

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	4
LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES.....	5
INTRODUCTION.....	6
PREMIERE PARTIE : FANANDRANA ET LA CULTURE DE CANNE A SUCRE BIOLOGIQUE ...	8
CHAPITRE I MONOGRAPHIE DE LA COMMUNE.....	10
SECTION I HISTORIQUE DE LA COMMUNE	10
SECTION II SITUATION DEMOGRAPHIQUE	11
SECTION III SITUATION ET DELIMITATION GEOGRAPHIQUES.....	13
SECTION IV SITUATION ECONOMIQUE ET SOCIALE.....	15
CHAPITRE II LA CULTURE DE CANNE A SUCRE BIOLOGIQUE	24
SECTION I CONTEXTE DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE	24
SECTION II LA CULTURE DE CANNE A SUCRE BIOLOGIQUE	32
SECTION III ETUDE ECONOMIQUE DE LA CULTURE DE CANNE A SUCRE BIOLOGIQUE	44
CHAPITRE III PROBLEMES RENCONTRES PAR LES PRODUCTEURS	47
SECTION I PROBLEMES TECHNIQUES ET INSTITUTIONNELS	47
SECTION II LA MALADIE ET LES ENNEMIS.....	48
SECTION III PROBLEMES ECONOMIQUES	49
DEUXIEME PARTIE :LE COMMERCE EQUITABLE ET SOLIDAIRE ET DEVELOPPEMENT DURABLE	51
CHAPITRE I LE COMMERCE EQUITABLE ET SOLIDAIRE	53
SECTION I DEFINITION ET SES OBJECTIFS	53
SECTION II FONDEMENTS	54
SECTION III LES ACTEURS DU COMMERCE EQUITABLE ET SOLIDAIRE	56
SECTION IV CRITERES DU COMMERCE EQUITABLE ET SOLIDAIRE ET SES LIMITES	59
CHAPITRE II APPROCHE DU COMMERCE EQUITABLE ET SOLIDAIRE	65
SECTION I LE GROUPEMENT PAYSAN	65
SECTION II EXPLOITATION DE L'USINE.....	68
SECTION III ETUDE DE MARCHE.....	84
SECTION IV LA COMMERCIALISATION ET LA CERTIFICATION.....	86
CHAPITRE III LES PERSPECTIVES D'AVENIR	101
SECTION I NOTION DE DEVELOPPEMENT.....	101
SECTION II DIFFERENTES DIMENSIONS DE DEVELOPPEMENT.....	102
SECTION III LA PERENNISATION DES INFRASTRUCTURES REALISEES	110
SECTION IV LA DIVERSIFICATION	111
CONCLUSION.....	112
BIBLIOGRAPHIE.....	114
ANNEXES.....	116
LISTE DES FIGURES	120
LISTE DES TABLEAUX	120
LISTE DES GRAPHIQUES	120
TABLE DES MATIERES	121

REMERCIEMENTS

La réussite et la réalisation de cet ouvrage de Mémoire de Fin d'Etudes résultent d'une volonté personnelle, avec le concours bienveillant des personnes citées ci-dessous.

Nous formulons notre haute et fidèle considération à :

- *Monsieur LEMIARY notre enseignant encadreur qui, malgré ses responsabilités, a bien voulu nous guider au long de la rédaction et juger cet ouvrage.*
- *Madame Virginie LABAUME coordinatrice du projet ManaoDECE qui a suivi de façon transversale le déroulement de notre stage*
- *Monsieur LAVA Bellarmin Responsable de la filière fruit du projet ManaoDE-CE pour ses conseils*

Nous adressons nos vifs remerciements à :

- *Mademoiselle MAMY, Agronome Responsable de transformation, qui nous a encouragé lors de notre passage à ladite ManaoDE-CE*
- *Tous les agents du programme ManaoDE-CE pour leur collaboration.*

Nous exprimons notre vive reconnaissance à l'endroit de :

- *Nos parents qui nous ont éduqué depuis notre enfance et ont apporté leurs soutiens au cours de la réalisation de cet ouvrage*
- *Mes frères et mes sœurs, leurs engagements nous ont été précieux.*

Enfin, à toutes les personnes de bonne volonté, nous retiendrons nos vifs remerciements à l'égard à leurs efforts respectifs, autant directs qu'implicites pendant la réalisation de ce travail.

Jean François Xavier
RANDRIANANDRASANA

LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

AB :	Agriculture Biologique
AG :	Assemblée Générale
AGR :	Activité Génératrice de Revenu
ANAE :	Association Nationale des Actions Environnementales
CDI :	Commission de Droit International
CEE :	Communauté Economique Européenne
CES :	Commerce Equitable et Solidaire
CODAL :	Comptoir Industriel de Produit Alimentaire
CSB :	Centre de Santé de Base
ECOCERT :	ECOlogie CERTifiée
EPT :	Education Pour Tous
EVF :	Education à la Vie Familiale
FKT:	Fokontany
FOB:	Free On Bord
FRAM:	Fikambanan'ny Ray aman-dRenin'ny Mpianatra
IGP :	Indication Géographique Protégée
IP :	Indice de Profitabilité
IST :	Infection Sexuellement Transmissible
LMR :	Limite Maximale de Résidus
Manao DE-CE :	Manao Droit de l'Enfant – Commerce Equitable
MICDSP :	Ministère de l'Industrialisation du Commerce et du Développement du Secteur Privé
O.I.T :	Organisation Internationale du Travail
OC :	Organisme Certificateur
OMAPI :	Office Malgache de Propriété industrielle
ONG :	Organisme Non Gouvernemental
OTIV:	Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola
PDP :	Prime de Développement
PG :	Prix Garanti
PMG :	Prix Minimum Garanti
PNUE :	Programme des Nations Unies pour l'Environnement
PROMABIO :	Produit Malgache Biologique
PV :	Procès Verbal
RN:	Route Nationale
RTM:	Reggio Terzo Mondo
SAT:	Superficie Agricole Totale
SAU :	Superficie agricole utilisable
SIRAMA:	Siramamy Malagasy
UGPSB :	Union de Groupement Producteur du Sucre Biologique
UTA :	Unité de Travail Agricole
VAN :	Valeur Actuelle Nette

INTRODUCTION

A Madagascar, 80%¹ de la population vivent en milieu rural .Cela implique que le développement économique de notre pays est fortement lié au développement de sa population rurale.

Aussi, dans le cadre de la mise en œuvre de la politique de l'Etat qui est le « Développement rapide et durable » de Madagascar, la région Atsinanana, notamment la commune rurale de Fanandrana, se propose de centrer ses principales activités sur le commerce intérieur et extérieur pour ses produits agricoles à savoir : girofle, poivre, huiles essentielles, et actuellement le siramamigasy.

Ce dernier choix s'explique par la forte potentialité de la filière canne à sucre d'une part, et d'autre part, par sa situation géographique qui est favorable à cette filière.

Et pour faire face aux conditions du marché qui s'avèrent défavorables aux producteurs, puisque les acheteurs imposent des prix si faibles, le commerce équitable offre des conditions favorables au développement de chacun. D'ailleurs, vu l'intégration des pays riches dans le commerce équitable, nous espérons l'augmentation des échanges jusqu'à l'extérieur .La vente du siramamigasy au niveau national et international permettra aux paysans producteurs de Fanandrana d'améliorer et d'élever leur niveau de vie, réduisant ainsi la pauvreté.

D'où la raison de l'étude du commerce équitable et son apport sur la commercialisation du siramamigasy, intitulée :

« ETUDE DE LA COMMERCIALISATION DU SUCRE BIO ET SES PERSPECTIVES » (cas de la commune rurale de Fanandrana)

Durant notre recherche, nous avons constaté des difficultés lors de la collecte des données et des informations. D'abord, la conception du commerce équitable et solidaire est très récente à Madagascar, ce qui fait que nous n'avons pas trouvé beaucoup de document durant notre recherche. Nous avons ensuite utilisé tous les moyens pour avoir des informations au niveau du ministère chargé du commerce, et industrie et du ministère chargé

¹ Journal télévisé TVM juin 2008

de l'agriculture, élevage et pêche .Des enquêtes au niveau de chaque intervenant (producteurs de canne à sucre, au ministère du commerce et industrie, ministère de l'agriculture, élevage et pêche, organisme du commerce équitable ...etc.) nous ont permis d'avoir une directive significative pour l'élaboration de cet ouvrage. De plus nous avons consulté plusieurs ouvrages. La technologie actuelle nous a aussi permis de trouver des informations sur notre thème (internet). Lors de la décente sur terrain, nous avons été confrontés à plusieurs difficultés.

Notre étude est divisée en deux parties. Chacune d'entre elles devra nous permettre de traiter des chapitres et des sections correspondantes. Dans la première partie nous parlons de la commune de Fanandrana et de la culture de canne à sucre biologique; nous abordons successivement la monographie de Fanandrana, la culture de canne à sucre biologique et les problèmes rencontrés par les producteurs de canne à sucre.

