaka sont de souches paysannes et qu'il leur sera assez facile de réintégrer dans ce processus de reconversion leur activité d'origine. La tâche de la structure d'encadrement et d'orientation réduira alors à la facilitation de leur insertion dans le cadre de la vie sédentaire d'agriculture ou d'élevage, en leur affectant des espaces pour l'exercice de cette activité retrouvée. Un autre résultat attendu de l'encadrement consiste en l'effet d'un renchérissement des produits miniers et la réduction de la surexploitation dont souffrent actuellement nos gisements. En effet, si le rythme actuel de l'exploitation et le nombre d'exploitants intervenant dans cette filière n'est pas contrôlé de façon rationnelle, il y a un risque, dans un avenir plus ou moins proche, de raréfaction de ce produit et de destruction de ces sites d'exploitation. La reconversion professionnelle d'un pourcentage raisonnable d'exploitants miniers ne pourrait avoir que des effets positifs et avantageux sur ce que nous avons appelé les phénomènes du gisement dans cette région où la demande ne cesse de s'accroître et où les vagues d'immigration continuent d'affluer.

#### ***Section IV : DIFFICULTE D'INTEGRATION DES NOUVEAUX IMMIGRANTS***

L'affluence vers le pays du saphir a créé un phénomène social intéressant. Elle a résulté à la création d'une ville cosmopolite où les étrangers et les différentes ethnies du pays

sont amenés à cohabiter et se lier des relations dans leur quête de fortune au niveau de l'exploitation du gisement.

Mais cette relation semble s'arrêter à ce niveau. Le mélange entre les différentes ethnies et les immigrants étrangers ne s'est pas opéré de façon harmonieuse et est entaché d'une certaine résistance psychologique et une suspicion réciproque dû à l'ancien préjugé social et historique sur les caractères typiques de chaque ethnie et des étrangers qui par la force des choses sont cependant obligés de cohabiter pour servir des intérêts individuels qu'on pense inconciliable et incompatible. Il en résulte donc une sorte de barrière qui ne favorise pas une réelle intégration des uns et des autres dans le cercle restreint de chaque groupe qui se considère comme des adversaires et non pas des sociétaires dans la répartition des tâches qu'ils sont appelés à assumer dans l'intervention en fonction des compétences et des capacités respectives de chaque individu. Ce phénomène de rejet mutuel se trouve à l'origine de divers chocs intergroupes qui sont à l'origine de l'insécurité dans la région. Ces attitudes se manifestent des manières suivantes.

### **§.1. Attitudes de la population autochtone sur la sécurisation sociale**

Attitudes quelques peu justifiées chez les autochtones éleveurs et cultivateurs qui redoutent qu'ils seront totalement déposséder de leur pâturage et de leur lopin de terrain d'agriculture dans le processus de développement des phénomènes du gisement. En effet, contraints de céder la place aux immigrants dès la première installation des exploitants miniers, ils se sentent de plus en plus frustrés et marginalités par rapport au développement de la région faute de mesure prise par les autorités locales et centrales pour la défense de leurs intérêts. Au fur et à mesure du développement de l'exploitation des saphirs, l'espace de développement de leur activité se trouve réduite et diminuée par l'intrusion des immigrants qui n'attendent pas des autorisations officielles des autorités compétentes des responsables du développement pour s'installer à l'intérieur ou sur les confins de leur village.

D'ailleurs, de telle mesure ne semble pas exister à en croire les réponses des autorités administratives locales sur les dispositions légales de protection des intérêts des populations non exploitants miniers. Et s'il existe les autorités rencontrent des difficultés au niveau de leur application et mise en œuvre pour plusieurs raisons. L'affluence et la prospérité du gisement sont donc perçues de façon négative par la société d'autochtone.

## **§.2. Attitudes des immigrants citadins**

La rencontre des civilisations différentes se traduit souvent par un heurt. Il se passera un temps pour que la compréhension et l'harmonie s'installent entre population de moeurs et des coutumes différentes. Les phénomènes culturels des interdits et tabous nés de la religion empêchent une réelle émulation et un brassage entre immigrants étrangers et malgaches, comme on l'aurait désiré selon l'adage « *s'asseoir à la même table et partager les mêmes plats* ». D'autre part, l'arrivée des étrangers ont dépossédé les immigrants citadins d'une proportion considérable de leur part du marché. Ils sont ainsi considérés comme des arrivistes qui n'ont contribué qu'à les appauvrir au lieu de les aider à se développer. Une attitude d'indifférence intergroupe prévaut entre les immigrants citadins. Le phénomène d'acculturation et d'enculturation qui auraient favorisé un développement mutuel par le biais des rapprochements des deux entités, un partage d'expérience que nos exploitants locaux mis à profit pour développer leur propre entreprise ne se sont pas effectués suivant le schéma de l'attente née de leur arrivée. Le phénomène d'intégration sociale des étrangers reste ainsi imperceptible. Les relations se sont limitées au niveau des transactions commerciales et des affaires. Ce qui fait que les étrangers sont toujours comme des intrus par les opérateurs nationaux. Ce sentiment est d'autant plus aigu depuis que les démarcheurs et les intermédiaires nouvellement installés vont jusqu'à exploiter des sites et du gisement entiers profitant des lacunes de la mise en œuvre des contrôles et des procédures réglementaires légales régissant les activités artisanales d'exploitation des saphirs. Ce manque d'émulation qui caractérise les relations entre les étrangers et les exploitants nationaux se trouve à l'origine de la difficulté d'intégration des étrangers. Bien qu'il n'existe pas de sentiment de xénophobie manifeste, il est latent dans la région et provoque des soubresauts ponctuels et récurrents d'acte de vandalisme, de brigandage et de banditisme de la part de ceux qui se sentent lésés dans leurs intérêts personnels.

## **§.3. Attitudes des immigrants étrangers**

Les immigrants étrangers se montrent très méfiants et distants dans la vie quotidienne des habitants. Etant donné la culture islamique et musulmane de ces étrangers, cette indifférence est basée sur le prétexte de la préservation par rapport au tabou et système de « *fady* ».

## Deuxième partie :

### **ANALYSES MACRO ECONOMIQUE DES PHENOMENES DU GISEMENT**

La suite de notre devoir a comme but de dégager le manque à gagner au niveau des préjudices et collectivités territoriales décentralisées. De ce fait, l'enquête que nous avons faite ne suffit pas à remplir ou compléter les données. Ainsi, les sociétés suivantes sont parmi, ceux qui nous avons fait de documentation ou quelques informations que nous avons utilisé pour la rédaction: NEW Sept Saphir, Vola Saphir, Harena Saphir, World Gems, Viroshi Saphir, Unity Saphir...

Mais en fixera notre exemple dans la suite sur les deux sociétés: la société NEW SEPT SAPHIR (NSS), et la société HARENA Saphir (HS).



## **CHAPITRE 1 : MISES EN EVIDENCE DU MANQUE A GAGNER AU PREJUDICE DE L'ETAT ET DES COLLECTIVITES TERRITORIALES DECENTRALISEES**

### **Section I : ELABORATION DU MANQUE A GAGNER**

#### **§.1. Introduction partielle**

Contrairement aux initiatives de développement dans les autres zones de développement du pays, l'émergence de l'activité d'exploitation du gisement de saphirs d'Andohan'Ilakaka n'est pas le fait d'une planification économique programmée et initiée par le gouvernement et l'Etat Malagasy. Les gouvernements qui se sont succédés n'ont pas envisagé l'apparition des phénomènes du gisement dans la localité. Cette localité fut surtout considérée comme faisant partie de l'aire protégée de Ranohira et du Parc National d' Isalo.

Ainsi, les mesures réglementaires prises à son égard consistaient en des régulations sur la conservation du milieu naturel et la protection de l'environnement. On peut donc dire que tout le monde a été pris de court, quant à l'initiative et l'attitude à adopter face à ce phénomène qui a explosé à l'improviste dans cette localité rurale, loin des structures d'appui et d'encadrement au développement économique rurale. La nécessité de réguler et d'intervenir dans ce secteur minier du saphir pour endiguer les effets de l'exploitation anarchique du gisement ne s'est manifestée que trop tard avec la descente sur les lieux d'un représentant de l'Etat, de mettre en place des structures de gestion de proximité qui permettrait le contrôle et la gestion des activités des différentes catégories d'intervenants du secteur<sup>1</sup>. Bien que le Nouveau Code Minier fût élaboré, la pratique et les réalités sur les sites soient loin d'être conforme aux prescriptions des textes légaux. L'étude effectuée sur les lieux des sites a permis de constater que la mise en œuvre des systèmes de contrôle reste handicapée par le profond enracinement des habitudes anarchiques de la pratique de l'exploitation qui avait cours au moment des premières découvertes.

Les pratiques frauduleuses des déclarations sur les volumes des exploitations et des recettes des exportations rendent difficiles le recouvrement des recettes fiscales sur les activités des intervenants du secteur formel. L'ignorance et l'incompétence des responsables

---

<sup>1</sup> Journal Tribune de Madagascar, décembre 2007.

de l'administration locale ne font qu'accroître les manques à gagner du système de recouvrement qui s'accroissent au fur et à mesure que l'on monte les échelons des autorités, allant des ristournes des fokontany, en passant par les redevances et jusqu'aux taxes et les recettes aux exportations.

Aussi, les mesures restrictives dont les exportations font l'objet ces derniers moments qui sont justifiées à quelques égards, mais elles ne devraient pas durer longtemps au risque de grever les moyens de subsistance et de survie des acteurs locaux. La présente enquête a permis de constater les manques à gagner des différents échelons de l'Administration, en l'occurrence : les fokontany, les Communes, les Chefs lieux de districts, et la Région dans le processus de recouvrement fiscal, faute structure de mise en œuvre efficace des systèmes légaux élaborés.

#### **A. Au niveau du Fokontany**

Normalement, le fokontany d'origine des pierres précieuses doivent bénéficier d'une taxe équivalente de 2% sur les volumes globaux des achats effectués par les opérateurs miniers. Cependant, il est difficile et voire même impossible de procéder à un recouvrement complet des parts de ristourne destinées au fokontany d'origine des pierres faute de moyens de contrôle efficace et d'autre part, par manque d'honnêtes et de civismes des intervenants qui préfèrent réaliser des bénéfices illicites au détriment des populations autochtones.

En outre, les transactions qui s'effectuent, soit dans les campagnes, soit sur les sites d'exploitation à l'exception de celles effectuées au niveau des Shops et des bureaux de représentation sont difficiles à taxer et contrôler. La marchandise circulant rapidement et très vite d'une main à l'autre ne permet d'identifier les contribuables.

A ce premier niveau du recouvrement fiscal appelé « *ristourne* », le fokontany d'autochtone origine des pierres qui sont les propriétaires légitimes de ces richesses ne bénéficient pas des résultats et des retombées et avantages économiques des biens dont recèle leur localité. Il ne faut pas oublier que d'une certaine manière, bien que n'ayant pas participé à la production, le sacrifice qu'ils consentent en acceptant de se dégager sans opposer des difficultés des sites d'exploitation qui leur ont servi de pâturage et de champs de culture devrait leur octroyer un certain droit au fruit des exploitations.

Pour eux, les retombées économiques des phénomènes du gisement ne profitent pas directement à leur développement pour mériter de leur part des sacrifices d'aucune sorte. Le

paradoxe des phénomènes est que les fokontany périphériques restent les parents pauvres de la prospérité des immigrants et des étrangers pourtant ils servent dans la mesure de leur possibilité des parts non négligeables de leur approvisionnement en denrées alimentaires. Ce manque d'équité sociale justifie leur mépris et leur méfiance des étrangers qui pénètrent de plus en plus profondément dans leur zone d'expansion et de développement.

## **B. Communes**

Les mêmes situations se retrouvent au niveau des communes, des districts et des régions d'origine qui sont déjà des structures hiérarchiques de gestion et de contrôle plus élevées. Il nous a été difficile d'accéder à des données fiables capitalisées sur le volume des produits miniers exploités et stockés ou le volume des produits qui sortent et qui quittent légalement ou illégalement les limites de leur circonscription territoriale.

De ce fait, les données qui sont à notre disposition ont été obtenues à partir des interviews, des guides et de représentants de société qui a voulu collaborer. Ce manque de transparence dans la conduite des opérations commerciales des sites d'exploitation ne permet à toute étude et recherche de contribuer efficacement au développement en apportant la part de suggestion que toute recherche qui se mérite doit apporter à l'évolution et au progrès du secteur qui constitue son objet. Les ressources financières des communes étant constituées principalement par les impôts, les droits et taxes diverses, les primes et ristournes, les subventions apportées par l'Etat et les Régions, une partie substantielle de leur moyen de développement, constituée par les ristournes et les redevances d'exploitation leur échappent totalement.

Le manque se présente ici sous la forme d'un déficit fiscal qui réduit d'une manière considérable le budget de la Commune et fausse toute prévision de l'Etat sur les perspectives de développement des régions qui sont sensées être des localités riches. L'implantation des exploitants d'Andohan'Ilakaka s'étant effectuée de façon spontanée, sans directive ni intervention de l'état, la plupart des formalités et procédures administratives légales et réglementaires qui auraient précédé l'implantation et produit des recettes pour l'Administration des domaines et des Patrimoines de l'Etat n'ont pas été respectées. Cette situation était tolérable dans la phase de début, l'implantation étant le résultat d'un rush économique.

Cependant, à l'état actuel du développement de la nouvelle ville, des procédures de régularisation des titres de propriétés, sur la base des tarifs officiels de l'état en fonction des types de taxe propres aux catégories d'activités à implanter s'avèrent nécessaires. Ces procédures permettraient à la Commune de réaliser des recettes justiciables en vu des projets et du plan communal de développement dont elle a la charge de réaliser dans sa circonscription. Cette mesure de régularisation doit concerner les grandes propriétés et les installations à caractère formel qui se sont développées au cours des années dans la localité. Faute de procéder à de telle démarche, la commune perd de l'argent et des patrimoines fonciers qui pourraient servir à ses plans ultérieurs d'urbanisation. Les enquêtes effectuées auprès des propriétaires des propriétés bâties ont révélé que 80 % des constructions réalisées dans la Commune sont des constructions illicites. Les procédures d'acquisition de terrain se feraient verbalement auprès de certains responsables de la commune. La majorité des capitaux fonciers et des propriétés bâties sont sans titre, et situation juridique, sans repère de bornage.

Il résulte de cette situation une absence d'inscription dans les comptes de la Commune des taxes portant notamment sur :

#### **a. Impôts**

- L'impôt foncier (IF) ;
- L'impôt foncier sur la propriété bâtie, dont l'assiette est basé sur la valeur locative des immeubles. (à vérifier auprès des responsables pour éviter des affirmations gratuites ;
- La taxe de publicités foncières (T.P.F), dont l'assiette est basée sur la taxe due sur l'inscription des mutations dans le livre foncier et sur les formalités de conservations.

#### **b. Droits et taxes diverses**

Si auparavant, la Commune de Ranohira bénéficiait d'un droit de « *Shop* » ou de représentation d'un montant de 1.200.000 Ar par an, une série de réforme sur les affectations des diverses taxes à la structure administrative des régions en 2007 a annulé des recettes communales ce produit qui se trouve actuellement sous la responsabilité et la compétence du

Chef de Région. Contribuant ainsi à la faiblesse de la caisse de la municipalité. Il en est de même des droits de périmètre pour l'exploitation des sites et du gisement.

### **c. Primes et ristournes**

En vertu de la loi n° 99-022 du 30 Août 1999, en ses articles 53, 119 et 120 portant règlement des redevances minières, stipule que la contribution du secteur minier aux ressources des communes se fait à travers le versement aux communes d'une partie des frais d'Administration minières et des redevances minières. Le code minier, en son article 117 ajoutés par ailleurs que les produits des mines extraits donnent lieu à paiement d'une redevance minière dont le montant est équivalent à 2 % de leur valeur à la première vente<sup>1</sup>.

En l'absence de facture établie à l'occasion de la première vente ou dans le cas de la minoration des factures constatées par l'Administration minière, cette dernière procède à la fixation de l'assiette de la redevance minière sur la base des informations afférentes aux produits vendus dans la registre des laissez-passer tenu par le titulaire et des cours moyens pratiqués sur le marché libre, durant l'année considérée.

### **C. Modes de perception des redevances**

La perception des redevances auprès des « *shops* » et des exportateurs s'effectuent comme suit:

**a.** contrôle et scellage des produits collectés par un représentant du service des mines qui fait la tournée des shops pour relever les quantités enregistrées par chaque acheteur patenté aux fins de paiement des redevances minières ;

**b.** dressage et établissement de l'ordre de versement pour paiement de la redevance correspondant aux quantités déclarées auprès du délégué administratif de Ranohira ;

**c.** délivrance du laissez – passer ou quittance par le délégué administratif.

Et pour le scellage, on n'a pas de calendrier fixe pour le contrôle, mais l'usage est chez les grandes sociétés de faire en moyenne 02 scellages par an avant d'exporter. Sur la base des quelques données de l'état de versement des redevances des produits perçus depuis la découverte du gisement d'Andohan'Ilakaka, exception faite de l'année 2006 où l'on a des

enregistrements complets de versement de paiements tout le long de l'année, les enregistrements des années précédentes ne semblent pas être suivis de près. Cette absence de bonne gouvernance dans la gestion et tenue de compte des responsables administratifs successifs de la localité d'Andohan'Ilakaka. Cette méthode de travail ne permet pas de situer exactement les avantages ou le manque à gagner du secteur.

En effet, la recette minière offre à l'Etat un rendement instable et parfois décroissant, alors que chaque année, on rencontre toujours des nouveaux contribuables. Les données à notre disposition bien qu'incomplète pourraient aider à procéder à des projections quant au manque à gagner portant sur le recouvrement des recettes fiscales des produits miniers de la localité, tant au niveau de la localité d'origine qu'au niveau de la caisse centrale de l'état. Notre étude couvre les données de l'année 2005 à 2007.

**Tableau 7 : Tableau de recouvrement en 2005**

<b>MOIS</b>	<b>MONTANT</b>
Janvier	Aucun
Février	Aucun
Mars	Aucun
Avril	Aucun
Mai	Aucun
Juin	Aucun
Juillet	Aucun
Août	Aucun
Septembre	1.453.120
Octobre	648.000
Novembre	3.169.500
Décembre	2.621.240
<b>TOTAL</b>	<b>7.891.860</b>

*Source : Délégué Administratif de Ranohira, février 2008*

---

<sup>1</sup> Code minier, février 2000

**Remarques :** pour l'année 2005, la perception et / ou le représentant du service minier n'a pu enregistrer que les redevances des quatre (04) derniers mois qui totalisent Ariary, 7.891.960, donnant une moyenne annuelle de recouvrement de :  $7\ 891\ 860 : 4 = 1.972.965$ . En appliquant le calcul par projection, sur la base de la moyenne des 04 derniers mois enregistrés, la perte est d'environ  $1.972.965 \times 8 = 15.783.720$ .

**Tableau 8 : Tableau de recouvrement en 2006**

<b>MOIS</b>	<b>MONTANT</b>
Janvier	1.009.000
Février	1.203.000
Mars	2.583.000
Avril	1.308.000
Mai	2.481.000
Juin	1.941.000
Juillet	5.288.000
Août	3.328.000
Septembre	5.919.000
Octobre	1.560.000
Novembre	3.189.000
Décembre	2.500.000
<b>TOTAL</b>	<b>32.309.000</b>

*Source : Délégué Administratif de Ranohira, février 2008*

La moyenne de l'année 2006 est de :  $32.309.000 : 12 = \text{Ar } 2\ 692\ 416,667$

**Remarques :** le recouvrement ayant couvert les douze mois de l'année, on a enregistré une augmentation de paiement. De ce fait, on a dégagé un surplus de Ar 8 633 420.

**Tableau 9 : Tableau de recouvrement en 2007**

<b>MOIS</b>	<b>MONTANT (en Ariary)</b>
Janvier	2.571.200
Février	2.512.000
Mars	1.910.000
Avril	570.000
Mai	4.367.360
Juin	2.110.000
Juillet	1.050.000
Août	430.000
Septembre	Aucun
Octobre	Aucun
Novembre	Aucun
Décembre	Aucun
<b>TOTAL</b>	<b>15.520.560 Ariary</b>

*Source : Délégué Administratif de Ranohira, février 2008*

La moyenne de l'année 2007 est de :  $15.520.560 : 08 = \text{Ar } 1.940.070$

**Remarques :** le recouvrement ayant couvert les huit (08) mois de l'année, on a enregistré une diminution de paiement par rapport à l'année précédente d'un montant de : Ar 15.520.560 ( $1.940.070 \times 04$ ) = 7 760 280. Par projection, la recette annuelle est de Ar 23.280.840, occasionnant ainsi une perte de : Ar 7.760.280.

Pour dégager, le manque à gagner au niveau des redevances pendant la période considérée, prenons comme moyenne de l'année 2004, le montant de Ar 1.650.000 qui aura donné une recette annuelle de Ar 19.800.000.



**Tableau 10 : Tableau récapitulatif des moyennes annuelles des redevances**

ANNEE	MONTANT
2004	19 800 000
2005	23 675 580
2006	32 309 000
2007	23 280 840

Source : Auteur, mars 2008

Les moyennes ci-dessus ont été les résultats obtenus à partir de 53 shops ou sociétés formelles alors qu'on y compte 103 sociétés minières de taille qui méritent d'être taxées et redevables à la perception ce qui signifie que 50 entre eux sont informels et représentent un manque à gagner au niveau de la caisse de l'Etat.

**D. Evaluation des malus annuels :**

**Année 2004**

19.800.000 —————> 53 shops

X= ? <————— 50 shops

$$X = \frac{19.800.000 \times 50}{53} = \text{Ar } 18.679.245, 28$$

**Année 2005**

23 675 580 —————> 53 shops

X=? <————— 50 shops

$$X = \frac{23\ 675\ 580 \times 50}{53} = 22\ 335\ 452, 83$$

**Année 2006**

32 309 000 —————> 53 shops

X= ? <————— 50 shops

$$X = \frac{32\ 309\ 000 \times 50}{53} = 30\ 480\ 188, 68$$

**Année 2007**

23.280.840 —————> 53 shops

X= ? <———— 50 shops

$$X = \frac{28\,280\,000 \times 50}{53} = 21\,963\,056,6$$

**Tableau 11 : Tableau récapitulatif des malus annuels et des recettes réalisables**

<b>Année</b>	<b>Recette annuelle</b>	<b>Malus annuel</b>	<b>Vraie recette annuelle</b>
2004	19 800 000	18 679 245	38 479 245
2005	23 675 580	22 335 453	46 011 033
2006	32 309 000	30 480 189	62 789 189
2007	23 280 840	21 962 264	45 243 104
<b>TOTAL</b>	<b>99 065 420</b>	<b>93 457151</b>	<b>192 522 571</b>

Les redevances minières sont des redevances acquittées par l'exploitant minier auprès de la trésorerie principale afin qu'il puisse transporter, transformer et commercialiser ses productions. En application des dispositions des articles 119 et 120 du code minier, le taux de répartition des recettes au titre des redevances minières sont fixés suivant un quote- part. Les quotes -parts de ce malus de redevances se repartissent comme suit :

**Tableau 12: Tableau montrant la répartition des redevances minières**

<b>BENEFICIAIRES</b>	<b>POURCENTAGE %</b>	<b>MONTANT (ARIARY)</b>
Budget général	10	9 345 715,1
B C M	15	14 018 572,65
Province autonome	2/ 3 de 70	43 613 337,13
Agence de l'or	5	4 672 857,55
<b>TOTAL</b>		<b>71 650 482,43</b>

Source :

Auteur,

mars

2008

### Commentaire du tableau

Pendant 4 ans, voici la perte subie par chaque bénéficiaire ci-dessus

Budget général	: Ar 9.345.715,1
Bureau des cadastres miniers	: Ar 14.018.572 ,65
Province autonome	: Ar 43.613.337,13
Agence de l'or	: Ar 4.672.857,55

Le reste qui donne le 100% était la part de la commune c'est ce qu'on attend par le « *RISTOURNE* », il représente 1/3 de 70% de budget général. Le manque à gagner au niveau de la commune est de: Ar 21.806.668,57. Cependant, au niveau de la Commune, la ressource financière ne sont pas seulement la ristourne, mais aussi elle bénéficiera du droit de shop Ar 1.200.000 par an.

On va essayer de calculer la recette communale sur le droit de shop.

53 = nombre de shops formel

50 = nombre des shops informel

Au niveau de shops formel

$1.200.000 \times 53 = \text{Ar } 63.600.000 / \text{an}$

$63.600.000 \times 4 \text{ ans} = \text{Ar } 254.400.000$

D'après l'information fournie par la commune, les étrangers qui tiennent des shops n'arrivent pas à s'acquitter de ce droit à l'échéance normale. En outre, les responsables n'arrivent pas à contrôler les contribuables pour l'accomplissement de leur obligation. En conséquence, les gens tendent vers l'informel.

Donc, le manque à gagner au niveau de la Commune n'est pas seulement Ar 21.806.668,57 constitué par la ristourne non recouvrée. A cela s'ajoute le droit de shop qu'on n'a pas reçu. Cela équivaut à  $1.200.000 \times 50 = \text{Ar } 60.000.000 / \text{an}$ . Soit  $\text{Ar } 60.000.000 \times 4 = \text{Ar } 240.000.000$  pendant quatre ans. Le manque à gagner total de la Commune pendant cette période de 4 ans est: Ar 261.806.668,57.

En ce qui concerne le droit de shop, la régulation a changé depuis la mise en place des Régions. La Commune n'est plus autorisée à percevoir ce droit. Donc, la seule ressource de la commune à nos jours est le « *RISTOURNE* ».

### E. Evaluation en poids

Pour bien mettre en relief le poids des pierres précieuses sortant de notre territoire, on doit évaluer en poids le montant de manque à gagner que nous avons calculer ci-dessus par rapport au prix des transactions pratiquées à Andohan'Ilakaka.

**Tableau 13 : Tableau d'évaluation en poids**

ANNEE	MANQUE À GAGNER	PRIX EN AR	POIDS EN G
2004	18 679 245,28	60 000	311,321
2005	22 335 453	65 000	343,622
2006	30 480 189	80 000	381,002
2007	21 962 264	90 000	244,025
<b>TOTAL</b>	<b>93 457 151</b>		<b>1 279,96</b>

Source : Auteur, mars 2008

Soit 1kg279,96 grs.

Pour la commune

93.457.151 → 1.279,96

261.806.608,6 → x = 3.585,622

Soit: 3kg 585,64grs

La part qui revient à la commune d'exploitation est prélevée sur celle de la province autonome à la quelle elle est rattachée. La part de la commune s'élève au tiers de la part allouée à la province autonome, tant pour les redevances minières que pour les frais d'Administration minière, sauf dispositions contraire prises par les provinces autonome.

### F. Procédures administratives pour l'allocation des ressources

Les frais d'Administration minières :

- le BCM prélève sa part et verse le reste à la recette générale Administrative (RGA) ;

- le RGA établit un transfert de recettes vers les trésoreries où aux perceptions principales auxquelles sont rattachées les parties bénéficiaires. Les transferts sont faits selon les ordres de versement établis par le BCM ;

- les Communes bénéficiaires reçoivent leurs parts par virement bancaire. Cette opération est effectuée par les trésoreries principales auxquelles sont rattachées les communes.

Les redevances minières : un document a souche (laissez-passer modèle n°1) comprenant deux feuillets est fourni à l'exploitant minier aux fins de calcul du montant des redevances minières.

Ce document dûment rempli par l'exploitant doit être visé par les autorités locales de la commune d'où les produits miniers sont issus. Le premier feuillet est transmis à la direction provinciale des mines et des services de base au calcul du montant des redevances minières. Le second feuillet est destiné aux acheteurs pour justifier l'origine et la possession des substances minières tandis que la souche reste en possession de l'exploitant minier.

## ***Section II : ANALYSES DES PROBLEMES INHERENTS A L'AMELIORATION DE LA CONTRIBUTION DU SECTEUR MINIER***

### **§.1. Non reversement des quottes parts des communes**

Une commune ne pourra pas recevoir leur quote-part dans les cas suivants:

- elle ne possède pas de compte bancaire ; auquel cas la trésorerie principale ne peut pas effectuer le virement ;
- le numéro de compte bancaire de la commune n'a pas été communiqué à la trésorerie principale et le virement ne peut pas se faire non plus;
- aucun frais d'Administration minière n'a été perçu dans la commune (aucune demande ou de renouvellement de permis de réservation de périmètre enregistrée par BCM) ;
- aucune redevance minière de collecte dans la commune du fait qu'il n' y a aucun permissionnaire qui travaille dans la commune ou que les exploitants aussi bien formel (avec permis) qu'illicites ne déclarent par leur production à l'Administration minière et ne paient donc pas de redevances.

## **§.2. Faible taux de recouvrement des redevances minières**

Actuellement, dans le système appliqué, chaque exploitant détient en principe un "Laissez-passer n°1" où devraient normalement figurer tous ses produits « stocks et ventes ». Ce ne sont pourtant que des "principes", car il y a trop des petits exploitants illicites en dehors du cercle de contrôle. C'est la même chose pour le "Laissez-passer model n°3", qui fait l'objet de falsification, faute de rigueur dans le système de contrôle. La plupart des sociétés de la localité s'adonnent à des pratiques frauduleuses de déclaration.

### **Section III. CENTRE FISCAL**

#### **❖ Problématique**

D'après l'information fournie auprès du centre fiscal, les recettes fiscales sur les mines ne sont pas diffusables. Pourtant, le but de notre calcul est ici de dégager le manque à gagner au niveau des préjudices de l'Etat et les collectivités territoriales décentralisées. Avant d'élaborer le total de ce manque à gagner, on va citer ci-dessous toutes les matières imposables qui méritent d'être taxées et qui sont susceptibles de générer des recettes au niveau de centre fiscal du pays et/ou de la localité concernée.

#### **§.1. Création des sociétés**

- Enregistrement de statut

Droit d'enregistrement de: 0,5% du capital

- Taxe professionnelle

L'impôt à payer est varié suivant le statut.

- Impôt sur les bénéfices des sociétés

Taux: 30%

- Taxe sur la valeur ajoutée

Taux: 18% CA

- Impôt sur les revenus des sociétés
- IRSA

Donc, on va essayer d'étudier un par un ces cas.

## §.2. Impôt sur les Bénéfices des Sociétés (IBS)

C'est un impôt sur les bénéfices de sociétés déterminés d'après les résultats d'ensemble des opérations de toute nature effectuées par les sociétés. Qui sont les personnes imposables.

Toutes personnes morales, les sociétés commerciales, les organismes, les groupements, les associations jouissant ou nom de l'autonomie financière se livrant à des activités à buts et caractères lucratifs.

Quel est le taux de l'IBS

Taux: 30%

Où et quand on verse l'IBS

CA > Ar 200.000.000 à la direction de fiscalité des grandes Entreprises.