La seconde partie nous amène à la conclusion suivante : Le commerce équitable est capable d'engendrer un développement durable .A l'intérieur de cette partie, nous étudions ce qu'on entend par commerce équitable, l'approche du commerce équitable et solidaire et le développement attendu du commerce équitable.

PREMIERE PARTIE : FANANDRANA ET LA CULTURE DE CANNE A SUCRE BIOLOGIQUE

Cette première partie nous permet de faire connaître la monographie de la commune rurale de Fanandrana, la culture de canne à sucre biologique et les problèmes rencontrés par les paysans producteurs.

L'objet de cette partie consiste à définir la potentialité économique des différentes cultures exploitables locales, notamment la canne à sucre.

CHAPITRE I MONOGRAPHIE DE LA COMMUNE

La commune de Fanandrana longe la RN2 dans le district de Toamasina II de la région Atsinanana. Elle bénéficie d'un climat chaud et humide favorable aux diverses cultures industrielles de rente. Elle possède des réseaux hydrographiques, et d'une infrastructure routière. Ses cultures industrielles et ses ressources naturelles procurent des revenus aux paysans et les amènent à un développement rapide et durable.

SECTION I HISTORIQUE DE LA COMMUNE

Cette section nous enrichit beaucoup sur l'identification de la commune de Fanandrana, plus précisément sur son origine et les événements marquants.

I-1 ORIGINE DU NOM

A l'origine, la commune de Fanandrana était couverte d'une forêt dense. La plante dominante est le « Fandrana ». C'est à cet endroit que se jette jusqu'à nos jours la rivière qui arrose la partie sud ouest de la commune, d'où son nom Ambinanin'i Fandrana, « littéralement » embouchure du Fandrana. Plus tard le nom se transforme en « Ambinan'i Fanandrana ». Ce nom est resté et le fleuve est appelé Fanandrana.

I-2 ORIGINE DU PEUPLE

Un homme nommé Zafindrainilambo résidant à Ambodisainy contrôlait Fanandrana avec sa famille. Il jouait le rôle de passeur au service des rois qui voulaient traverser l'embouchure du fleuve Ivondro. A l'origine, C'est l'une de ces familles royales qui habitait dans cette zone.

En plus de cette famille, une autre issue d'un homme appelé Tatazy et une femme appelée « Renin'i Madamo », constituaient les premiers habitants de Fanandrana. Tous deux étaient originaires du sud, de l'ethnie Antambahoaka, ils étaient enterrés à Ambodisainy. Plus tard, Tatazy s'est remarié avec une étrangère appelée Meringtone. Peu à peu, la population s'élargit avec la venue d'autres ethnies telles que les Betsimisaraka, les Antesaka.

I-3 LES EVENEMENTS MARQUANTS

Fanandrana, en tant que centre administratif, a été aménagé en 1920. Auparavant, l'administration se trouvait à Ivondro.

La première école publique de Fanandrana a été initiée par TATAZY en 1921

1925 : Affectation du premier chef de canton appelé gouverneur RAZAFIMAHATRATRA enterré à Befalafa (IVONDRO)

1960 : Fanandrana est devenue une commune, elle est dirigée par des conseillers, des chefs de quartier, des chefs de village et des notables.

1975 : La commune de Fanandrana est devenue Firaisam-pokotany, avec un conseil populaire et des présidents de fokontany élus.

1992 : Fanandrana redevient une commune avec un conseil communal et des PCLS au niveau du fokontany, divisé en secteurs jusqu'à nos jours.

Suivant les événements politiques successifs, la commune de Fanandrana a évolué administrativement.

SECTION II SITUATION DEMOGRAPHIQUE

Le développement de la commune de Fanandrana est favorisé par une population peu nombreuse mais active. Nous allons examiner successivement dans cette section comment est répartie par fokontany la population active ainsi que son accroissement.

II-1 REPARTITION DE LA POPULATION PAR FOKONTANY

Le nombre de la population dans cette commune s'élève à 13979 habitants, elle est répartie de la manière suivante :

Tableau n° I: Répartition de la population par Fokontany

N°	FOKONTANY	TOTAL
1	Fanandrana	2719
2	Ambatorao	929
3	Amboasana	909
4	Ambodibonara	1891
5	Ambodikily	2307
6	Ampasinambo	615
7	Antananambo	2899
8	Antsirakambo	591
9	Vohitsara	242
10	zafindramanoro	876
	Total	13979

Source : commune rurale de Fanandrana 2006

Dans sa quasi-totalité, la population de la commune de Fanandrana a pour activités principales : la culture et l'élevage traditionnels.

Néanmoins, le nombre de la population qui exerce la profession libérale (commerce de détail, transport, salariat agricole...), ainsi que les fonctionnaires ne peut être négligé. Les groupes socio-économiques sont donc à dominance agricole. La population est surtout installée sur la zone qui longe la route nationale RN2, et celle qui borde les deux grandes rivières Ivondro et Fanandrana. Mais il faut aussi noter que l'augmentation de la population riveraine sur ces axes de communication est due à l'augmentation des petites activités commerciales.

II-2 ACCROISSEMENT DE LA POPULATION

Le taux de croissance annuel moyenne est de l'ordre de 1,10%¹ et a tendance à augmenter. L'accroissement de la population est dû essentiellement à trois principaux facteurs :

- le nombre de femmes qui fréquente les centres d'accouchement ne cesse d'augmenter, d'une part, et d'autre part, l'obligation de s'inscrire aux registres administratifs.

Cela a pour effet d'améliorer le recensement.

- Les efforts entrepris par les diverses entités en matière de vaccination commencent à porter leurs fruits
- la sensibilisation par l'Education à la Vie Familiale (EVF), tant sur le planning familial que sur le comportement face aux normes d'hygiène et d'alimentation commence aussi à porter des résultats positifs

Tout cela contribue donc à l'accroissement du nombre de la population.

II-3 POPULATION ACTIVE

L'étude de la répartition de cette population nous sera utile pour définir, d'une part le pourcentage de la population active, et d'autre part, de comprendre son dynamisme ou non, mais surtout de constater sa potentialité sur l'économie de la commune. Il s'agit notamment de la tranche comprise entre 18 et 60 ans et qui représente 58,65%² de la population totale. Théoriquement, nous pouvons être tentés de croire que la commune se suffit à elle-même, pour au moins trois raisons :

¹ Commune rurale de Fanandrana avril 2007

² Commune rurale de Fanandrana avril 2007

- en milieu rural, la majorité des adolescents quitte l'école dès l'âge de 15 ans, ce qui augmenterait l'effectif de la population potentiellement active
- par le principe du droit des jeunes, selon l'application du système de la carte de production, selon lequel tout individu âgé de 18 ans doit avoir un terrain de culture, ce dernier représente effectivement une partie importante de la population active
- malgré leur âge et en raison du droit traditionnel de jouissance des terres, les paysans âgés de 60 à 65 ans continuent à travailler et à produire.

Par conséquent, nous pourrions conclure que les trois quarts de la population de la commune sont actifs, c'est-à-dire plus de 10300 producteurs font vivre 3500 personnes environ, ce qui donne un rapport selon lequel 3 producteurs entretiennent une personne.

SECTION III SITUATION ET DELIMITATION GEOGRAPHIQUES

En plus des renseignements ci-dessus, il est aussi important de connaître sa localisation, son relief, son réseau hydrographique, et son climat.

III-1 LOCALISATION

Fanandrana dont la surface est de 292km² se trouve dans le district de Toamasina II, dans la région Antsinanana. Fanandrana se situe à 26km de Tamatave sur la RN2, reliant Toamasina - Antananarivo

Elle est délimitée par quatre communes rurales :

- au nord : Toamasina suburbaine
- à l'est: Amboditandroho
- au sud : Ampasimadinika
- à l'ouest : Andranobolaha

Elle fait partie des 15 communes rurales de Toamasina II.

La commune se compose de 10 fokontany :

Tableau n°1: Les fokontany

AU CENTRE	AU NORD	A L'OUEST	AU SUD
Fanandrana	Antananambo	Amboasana Ambodikily Ampasinambo Vohitsara	Antsirakambo Ambodibonara Ambatorao zafindramanoro

Source : commune rurale de Fanandrana 2006

III-2 RELIEF

Sa situation géographique confirme la division en deux zones :

- zone littorale, composée de marais et de plaines alluvionnaires allant jusqu'à environ 900ha et de terrains de culture aménageables
- zone intermédiaire, composée de collines à faible pente, propices à la culture du riz pluvial et de culture de rente et/ou d'exportation.

III-3 RESEAU HYDROGRAPHIQUE

La commune de Fanandrana est située non loin du canal des Pangalana dont elle profite avec la commune d'Amboditandroho. C'est à dire que le réseau hydrographique y est dense car elle est traversée par la rivière d'Ivondro et de Sandranentana.

Puisque nous venons de parler de sa situation géographique, il est naturel de parler aussi de son climat et de son sous sol.