CA < Ar 200.000.000 au service provincial des grandes Entreprises Antananarivo.

Ar 50.000.000 < CA < Ar 200.000.000 au service provincial des grandes entreprises des autres Faritany.

CA < 50.000.000 au centre fiscal du siège social de société.

Compte tenu des lacunes d'organisation, aucune société d'Andohan'Ilakaka déclare son vrai chiffre d'affaire. De plus, d'après l'information fournie par quelques sociétés, au cours de l'enquête que nous avons effectuée auprès des quelques sociétés, ils n'ont pas voulu communiqué des données et nous ont caché les dossiers de déclaration.

Ainsi, pour dégager ce manque à gagner notre calcul se basera sur la moyenne de l'impôt payé par quelques sociétés formelles qui nous ont fourni plus d'informations en procédant comme nous avons fait précédemment par projection.

**Tableau 14 : Tableau montrant la moyenne de l'impôt payé**

ANNEE	MONTANT
2005	213 000
2006	268 000
2007	331 670

Source : société HS et NSS, février 2008

**Tableau 15 : Tableau montrant la moyenne de l'impôt payé au niveau des sociétés informelles**

ANNEE	MONTANT
2005	10 650 000
2006	13 400 000
2007	16 583 500

Source : Auteur, mars 2008

N= 50 nombres des sociétés informelles

### **§.3. Concernant le TVA**

En matière de TVA, la plupart des sociétés, personnes morales opérant dans le secteur minier à Andohan'Ilakaka ne déclarent pas au centre fiscal leur vente locale. En payant l'IBS au centre fiscal, les contribuables sont obligés d'amener avec eux leur Etat financier. Cependant au cours de cette procédure, aucune société ne semble être tenue et obligée de présenter et déclarer sa vente locale bien qu'ils procèdent en tant qu'exportateurs à des transactions locales. Si on regarde la réalité sur terrain, ils n'ont pas de stock du fait des opérations et des transactions locales.

**Exemple** : shop entre shop Surtout pour les pierres qui ne correspondent pas à la commande de l'importateur.

Pour avoir une idée des manques à gagner à propos de la déclaration du TVA, essayons de calculer la perte au niveau du centre fiscal.

Taux du TVA : 18%

#### **A. Prenons l'exemple de la société HARENA SAPHIR**

##### **a) Année 2005**

Il a fait une vente de 496,7 grs qui vaut Ar 5.751.029,869 et le TVA correspond à cette valeur et ce qu'il doit payer à l'échéance est: Ar 1.035.185,376.



**b) Année 2006**

Il fait une vente de 314,5 grs équivaut à Ar 4.122.272,772 et le TVA qu'on doit payer à l'échéance est: Ar 742 009,09 = 742 010.

**c) Année 2007**

Il fait une vente de 350 grs équivaut à Ar 2.577.945,328 et le T V A qu'on doit payer est : Ar 464.030,159.

Pour avoir la moyenne annuelle, on va étudier le cas d'une autre société.

**B. Prenons l'exemple de la société NEW SEPT SAPHIR**

Commençons par l'année 2005 : poids: 418,1 grs, 4.235.704,071. Et le TVA correspond à cette valeur est: Ar 762 426,73.

**a. Année 2006**

Poids: 497,8grs —————> Ar 13 .481.617, 42

Et le TVA correspondre à cet valeur est : Ar 2.426.691,136

**b. Année 2007**

Poids:378 ,55 grs—————> Ar 2.637.050, 008

TVA correspond et qu'on doit payer est: Ar 474 669,001.

On représente par un tableau la moyenne de TVA qu'on doit payer par une société.

**Tableau 16 : Tableau représentatif de la moyenne de TVA qu'on doit payer**

ANNEE	MONTANT
2005	898 806,049
2006	1 584 350,113
2007	469 349,58

Source : Société New Sept Saphir, février 2008

Pour avoir le manque à gagner, on fait le calcul par projection.

**Tableau 17: Manque à gagner au niveau des sociétés formelles n= 53**

ANNEE	MANQUE À GAGNER
2005	47 636 720,6
2006	83 970 555,99
2007	24 875 527,74

**Tableau 18 : Manque à gagner au niveau des sociétés informelles n= 50**

ANNEE	MANQUE À GAGNER EN AR
2005	44 940 302,45
2006	79 217 505,65
2007	23 467 479

**Tableau 19 : Perte annuelle au niveau du centre fiscal concernant le T V A**

ANNEE	PERTE ANNUELLE EN AR
2005	92 577 023, 05
2006	163 188 061,6
2007	48 343 066,74

*Source : Auteur, février 2008*

### **C. Impôt sur les Revenus des Capitaux Mobiliers (IRCM)**

C'est un impôt sur les revenus de tous les placements effectués par des personnes physiques ou morales titulaires des capitaux mobiliers qui, sont concernés par l'IRCM. Les sociétés civiles, les sociétés commerciales, les associations. Et elle est assise, sur les revenus distribués (dividende, le boni de liquidation), avec un taux de 20%.

Pour trouver le montant de l'IRCM à payer par une société, on applique la règle de trois suivant: 80% représentent R (montant brut des revenus), donc 20% représentent  $R \times \frac{20}{80}$  le taux  $\frac{20}{80}$  est appelé taux majoré. Et pour le cas des sociétés d'Andohan'Ilakaka, le

dividende des sociétés est un secret professionnel entre eux. Donc, c'est difficile de calculer cet impôt. De plus, ils sont variés à chaque société à une autre. On ne peut pas avoir la moyenne pour faire un calcul.

#### **D. Impôt sur les revenus des Salaires Assimilés (IRSA)**

Impôts sur les revenus salariaux et assimilés. Leurs revenus imposables sont: rémunérations fixes, indemnité et avantage en nature, pensions alimentaires. Pour les sociétés d'Andohan'Ilakaka, ils ne déclarent pas cet impôt même s'ils emploient des ouvriers au carrier où à la société.

De plus, la valeur à payer pour ce type est variée suivant le salaire de base des salariés.

#### **Section IV: ANALYSES DES SITUATIONS**

Le pourcentage des sociétés formelles sont presque égales à celui informelles c'est-à-dire 51,46 % sur 48,54%, par conséquent:

- faible taux des participations à l'impôt, car ils ont tous des fraudeurs ;
- la plupart sont évasées fiscalement, c'est-à-dire ils n'ont pas fait une déclaration de leur activité, ils ont tend vers l'informel<sup>1</sup>;
- de plus, les contribuables n'ont pas accomplir complètement leur devoir fiscal;
- ils n'arrivent pas à honorer leur échéance normale;
- vaut mieux pour eux de payer l'amende au lieu de payer l'impôt correspondant à leur activité, car c'est dernier est supérieur à l'amende fiscale surtout à l'I R CM et le T V A.

Toutes ces raisons là sont à l'effet de principe appliqué par le centre fiscal car il applique le principe déclaratif c'est-à-dire chacun, que ce soit société physique, ou morale, ou profession libérale est libre à la déclaration de son activité.

#### **§.1. Procédure administrative de cette recette fiscale**

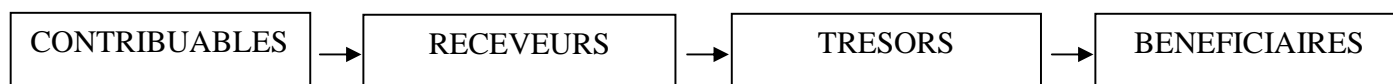
C'est le contribuable que ce soit direct ou indirect de payer son impôt suivant sa propre déclaration auprès du centre fiscal, plus précisément au receveur. Après ce dernier, qui effectue le reversement auprès du trésor public. Et c'est le trésorier qui partage cette somme à

---

<sup>1</sup> Zo RANDRIATSIMIOVA Cours « FISCALITE » 4<sup>ème</sup> Economie, Université de Toamasina

chaque bénéficiaire. Et enfin, chacun doit prendre sa part auprès de trésorerie suivant leur besoin.

**Schéma 2 : Schéma du circuit.**



*Source : Auteur, mars 2008*

**Tableau 20 : Tableau récapitulatif du manque à gagner au niveau du centre fiscal.**

<b>ANNEE</b>	<b>T V A</b>	<b>I B S</b>
2005	92 577 023,05	10 650 000
2006	163 188 061,6	13 400 000
2007	48 343 006,74	16 583 000

*Source : Auteur, février 2008*

## CHAPITRE II : COMMERCIALISATION ET EXPORTATION

### Section I. VENTE LOCALE

Concernant la vente locale au niveau d'exploitation des saphirs dans les régions concernées, le seul lieu des transactions connues par tout le monde est celle d'Andohan'Ilakaka. Dans les autres communes, exemple Ilakaka Be où les autres sites qui s'éloignent du centre ville. Là où il n'y a pas des shops, mais ce sont des "*courtiers*"<sup>1</sup> ou de «*démarcheur*», qui cherchent leur marge bénéficiaire pour le revendre après à Andohan'Ilakaka. Alors, les prix ne sont pas bon sur ce lieu, vaut mieux que les carriers-men ou celui qui veut vendre ses marchandises se rendre à Andohan'Ilakaka. Vue de cette situation, le marché d'Andohan'Ilakaka est ouvert tous les jours, mais le plus particulièrement, c'est le matin de 6 heures à 9 heures et le soir de 18 heures à 20 heures. Et on rencontre sur ce marché toutes les pierres précieuses des différents sites de la région d'exploitation.

De ce fait, tous les étrangers ou shop-men qui possèdent de shop pour acheter des pierres précieuses se longent vers la route nationale numéro 7. Et c'est la même chose pour les démarcheurs.

#### §.1. Caractéristiques du marché

Ici, on a deux types de marché et leur structure de vente même se caractérise comme suit :

##### A. Shop

C'est la destination finale des marchandises, quelque soit le circuit de vente.

##### a) Marché en plein air

Ici, il n'y a pas de lieu fixe pour faire des transactions, mais comme son nom l'indique en pleine air c'est-à-dire tout le monde peut faire ce qu'il veut aux transactions, que ce soit acheteurs, que ce soit vendeurs. Pour étudier la structure des enchères ici, on prend comme exemple le marché en plein air de Mangatoka et celle de croisement d'Ambalafary. Ce marché est ouvert de 6 heures du matin jusqu'à 9 heures et le soir de 17 heures 30mn à 8 heures

---

<sup>1</sup> Lexique économie, 9<sup>ème</sup> Edition Dalloz 2006, page 490

C'est un marché physique<sup>1</sup>, c'est-à-dire des lieux conventionnellement organisés pour permettre aux acheteurs potentiels (demandeurs) et de vendeurs potentiels (offreurs) de se rencontrer avec présentation effective des marchandises dont le mode d'exécution d'échange est immédiat (changement de main des produits) c'est-à-dire marché au comptant et le monnaie de paiement est l'Ariary. Ici, le cheque n'existe pas, car le 70% des acteurs au niveau de ce gisement sont illettrés ou n'atteint pas le niveau supérieur. Et si on fait l'analyse de ces deux marchés, on peut dégager les caractéristiques suivantes :

- marché non officiel et informel dont l'existence est liée aux restrictions des produits à vendre ;
- et pour ce type de marché, ne sont pas seulement que les vendeurs et l'acheteurs, mais on rencontre d'autres acteurs comme : les démarcheurs, les spéculateurs. Une marchandise n'arrive pas à sa destination finale sans passer l'un de ces acteurs.

## §.2. Rôles de ces acteurs au niveau du marché

### A. Démarcheur:

Celui qui joue le rôle d'intermédiaire entre les mineurs et l'acheteur. Ils prennent des marges bénéficiaires exorbitantes sur la base des prix proposés par les mineurs. Ils font partis des gens le plus riche de tout le système. Vue de cette situation de marché qui est imparfaite ici dans le pays concerné apparaît : le « *SPECULATEUR* » tandis qu'une pierre disons à sa première vente vaut Ar 60000, à la deuxième vente de prix de cette marchandise atteint Ar 80000 et à la troisième : Ar 110000 et cela monte jusqu'à la destination finale. Et le sens inverse de ce scénario peut apparaître car les comportements spéculatifs<sup>2</sup> comptent tenue des prévisions qu'effectue un spéculateur consiste à acheter à l'instant  $t$  pour revendre à l'instant  $(t+ 1)$  à un prix plus élevé afin de dégager une plus value ou bénéfice.

Mais les prévisions ne peuvent pas se réaliser c'est la raison pour laquelle il n'y a de spéculation qu'en situation imparfaite. Ainsi, le risque est inhérent à prévision spéculative. Plus le risque est élevé, plus de résultat attendu de sa position (Acheteurs ou vendeurs) doit être élevé.

Deux cas suivant peuvent se réaliser, soit gagnant, soit perdant :

---

<sup>1</sup> Lexique économie, 9<sup>ème</sup> édition Dalloz, page 490

<sup>2</sup> Lexique économie, 9<sup>ème</sup> édition, Dalloz, page 692

### **a. Côté gagnant**

Il est connaisseur des caractéristiques des pierres à travers ses expériences et peut être spécialiste à la matière. Soit il est professionnel à travers les expériences vécues.

### **b. Côté perdant**

Il est non connaisseur des défauts des pierres, il n'est pas expert.

Même s'il y a de vente locale dans la ville d'Andohan'Ilakaka, la destination finale de ses produits sont à l'extérieur car notre utilisation des produits miniers surtout les saphirs sont encore rares par rapport aux autres.

**Exemple :** Bijou, collier, fantaisie.

Comme le marché d'Andohan'Ilakaka est le plus connu par tout le monde, même celui qui travaille à la campagne où dans d'autres sites loin de la ville. A l'heure pleine, c'est-à-dire de 6 heures à 9 heures du matin et les 18 heures à 20 heures du soir, la ville est très restreinte car les différents acteurs des différents sites d'exploitation arrivent pour le vendre ses produits. Et chacun cherche son bénéfice au prix pratique car il n'y a pas des prix fixes sur les produits miniers ou de barème qu'on peut suivre. Les vendeurs cherchent à vendre à un prix plus élevé, par contre l'acheteur cherche à acheter un prix le plus bas. En effet, on a une inflation dans les pays concernés c'est-à-dire une déséquilibre économique caractérisé par une enflure, hausse générale, durable, cumulative et plus ou moins forte des prix ou par l'allongement des délais de cette livraison ou des files d'attente pour un grand nombre des produits dans les pays pratiquant<sup>1</sup>. Et cette inflation peut classer suivant son typologie, mais ce que nous parlons ici dans la ville d'Andohan'Ilakaka est une inflation importée<sup>2</sup> c'est-à-dire à l'arrivée des devises étrangers, augmentation des exportations entraînent une hausse des prix dans les pays concernés.

. Inflation par les coûts ou push inflation<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Gatien Horace, cours « Politique économique » 4<sup>ème</sup> Année, Université de Toamasina 2006

**Tableau 21 : Tableau montrant le prix des transactions**

<b>NOM</b>	<b>POIDS en g</b>	<b>QUALITE</b>	<b>PRIX en Ar</b>
Fela-paiso	0,3 à 0,5	Moyenne	60 000
Bleu- royal	0,3 à 0,5	Moyenne	200 000 a 300 000
Maso-piso	0,5 à 0,8	Moyenne	100 000 a 150 000
Alexandrite	0,2 à 0,3	Moyenne	200 000 a 400 000

<b>NOM</b>	<b>POIDS en g</b>	<b>QUALITE</b>	<b>PRIX en Ar</b>
Fela-paiso	1	Top	4 000 000
Bleu-royal	1 à 2	Top	8000000 à 10000000
Maso-piso	1	Top	5000000
Alexandrite	2	Top	6000000 à 10000000
Rubis	1	Top	7 000 000

*Source: auteur , février 2008*

### **§.3. Importance de la vente locale**

- Pour que chacun soit sa part ;
- Tout le monde peut bénéficier ;
- Le marché ne soit pas dominé par les étrangers ;
- Le bénéfice soit partagé surtout entre les nationalités malgaches.

Exemple de vente locale faisait par les sociétés.



## A. Prenons la société NEW SEPT SAPHIR

**Tableau 22 : Achats de la société**

Mois	Janv.	Fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.	oct.	Nov.	Déc.	TOTAL
2005	45	90	65,3	200,2	318	395	217	69,5	156,8	275	90	47,5	1969, 3 grs
2006	33,3	62	110,3	250	125,7	205,7	249	157,3	83,2	145	50	62	1533,5 grs
2007	50	84	125,7	718	500,15	989	915	143	190	150	90,5	75,5	4030,85grs

Source: Société N.S.S, février 2008

### Commentaire :

**Le mois de janvier, février :** on n'a pas obtenu beaucoup de produits, car c'est la saison de pluie. La plupart des exploitants ou carrier-man ne travaille pas tous les jours comme d'habitude pour éviter le risque à l'éboulement.

**Mars, Avril, Mai :** tout le monde se mettre en travaille pour récupérer le moment perdu pendant le mois de janvier. Et on commence à avoir des produits, c'est le moment même où les sociétés achètent beaucoup de produits.

**Juillet, Août, Septembre, Octobre :** les sociétés faisaient presque l'exportation. Alors, ils n'achètent pas beaucoup de produits.

**Novembre, Décembre :** les sociétés achètent pour leur vente locale, car les étrangers qui dit propriétaires ou décideurs sont tous partis à l'extérieur.

Pour avoir le poids de la vente locale, on va dégager l'exportation.

**Tableau 23 : Tableau montrant l'exportation de la société NSS**

Année	Achats obtenus en g	Exportation en g	Valeur en Ar	Vente local en g
2005	1969,3	1551,2	15 715 971,6	418,1
2006	1533,8	1036	28 057363,69	497,8
2007	4030,85	3652,3	25 442 604	378,55

Source: Société N.S.S , février 2008

**Exportation = Achats obtenus - Vente locale**

### B. Prenons la société HARENA SAPHIR

**Tableau 24 : Achats de la société**

Mois	Jan.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept	Oct.	Nov.	Déc.	TOTAL
2005	25,9	90	180,3	230	275,5	360	293	590	231	259	99,9	110	2744,6
2006	30	88,8	120	150	205	269,9	248,5	390	251,5	299,5	120	91,5	2264,7
2007	59,5	70	275	370	299,5	405	477	584	370,5	590,5	250	120	3546

Source: Société HS , février 2008

Pour avoir le poids de la vente locale, on applique la formule suivante:

**Achats - Exportation = vente locale**

**Tableau 25 : Tableau montrant la vente locale de société H.S. par an**

<b>Année</b>	<b>Achats obtenus en g</b>	<b>Exportation</b>	<b>Valeur en Ar</b>	<b>Vente local</b>
2005	2744,6	2247,9	26 027 260	496,7
2006	2664,7	1950,2	25 562 023,4	314,5
2007	3871	3521	25 934 130	350

*Source: Société H.S, février 2008*

Donc, pour connaître le chiffre d'affaire de cette société, il faut qu'on fasse la valeur de la vente locale. Et pour y arriver, on prend la moyenne entre ces deux sociétés et on fait la projection après. On représente par le tableau suivant le poids de l'exportation moyenne par une société.

**Tableau 26 : Tableau montrant le poids de l'exportation moyenne par une société**

<b>ANNEE</b>	<b>EXPORTATION</b>	<b>MONTANT</b>
2005	1 899,55	20 871 615,8
2006	1494,1	26 809 693,55
2007	3586,65	25 688 367

*Source : Auteur, mars 2008*

On va calculer la valeur de la vente locale à partir de la valeur moyenne de l'exportation ci-dessus.

**Tableau 27 : Valeur de la vente locale par la société HARENA SAPHIR**

ANNEE	MONTANT
2005	5 751 030
2006	4 122 273
2007	2 577 945

*Source : Société Harena Saphir*

On va calculer la valeur de la vente locale à partir de la valeur moyenne de l'exportation ci-dessus.

**Tableau 28 : Valeur de la vente locale par la société NEW SEPT SAPHIR**

ANNEE	POIDS	MONTANT
2005	418,1	4 235 704
2006	497,8	13 481 617
2007	378,55	2 637 050

*Source : Société NSS*

Déduisons le total de la vente locale par les sociétés formelles.

**Tableau 29 : Vente locale au niveau des sociétés formelles**

<b>ANNEE</b>	<b>POIDS EN G</b>	<b>MONTANT</b>
2005	24 242,2	264 648 451
2006	21 525,95	466 503 085
2007	19 306,37	138 197 367,8

Source : Société NSS

**Tableau 30 : Vente locale au niveau des sociétés informelles**

Au niveau des shops informels n=50

<b>ANNEE</b>	<b>POIDS EN G</b>	<b>MONTANT</b>
2005	228 70	249 668 350
2006	20307,5	440 097 250
2007	18 213,5	130 449 046,4

Source : Auteur, mars 2008

**Tableau 31 : Tableau représentant le total des ventes locales**

<b>ANNEE</b>	<b>POIDS EN G</b>	<b>MONTANT</b>
2005	47 112,2	514 316 801
2006	41 833,45	906 600 335
2007	375 19,81	268 646 414,2

Source : Auteur, février 2008

### C. Concernant le chiffre d'affaire

De ce fait, on va essayer de dégager le chiffre d'affaire de chaque société.

$$C A = \text{Vente locale} + \text{Exportation}$$

#### a. Exemple société NEW SEPT SAPHIR

**Tableau 32 : Tableau d'exportation**

ANNEE	POIDS EN G	MONTANT
2005	1551,2	15 715 971,6
2006	1036	28 057 363,69
2007	3652,3	25 442 604

*Source : Société NSS, mars 2008*

#### b. Exemple : Société HARENA SAPHIR

**Tableau 33 : Tableau d'exportation**

ANNEE	POIDS EN G	MONTANT
2005	2247,8	25 208 000
2006	1950,2	26 493 002,4
2007	3521	25 520 287,5

*Source : Auteur, mars 2008*

**Tableau 34 : Tableau montrant la vente locale de la société HS**

<b>ANNEE</b>	<b>POIDS EN G</b>	<b>MONTANT</b>
2005	496,7	5 751 029, 869
2006	314,5	4 122 272,772
2007	350	2 577 945,328

*Source : Société HS, février 2008*

**CA = Vente locale + Exportation**

**Tableau 35 : Tableau montrant le chiffre d'affaire de la société New Sept Saphir**

<b>ANNEE</b>	<b>CHIFFRE D'AFFAIRE</b>
2005	19 951 675,60
2006	41 538 981,11
2007	28 079 654,01

*Source : Auteur, février 2008*

**Tableau 36 : Tableau montrant chiffre d'affaire la Société HARENA SAPHIR**

<b>ANNEE</b>	<b>CHIFFRE D'AFFAIRE</b>
2005	30 959 029,87
2006	30 615 275,17
2007	28 098 232,83

*Source : Auteur, mars 2008*

## ***Section II-EXPORTATION***

### **§.1. Introduction partielle**

En sortant le territoire de Madagascar, la première destination des pierres précieuses sont dans les pays suivants:

- Sri lankais ;
- Thaïlande ;
- Grand Afrique.

Ils varient suivant la nationalité de l'exportateur, mais la destination finale est au marché International à Bangkok venant des sociétés d'Andohan'Ilakaka. Les exportateurs, ils n'ont pas de moment fixe pour l'exportation mais suivant l'étude que nous avons faite, le moment favorable pour eux c'est à partir le mois de septembre et septembre octobre: pour les sociétés qui fait des exportations deux fois par an, la plupart c'est le mois de juillet et octobre. Pour ce qui ne fait qu'une seule exportation : c'est le mois d'octobre ou septembre. Pourquoi septembre octobre? Car, à ce moment là, leur séjour à Madagascar est validé. En dehors de cette date, ils ont des passagers clandestins.

De plus, les étrangers aussi rentrent chez lui et ils ne reviennent plus qu'à la nouvelle année. Et à ce moment là, même les prix sont à bon marché car les sociétés ont l'objectif d'avoir beaucoup de produits pour l'exporter. Ainsi, pour avoir le poids sortant de nos pays.



**Tableau 37 : Tableau d'exportation en 2005**

**A. Société NEW SET SAPHIR**

FACTURE N° 01105

14 Octobre 2005

A Mr DEWANGASA Theran jesmin

N 41 Mahavola Rathnapura

SRILANKA

Passe port n. M17 90 954 du 09-12-03

Par société NEW SEPT SAPHIR

<b>N</b>	<b>DESIGNATION</b>	<b>QUANTITE En g</b>	<b>P U en USD</b>	<b>PRIX TOTAL</b>
1	Saphir bleu, rose, jaune, violet, 0,3-0,8	1134	2	2268
2	Saphir bleu, rose, jaune, blanc 0,8-1,5	95	8	760
3	Saphir bleu, rose, jaune 1,5 - 3	28	7,5	210
4	Saphir bleu 3 -5g	11,5	75	862,5
5	Chrysobéryl, supérieure a 1 g	4,9	24	1195,2
6	Chrysobéryl < 1g	60	5	300
7	Œil de chat < 1 g	11,1	80	888
8	Œil de chat supérieur a 1g	30	24	720
9	Béryl	29	5	145
10	Cristal	11,8	0,3	3,54
11	Apatite	55,9	1	55,9
12	Améthyste	5	3	15
13	Grenat	75	2,5	187,5
14	<b>TOTAL</b>	<b>1551,2 grs</b>		<b>7610,64 USD</b>

Source :

Société

NSS,

février

2008

Le 7 610,64 USD était le prix FOB, C'est-à-dire prix à l'embarquement.

Cours des dollars : 2065

**Tableau 38 : Tableau d'exportation en 2006**

Facture 02-06- NSS

<b>N</b>	<b>DESIGNATION</b>	<b>POIDS en g</b>	<b>PRIX UNITAIRE</b>	<b>PRIX TOTAL</b>
1	Saphir jaune 0,3 – 0,8	17,7	0,12	2, 124
2	Saphir, blanc, rose, bleu, jaune 0,3- 0,8	573,3	1,5	859,95
3	Saphir rose, orange, bleu 0,3 – 0,8	25,3	2	50,6
4	Saphir rose 0,8 – 1,5	22,6	5	113
5	Saphir bleu, blanc, rose 0,8 – 1,5	80	2	160
6	Saphir rose 1,5- 3	27,3	30	819
7	Saphir bleu, blanc 1,5 - 3	14,1	30	423
8	Saphir bleu, blanc, rose 3 –5	15,3	80	1224
9	Saphir rose, blanc 3-5	138,3	75	10372,5
10	Saphir bleu, blanc, rose, jaune, 3-5	30,3	4, 5	136,35
11	Saphir jaune 3-5	3,7	0, 6	2,22
12	Fluorine	31	0, 5	15,5
13	Spinelle	5,9	0, 9	5,31
14	Chrysobéryl supérieur 1	39,1	6, 5	254,15
15	Œil de chat < 1	7,9	7	55,3
16	Œil de chat supérieur a 1	4,2	2, 5	105
	<b>TOTAL</b>	<b>1036 grs</b>		<b>14 598,004USD</b>

Source : Société NSS, février 2008

14 598,004 USD était le prix FOB, C'est-à-dire le prix à l'embarquement.

Cours du dollar : 1922

**Tableau 39: Tableau d'exportation en 2007**

Facture année 2007

<b>N°</b>	<b>DESIGNATION</b>	<b>POIDS en g</b>	<b>PRIX UNITAIRE</b>	<b>VALEUR en USD</b>
1	Saphir rose, violet 0,3-0,8	49,6	4	198,4
2	Saphir rose, violet 0,3 – 0,8	35,2	2	70,4
3	Saphir, bleu, rose, jaune, violet 0,3- 0,8	2447	1	2447
4	Saphir rose, bleu, orange 0,5 – 1,5	90,8	7,5	681
5	Saphir, bleu, jaune, rose, violet 0,8-1,5	181,3	2	362,4
6	Saphir rose 0,8 – 1,5	40,6	15	609
7	Saphir bleu, rose, jaune, blanc 1,5 – 3	72,2	6	433,2
8	Saphir rose, violet 3 – 5	10,5	100	1050
9	Saphir bleu, jaune 3 – 5	7,9	10	79
10	Saphir rose 3 – 5	4,7	24	112,8
11	Saphir bleu, jaune 3 -5	7,9	30	237
12	Saphir bleu, rose 5 – 7	5,9	125	737,5

13	Saphir bleu, violet 7- 10	7,9	10	79
14	Chrysobéryl œil de chat supérieur 1	18,2	60	1092
15	Chrysobéryl œil de chat < 1	9,4	20	188
16	Chrysobéryl œil de chat supérieur à 1	75,2	22	1654,4
17	Chrysobéryl	495	4	1980
18	Grenat	37,5	1,6	60
19	Topaze	8	0,2	1,6
20	Spinelle	3,6	1,5	5,4
	<b>TOTAL</b>	<b>3652,3 grs</b>		<b>13 553 ,3 USD</b>

Source : Société NNS, février 2008

13 553,3 USD était le prix à l'embarquement, c'est-à-dire le prix FOB.

Cours du dollar : 1880.

**Tableau 40 : Tableau résumant le poids exporté par an par la société N.S.S.**

<b>ANNEE</b>	<b>NATURE</b>	<b>POIDS en g</b>	<b>PRIX en U S D</b>
2005	Saphir mixte	1 551,2	7 610, 6
2006	Saphir mixte	1036	14 598,004
2007	Saphir mixte	3652,3	13 553,3
	<b>TOTAL</b>	<b>6239,5</b>	<b>35 761, 944</b>

*Source : Auteur, février 2008*

En moyenne, le poids exporté par la société NEW SEPT SAPHIR est 2079,83 par an, soit 2 kg 079, 83 grs. Pour avoir la moyenne annuelle, on étudie le cas d'une autre société.

Prenons le cas de la société HARENA SAPHIR.