III-4 CLIMAT ET SOLS

Fanandrana bénéficie du climat de la région Atsinanana, à l'instar de celui de tout le littoral centre Est de l'île. Il s'avère typiquement chaud et humide toute l'année avec une pluviosité importante. La température moyenne est de 12°C en hiver et de 30°C en été.

Sur le plan physique, cette commune peut être divisée en deux zones bien distinctes :

- zone littorale où les sols sont généralement sablonneux
- zone intermédiaire où l'on rencontre parfois des sols latéritiques, jaunes et rouges

La situation géographique de la commune de Fanandrana constitue une condition favorable à son développement économique et social.

SECTION IV SITUATION ECONOMIQUE ET SOCIALE

Dans cette section, nous verrons les secteurs de développement économique et social existant dans la commune de Fanandrana.

IV-1 AGRICULTURE

IV-1-1 Structure générale

Les potentialités en matière agricole sont importantes à Fanandrana à savoir des plantes aromatiques, des cultures maraîchères, fruits,...etc. Le tableau ci après nous rappelle les types de produits qu'on y trouve.

Tableau n°III: La production existante dans la commune de Fanandrana

TYPOLOGIE	PRODUIT	SUPERFICIE (HA)	PRODUCTION (T)
Céréales	Paddy	1680	1176
	Maïs	150	225
	Sorgho	8	16
Légumineuses	Haricot Pois de cap Antaka+voanemba	100	115
Tuberculeuses racines	Manioc	115	3875
	Patates douces	90	320
	Saonjo	8	27
Légumes	Brèdes Courges		
Cultures industrielles temporaires	Canne à sucre	165	3810
Cultures industrielles permanentes	Café	38	15,200
	Palmier à huile		
	Poivre	4	3,2
	Girofle	13	45
Fruits	Bananes	92	2208
	Mangues	2	56
	Litchis	35	3150
	Avocats	3	74
	Ananas	2,5	750

Sources : Service Provincial de l'économie et du plan DIR A TOAMASINA 2001

Ces différents types de produits montrent que la commune rurale de Fanandrana est riche en matière agricole exploitable. En plus, ces produits sont aussi la force de l'économie de Madagascar. Malheureusement, la structure d'encadrement reste encore défavorisée.

IV-1-1-1 Structure d'encadrement

La zone de vulgarisation agricole de Toamasina II est incluse dans la circonscription de Toamasina qui gère les infrastructures et les structures d'encadrement paysannes. Or, depuis l'année 2002, les agents de vulgarisation chargés de l'encadrement et de l'appui technique, ainsi que les agents d'approvisionnement chargés de la vente des produits, de protection et de traitement et suivi de conciliation n'existent plus. Quelques années plus tard, ils sont revenus petit à petit.

IV-1-1-2 Structure paysanne

Plusieurs groupements ont été identifiés et une partie d'entre eux a été constituée avec l'appui du PSDR. Parmi eux, l'UGPCSB, le nom du groupement de producteurs de canne à sucre biologique ; ce groupe est le sujet de notre thème, il est appuyé par le programme manaode-ce.

IV-1-2 Les cultures permanentes

IV-1-2-1 Cultures fruitières

La commune de Fanandrana produit toute une variété de fruits tropicaux (bananes, litchis, agrumes...etc). Ces produits sont en général acheminés vers Toamasina, et parfois vers Antananarivo par le biais de collecteurs qui deviennent de plus en plus rares, en raison de deux causes principales :

- la mauvaise organisation du marché et des producteurs
- la production qui devient de plus en plus insuffisante

Deux autres faits marquent la production fruitière :

- le vieillissement des arbres fruitiers
- le manque de renouvellement du patrimoine

IV-1-2-2 Cultures industrielles

Outre le palmier à huile exploité par la Savonnerie Tropicale, dont l'usine d'extraction se trouve à Melville Fanandrana, la canne à sucre est incontestablement la seule culture industrielle dont dispose la localité. Elle est surtout destinée à la fabrication du betsabetsa¹, une boisson alcoolique locale, et actuellement le siramamigasy.

¹ Boisson alcoolique traditionnelle de la côte Est de Madagascar

Cette culture est très importante, elle a un débouché régulier, elle rapporte beaucoup de revenus agricoles pour la population de la commune car le rendement peut facilement atteindre les 40 t à l'ha.

IV-1-2-3 Cultures de rente

Les trois principales cultures de rente sont: café, girofle et poivre .La production décroît d'année en année et le rendement stagne autour de 0,4T/ha. Quant au girofle, si les superficies cultivées ne cessent de s'accroître, les productions, par contre, baissent.

Enfin, les rendements pour la culture du poivre sont stationnaires (0,8 T/ha).La chute de la production des cultures de rente a pour origine trois faits :

- vieillissement des plantes
- absence d'encadrement
- surtout les dégâts causés par le passage des cyclones Honorine en 1986 et Géralda en 1994.

IV-2 ELEVAGE ET PECHE

Très souvent, dans le monde rural, l'élevage prend la deuxième place après la culture. Il est suivi par la pêche. Mais à Fanandrana, il est rare de trouver des paysans professionnels de l'élevage et de la pêche.

IV-2-1 Elevage

IV-2-1-1Effectif du cheptel

Le tableau suivant nous montre quelques chiffres de bovins et porcins dans la commune de Fanandrana.

Tableau n°IV: Effectif du cheptel

ANNEE	1999	2000
BOVIN	670	700
PORCIN		860

Source : estimation à partir des données de la Direction de l'élevage Toamasina 2001

L'élevage avait connu une certaine baisse après le passage du cyclone en 1996.Par ailleurs, les paysans pratiquent l'élevage extensif.Ils se cantonnent dans les prestiges ancestraux qui consistent à élever des bœufs pour l'honneur et non pour un but économique.Il n'existe point de techniques modernes ou nouvelles pour l'amélioration de la race.

Les zébus sont en général destinés à la consommation festive, ancestrale ou autres fêtes célèbres, et parfois au piétinage des rizières. Pour les volailles, l'élevage reste contemplatif et les animaux vivent en liberté et ne sont guère alimentés, ni vaccinés. Quoique ayant connu une certaine amélioration, l'élevage porcin reste semi domestique, c'est-à-dire que les animaux sont en semi-liberté. L'élevage d'ovins n'est que symbolique puisque la zone de Fanandrana ne sert que de passage. Quant au caprin, on n'en trouve presque pas de trace puisque la consommation de cette viande est plus ou moins interdite par la tradition.

IV-2-1-2 Commercialisation

Les volailles sont les plus commercialisées. La vente se fait aux abords de la route nationale, aux marchés de Fanandrana et d'Ambodibonara ou à Toamasina. Le taux de vente est important, surtout lors des différentes fêtes (nationale, religieuse).

IV-2-2 Pêche

La commune de Fanandrana est comprise dans la zone de Toamasina II, elle-même est rattachée à la circonscription de la pêche de Toamasina, soit en infrastructure, soit sur le plan technique. Grâce à ce service, elle reçoit de l'aide technique et de l'appui aux différentes activités de pêche.

Ainsi, le marché, les chambres froides ou appareils frigorifiques, la station d'alevinage sont installés dans la ville.

Pour le moment, la pisciculture reste encore au stade de projet, et nous attendons sa réalisation. Il faut noter également que le patrimoine en matière de poisson et de produits d'eau douce recèlent une grande potentialité à Fanandrana.

IV-3 ARTISANAT ET TRANSPORT

IV-3-1 Artisanat

La situation géographique de Fanandrana est riche en matières premières disponibles pour l'artisanat :

- artisanat de production : tabouret rustique
- forge : production de couteaux, coupe coupe
- vannerie : nattes en fibres arefo, penja, fibres végétales

Très souvent, les femmes s'occupent de la vannerie. Actuellement les hommes entrent en jeu pour augmenter le volume fabriqué par les femmes, surtout pendant les périodes de vacances.

IV-3-2 Transport

Tamatave est la ville la plus proche de Fanandrana. C'est pour cette raison que presque tous les produits de cette commune sont transportés et vendus dans cette ville. Petit à petit, l'acheminement des vanneries vers les hauts plateaux par l'intermédiaire des petits collecteurs, ne fait que commencer. Quand aux autres produits de la vannerie et de la broderie, ils sont écoulés sur place, soit sur commande, soit sur les marchés locaux.

En général, le transport est un moyen efficace pour le développement économique d'une commune. La particularité de la commune c'est l'abondance de différents produits exploitables. C'est à dire la grande potentialité des produits exploitables nous montre sa force.

La commune de Fanandrana possède différents types de transport : terrestre, fluvial, à dos d'hommes

- terrestre : entre la commune de Fanandrana et Toamasina ville par la RN2, reliant les communes Ambodikily, Ampasinambo, Vohitsara et celle de Fanandrana. La coopérative de transport contrasus et kofito assurent le déplacement de la population et des marchandises. Le nombre de passagers transportés par an est de 80000 en moyenne, et le volume de marchandises transportées par an est environ 1500 tonnes.