**Tableau 41: Tableau d'exportation en 2005 par société HS**

**B. Société HARENA SAPHIR**

FACTURE N° 01- 05 HARENA SAPHIR

Le 27 Octobre 2005

A Mr RASOLOMUNO Alfred

N° 67 COLOMBIA

Passeport M 1902414 du 24 / 07 / 00 au 24 / 07 / 07

N°	DESIGNATION	POIDS en g	PRIX UNITAIRE	PRIX en USD
1	Saphir bleu, rose, jaune, violet 0, 3– 0,8	755	2	1510
2	Saphir bleu, rose 0,5 – 1,5	72	8	576
3	Saphir bleu, rose, blanc jaune 0,8 – 1,5	80	8	640
4	Saphir rose , violet 0,8 – 1,5	145	2	290
5	Saphir bleu, rose, jaune 1,5 - 3	35	7,5	262,5
6	Saphir bleu 3 – 5	17,2	75	1290
7	Chrysobénil 3- 5	50	15	750
8	Saphir bleu 3 – 5	29	75	2175
9	Chrysobénil supérieur à 1	10,5	24	252
10	Chrysobénil < 1	75	5	375

11	Oeil de chat < 1	12,2	80	1776
12	Oeil de chat supérieur 1	25	5	125
13	Béryl	69	5	345
14	Chrystal	40	0,3	12
15	Apatite	73	1	73
16	Amethyste	25	3	75
17	Spinnelle	75	0,9	67,5
18	Béryl bleu clair	560	3,5	1960
19	Béryl	100	0,5	50
20	<b>TOTAL</b>	<b>2247,9</b>		<b>12604 USD</b>

Source : Société HS, février 2008

Cours du dollar : 2000

**Tableau 42: Tableau d'exportation en 2006 (31 Septembre 2006)**

<b>N</b>	<b>DESIGNATION</b>	<b>POIDS en g</b>	<b>P U en USD</b>	<b>VALEUR en USD</b>
1	Saphir bleu, rose 0,3 – 0,8	135	7,5	1012,5
2	Saphir bleu 0,8 – 1,5	15	11	165
3	Saphir bleu, rose, jaune 0,8 – 1,5	62	7	434
4	Saphir bleu violet 0,8 – 1,5	75	5	375
5	Saphir jaune bleu, violet, orange 1,5 à 3	89	15	1335
6	Saphir bleu 1,5 – 3	229	3	627
7	Saphir bleu, rose, violet 1,5 – 3	20	45	900
8	Saphir bleu 3 -5	5	375	1875
9	Saphir bleu, jaune 3 – 5	277	3	831
10	Saphir bleu 5 – 7	7	185	1295
11	Saphir bleu 5 – 9	10	112,5	1125
12	Œil de chat supérieur 1	15	80	1200
13	Œil de chat < 1	4,2	36	151,2



14	Chrysobéryl supérieur 1	20	7	140
15	Béryl clair	140	1	140
16	Spinelle	271	2	542
17	Grenat	576	2	1152
18	Topaze blanche	1	0,5	0,5
<b>19</b>	<b>TOTAL</b>	<b>1 950,2 grs</b>		<b>13 299,7</b>

Source : Société HS, février 2008

Cours du dollar : 1992

**Tableau 43: Tableau d'exportation en 2007 ( 26 septembre 2007)**

<b>N</b>	<b>DESIGNATION</b>	<b>QUANTITE</b>	<b>PRIX UNITAIRE</b>	<b>PRIX TOTAL</b>
1	Saphir, rose, violet 0,3 – 0,8	214	2	428
2	Saphir bleu, jaune, rose, violet 0,3 – 0,8	149,5	2	279
3	Saphir, rose, bleu, orange 0,8 – 1,5	50	15	750
4	Saphir rose 0,8 – 1,5	80	6	480
5	Saphir bleu, rose, jaune 1,5 – 3	30	30	900
6	Saphir rose, violet 3 – 5	6	100	600

7	Saphir bleu, jaune 3 -5	8	10	80
8	Saphir rose 3 – 5	40	24	960
9	Saphir bleu, rose 5 – 7	4,2	125	525
10	Saphir bleu, violet 7 – 10	7,9	30	237
11	Chrysobéryl, œil de chat supérieur 1	170	60	600
12	Chrysobéryl œil de chat < 1	20,4	20	408
13	Chrysobéryl < 1	40,5	22	891
14	Grenat	1000	4	4000
15	Topaze	1150	1,6	1840
16	Spinnelle	198,5	1,5	279,75
17	Apatite	519	1	519
18	<b>TOTAL</b>	<b>3521</b>		<b>13794,75 USD</b>

Source : Société HS, février 2008

COURS du Dollars 1850.

**Tableau 44 : Tableau récapitulatif de poids exporté par la société HARENA SAPHIR  
par an**

ANNEE	NATURE	POIDS en g	PRIX en USD
2005	Saphir mixte	2 247, 9	12 604
2006	Saphir mixte	1 950, 2	13 299,7
2007	Saphir mixte	3 521	13 794,75
	<b>TOTAL</b>	<b>7719,1grs</b>	<b>39 698,45</b>

Source : Auteur, mars 2008

Donc, en moyenne le poids exporté par la société HARENA SAPHIR est 2.573.03grs par an. Soit 2kg 573,03grs. Dans la suite de notre devoir, pour dégager le poids réel sortant de notre territoire, on prend la moyenne de ces deux sociétés.

**a. Pour l'année 2005**

$$1.551,2\text{grs} + 2.247,9\text{grs} = 3.799,1$$

$$3799,1/2 = 1.899,55 \text{ grs Soit } 1\text{kg } 899,55\text{grs (notons } \pounds)$$

Calcul de poids déclaré

£: Poids moyenne de l'année

n: 53, nombre des shops formels

pd: poids déclaré ?

$$Pd = \pounds \times n$$

AN:

$$1.899,55 \times 53 = 100.676,15 \text{ grs}$$

$$Pd = 100.676,15\text{grs}; \text{ soit } 100\text{kg } 676,15 \text{ grs (notons } \text{\$})$$

Calcul de poids exporté clandestinement

\\$: Poids déclaré

Ni : 50 nombre des personnes ou sociétés informelles

$$Pex : 100676,15 \times 50 = 5033807,5\text{grs, soit } 5 \text{ T } 33\text{kg } 807,5 \text{ grs (notons } \&)$$

Calculons le poids réel sortant (notons S)

$$S = \$ + \&$$

AN

$$100676,15 \text{ grs} + 5033807,5 \text{ grs} = 5134483,65 \text{ grs}$$

Poids réel sortant pour l'année 2005

$$S = 5 \text{ T} 134 \text{ kg } 483,65 \text{ grs}$$

**b. Pour l'année 2006**

$$1950,2 \text{ grs} + 1036 \text{ grs} = 2986,2 \text{ grs}$$

$$2986,2 / 2 = 1493,1 \text{ grs soit } 1 \text{ kg } 493,1 \text{ grs (notons } \pounds')$$

Calcul du poids déclaré

$\pounds'$ : Poids moyenne de l'année

n: 53, nombre des shops formels

Pd': poids déclaré ?

$$Pd' = \pounds' \times n = 1493,1 \times 53 = 79134,3 \text{ soit } 79 \text{ kg } 134,3 \text{ grs}$$

$$Pd' = 79 \text{ kg } 134,3 \text{ grs (notons } \pounds')$$

Calcul du poids exporté clandestinement

$\pounds'$ : Poids déclaré

Ni': nombre des shops informels=50

$$P_{ex} = \pounds' \times Ni' ; 79134,3 \text{ grs} \times 50 = 395671,715 \text{ grs}$$

$$P_{ex} = 3 \text{ T } 956 \text{ kg } 715 \text{ grs (notons } \pounds')$$

Calcul du poids réel sortant (notons S')

$$S' = \pounds' + \pounds' ; 79134,3 \text{ grs} + 395671,715 = 4035849,3 \text{ grs}$$

Poids réel sortant S'

$$S' = 4 \text{ T } 035 \text{ kg } 849,3 \text{ grs}$$

**c. Pour l'année 2007**

$$3521 \text{ grs} + 3652,3 = 7173,3 \text{ grs}$$

$$7173,3 / 2 = 3586,65 \text{ grs (notons } \pounds'')$$

Calcul du poids déclaré

$\pounds''$ : Poids moyenne de l'année

n: nombre des shops formels

Pd : poids déclaré ?

$$Pd = \pounds'' \times n$$

AN:  $3586,65 \times 53 = 190\,092,45$ grs (notons  $\$ "$ )

Calcul du poids exporté clandestinement

$\$ "$ : Poids déclarer

Ni : nombre des shops informels = 50

$P_{ex} = \$ " \times Ni$

AN:  $190\,092,45 \times 50 = 9\,504\,622,5$  grs

Calcul de poids réel sortant (notons  $\& "$ )

$\& " = \$ " + \& "$

AN:  $190\,092,45$  grs +  $9\,504\,622,5$  grs =  $9\,694\,714,95$  grs

Poids réel sortant de l'année 2007

$S" = 9\,694\,714,95$ grs

**Tableau 45 : Tableau montrant le poids réel sortant de notre territoire en moyenne de 2003 – 2007**

Pour l'interpréter, résumons ces résultats par un seul tableau :

ANNEE	POIDS SORTANT PAR AN	DESIGNATION
2003	9 T	Etude de l'OMC
2004	?	
2005	5 T 134 kg 483,65 grs	Auteur
2006	4 T 035 kg 849,3 grs	Auteur
2007	9 T 694kg 714,95 grs	Auteur

Source : Auteur, mars 2008

Suivant l'étude de l'OMC, l'année 2003, le poids des pierres précieuses sortant du territoire malgache est 9T. Pour l'année 2004, on n'a pas des chiffres a présenté car cette année- ci, on n'a plus des données chiffrées sur les activités des sociétés.

## **B. Poids réel sortant de notre territoire en moyenne**

### **a. Pour l'année 2005**

On trouve 5T 134kg ou 483,65 grs par rapport à l'année précédente et on a une diminution.

#### **. Causes**

Sociale : problème entre l'originaire du Diégo et celui de Tuléar

Économique : les opérateurs malgaches commencent à faillir.

### **b. Pour l'année 2006**

On trouve 4 T 035 kg ou 849,3 grs des pierres précieuses à exporter. On a une diminution par rapport à l'année précédente.

En 2006, la plupart des business malgaches ou des patrons malgaches sont tombés en faillite. Donc, l'exportation est dominée par les investisseurs étrangers.

#### **. Cause**

Economique : le marché est dominé par les étrangers.

### **c. Pour l'année 2007**

On a trouvé est 9T 694 kg ou 714,95 grs. On a une augmentation grâce à la découverte de quelques sites d'exploitation comme celle d'Asakalama, Vohimena vaovao qui sont des carrières fertiles et à haut rendement comme celui de banque Suisse et de la banque mondiale en 2003.

## **Section III. ANALYSES D'EXPORTATION**

### **§.1. Commentaire du tableau**

#### **A. Prix Unitaire :**

Le prix unitaire est basé sur la qualité et la beauté des pierres mais non pas sur la quantité ou poids.

Prenons l'exemple du prix suivant:

- en 2005 : une pierre qui pèse 1g vaut 7,5 dollars, par contre une autre pierre de 1g vaut 2 dollars;

- 
- en 2006 : une pierre de 1 gramme vaut 5 dollars, par contre une pierre de 1g vaut 80 dollars et une pierre de 1g vaut 1,5 dollars;
- en 2007 : une saphir de 1g vaut 30 dollars autres saphirs pèsent 1g vaut 185 dollars, par contre de saphirs qui pèsent 1g vaut 1 dollars le gramme.

Et chaque année on voit une amélioration au niveau du prix unitaire.

- en 2005 : le prix varie de 0,3 à 80 dollars le gramme.
- en 2006 : le prix varie de 0,5 à 375 dollars le gramme.
- en 2007 : le prix varie de 0,2 à 125 dollars le gramme.

### **B. Prix total**

Le prix total est obtenu à la multiplication de la quantité au prix unitaire. Et ce prix est à noter que le prix à l'embarquement c'est-à-dire le prix FOB ou la valeur de cette marchandise en dollars à Madagascar.

### **C. Désignations**

Suite de ce que nous avons dit au premier chapitre, parmi les pays producteurs de gemmes, Madagascar est le premier et il offre beaucoup des variétés de gemme. Le plus exportée sont : saphirs œil de chat, chrysobéryl, chryso, spinelle, Alexandrite, grenat, topaze, Béryl, Fluorine, Crystal, Apatite. De ce fait, apparaître les deux études suivantes : étude sur le plan commercial et sur le plan industriel.

#### **§.2. Etude sur le plan commercial**

A Madagascar, surtout aux transactions pratiquées à Andohanilalaka le prix est basé sur la qualité et la quantité des pierres et basé aussi par l'estimation la majorité, exemple le tout venant. Par contre à l'exportation, le prix est basé sur la qualité. Donc, on va essayer de dégager la différence entre le prix local et le prix à l'embarquement.

**Tableau 46 : Tableau montrant la moyenne annuelle de la vente locale.**

<b>ANNEE</b>	<b>SOCIETE HARENAS</b>	<b>SOCIETE USS /G</b>	<b>MOYENNE /G</b>
2005	496,7	418,1	457,4
2006	314,5	497,8	406,15
2007	350	378,55	364,275
<b>TOTAL</b>	<b>387,066</b>	<b>431,45</b>	<b>409,275</b>

Source : Auteur, mars 2008

**Tableau 47 : Tableau montrant le poids moyen de l'exportation par société**

<b>ANNEE</b>	<b>POIDS/G</b>	<b>MONTANT /AR</b>
2005	1899,55	5 025 757,188
2006	1493,25	7 292 717,859
2007	3586,65	2 608 980,928

**Tableau 48 : Valeur moyenne de la vente locale**

<b>ANNEE</b>	<b>POIDS/G</b>	<b>MONTANT /AR</b>
2005	457,4	5 025 757,188
2006	466,15	7 292 717,859
2007	364,27	2 608 980,928

**Tableau 49 : Différence entre le prix local et le prix à l'embarquement**

<b>ANNEE</b>	<b>PRIX LOCAL</b>	<b>PRIX EN \$</b>	<b>DIFFERENCE</b>
2005	5 025 757,188	20 871 615,8	15 845 858,61
2006	7 292 717,859	26 809 693,55	19 516 971,69
2007	2 608 980,928	25 688,367	23 079 386,07

Source : Auteur, mars 2008



## Commentaire :

### a. Prix local

C'est le prix pratiqué aux transactions dans le pays concerné.

### b. Prix en dollars (\$)

C'est le prix à l'embarquement en sortant de l'aéroport de Madagascar.

### Différence

Obtenu à la différence de prix à l'embarquement au prix local. Elle représente le manque à gagner au niveau de la population malgache. Surtout à celui qui produit directement les produits : carrier – man. Et ce manque à gagner augmente chaque année, suivant l'augmentation des prix.

### §.3. Sur le plan industriel

Sur le plan industriel, le prix est basé sur la qualité au niveau commercial est faux et n'est plus valable au niveau industriel c'est-à-dire, cela n'existe pas au niveau industriel, mais c'est n'est autre qu'une politique commerciale. Sur le plan industriel, c'est l'élément chimique qui est le plus important mais non pas la beauté ou la quantité des pierres c'est la raison pour laquelle toutes sortes des pierres même celui de moindre qualité est exporté même cette pierre n'a pas de prix par rapport aux autres : une pierre qui pèse 1g valorise 125\$ le gramme par contre une autre pierre de 1g valorise 1\$ le gramme.

Exemple de la composition chimique des pierres :

1. Corindon est composé de : - saphir }  
- Rubis }  $Al_2O_3$

2. Chrysobéryl est composé de :  $Be_3 Al_2 O_4$

3. Béryl  $\implies Be_3 Al_2 Si_6 O_{18}$  à la présence d'atome de chrome de Cr Silicate d'aluminium et de béryllium.

4. Apatite  $\implies Ca_5 (PO_4)_3 (OH, F, Cl)$  }  
5. Gérant  $\implies X_3 Y_2 (Si O_2)_3$  } - Série alumine  $X_3 Al_2 (Si O_4)_3$   
- Série calcique  $Ca_3 Y_2 (Si O_4)_3$

Donc, le prix pratiqué à l'embarquement est un prix suivant la politique de commerce. De plus, le prix local et le prix à l'embarquement ne sont pas autres qu'un epsilon par rapport au prix à l'extérieur qui est gonflé.

Exemple : vente au carat, le prix est fixé.

5 carat → 1 g

1 carat vaut 200 000 000 Ar

Alors qu'ici Andohan'Ilakakaka, une pierre à top qualité, disons un Rubis de 1g vaut 35 000 000Ar à 40 000 000Ar. Et la différence entre le prix à l'extérieur et le prix à l'embarquement représente un manque à gagner au niveau de l'Etat.

Causes :

- nous sommes pressés à la politique de gouvernance Internationale<sup>1</sup>;
- manque d'esprit de patrimoine ;
- nous sommes corrompus par le PD<sup>2</sup> ;
- manque de leader Ship.

En seul mot, nous sommes dominés par les pays développés puisque tout cela c'est une seule économie au pays développé, mais on ne trouve pas dans les pays sous développés pour exploiter ses biens et ses richesses, comme dans notre cas ici, les pierres précieuses.

---

<sup>1</sup> Malcolm Gillis , Economie du développement, Edition U B, paris 1987 page 525.

<sup>2</sup> Malcolm Gillis , Economie du développement, Edition U B, paris 1987,page 217

### Photo 3 : LES SAPHIRS D'ANDOHAN'ILAKAKA



Aigue-Marine



Aigue-Marine



Aigue-Marine



Cyanite ou Disthène



Danburite



Emeraude



Béryl jaune



Béryl rose (Morganite)



Béryl incolore (Goshénite)



Euclase



Grenat (Démantoïde)



Grenat (Grossulaire)



Améthyste



Améthyste



Améthyste



Grenat (Hessonite)



Grenat (Pyrope)



Grenat (Rhodolite)



Andalousite



Chrysobéryl



Chrysobéryl (Cymophane)



Grenat (Spessartite)



Grenat (Stavorite)



Iolite ou Cordièrite



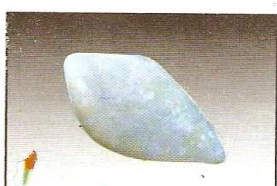
Saphir jaune



Spinelle



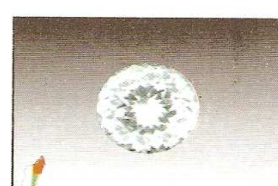
Apatite jaune



Opale



Péridot



Phénacite

Source : Auteur, mars 2008

**Tableau 50 : Tableau de la valeur marchande**

<b>GEMMES</b>	<b>1<sup>ère</sup> CATEGORIE</b>	<b>2<sup>ème</sup> CATEGORIE</b>	<b>3<sup>ème</sup> CATEGORIE</b>
<b>A. Pierres précieuses</b>	Supérieur à 5 g	de 2 à 5 g	de 1 à 3 g
Béryl de couleur vert émeraude	400 000	200 000	20 000
Rubis	Supérieur à 5 g 1 200 000	de 2 à 5 g 400 000	de 1 à 2 g 150 000
Saphir bleu caractéristique d' ILAKAKA	Supérieur à 5 g 1 200 000	de 2 à 5 g 400 000	de 1 à 2 g 300 000
Saphir de couleur caractéristique d'ILAKAKA	Supérieur à 5 g 300 000	de 2 à 5 g 200 000	de 1 à 2 g 30 000
<b>B. Pierres fines</b> Chrysobéryl caractéristique d' ILAKAKA	Supérieur à 1g 30 000	< 1 g 3 000	
Alexandrite	Supérieur à 1 g 400 000	de 1 à 3 g 100 000	< 1 g 30 000
Chrysobéryl œil de chat caractéristique d'ILAKAKA	Supérieur à 1 g 150 000	< 1 g < 1g 15 000	
Béryl bleu	60 000	30 000	3000
Grenat	50 000	30 000	15 000
Spinelle	5000	3 000	

Source : MEM, valeur marchande, Tana 2001

La valeur marchande que nous avons ici était la valeur de 2001. À nos jours, notre calcul se base sur cette valeur.

Pierres précieuses et fines brutes

Valeur marchande en Ariary / g.

En pratiquant ce prix, par rapport à l'exportation en 2007 on a :

489grs à une valeur monétaire de 10.284,7 \$

Pour l'année 2005

489 grs-----10.248,7\$

5.134.483,65 grs----- ?

$$X = 10.284,7 \times 5.134.483,65 / 489$$

$$x = 107.989.006,1 \$$$

Or, le cours du dollar était : 2065 l'Ariary

Montant en Ariary : 222.997.297.600Ar

Pour l'année 2006

489 grs-----10.284,7 \$

4.035.849,3grs-----?

$$Y = 10.284,7 \times 4.035.849,3 / 489$$

$$Y = 84.882.411,65 \$$$

Or, le cours du dollar en 2006 était : 1922 l'Ariary

Montant en Ariary : 163 143 995 200

Pour l'année 2007

489grs -----10.284,7

9.694.714,95-----?

$$Z = \frac{10.284,7 \times 9.694.714,8}{489}$$

Or, le cours du dollar en cette année est: 1880 l'Ariary

Montant en Ariary: Ar 383.332.518.400

On a une augmentation puisque cette année, plusieurs sites d'exploitation sont ouverts comme celle d'Asakalama, Vohimena vaovao, etc. Résumons à l'aide d'un tableau.

**Tableau 51 : Tableau d'évaluation du montant en Ariary**

<b>ANNEE</b>	<b>POIDS en grs</b>	<b>MONTANT en Ar</b>
2005	5 T 134 kg 483, 65grs	222 997 297 600
2006	4 T 035 kg 849, 3 grs	163 143 995 200
2007	9 T 694 kg 714,95 grs	383 332 518 400

*Source : Auteur, mars 2008*

C'est le montant en Ariary pour les pierres sortant de Madagascar par an.

## **CHAPITRE III : RECOMMANDATIONS**

L'activité minière ou l'exploitation du gisement d'Andohan'Iakaka est à noter tacitement comme d'autres activités ou gisements ailleurs qui favorisent le plein emploi, c'est pour cet ordre d'idée que nous pouvons proposer les recommandations suivantes.

### **Section I. AU NIVEAU SOCIAL**

Il faut changer la mentalité, surtout au niveau économique. Il faut être objectif. Éviter la dépense ostentatoire pendant la festivité sociale. De plus, il faut mettre la valeur sociale parallèle ou compatible à la valeur économique.

#### **§.1. Concernant les étrangers**

Il faut bien contrôler l'entrée des étrangers à Madagascar. En arrivant ici, contrôler leur visa et leur séjour, ils sont normalement contrôlés dès qu'il atterri à l'aéroport, il faut bien contrôler leur lieu de destination et en plus c'est qu'il fait ici: soit investisseur, soit touriste, soit missionnaire, pour éviter le passager clandestin ou les fraudeurs<sup>1</sup>.

#### **A. Pour l'hébergement**

Concernant l'hébergement, surtout aux hôtelleries et le restaurant l'Etat doit prendre des mesures sur les comportements des ses arrivistes, sur les points suivants:

- l'entrée des mineurs dans une chambre, boîte de nuit, salle de jeu, casino, etc. puisque les étrangers sont capables de faire tous pour son argent, en détruisant l'avenir des jeunes filles malgaches ;
- en un seul mot, l'Etat doit être fort, c'est-à-dire il s'agit d'un Etat bienveillant et omniprésent pour assurer les régulations sociales et pour satisfaire surtout l'équité<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Rolland Modongy, cours « Economie des Ressources Humaines », 4<sup>ème</sup> Année Economie, année 2006

<sup>2</sup> Rolland Modongy, cours « Economie des Ressources Humaines », 4<sup>ème</sup> Année Economie, année 2006

## **§.2. Au niveau du commerce**

### **A. Concernant le prix**

Déclarer officiellement le barème de prix à la connaissance de tout le monde. Transparence au niveau de marché<sup>1</sup> (information parfaite). Installation du guichet unique pour l'achat et vente des pierres (libre échange). Les étrangers ne jouent qu'un seul rôle : Acheteurs

### **B. Concernant le marché**

Mettre en place un local et un mécanisme de formalisation et de sécurisation des transactions minières dans un souci de prix juste et stables. Habituer les intervenants du secteur à opérer leurs transactions dans un guichet unique. Formations parfaites au niveau des prix, vente des brochures techniques. Le C T D ont là une occasion de gérer le développement de la région, par transactions réglementées et transparentes.

## **§.3. Sociétés ou shop men**

Toutes personnes qui font des activités minières. Les sociétés ou exportateurs doivent tenir out compléter un journal qui enregistre l'entré et sortie des marchandises pour vérifier le poids des pierres c'est-à-dire une fiche de stock, qui comprend :

### **A. Pour l'achat**

- Date et heure de réception ;
- Nature des pierres ;
- Poids ;
- Valeur à la réception ;
- Nom et domicile du vendeur ;
- Lieu d'origine des pierres.

De plus, pendant le scellage, avant d'exporter les produits, les personnes suivantes doivent être obligatoirement présentes:

- un expert gemmologiste: pour connaître la qualité ou les défauts des pierres, même les caractéristiques des saphirs qu'on va exporter ;

---

<sup>1</sup> Raymond Kasave, cours « micro économie » 1eme année Economie, Université de Toamasina 2003.



- délégué Administratif: pour éviter la fausse déclaration au paiement du redevance minière;
- un représentant du ministère : pour enregistrer les poids réels sortant.

#### **§.4. Au niveau des collectivités centrales décentralisées**

##### **A. Fokontany**

Normalement, le FKT d'origine des pierres vendues est bénéficiaire de 2% du prix de vente. Ainsi, le président du FKT doit être collaboré avec son entourage pour contrôler la sortie de ses pierres. Il doit être strict à la procédure domaniale, c'est-à-dire, au moins une personne exploitant doit titrer son terrain au niveau du centre fiscal.

##### **B. Commune**

Qui collecte les redevances minières et bénéficie des ristournes doit appliquer une stratégie pour gérer les recettes minières.

##### **C. District ou région**

Toute personne physique ou morale, que ce soit étranger ou de nationalité malgache qui fait une activité minière doit être taxable, suivant son activité:

- s'il est exploitant, il doit avoir un permis " E" ;
- s'il est chercheur, il doit tenir un permis " R" ;
- s'il est acheteur, il doit avoir une taxe professionnelle.

Toute personne morale doit avoir un statut. Tout cela c'est pour éviter le manque à gagner au niveau de l'Etat. De plus, l'impôt foncier doit être exigé suivant l'utilisation du terrain pour augmenter la recette fiscale: il faut mettre en place l'exécution d'un service c'est-à-dire tout événement constitue le fait générateur lorsque l'élément économique est une prestation de service est mérité d'être taxable<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Zo, RANDRIATSIMIOVA, cours « FISCALITE », 4ème Année Economie;

**Exemples :**

- prestation hôtelière ;
- restauration ;
- location, transport;
- construction d'immeubles ou de meubles ;
- prestation du médecin.

Qui sont tous des activités secondaires à Andohan'Ilakaka. L'organisation de l'Administration fiscale doit être bonne gouvernée.

Exemple :

- motiver les gens d'accomplir ses devoirs fiscaux ;
- d'atteindre au cours de l'exercice fiscal toutes les contribuables et d'appréhender toute la matière imposable ;
- de mener correctement la procédure fiscale tracée par la loi.

La C T D ici a l'occasion de développer la région en utilisant la part de ses redevances minières si elle est bien recouverte.

**Section II. AU NIVEAU ECONOMIQUE****§.1. Concernant la politique****A. Elaboration d'une politique d'ajustement structurelle comme:**

La protection de notre territoire, pour que les malgaches soient bien assis dans la souveraineté. Sécurisation foncière : le responsable doit être strict au niveau de l'impôt foncier pour pénaliser les passagers clandestin. Il faut bien taxer pour limiter les richesses des propriétaires fonciers ainsi que la domination. Il faut mettre une stratégie de croissance fondée sur la promotion des produits de substitution aux importations et exportations<sup>1</sup>. Les actions s'organisent sur la base de l'intensification et la diversification des productions.

---

<sup>1</sup>Rolland Modongy, cours « Economie des Ressources Humaines » 3<sup>ème</sup> Année 2005

Dans la politique du développement social, la lutte contre la pauvreté devient prioritaire, alors que l'exploitation minière stimule son type de croissance économique et principalement orienté vers la création d'emploi et l'amélioration des conditions de vie de la population. Vu de ce caractère, l'activité minière favorise la politique ou au régime pratiqué par l'Etat à nos jours c'est le : « MAP » car il offre un emploi et résout le problème de chômage et lutte contre la pauvreté. En outre, l'activité minière développe la population au niveau mondial. En effet, pour avoir un développement durable, il faut avoir des stratégies pour cibler les populations.

Il faut favoriser aussi le 3P du MAP :

- partenariat
- public
- privé

**Partenariat:** pour avoir une collaboration avec les bailleurs de fond.

**Public:** ciblée la population le plus vulnérable surtout celui qui est déjà au stade d'exploitation comme les carriers-men qui étaient le plus perdant du système.

**Privée:** privatisation.

## **B. Investissement**

Etablir le code des investisseurs, favoriser le mode d'investissement pour attirer les investisseurs étrangers. Il faut mettre un minimum de plancher, pour filtrer les bons investisseurs qui viennent investir à Madagascar surtout pour l'exploitation minière, favoriser les étrangers de faire un dépôt bancaire comme cautions pendant leur séjour à Madagascar et mettre en place une infrastructure.

**Exemple 1:** Budgétisation pour faire des infrastructures à l'exploitation des saphirs :

- financer les jeunes pour être professionnels au niveau de l'exploitation ;
- mécanisation au niveau d'exploitation car le 95% de nos petits mineurs utilisent encore des matérielles rudimentaires ;
- invention technologique ;

- facteur technologique: transferts des compétences<sup>1</sup>;
- formation des jeunes pour aller plus loin mais non pas resté au stade de l'exploitation artisanale ;
- formation des cadres ;
- formation au niveau des ministères.

On a besoin de l'intervention de l'Etat et ailleurs pour renforcer les innovations techniques.

## **§.2. A propos du développement**

A nos jours, le F K T d'Andohan'Ilakaka est formé par quatre fokontany, grâce à l'accroissement de la population à la ruée des saphirs. Concernant le besoin et l'utilité de la population, tout est presque installé. Pour avoir un développement durable, le Fokontany doit faire une procédure ou démarche communale car il a la chance de devenir une commune. Après, on fait une démarche ou procédure comme les autres communes pour bien développer la ville. Exemple sur le plan d'urbanisation.

### **A. Concernant l'environnement**

Des engagements environnementaux du titulaire suivant l'article 110 conformément aux dispositions des articles 33, alinéa 2 et 39, alinéa 2 du code minier, le titulaire du permis "R" ou de permis "PRE" octroyé doit obtenir du service chargé du ministère des mines. L'approbation du plan d'engagement environnemental établit selon la réglementation environnementale applicable au secteur minier avant le commencement de tous les travaux de recherche d'exploitation.

De même et conformément à l'article 37, alinéa 2, du code minier, le titulaire du permis "E" octroyé l'approbation de l'étude d'impact environnemental établi selon la réglementation environnementale applicable au secteur minier avant le commencement de tous travaux d'exploitation.

---

<sup>1</sup> Rolland Modongy, cours « Economie des Ressources Humaines », 4<sup>ème</sup> Année 2006

Par contre, suivant l'étude que nous avons fait auprès de l'ANGAP à Ranohira, il n'intervient plus à la protection de l'environnement d'Andohan'Iakaka et ses communes voisines car c'est difficile pour eux de contrôler le travaille des exploitants qui ne cesse pas de s'accroître, à la recherche des saphirs

De plus, l'article 49 dit que : les autorités des collectivités territoriales décentralisées assurent le maintien de l'ordre et le respect par la population de la réglementation environnementale. Ainsi, l'ANGAP n'intervient plus, alors c'est l'autorité des collectivités territoriales décentralisées doivent prendre les mesures pour protéger l'environnement<sup>1</sup>.