En raison de l'absence de contrôle et d'enregistrement des passagers et des marchandises, ces chiffres ne sont que des estimations à partir des discussions avec les responsables de la commune et les transporteurs, chauffeurs notamment.

- fluvial : entre la commune rurale de Fanandrana et Toamasina ville par les rivières Fanandrana et Ivondro relayées par le canal des Pangalana vers Toamasina ville :

- reliant les communes Amboasana, Ambodikily, Vohitsara, Ampasinambo, Zafindramanoro et Fanandrana (la rivière Ivondro) ;

- reliant aussi la commune de Zafindramanoro et Fanandrana, relayée par l'Ivondro (la rivière Manjozoro) ;

- A dos d'homme : la majorité des villages et hameaux n'est pas accessible au véhicule. C'est pour cela que les villageois transportent leurs produits à dos d'homme.

Après l'étude des données physiques et économiques, nous allons étudier les données sociales, éducatives c'est-à-dire l'éducation et le domaine sanitaire dont le tableau V de récapitulation sur la répartition de la scolarisation nous donne beaucoup d'informations.

IV-4 DONNEES SOCIALES

IV-4-1 Education

De nos jours, l'éducation prend une place considérable dans le programme de l'Etat .Il fait beaucoup d'efforts, afin que tous les enfants malgaches aillent à l'école. Cette volonté se manifeste par les kits scolaires donnés gratuitement aux élèves.

En général, la population d'âge scolaire de Fanandrana est entre 6 à 7 ans.Le nombre d'enfants allant à l'école est de 979 environ, dont 483 garçons et 496 filles.Actuellement, son taux de scolarisation est de 77,12%, c'est-à-dire que certains enfants ne vont pas encore à l'école.

Tableau n°V: Répartition de la scolarisation

DESIGNATION	PRIMAIRE		SECONDAIRE	
	Public	Privé	Public	Privé
Nombre d'établissement	16	1	2	0
Effectifs élèves filles	1380	85	213	0
Effectifs élèves garçons	2760	73	201	0
Effectifs enseignants	29	24	13	0
Enseignant non fonctionnaires	5	24	6	0
Taux de réussite au CEPE	80,81	94,11		
Taux de réussite au BEPC			49,32	14,81

Source : Cisco Tamatave II 2007

Actuellement, l'éducation n'est pas destinée seulement aux enfants mais aussi aux adultes .D'après les données recueillies à la Circonscription scolaire de Tamatave II, nous avons les informations suivantes :

Taux de l'alphabétisation des adultes : 57% dont 30% femmes et 70% hommes. La scolarisation en milieu rural est relativement faible à cause de trois raisons principales :

- éloignement par rapport à l'école
- insuffisance des salles de classe
- pas d'actes de naissance

En plus, l'abandon scolaire est très remarquable en raison de :

- éloignement par rapport à l'école
- triplement en classe
- démotivation des parents et des élèves

D'après notre enquête, la réussite scolaire est très faible à cause essentiellement de :

- absences fréquentes des élèves
- absences répétées des enseignants
- classes trop chargées
- insuffisance de l'effectif des enseignants
- insuffisance des salles de classe
- un enseignant pour trois niveaux de classe
- faible niveau scolaire
- peu de prise de responsabilités au niveau du FRAM et de la population
- des parents analphabètes
- moyens pédagogiques et fournitures scolaires très aléatoires

Nous pourrions conclure, d'après ce tableau récapitulatif, que le niveau de scolarisation dans la commune de Fanandrana est bas et que le résultat est faible

IV-4-2 Santé

Sur le plan sanitaire, la situation s'avère aussi précaire. En 1998, il y avait un dispensaire privé doté d'un CSB II, d'un médecin, d'une sage femme, d'un infirmier et de quatre lits. Malheureusement il a été transféré dans une autre commune. Par contre, un autre dispensaire adventiste l'a remplacé, il dispose d'un médecin, d'une sage femme et d'un infirmier. Le CSB à Ambodikily a été détruit par le passage d'un cyclone en 1998 et n'a pas été réhabilité jusqu'à présent. Les deux centres existants sont dotés de

médicaments plus ou moins suffisants. Depuis la suppression du système de recouvrement de coûts, le nombre de consultation a connu une nette augmentation. Il faut aussi noter que la sensibilisation au niveau de la population commence à produire ses effets, d'où le changement de comportement de la population.

Néanmoins, la santé publique progresse de façon lente en raison de l'éloignement des patients et de l'insuffisance des centres de santé. Cet éloignement favorise la fréquentation des guérisseurs, et surtout des matrones ou accoucheuses traditionnelles. Cela a pour effet le maintien du fort taux de mortalité infantile.

Par ailleurs, les accouchements hors centres ne sont point déclarés, donc non recensés. Or nous savons que beaucoup de femmes consultent encore la renin-jaza. Contrairement à la majorité des communes de Toamasina II, la commune de Fanandrana a la chance de disposer assez tôt d'un CSB I. En outre, la mission Adventiste a aussi mis en place un CSB I à Ambatoharana dans le Fokontany d'Ampasinambo. Avec la mise en place du CSB II d'Ambodibonara, la population de la commune de Fanandrana a profité, pendant des années, d'un soin médical assez performant. Ce qui fait que la majorité de la population a pris l'habitude de consulter la médecine moderne et à apprendre à en faire confiance.

Actuellement, outre l'insuffisance en couverture de centre de santé de base, deux grands problèmes touchent la commune :

- insuffisance du personnel
- répartition spatiale non équilibrée

A ces problèmes de personnels s'ajoutent les problèmes de médicaments :

- insuffisance des médicaments dans les centres de soins
- hausse des prix
- retard d'approvisionnement des centres

Nous pouvons conclure que la commune de Fanandrana possède des infrastructures, mais ses problèmes portent sur le renouvellement des équipements, l'entretien, le renforcement de capacité du personnel.

Etant donné l'avantage dont jouit la commune de Fanandrana parce qu'elle possède des ressources naturelles exploitables, elle pourra résoudre ses problèmes en exploitant ses ressources naturelles.

De ses 8107 habitants, la majorité constitue la population active avec environ 58%, sur une superficie de 292km². La commune rurale de Fanandrana est actuellement motivée pour replanter la canne à sucre, vu l'intégration du programme Manaode-ce qui s'occupe de l'amélioration des techniques de production et de la recherche de débouché pour le siramamigasy. En plus, sa situation géographique est favorable à l'exploitation de cette filière.

CHAPITRE II LA CULTURE DE CANNE A SUCRE BIOLOGIQUE

Avant d'entamer l'étude sur la culture de la canne à sucre biologique, il est nécessaire de porter à la connaissance de toutes les notions d'agriculture biologique.

SECTION I CONTEXTE DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE

I-1 AGRICULTURE CONVENTIONNELLE ET AGRICULTURE BIOLOGIQUE

L'agriculture biologique est un nouveau système de gestion de l'exploitation agricole qui repose sur des pratiques culturales variées, dans le souci de préserver l'environnement et la promotion d'un développement durable. Elle n'est pas une nouvelle technologie mais un nouveau système de la production agricole qui se démarque de l'agriculture conventionnelle.

Monsieur E. Ralahy la définit de la manière suivante: « L'agribio, c'est l'utilisation uniquement de produits naturels dans les plantations. Et si la plantation est menacée, par des insectes ou autres, ce sera la protection de cette surface cultivable exclusivement par des produits de la nature. Tout l'entretien d'une plantation agribio se fait donc par les produits de la nature »¹.

Selon Jean Paul Thorez « l'Agriculture Biologique est un procédé de production, imitant la nature, favorisant l'augmentation de l'activité biologique du sol, de sa fertilité, la qualité et la quantité de matière organique dans le sol. Il fait appel au maximum aux activités des êtres vivants : bactéries, champignons, insectes, arbres, oiseaux, sans oublier l'homme »².

En général, le but de l'agriculture est donc de donner des produits satisfaisants en quantité et en qualité. En plus, le choix de l'exploitation agricole favorise aussi l'atteinte de l'objectif de chacun.

¹ VINTSY, N°54, année 2007, page 5

² Nathalie RAZAFIMAHEFA ; Les normes et qualité de la production biologique appliquées aux fruits et légumes, édition CITE page 8

Le tableau suivant nous montre, au niveau de l'exploitation, la différence qu'il y a entre l'agriculture conventionnelle et l'agriculture biologique.

Tableau n°VI: différence entre l'agriculture conventionnelle et l'agriculture biologique

AGRICULTURE CONVENTIONNELLE	AGRICULTURE BIOLOGIQUE
Utilisation de l'engrais synthétique	Utilisation de compost, d'engrais verts, naturels
Utilisation de pesticides	Pratique de lutttes biologiques : insectes, association de plantes, choix de la variété de semences Utilisation des machines non lourdes
Manque de rotation de culture sur un même sol et existence de sur utilisation des terres	Pratique de rotation de culture, respect du calendrier cultural, protection des ennemis naturels des parasites par des moyens adéquats
Source importante de pollution, d'approvisionnement et de dégradation de la qualité du sol. Perte de la biodiversité des champs de culture et source d'érosion	Amélioration de la biodiversité du sol, protège l'environnement Production d'aliment exempt de polluants Protège le sol pour l'avenir Rend le sol plus fertile

Source : les normes et qualités de la production biologique appliquées aux fruits et légumes ; Nathalie RAZAFIMAHEFA page 8

D'après ce tableau, nous avons constaté qu'il vaut mieux utiliser l'agriculture biologique que l'agriculture conventionnelle. Cette préférence est prouvée par les avantages considérables que procure l'agriculture biologique.

I-2 LE MARCHE DES PRODUITS BIO

I-2-1 Situation globale du marché

Les pays développés constituent principalement le marché des produits biologiques. Les superficies concernées par les produits biologiques dans ces pays sont encore limitées, c'est pourquoi la production reste faible pour satisfaire le marché actuel. Ils sont alors d'une part obligés d'importer, des denrées alimentaires pour compléter leur production, et d'autre part des produits tropicaux, notamment les épices qui font déjà l'objet d'une grande consommation en qualité conventionnelle.

Le pouvoir d'achat trop faible de la population des pays en voie de développement ne leur permet pas de consommer des produits certifiés biologiques, si l'on tient compte des prix actuels de ces produits. Le débouché des produits biologiques du monde se concentre sur les pays les plus riches. Cette situation de marché intéresse les pays producteurs qui ont encore des produits assurés biologiques. Les pays comme le Japon, l'Europe du Nord, les pays d'Amérique sont les importateurs des produits biologiques des pays du Sud. Par exemple, la taille du marché européen représente un chiffre d'affaires de 4 milliards US\$; pour ce qui concerne les USA et le Japon, il est de 1,5 milliards US\$ en 1992 et 3 milliards US\$ en 1999¹. Ces pays sont très sensibles aux problèmes de l'environnement. Ils constituent les importateurs les plus importants du marché des produits biologiques.

I-2-2 La production malgache en Agriculture biologique

Les produits actuellement certifiés à Madagascar sont très variés et concernent uniquement la production végétale et animale ; ceux des arts commencent petit à petit.

Le tableau ci-après résume les quantités exportées durant les années 1997 à 1999 :

Tableau n°VII: Produits biologiques exportés

Produits	Quantité (KG)		
	1997	1998	1999
FRUITS et LEGUMES	23 970,60	85 910,30	46 901,55
Fruits de la passion	640,00	-	-
Physalis	558,00	-	-
Pommes	14 810,00	13 104,00	-
Litchis	1 600,00	-	-
Fruits transformés	-	66 443,70	46 901,55
Fruits et légumes frais	6 362,60	6 362,60	-
EPICES	29 659,85	20 460,49	39 504,27
Vanille	8 774,35	9 606,49	8 640,27
Poivre noir, vert, en saumure	20 399,50	9 727,00	16 918,00
Baies roses	486,00	477,00	588,00
Gingembre	-	400,00	-
Clou de girofle	-	-	1 644,00
Cannelle	-	-	7 692,00
			1 433,00

¹ Rapport banque mondiale 2000

Piment	-	-	2 025,00
Curcuma	-	250,00	564,00
Noix de muscade	-	-	-
EXTRAITS	654,00	17 512,95	6 998,70
Huiles essentielles	654,00	17 372,95	6 648,70
Extrait de vanille	-	140,00	350,00
HUILES VEGETALES	161 120,00	237 225,00	323 560,00
Huile de palme	145 920,00	-	323 460,00
Huile de coprah	15 200,00	-	-
AUTRES	465 690,00	958 703,00	2094 221,00
Cacao	-	402 196,00	967 808,00
Café robusta et arabica	-	120 873,00	217 597,00
Sucre de canne	465 690,00	435 634,00	908 788,00
Macis	-	-	28,00

Source: ECOCERT Madagascar2000

D'après le tableau VII, nous pouvons donc dire que Fanandrana est parmi les zones qui ont une grande variété potentielle de ressources en matière agricole. Cela représente un grand atout pour cette commune, car presque tous les produits cités ci-dessus peuvent être structurés dans la commune. Ce sont des produits de rente, génératrices de revenus.

I-2-3 Le prix des produits bio sur le marché

Le prix des produits Bio est d'environ 30% plus élevé que les produits conventionnels.

Cette différence dépend de la nature et de la catégorie des produits :

- Légumes et fruits frais : 20 à 30%
- Légumes et fruits séchés : 25 à 35%
- Volaille: 100 à 150%
- Produits préparés issus de fruits et légumes BIO (confiture,...): 40 à 50%
- Huiles essentielles : 30 à 50%
- Epices : 20 à 60%, suivant les catégories (Vanille 60%, café 30%)
- Plantes médicinales séchées : 20%
- Vêtements issus de l'Agriculture biologique : 50%

En plus, le prix des produits biologiques varie de 20 à 50%, cela est nettement supérieur aux produits conventionnels, suivant les secteurs d'activité.

I-3 L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE A MADAGASCAR

En 1989, des opérateurs européens désirant importer des produits biologiques à partir de Madagascar devaient, avec le producteur malgache, se conformer aux exigences des procédures pour l'obtention d'un certificat. Ainsi, à la demande de l'importateur européen, un organisme de certification (ECOCERT) agréé par la CEE déléguait régulièrement un inspecteur pour effectuer les démarches et contrôles nécessaires. Les certificats issus de ces procédures sont naturellement la propriété de l'importateur parce que celui-ci supporte toutes les charges. En 1993, les producteurs malgaches se sont associés dans un Syndicat dénommé PROMABIO (Produits malgaches biologiques) pour effectuer les démarches nécessaires, afin d'obtenir, pour chaque opérateur, un certificat qui lui soit propre. Le même principe de contrôle était maintenu, chaque demandeur est pleinement responsable vis à vis de l'organisme de certification, pour tout ce qui concerne ses engagements moraux et financiers. Les charges ont été lourdes pour les opérateurs. Le Ministère de la Coopération allemande a apporté un appui financier pour le paiement d'une partie des frais en faveur des nouveaux opérateurs. Cette aide ponctuelle a largement favorisé le lancement de l'agriculture biologique (AB) à Madagascar, mais ne pouvait résoudre le coût prohibitif de la certification pour permettre un développement rapide du secteur et qui risquerait même d'affecter, à terme, l'intérêt de cette nouvelle forme de production, face à la compétitivité déterminée par la mondialisation.

Ainsi, dans l'intérêt d'activer les opérations et de réduire les coûts, les opérateurs, à travers leur groupement PROMABIO, ont demandé à l'organisme certificateur l'installation d'une antenne à Antananarivo. La réglementation européenne est donc la seule règle appliquée, et ECOCERT est le seul organisme de certification présent à Madagascar. Une antenne effectue donc aujourd'hui toutes les inspections et contrôles aussi bien à Madagascar que dans les pays de la région Océan Indien et en Afrique de l'Est. Le certificat est délivré par le siège en Europe. En 1995, un projet de réglementation nationale a été élaboré par un comité réunissant les représentants des Ministères (Commerce et industrie, Production animale) et le Groupement PROMABIO, avec l'assistance d'ECOCERT.

Depuis 1996, les documents sont déposés au Ministère de l'Agriculture pour les procédures administratives légales en vue d'obtenir l'agrément de la CEE. Aucune réaction de ce ministère n'a été enregistrée jusqu'en 2001, malgré un rappel en 1999.

I-3-1 Les facteurs favorables propres à l'agriculture biologique malgache

Actuellement, des organismes agricoles animent les paysans pour qu'ils optent pour l'agriculture biologique. Les facteurs favorables propres à l'agriculture biologique malagasy sont déterminés par les points suivants :

- Pratique agricole traditionnelle basée sur la famille
- Grande superficie non encore polluée pouvant être exploitée en AB
- Culture peu extensive et mode de production traditionnelle adapté à l'Agriculture biologique,
- Possibilité d'introduction et de développement d'autres variétés de produits,
- Potentialité des produits tropicaux et spécifiques (épices, fruits et légumes, plantes à parfums,...),
- Présence de ressources considérables issues de la Biodiversité,
- Prix de vente en "BIO" plus rémunérateur,
- Proximité de l'organisme de certification

I-3-2 Le mode de production agricole biologique

Le paysan malgache n'utilise pas de fertilisants, ni de pesticides d'origine chimique dans la culture, faute de moyens financiers. Pourtant, il existe des terres non fertiles et qui ont besoin d'amendements, d'où obligation d'utilisation de fertilisants. Cette situation n'empêche pas l'intégration des fertilisants parce que ce ne sont pas toutes les superficies cultivables qui ne sont pas riches en fertilité. Ainsi, l'Agriculture Biologique ne bouleverse pas les habitudes d'exploitation du paysan. Ce concept est parfaitement respecté. Il existe cependant un facteur défavorable, par exemple la pratique du "tavy" ou culture sur brûlis à Fanandrana qui pourrait être une sérieuse entrave au développement de l'Agriculture biologique.