**Exemple** : la commune rurale de Ranohira, le Fokontany d'Andohan'Iakaka mettent un travail ensemble pour la protection de l'environnement et la dégradation des terrains :

- réhabilitation des terrains ;
- construction du W.C ;
- l'utilisation des fleuves au lavage des minerais.

Afin d'assurer le développement, la politique sur l'environnement d'exploitation minière doit être fondée sur le principe de prudence. Les mesures prises doivent prévenir et attaquer les causes de la dégradation environnementale. Dans le but de protection de l'environnement, l'approche de prudence devrait être largement appliquée par l'Etat selon leur capacité.

## **B- Concernant le travail**

Suivant l'enquête et l'étude que nous avons faite, on a découvert que c'est le carrier man ou les petits mineurs qui sont les producteurs directs sont les plus perdants. Alors que ces gens là touchent Ar 3500 par jour. Pour cela, le travail des mines est un travail dur qui demande beaucoup de force. Ainsi, l'employeur doit avoir un esprit de leadership envers ses travailleurs et respecter les droits de l'homme :

- soit favoriser l'heure du travail ou augmenter leur salaire journalier ;
- sécurité alimentaire ;
- sécurité des travailleurs ;
- l'hygiène et la santé surtout l'environnement.

---

<sup>1</sup> Code minier 2002

### **C. Santé et Education**

Augmenter le nombre des hommes accès à l'eau potable puisque la maladie qui envahit la ville et ses communes voisines sont: la diarrhée à cause de l'utilisation de l'eau de fleuve impropre suite au lavage des minerais. Ainsi, l'Etat doit faire une infrastructure d'accès à l'eau potable :

- opération de la borne fontaine ;
- opération de lavoir public.

Concernant l'éducation, le 70% de la population qui fait l'activité minière sont illettrés et de niveau inférieur. Les autres sont des paysans attirés à l'exploitation. La plupart ne savent même pas écrire, mais ils développent suivant leurs habitudes.

De plus, l'activité minière est un travail qui développe rapidement les gens qui les pratiquent.

**Exemple :** un paysans ou un homme illettré arrive à parler l'anglais.

C'est un progrès positif et il faut le profiter. Ainsi, l'Etat doit installer un centre d'information professionnelle comme:

- mise en place d'un pool de formateurs qualifiés sur le métier « exploitation minière »
- centre de formation de langues étrangères ; cours d'Anglais commercial
- élever le niveau de connaissance théorique, pratique et comportementale des exploitants de la filière.
- installation d'atelier pour la transformation des produits miniers ;
- aides matérielles aux petits mineurs, fournitures des conseils techniques et accompagnements

#### **§.3. Préparation des infrastructures d'accueil**

L'Etat ou les responsables du secteur minier doivent s'engager pour construire les infrastructures d'accueil. Le plus importante de ces infrastructures sont les suivants:

- l'adduction à l'eau potable ;
- les centres des soins et les centres d'éducation qui sont des infrastructures indispensables pour une bonne intégration de la vie sociale;

▪ les routes pour faciliter l'évacuation des futures productions car sans la possibilité de percevoir des revenus dignes de leur travail, la nouvelle communauté d'immigration ne peuvent franchir aucune étape de développement.

Parmi les circonstances qui peuvent avoir lieu vis-à-vis du problème de l'exploitation minière comme les exploitants restent dans leur localité d'habitation en exerçant d'autres activités. Dans ce cas, il est nécessaire de créer d'autre emploi, pour ces gens là et pour que le milieu aussi ne soit pas abandonné, si un jour, l'exploitation sera terminée c'est-à-dire pour garder les prestiges de la région concernée.

De plus, le milieu concerné ici est le milieu rural. Donc, il s'agit de promouvoir les activités agricoles et de l'élevage.

#### **A. Pourquoi choisi l'activité agricole?**

C'est un milieu favorable à l'agriculture grâce à l'existence du Barrage d'Andohan'ILakaka. Auparavant, la principale activité de la population est la culture. C'est pour cet ordre d'idée qu'on doit favoriser ou exploiter cette culture traditionnelle surtout à la filière riz. Les paysans pratiquent ici deux fois par an pour la culture de riz: le "*vary aloha* » et le « *vary atonon-tao*". Auparavant, une famille utilisant des simples matériels peut avoir 4 tonnes par an. Mais la production est destinée à la nutrition et aux besoins quotidiens (production de subsistance). Ainsi, pour que la production soit destinée à la commercialisation et pour éviter la crise alimentaire dans le monde qui est un problème rependu à notre jour, il faut motiver les paysans, de participer au concours organisé par le MA E P.

Exemple le concours de culture de riz comme:

- distribution des semences;
- construction des barrages hydrauliques ;
- formation des paysans, formation technique ;
- aide matérielle et financière (promotion des engins motorisés).
- installation des micros finances en milieu rural.

Concernant l'élevage bovin, la population autochtone de cette région est le « *Bara* », qui sont de ethnies passionnées à l'élevage bovin. Et leur méthode pratique est l'élevage extensif pour n'est pas perdu de temps. Les gens de cette région aussi sont encore traditionalistes. La raison est pour n'est pas occuper à un seul travail dans une journée puisque en pratiquant cette méthode, les troupeaux sont laissés à leur pâturage ou à la montagne, tandis que le gardien fait d'autres travaillent comme:

- travailler un terrain ;
- chercher un bois de chauffage.



# CONCLUSION

Il découle des analyses et études effectuées qu'il est difficile et presque paradoxale de classer et de considérer Madagascar et plus particulièrement la localité qui a fait l'objet de cette étude comme un pays en voie de développement et pauvre, étant donné les grandes variétés de gemmes qu'elle possède et la place que ces produits miniers occupent sur la scène mondiale. En effet, les produits miniers exportés de Madagascar figurent en bonne position parmi les gemmes de qualité exposées sur le Marché international, en première place.

A l'état actuel de l'exploitation qui se trouve au niveau artisanal, faute d'investissement en moyens mécaniques et matériels techniques de la part des grands financiers du secteur qui se contentent d'exploiter les mains d'œuvres locales à des prix dérisoires, moyennant quelquefois des travaux contre vivres à l'instar des systèmes des Hautes Intensités des Mains d'œuvre (HIMO) des périodes de cataclysme, l'impact des phénomènes du gisement sur le bien être social et l'amélioration des revenus de la population n'est pas du tout proportionnel aux volumes des exportations effectuées par les investisseurs, bien qu'on reconnaisse que cette activité minière a contribué à la création d'emploi et à la résorption des chômages dans la localité.

Douze ans après la découverte des premiers gisements de la localité, le développement de ce petit fokontany ou une petite agglomération ne reflète pas du tout la réalité des manques à gagner que nous avons décrit dans notre étude. Cette transformation nous donne une image trompeuse de la gravité de l'exploitation des populations autochtones et à travers eux un déficit pour l'économie nationale, la trésorerie du pays : l'Etat et le Gouvernement.

Pourtant les expériences d'autres pays miniers ont démontré que la possession des gisements des pierres précieuses ont contribué à leur essor et au développement rapide des revenus des natifs ainsi qu'à l'enrichissement collectif des acteurs par la mise en place de structure de contrôle et de suivi de proximité efficace et un système de régulation rigoureuse des domaines d'intervention des différents acteurs.

A travers cette étude, nous avons pris conscience que le secteur minier et le phénomène des gisements de la Région d'Ihorombe offre une opportunité que les autorités locales et nationales doivent saisir et mettre à profit pour le développement national et la lutte contre la pauvreté car les richesses sont à la portée des doigts et bien disponibles.

La question qui reste à satisfaire réside dans la stratégie et la démarche à adopter pour tourner et fructifier ces disponibilités et ces avantages au profit du développement local et national. Ces mesures doivent offrir aux autochtones toutes les perspectives et la chance de lutter efficacement contre le fléau de la pauvreté qui mine encore la grande majorité de la population et sortir de cet état de dénuement dans lequel ils se trouvent en dépit de l'abondance des richesses dont le sol de sa localité regorge actuellement. Peut être pour cet ordre d'idée que l'Etat actuel a installé le BAM à Andohan'lakaka en Investissant de centaines des millions d'Ariary. Dans l'attente, on va voir le résultat d'efficience et d'efficacité de ces investissements effectués par le développement des activités des secteurs miniers de la région d'Ihorombe et la localité d'exploitation, qui aurait lieu ce mois d'Août 2008.

Pour terminer, nous estimons que notre étude, loin d'avoir énoncé toutes les conditions nécessaires et suffisantes du développement du Secteur Minier de la localité constitue une contribution aux étapes de la recherche des solutions et des mesures visant à améliorer le système d'exploitation du secteur.

Donc, la seule solution efficace pour gérer les ressources naturelles comme celle des secteurs miniers est la liaison fiscale car elles offrent le meilleur exemple dans les secteurs pétroliers et minier, ainsi elle signifie tout simplement que les importantes recettes publiques habituellement tirées de ces exportations (sous forme des taxes et dividendes) peuvent servir à financer le développement des autres secteurs. A l'évidence, le gouvernement bénéficie ce type de revenus et une meilleure posture que celui qui n'en a pas, mais l'efficacité avec laquelle ces recettes stimulent un développement autonome du reste de l'économie qui dépend de plus haut point de types des programmes et d'interventions entrepris par les pouvoirs publics.

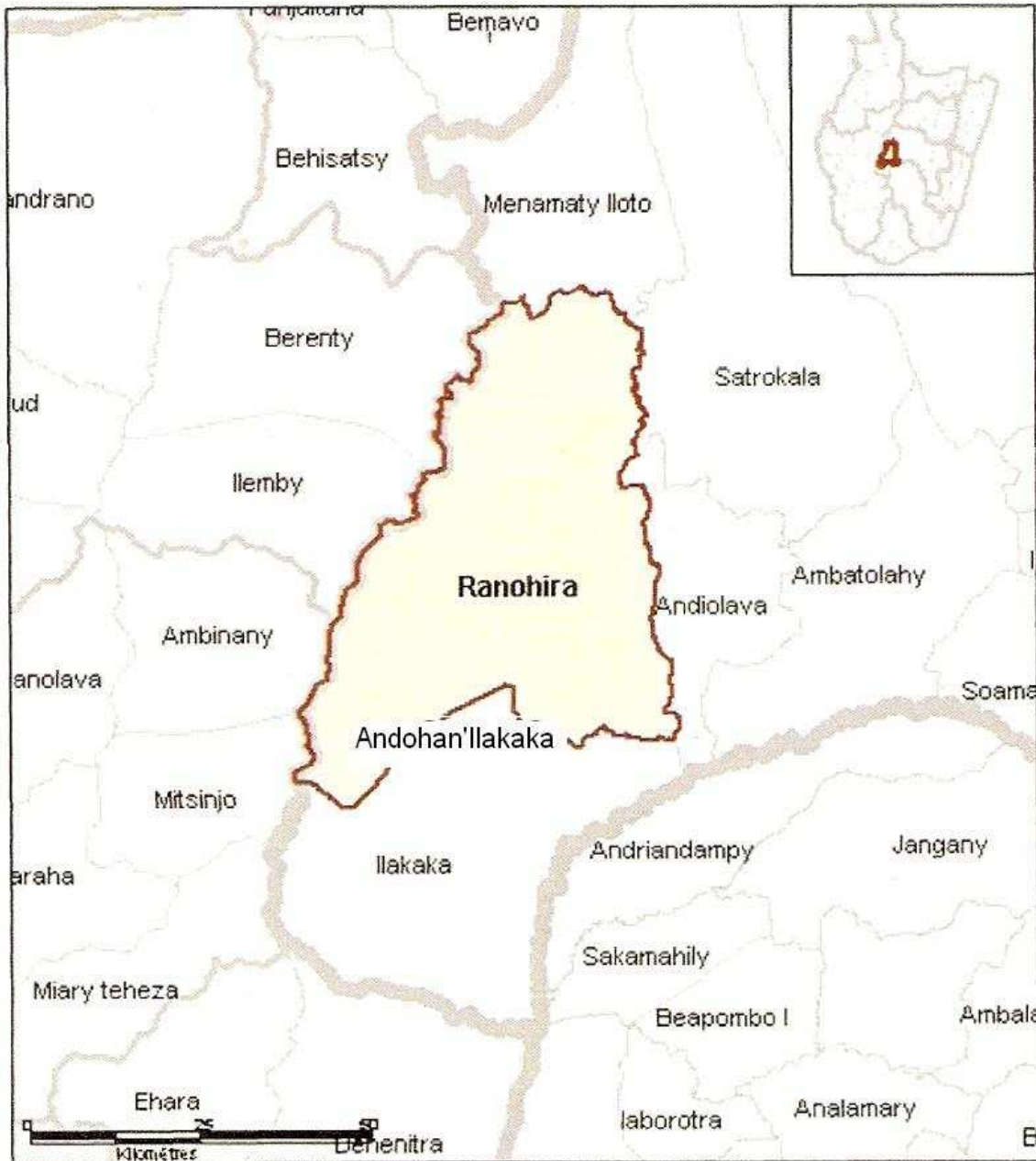
La recherche étant un processus évolutif et non une fin en soi, cette étude pourra être améliorée dans son étape ultérieure par des apports nouveaux dont l'objectif est d'indiquer des nouvelles pistes de croissance toujours adaptées et pertinentes par rapport aux conjonctures et les contraintes de son temps.

# **ANNEXES**

# Annexe I

## PRESENTION DE LIEU

# RANOHIRA



# BIBLIOGRAPHIE

## I. OUVRAGES GENERAUX

- 1) GILLIS Malcolm, Economie de développement, Edition De Boeck Université, Paris 1987, Janvier, pp : 734
- 2) GUILLAUMONT Patrick, Economie de développement Tome II, Edition P U F, Paris 1985 Septembre, pp : 602
- 3) POGORZELSKI Daniel : précis de gemmologie, Tome I édition PAEPEM, Paris 2005, pp : 261
- 4) PENOUIL Marc, Economie de développement, Edition Dalloz, Paris 1979, pp : 118

## II- DOCUMENTS ARTICLES ET PERIODIQUES

- 1) Audit environnemental des sites d'exploitation de saphir Ilakaka ainsi que l'étude environnementale globale de la région.
- 2) CODE MINIER
- 3) Document BAM
- 4) Enquête des ménages concernant l'indice de pauvreté, les conditions de vie et la contribution du secteur minier.
- 5) Monographie d'Andohan'Ilakaka : service régional du plan 2007
- 6) SAGETEC : études et conseils en aménagements et gestion de l'environnement Juin 2005

## III- COURS THEORIQUES

- 1) BLANCHE Nirina, cours « Economie International », 3<sup>ème</sup> année économie, Université de Toamasina 2006.
- 2) HORACE Gatién, cours « Politique Economie », 4<sup>ème</sup> année Economie, Université de Toamasina, 2007.
- 3) KASAVE Raymond, cours « micro économie » ; 1<sup>ère</sup> année économie, Université de Toamasina 2004.
- 4) MODONGY Rolland, cours « Economie du développement », 3<sup>ème</sup> année économie

« Economie des ressources humaines », 4<sup>ème</sup> année Economie Université de Toamasina, 2006-2007.

5) RANDRIATSIMIOVA Zo, cours « Fiscalité », 4<sup>ème</sup> année Economie, Université de Toamasina, 2007.