Les grandes exploitations agricoles sont rarissimes à Madagascar et elles sont moins adaptées à l'Agriculture biologique.

I-3-3 Potentiel des produits exploitables en agriculture bio

Madagascar dispose d'un potentiel considérable de produits agricoles convertibles au bio. Les principaux produits agricoles de la Grande Ile sont donnés dans le tableau ci-après :

Tableau n°VIII: Production des principaux produits agricoles de Madagascar(En milliers de tonnes)

Produits	1997	1998	1999
Paddy	2 558	2 663	2 750
Manioc	2 418	2 404	2 435
Maïs	178	187	198
Patate douce	510	510	520
Pomme de terre	280	280	280
Café	55	60	65
Vanille verte	4,8	5	5
Girofle	15,5	16,5	15,0
Poivre	1,5	1,7	2,0
Cacao	4,3	4,3	4,3
Pois de cap	8,0	8,0	7,8
Sisal	18,0	18,0	18,0
Coton graine	27,0	27,0	27,0
Canne à sucre	2 160	2 180	2 180
Haricot sec	70,0	72,0	74,0
Arachide coque	35,8	34,0	34,0
Différents fruits tropicaux	5 000	5 000	5 000

Source : Ministère de l'Agriculture, élevage et de pêche 2000

D'ailleurs, certains de ces produits connaissent déjà une conversion au bio, c'est le cas du café, de la vanille, du girofle, du poivre, du cacao, de la canne à sucre, ...etc. Toutefois, l'agriculture biologique s'ouvre à d'autres produits nouveaux, parfois originaux, sous d'autres formes d'application telles que l'aromathérapie, l'herboristerie, la phytothérapie et autres filières à identifier. L'abondance des ressources naturelles issues de sa biodiversité représente un grand atout pour Madagascar. La certification biologique de ces ressources placerait naturellement le pays dans une position privilégiée dans le secteur des plantes aromatiques et médicinales, pour répondre aux besoins du marché. En ce qui concerne les épices, elles constituent les produits les plus exportés.

Quoique Fanandrana bénéficie de l'existence de ces diverses ressources naturelles, les obstacles sont encore nombreux et difficiles à

surmonter, tels que: la pratique de l'agriculture traditionnelle, l'inégale répartition de la propriété foncière.

I-3-4 Les obstacles à surmonter

I-3-4-1 Agriculture traditionnelle

Cependant, des facteurs multiples constituent des facteurs limitant ou même bloquant pour la production intensive. Les produits traditionnels d'exportation connaissent une baisse depuis des années à cause des défaillances de l'outil de production et du système d'exportation non incitatif.

Les suivants sont les facteurs défavorables à l'agriculture traditionnelle :

- facteurs climatiques et géographiques : relief souvent accidenté, accidents climatiques, l'éloignement des pays importateurs.
- facteurs économiques : insuffisance, obsolescence et mauvais état de l'infrastructure ; les produits de conditionnement sont très limités, l'acheminement des produits à l'exportation est parmi les plus onéreux
- facteurs sociaux : méthode archaïque de la production par manque de moyens : productivité faible, retard de la production, travail harassant, structure de la production agricole le plus souvent assurée par le paysan, ne disposant pas de structures, ni de moyens techniques permettant la conservation des produits frais.
- facteurs institutionnels : la difficulté d'accès à la propriété foncière pour les producteurs.

I-3-4-2 Obstacles spécifiques à l'Agriculture biologique

Les paramètres suivants résument les principaux facteurs défavorables influant le secteur de l'Agriculture biologique à Madagascar :

- Inexistence de réglementation nationale occasionnant la lenteur des échanges.
- Désintéressement de l'Etat pour le secteur
- Coût prohibitif de la certification
- Importation intensive d'engrais et de pesticides chimiques
- Informations très insuffisantes sur les principes et les procédures réglementaires
- Manque d'encadrement dans le milieu rural

- Pratique traditionnelle du tavy
- Méconnaissance des richesses
- Manque de structure socio organisationnelle

I-3-4-3 Les points faibles du commerce des produits biologiques

Dans le marché des produits biologiques, le prix du produit portant le label est toujours élevé. Toutes les personnes pratiquant l'agriculture respectueuse de l'environnement, vont probablement, à l'avenir provoquer une compétitivité croissante. Or, l'offre excessive d'un produit peut avoir des effets négatifs sur le marché. D'ailleurs, la loi du marché montre que si l'offre est intéressante, le prix va diminuer automatiquement. Cette compétitivité pourra diminuer considérablement l'agriculture biologique.

En plus, au niveau de l'exportation, le coût de certification biologique freine la plupart des paysans à entrer totalement dans l'agriculture biologique.

Nous avons vu que beaucoup de cultures entrent dans le système de l'agriculture biologique. Nous allons parler en particulier de la culture de canne à sucre biologique.

SECTION II LA CULTURE DE CANNE A SUCRE BIOLOGIQUE

En général, il n'y a pas de grande différence entre la culture conventionnelle et la culture dite biologique. Il est intéressant de voir de près son mode de plantation pour mieux l'apprécier.

II-1 GENERALITES

II-1-1 But de la culture

La production de canne à sucre et sa transformation existaient depuis longtemps. Environ 8000 ans avant Jésus Christ, en Nouvelle-Guinée, on assistait à la première transformation. 6000 ans avant Jésus Christ, le renouvellement de variété de canne à sucre avait paru en l'Inde et en Chine. En ce temps là le nom du sucre était : « SARKARA », produit en l'Inde 3000 ans avant Jésus Christ. Et 5000 ans avant Jésus Christ, les Perses et les Arabes étaient les premiers producteurs de sucre de cette époque. Depuis ce temps là, la production de canne à sucre et sa commercialisation s'étaient améliorées. Les Européens sont les importateurs

favoris jusqu'au 15^e Siècle, et la production de canne à sucre devient mondiale et prend une place considérable de nos jours.

En malgache, la canne à sucre est nommée FARY, famille des Graminées, du genre Saccharum. C'était à Mantasoa, dans la région d'Analamanga que la population Malgache avait trouvé la transformation de canne à sucre en produit fini « sucre ». Petit à petit, la culture se répand dans toute l'île pour fabriquer du TOAKA GASY¹ et notamment du sucre.

En 1920, la première usine installée à BRICKAVILLE s'appelait Labourdonnais.

I-1-2 Variétés sucrières

Pour avoir un rendement maximal de sucre, les producteurs de Fanandrana doivent choisir la semence la plus performante, selon le milieu naturel, d'où la sélection au niveau des producteurs de semences agréées (Brickaville). Ces semences sont à introduire pour remplacer les variétés locales, parce que les variétés locales ne sont pas favorables à la transformation en sucre, en plus elles ont un taux de sucre très bas. Les variétés sucrières S 17 pour les terrains de bas-fonds, B 49 pour les terrains sur tanety. Ce sont les variétés préconisées pour obtenir un rendement optimal. La S17, à cause de sa forme courbée, est une variété facile à entretenir. Sa courbure permet et facilite la pénétration rapide de la lumière tout au long de la plante c'est-à-dire de la tête au pied, donnant ainsi une forte concentration de sucre à la canne d'un côté, de l'autre côté la lumière tend à détruire la repousse des mauvaises herbes. La particularité de cette plante c'est qu'elle résiste à l'inondation, que sa tige est très douce à consommer et bien sucrée. Cependant, sa forme courbée pose un problème pour son transport jusqu'à l'usine. Contrairement à la S17, la variété B49 se développe rapidement sur tanety. De plus, sa tige très dure peut causer des dégâts pour la machine à broyer.

¹ Boisson alcoolique traditionnelle Malagasy

II-1-3 L'exploitation agricole et le cadre des activités agricoles¹

II-1-3-1 Le mode d'exploitation

Le mode d'exploitation de faire valoir est la nature des liens contractuels qui existent entre le détenteur du droit d'usage sur une terre, et le détenteur de la maîtrise foncière sur cette terre.

Il y a deux modes d'exploitation de faire valoir :

- **le faire- valoir direct** : concerne l'exploitation par l'agriculteur lui-même de ses propres terres. L'exploitant est le propriétaire des biens fonciers et du capital d'exploitation. Il n'assure que les travaux, les récoltes et divers entretiens. Il assume son exploitation, quel que soit le résultat (gagnant ou perdant).

- **le faire valoir- indirect** : dans le cas de faire valoir indirect, l'exploitant est un individu autre que le propriétaire de terre. C'est un locataire. Le mode de faire valoir indirect se distingue sous deux formes :

- le fermage : c'est un mode de louage des terres contre une redevance en nature ou en argent. La totalité de la production revient à l'exploitant, mais la redevance est fixée sans proportion avec la production. L'exploitant assure le capital d'exploitation et les travaux nécessaires. Dans ce type de mode d'exploitation, le propriétaire ne participe ni au bénéfice ni à la perte de l'exploitation.
- le métayage : Dans ce mode d'exploitation, l'exploitant est le métayer. Il doit payer au propriétaire, en nature ou en espèces, une redevance proportionnelle à l'importance de la récolte (d'habitude 1/3 proprios et 2/3 métayers). Or le recours au métayage n'est pas surement efficace à cause des conditions très strictes. Jusqu'à maintenant, le métayage est toujours le moyen d'exploitation dans le monde rural.