### **III. SITE WEB**

[WWW.google.com](http://WWW.google.com)

[WWW.icarrd.org](http://WWW.icarrd.org)

[WWW.playmendoit.free.fr](http://WWW.playmendoit.free.fr)

# LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Récapitulatif des revenus des acteurs .....	24
Tableau 2: Représentation des condition de vie des menages .....	28
Tableau 3: Comparaison du revenu journalier de 1999 - 2003 .....	31
Tableau 4: Comparaison du revenu journalier de 2004 - 2008 .....	32
Tableau 5: Comparaison de prix de 1999 – 2003 .....	34
Tableau 6: Comparaison de prix de 2004 – 2008 .....	34
Tableau 7: Tableau de recouvrement en 2005 ....	60
Tableau 8: Tableau de recouvrement en 2006 .....	61
Tableau 9: Tableau de recouvrement en 2007 .....	62
Tableau 10: Tableau récapitulatif des moyennes annuelles des rédévances .....	63
Tableau 11: Tableau récapitulatif des malus annuels et des recettes réalisables .....	64
Tableau 12: Tableau montrant la répartition des rédévances minières .....	64
Tableau 13: Tableau d'évaluation en poids .....	66
Tableau 14: Tableau montrant la moyenne de l'impôt payé .....	69
Tableau 15: Tableau montrant la moyenne de l'impôt payé au niveau des sociétés informelles .....	70
Tableau 16: Tableau représentatif de la moyenne de TVA qu'on doit payer .....	71
Tableau 17: Manque à gagner au niveau des sociétés formelles N=53 .....	72
Tableau 18: Manque à gagner au niveau des sociétés informelles N=50 .....	72
Tableau 19: Perte annuelle au niveau du centre fiscal concernant le TVA .....	72
Tableau 20: Tableau récapitulatif du manque à gagner au niveau du centre fiscal .....	74
Tableau 21: Tableau montrant le prix des transactions .....	78
Tableau 22: Achats de la société .....	79
Tableau 23: Tableau montrant l'exportation de la société NSS .....	80
Tableau 24: Achats de la société .....	80
Tableau 25: Tableau montrant la vente locale de société H.S. par an .....	81
Tableau 26: Tableau montrant le poids de l'exploitation moyenne par une société .....	81
Tableau 27: Valeur de la vente locale par la société HARENA SAPHIR .....	82
Tableau 28: Valaur de la vente locale par la société NEW SEPT SAPHIR .....	82

<b>Tableau 29: Vente locale au niveau des sociétés formelles .....</b>	<b>83</b>
<b>Tableau 30: Vente locale au niveau des sociétés informelles .....</b>	<b>83</b>
<b>Tableau 31: Tableau représentant le total des ventes locales .....</b>	<b>83</b>
<b>Tableau 32: Tableau d'exportation .....</b>	<b>84</b>
<b>Tableau 33: Tableau d'exportation .....</b>	<b>84</b>
<b>Tableau 34: Tableau montrant la vente locale de la société H.S. ....</b>	<b>85</b>
<b>Tableau 35: Tableau montrant le chiffre d'affaire de la société NEW SEPT SAPHIR ..</b>	<b>85</b>
<b>Tableau 36: Tableau montrant le chiffre d'affaire de la société HARENA SAPHIR ....</b>	<b>85</b>
<b>Tableau 37: Tableau d'exportation en 2005 .....</b>	<b>87</b>
<b>Tableau 38: Tableau d'exportation en 2006.....</b>	<b>88</b>
<b>Tableau 39: Tableau d'exportation en 2007 .....</b>	<b>89</b>
<b>Tableau 40: Tableau résumant le poids exporté par an par la société N.S.S. ....</b>	<b>91</b>
<b>Tableau 41: Tableau d'exportation en 2005 par société H.S.....</b>	<b>92</b>
<b>Tableau 42: Tableau d'exportation en 2006 (31 septembre 2006) .....</b>	<b>94</b>
<b>Tableau 43: Tableau d'exportation en 2007 (26 septembre 2007 ) .....</b>	<b>95</b>
<b>Tableau 44: Tableau récapitulatif de poids exporté par la société H.S. par an .....</b>	<b>97</b>
<b>Tableau 45: Tableau montrant le poids réel sortant de notre territoire en moyenne de 2003 - 2007.....</b>	<b>99</b>
<b>Tableau 46: montrant la moyenne annuelle de la vente locale.....</b>	<b>102</b>
<b>Tableau 47: Tableau montrant le poids moyenne de l'exportation par société.....</b>	<b>102</b>
<b>Tableau 48: Valeur moyenne de la vente local .....</b>	<b>102</b>
<b>Tableau 49: Différence entre le prix local et le prix à l'embarquement.....</b>	<b>102</b>
<b>Tableau 50: Tableau de la valeur marchande .....</b>	<b>106</b>
<b>Tableau 51: Tableau d'évaluation du montant en ariary .....</b>	<b>108</b>



## **LISTE DES FIGURES, SCHEMAS, ET DES PHOTOS**

<b>FIGURE 1 : DIAGRAMME REPRÉSENTATIF .....</b>	<b>32</b>
<b>FIGURE 2 : DIAGRAMME REPRÉSENTATIF .....</b>	<b>33</b>
<b>SCHEMA 1: CIRCUIT DES RELATIONS DES ACTEURS .....</b>	<b>17</b>
<b>SCHEMA 1 : DIAGRAMME REPRÉSENTATIF .....</b>	<b>74</b>
<b>PHOTO 1 : VOVO .....</b>	<b>14</b>
<b>PHOTO 2 : DECAPAGE EN CARRIERE .....</b>	<b>15</b>
<b>PHOTO 3 : LES SAPHIRS D'ANDOHAN'ILAKAKA.....</b>	<b>105</b>

# TABLE DES MATIERES

<b>REMERCIEMENTS</b>	
<b>LISTE DES ABREVIATIONS ET DES SIGLES</b>	
<b>METHODOLOGIE</b>	
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>5</b>
<b>PREMIÈRE PARTIE : ANALYSES MICRO ECONOMIQUE DES PHENOMENE DU GISEMENT .....</b>	<b>7</b>
<b>CHAPITRE I : RELATIONS ENTRE LES ACTEURS DU GISEMENT ET DEROULEMENT DES ACTIVITES D'EXPLOITATION .....</b>	<b>8</b>
<i>Section I : RECENSEMENT DE LA POPULATION .....</i>	8
§.1 . Origine et pourcentage des représentations au niveau du gisement .....	9
§.2 . Niveau d'intervention dans l'exploitation .....	9
§.3 . Etrangers .....	10
<i>Section II : PRINCIPAUX ACTEURS .....</i>	11
§.1 . Structures d'organisation et des interventions .....	11
A) Carrière- man : .....	11
B) Démarcheur : .....	11
C) Business-men : .....	11
a) Petit business-man : .....	11
b) Grand business-man : .....	11
D) Patrons : .....	12
E) Associés : .....	12
F) Shop Man : .....	12
G) Trafiquants : .....	12
H) Guide: .....	12
§.2 . Description globale des activités .....	12
A) Méthode d'exploitation artisanale : .....	13
a) Sisi-boka : .....	13
b) Vovo : .....	14
c) Décapage en carrière : .....	15
B) Exploitation artisanale : .....	16
C) Exploitation industrielle :.....	17
<i>Section III : RELATION ENTRE LES ACTEURS .....</i>	17
§.1 . Global du circuit: .....	17
A) Cas saillants : .....	18
<b>CHAPITRE II : PROBLEMES SOCIAUX ET IMPORTANCE ECONOMIQUE DE L'ACTIVITE .....</b>	<b>19</b>
<i>Section I : PROBLEMES SOCIAUX .....</i>	19
§.1 . Relation entre malgaches et les étrangers: phénomène d'intégration.....	19
A) Concernant la sécurité : .....	20
<i>Section II : IMPORTANCE ECONOMIQUE .....</i>	21
§.1 . Analyse du revenu par capital des acteurs au niveau d ugisement: .....	23

A) Carrière-man :	23
B) Démarcheur :	23
C) Petit business :	23
D) Grand business :	23
E) Patron :	23
F) Shop-man :	23
<i>Section III : ANALYSES AU NIVEAU D'AUTRES SECTEURS</i>	24
§.1 . Au niveau des secteurs tertiaires :	24
A) Commerçants grossistes :	24
B) Chambres d'hôtes et les Hôtels :	25
C) Transpirteurs :	25
D) Au niveau des marchés :	26
a) Filière riz :	26
b) Filière légume :	27
§.2 . Impact des activités minières sur les conditions de vie des ménages :	28
A) Analyses de la perception des conditions de vie :	28
B) Au niveau juridique :	29
C) Problèmes environnementaux :	29
<b>CHAPITRE III : ANALYSES DES OBSTACLES DU DEVELOPPEMENT</b>	<b>31</b>
<i>Section I : ANALYSES ECONOMIQUES</i>	31
§.1 . Comparaison du revenu journalier en moyenne du démarcheur :	31
A) Concernant le prix :	33
<i>Section II : ETAT DES LIEUX DES PHENOMENES DU GISEMENT</i>	36
§.1 . Au niveau des constructions :	37
§.2 . Au niveau de l'éducation :	38
§.3 . Au niveau de la santé :	38
§.4 . Au niveau de la sécurité publique :	39
<i>Section III : ANALYSES PERSPECTIVES DU DEVELOPPEMENT</i>	40
§.1 . Faiblesse de l'intervention de l'Etat :	40
§.2 . Inexistence de structure locale de contrôle :	40
§.3 . Manque de structure d'encadrement et de formation :	41
§.4 . Absence de cadre global de référentiel de prix:	41
§.5 . Monopoles étrangers du commerce extérieur :	41
§.6 . Facteurs psychologiques et sociaux :	42
§.7 . Perspectives du développement :	43
§.8 . Analyse Financière :	45
§.9 . Travail et emploi :	46
§.10 . Corrélations entre qualité-destination et prix :	46
§.11 . Perspectives :	48
A) Mise en place d'une structure d'appui à la formation des intervenants :	49
B) Mise en place d'une structure d'encadrement et d'orientation :	50
<i>Section IV : DIFFICULTE D'INTEGRATION DES NOUVEAUX IMMIGRANTS</i>	51
§.1 . Attitudes de la population autochtone sur la sécurisation sociale:	52
§.2 . Attitudes des immigrants citadins :	53
§.3 . Attitudes des immigrants étrangers :	53

<b>DEUXIEME PARTIE : ANALYSES MACRO ECONOMIQUE DES PHENOMENES</b>	
<b>DU GISEMENT .....</b>	<b>54</b>
<b>CHAPITRE I : MISE EN EVIDENCE DU MANQUE A GAGNER AU PREJUDICE DE</b>	
<b>L'ETAT ET DES COLLECTIVITES TERRITORIALES DECENTRALISEES .....</b>	<b>55</b>
<i>Section I : ELABORATION DU MANQUE A GAGNER .....</i>	<i>55</i>
§.1 . Introduction partielle :.....	55
A) Au niveau du Fokontany : .....	56
B) Communes : .....	57
a) Impôts : .....	58
b) Droits et taxes diverses : .....	58
c) Primes et ristournes : .....	59
C) Modes de perception des redevances : .....	59
D) Evaluation des malus annuels : .....	63
E) Evaluation en poids : .....	66
F) Procédures administratives pour l'allocation des ressources : .....	66
<i>Section II : ANALYSE DES PROBLEMES INHERENTS A L'AMELIORATION DE</i>	
<i>LA CONTRIBUTION DU SECTEUR MINIER .....</i>	<i>67</i>
§.1 . Non reversement des quottes parts des communes :.....	67
§.2 . Faible taux de recouvrement des redevances minières :.....	68
<i>Section III : CENTRE FISCAL .....</i>	<i>68</i>
§.1 . Création des sociétés :.....	68
§.2 . Impôt sur les Bénéfices des Sociétés (IBS) :.....	69
§.3 . Concernant le TVA :.....	70
A) Prenons l'exemple de la société HARENA SAPHIR : .....	70
a) Année 2005 : .....	70
b) Année 2006 : .....	71
c) Année 2007 : .....	71
B) Prenons l'exemple de la société NEW SEPT SAPHIR : .....	71
a) Année 2006 : .....	71
b) Année 2007 : .....	71
C) Impôt sur les Revenus des Capitaux Mobiliers (IRCM) : .....	72
D) Impôt sur les Revenus des salaires Assimilés (IRSA) : .....	73
<i>Section IV : ANALYSES DES SITUATIONS .....</i>	<i>73</i>
§.1 . Procedure administrative de cette recette fiscale :.....	73
<b>CHAPITRE II: COMMERCIALISATION ET EXPORTATION .....</b>	<b>75</b>
<i>Section I : VENTE LOCALE .....</i>	<i>75</i>
§.1 . Caractéristiques du marché :.....	75
A) Shop : .....	75
a) Marché en plein air : .....	75
b) Caractéristique du marché en plein air : .....	76
§.2 . Rôles de ces acteurs au niveau du marché :.....	76
A) Démarcheur : .....	76
a) Côté gagnant : .....	77
b) Côté perdant : .....	77
§.3 . Importance de la vente locale :.....	78
A) Prenons la société NEW SEPT SAPHIR.....	79
B) Prenons la société HARENA SAPHIR.....	80

C) Concernant le chiffre d'affaire.....	84
a) Exemple: société NEW SEPT SAPHIR : .....	84
b) Exemple: société HARENA SAPHIR : .....	84
<i>Section II : EXPORTATION</i> .....	86
§.1 . Introduction partielle :.....	86
A) Société NEW SEPT SAPHIR.....	87
B) Société HARENA SAPHIR.....	92
a) Pour l'année 2005 : .....	97
b) Pour l'année 2006 : .....	98
c) Pour l'année 2007 : .....	98
C) Poids réel sortant de notre territoire en moyenne.....	100
a) Pour l'année 2005 : .....	100
b) Pour l'année 2006 : .....	100
c) Pour l'année 2007 : .....	100
<i>Section III : ANALYSES D'EXPORTATION</i> .....	100
§.1 . Commentaire du tableau :.....	100
A) Prix Unitaire.....	100
B) Prix Total.....	101
§.2 . Etude sur le plan commercial :.....	101
a) Prix local : .....	103
b) Prix en dollars : .....	103
§.3 . Sur le plan industriel :.....	103
<b>CHAPITRE III: RECOMMADATION</b> .....	<b>109</b>
<i>Section I : AU NIVEAU SOCIAL</i> .....	109
§.1 . Concernant les étrangers :.....	109
A) Pour l'hébergement.....	109
§.2 . Au niveau du commerce :.....	110
A) Concernant le marché.....	110
§.3 . Société ou shop men : .....	110
A) Pour l'achat.....	110
§.4 . Au niveau des collectivités centrales décentralisées : .....	111
A) Fokontany.....	111
B) Commune.....	111
C) District ou région.....	111
<i>Section II : AU NIVEAU ECONOMIQUE</i> .....	112
§.1 . Concernant la politique :.....	112
A) Elaboration d'une politique d'ajustement structurelle .....	112
B) Investissement.....	113
§.2 . A propos du développement :.....	114
A) Concernant l'environnement.....	114
B) Concernant le travail .....	115
C) Santé et Education .....	116
§.3 . Préparation des infrastructures d'accueil :.....	116
A) Pour choisi l'activité agricole.....	117
<b>CONCLUSION</b> .....	<b>119</b>
<b>ANNEXES</b> .....	<b>121</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE</b> .....	<b>123</b>

<b>LISTE DES TABLEAUX.....</b>	<b>125</b>
<b>LISTE DES FIGURES, SCHEMAS ET DES PHOTOS.....</b>	<b>127</b>
<b>TABLE DES MATIERES.....</b>	<b>128</b>

[MCours.com](http://MCours.com)