La redevance dépend donc de la rentabilité de l'exploitation. Dans le cas du gain, l'exploitant et le propriétaire en profitent ensemble, mais dans le cas contraire, ils subissent les pertes.

¹ Gabriel RANDRIAMAHEFA ; cours en salle Financement du monde rural, Université de Toamasina ; année 2004

Ce mode de faire valoir est moins pratiqué, puisqu'il constitue une source de conflit au niveau du paiement de la redevance, et que l'exploitant a toujours tendance à faire de fausses déclarations sur la production pour minimiser la redevance à payer, et maximiser son profit.

II-1-4 Les facteurs de production

II-1-4-1 Le capital

- capital foncier

Ici la terre utilisée par les producteurs pour cultiver constitue le facteur de production. Ce ne sont pas tous les producteurs qui ont des terres exploitables ; quelques producteurs utilisent la terre de son voisin à titre de don, par métayage, ou fermage. De nos jours, les héritiers reçoivent de leurs parents de petites parcelles de terre, ce qui fait que la superficie cultivable, à ce moment là est trop petite. Ce problème entraîne un rendement faible de la production d'une part, d'autre part la terre n'est jamais au repos.

- Capital d'exploitation

Le capital d'exploitation comprend les facteurs de production utilisés autres que la terre et le travail humain. Nous distinguons le cheptel mort (c'est l'ensemble du matériel de traction, de transport, de culture, d'installation fixe) et le cheptel vif (il est constitué par l'ensemble du bétail dans l'exploitation). Une des principales caractéristiques de l'activité agricole des ménages est son faible niveau de mécanisation ou d'équipement. Pour le matériel de labour, nous avons constaté qu'ils utilisent des « angady¹, coupe-coupe ». Les moyens utilisés pour le transport sont : pirogues, kalesy², à dos et voiture. Ce dernier est très rare.

L'existence de capital mort caractérise la mécanisation d'une exploitation agricole. Cependant, l'utilisation de différentes machines occasionne, en plus, une charge pour l'exploitation agricole.

II-1-4-2 Les superficies agricoles

Elles comprennent la superficie agricole utilisable et la superficie agricole totale.

La superficie agricole utilisable comprend l'ensemble des terres potentiellement exploitables pour l'agriculture telles que :

¹ Matériel de production local

² Moyen de transport local

- la terre labourable
- la culture fruitière
- le pâturage (les surfaces toujours en herbe pour les bétails)
- la basse- cour
- la pisciculture

La deuxième superficie concerne l'ensemble des terres utilisées pour l'activité agricole, plus la superficie agricole utilisée ; elle comprend les terrains bâtis et les terrains boisés.

II-1-4-3 Travail

En général, les paysans producteurs préparent leurs champs de culture .Mais s'ils ont des moyens financiers, ils appellent du renfort en main d'œuvre.Comme tous travaux générateurs de revenu, ils paient les appelés.

Souvent, ils ont besoin de main d'œuvre, surtout s'ils ont quelques hectares de terre, parce que le retard de la période de la forte concentration en sucre dans la canne entraîne la perte de la qualité.

En plus, en règle générale, les producteurs travaillent la terre 8h par jour pendant 300 jours de l'année.

Nous avons¹ :

UTA (unité de travail agricole)=8h/Jx300j/an=2400h/an

Comme la canne à sucre est un produit agricole saisonnier, la main d'œuvre est une main d'œuvre journalière.

Dans la production de la canne à sucre, les ouvriers saisonniers s'engagent pour la coupe et la récolte des cannes. Ils les coupent, les mettent en paquets et les portent à dos jusqu'à l'endroit où se trouve l'accès au transport.Ils sont également recrutés avant et pendant la plantation pour la préparation du sol, des boutures, et pour les travaux d'entretien. La main d'œuvre est nombreuse pour exécuter ces travaux pour les surfaces d'exploitation très vastes. De plus, les cannes coupées ne doivent pas être stockées plus de 36h.

¹ Gabriel RANDRIAMAHEFA ; cours en salle Financement du monde rural ; Université de Toamasina ; année 2004

II-2 BOTANIQUE ET ECOLOGIE

II-2-1 Description

La canne à sucre est cultivée en certain endroits comme plante annuelle mais pérenne (aux moins deux ou trois coupes). La tige de canne à sucre est de forme cylindrique, elle atteint 2 à 5m de hauteur pour un diamètre de 2 à 4 cm. Elle ne se ramifie pas au-dessus du sol, mais les yeux souterrains donnent naissance à d'autres tiges. Une touffe de canne bien taillée peut comporter 10 à 15 tiges. Elle est de couleur jaune, verte, rouge, brune ou striée et remplie de moelle sucrée contenant, par rapport à son poids total, 10 à 18% de sucre. Sa tige porte des feuilles à gaines enveloppantes, alternées, atteignant 1 à 2 m de long et 3 à 8 cm de large. Ses racines sont d'abord des racines de boutures qui naissent de l'anneau radiculaire de la bouture, puis des racines de tige qui se développent en racines superficielles et ramifiées, racines de soutien plus profondes et racines cordons qui peuvent descendre jusqu'à 6 m. Après chaque coupe, un nouveau système racinaire se constitue et l'ancien sert d'amendement.

II-2-2 Cycle végétatif

Le cycle de la canne à sucre comprend les étapes suivantes :

- Phase de repousse : 2 à 4 semaines après la mise en terre des boutures
- Phase de croissance : 5 à 7 mois environ
- Phase de maturation : dure en moyenne 6 mois après l'arrêt de croissance de la canne.

Le cycle de la canne (sa croissance et sa maturation) est étroitement conditionné par le climat. Pour sa phase de croissance, elle a besoin de beaucoup d'eau et de chaleur, tandis que la sécheresse et le froid pour sa maturation.

II-2-3 Besoins en chaleur et en eau

La température favorable à la plantation de canne à sucre est :

- Températures optimales diurnes : germination 26° à 33°
- Croissance 28° à 35°
- Température minimale de croissance : 15° - 18°
- Température léthale : (gelée) 0°

Comme tous les êtres vivants, la canne a besoin d'eau :

- 100 à 170 mm par mois d'eau suivant les conditions climatiques
- 1000 à 2000 mm /an avec une saison sèche marquée de 4 à 5 mois, correspondant à la période de maturation des cannes, alors que pendant les 8 à 9 premiers mois (période de croissance), il lui faut beaucoup de pluie.

II-2-4 Besoins en lumière et sols

La canne à sucre exige beaucoup de lumière, tant pour sa croissance que pour la formation du saccharose. Les cannes cultivées en pleine lumière ont des tiges plus grosses, des feuilles plus larges, plus épaisses et plus vertes, et des racines plus développées. La lumière attaque les mauvaises herbes. Elle facilite la maturation des cannes en permettant à l'eau de constitution de réduire en quantité la concentration de sucre.

D'autant plus, la canne à sucre pousse plus ou moins sur tous les sols (même avec 70% d'argile, jusqu'à 75% de sable). Les sols légers et perméables favorisent la maturation.

II-3 CULTURE

II-3-1 Multiplication

La canne à sucre se produit par bouturages, les graines ne sont utilisées que pour la création de nouvelles variétés (hybridation). Les "boutures de tête " sont les bouts blancs ; il faut enlever les feuilles de la base de ces bouts et couper les feuilles du sommet et ne garder que 2 ou 3 nœuds au-dessous de la partie verte. Les "boutures de corps " sont des portions de cannes vierges âgées de 10 à 12 mois ou de repousses que l'on prélève dans un champ réservé à cet usage (pépinière). Dans tous les cas, on ne garde que les boutures saines où il ne manque pas d'yeux (3 à 4 yeux par bouture), qui n'ont pas de cicatrices, de blessures, ne présentant pas de trous d'insectes, ni de traces de maladies, et qui ont des entre-nœuds de longueur uniforme.

II-3-2 Préparation du terrain

La première culture exige le défrichement, un labour de 25cm de profondeur, et enfin un sillonnage à 15-20cm de profondeur et 0,90 à 1,80m d'écartement.

Avant tous les travaux, il faut défricher .Cela consiste à nettoyer avec le coupe coupe le terrain à cultiver.

Le labour consiste à enlever les souches de canne à sucre sur le terrain à labourer et à ramener de la terre haut en bas.

Il se subdivise en deux parties :

- le dessouchage
- le sous solage

Après le labour, nous faisons de sillonnage. Cette opération consiste à creuser des lignes de cannes ayant une profondeur de 25 à 40cm et de 30cm de large sur la surface à planter.

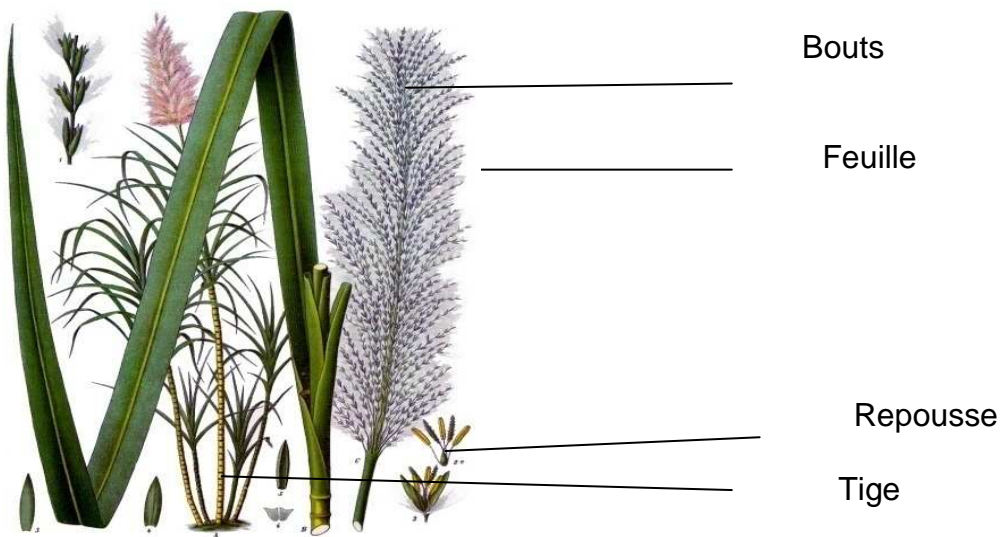
REMARQUE

L'écartement entre les lignes varie suivant les variétés de canne à sucre à planter et la distance entre les boutures de corps ; si le nombre de boutures est assez élevé, il est préférable de les rapprocher afin d'éviter les manques très souvent dues à la qualité des boutures et à la mauvaise plantation.

II-3-3 Plantation

La plantation est simplifiée en plaçant les boutures de canne de 30cm comprenant 2 à 3 nœuds (2 nœuds si l'entre-nœud est large, 3 nœuds si l'entre-nœud est étroit) dans des sillons espacés de 1m 30. La plantation doit être faite au lendemain du sillonnage, sinon il y a risque de perte de boutures. Les boutures sont mises à plat dans le fonds des sillons en file simple ou même en double file puis recouvertes de 2 à 5 cm de terre fine. Lorsqu'il fait froid, on ne mettra que 2 à 3 cm de terre ; lorsqu'il fait chaud et humide, on les recouvrira de 4 à 5 cm de terre, et s'il fait sec, on les recouvrira de 7 à 10 cm de terre. La mise en place des boutures doit être réalisée le plus tôt possible, après l'ouverture des sillons. Les yeux sont placés sur le côté et non dessous. Une bonne levée commence après 10 à 15 jours.

Figure 1: Présentation de canne à sucre



Source: <http://upload.wikimedia.org/Wikipedia/commons/f/f9/koeh.125.jpg>

II-3-3-1 Période de plantation

La plantation doit être effectuée le plus tôt possible après la coupe des boutures. La plantation se fait en culture pluviale:

- Soit dès le début des pluies (c'est à dire en fin de campagne) pour des cannes qui seront récoltées en vierge à 12 mois environ (cane d'un an ou de petite culture).
- Soit au cours ou vers la fin de la saison des pluies (en inter campagne) pour des cannes à récolter à 16 ou 18 mois (cannes dites de 18 mois ou de " grande culture ").

Afin d'assurer un bon développement de la canne, on doit effectuer divers travaux à savoir : le buttage, l'irrigation, le drainage, le désherbage, le remplacement des manquants, l'empaillage.

II-3-3-2 L'entretien

Il y a beaucoup d'entretiens à faire sur la plantation de canne à sucre : buttage, irrigation, drainage, désherbage, remplacement des manquants, empaillage.

D'abord, le buttage consiste à ramener sur la souche la terre des entrelignes. La quantité de terre rabattue sur les souches ne devra pas être excessive. Le rejet vit aux dépens de la bouture ou de la souche jusqu'à la formation des premières feuilles. Le buttage doit correspondre à l'âge de la canne. Quand la canne produit jusqu'à la sixième repousse, on doit régler le

buttage, afin que la souche ne s'étale pas sur une superficie étendue. L'avantage du buttage est donc de protéger les touffes de cannes et de minimiser l'entretien.

Après le buttage, tous les modes d'irrigation peuvent être employés : à la raie, par aspersion, par calant ou en goutte à goutte. Pour les jeunes plantations, une première irrigation est effectuée le jour de la plantation ou le lendemain, la deuxième irrigation 8 à 10 jours après la première, une troisième irrigation trois semaines après la seconde. Les irrigations vont se poursuivre toutes les 3 semaines pour les repousses. Il faut faire des irrigations toutes les 3 semaines ou 1 mois, soient 5 à 6 irrigations pour chaque repousse.

En suite, la canne à sucre a besoin de drainage et elle ne peut vivre dans le milieu asphyxiant d'un sol engorgé d'eau. Le drainage est donc très souvent le complément indispensable de l'irrigation. Par ailleurs, le drainage a des effets bénéfiques sur le développement des racines, le réchauffement du sol, la croissance de la canne, la résistance aux maladies et l'amélioration de la maturité.

Dès que les jeunes cannes ont 15 à 20 cm de hauteur et qu'elles sont envahies par les mauvaises herbes, on effectue un premier sarclage à la main c'est le désherbage. Au cours de la saison des pluies, d'autres sarclages peuvent être utiles. On peut réaliser 3 à 5 durant les trois premiers mois qui suivent la plantation. Quant aux repousses, au cours de leur végétation, 2 ou 3 sarclages sont nécessaires.

Après le premier sarclage, on procède au remplacement des manquants avec quelques boutures qu'on a placées en pépinière en même temps que la plantation des autres boutures, de manière à ne pas avoir des cannes d'âge différent. Pour les repousses, cette opération est faite de préférence à l'aide des rejetons.

L'empaillage marque la terminaison de l'entretien. Elle consiste à arracher à la main les feuilles sèches de la base des tiges pour laisser la pénétration de la lumière sur la plantation, et faciliter la maturation, ainsi que sa coupe. On laisse ces feuilles sur le sol comme paillis. Suivant les variétés de canne, les feuilles séchées se détachent automatiquement et tombent par terre, c'est « l'Empaillage naturel ». En général, on pratique

deux empaillages avant la récolte. Dans certaines plantations (cas du Nord-Ouest de Madagascar), on brûle les cannes avant leur récolte pour faire disparaître les feuilles mortes de la base et faciliter ainsi la récolte mécanique. Si on a bien pratiqué l'empaillage, les nœuds ne risquent pas de s'enraciner.

II-3-4 La levée, le taillage, et la croissance

La levée des bourgeons se développe, germe et donne naissance à des tiges primaires et des radicelles. La taille et la croissance portent sur l'allongement de la tige de la canne, les feuilles à chaque nœud croissent, se déroulent, vieillissent et sèchent pour être remplacées par des feuilles plus jaunes ; les racines se ramifient et s'allongent.

II-4 RECOLTE

La récolte est faite un an après la plantation, pendant la saison sèche ; la récolte doit se faire à la maturation de la canne, afin que sa teneur en saccharose soit maximale. Dans les industries très avancées, le test de la teneur en saccharose se fait à l'aide d'un matériel appelé « réfractomètre ».

II-4-1 Coupage et ramassage

II-4-1-1 Coupage

La plus part des producteurs utilisent le « coupe-coupe ».

On coupe la canne comme suit :

- on détache les feuilles,
- on coupe la tige d'un coup seulement et le plus près possible du sol.

On fait attention à la souche pour qu'elle ne soit pas trop abîmée par les coups répétés plusieurs fois sur une même tige.

- on coupe également les bouts blancs (tête)

II-4-1-2- Ramassage

Ce travail se fait manuellement. Il s'agit de grouper d'abord la canne, de la ramasser, et enfin de la charger sur les pirogues ou voitures ou kalesy vers l'usine.

Le coût de ramassage se fait de différentes façons :

- le ramassage est à la charge de l'usine lorsqu'il s'agit de ses propres productions ou lorsqu'il veut maîtriser les flux de matière première

- il est partagé par le fournisseur et le client dans le cas du regroupement des produits
- le ramassage est à la charge des producteurs, si les achats se font devant l'usine.

II-4-2 Transport et rendement

Deux sortes de moyens de transports sont seulement utilisés par les producteurs : soit par voie d'eau douce, soit par voie routière. A chaque situation correspond un mode de transport, en fonction de nombreuses conditions, telles que : la localisation de l'usine, l'infrastructure existante et les moyens de transport disponibles dans la zone.

II-4-2-1 Transport¹

Plusieurs possibilités s'offrent en général pour acheminer les cannes d'un endroit à l'usine. Dans ce cas, on choisit le plus économique, en fonction de :

- la rapidité
- la bonne conservation de la canne
- le prix
- la plus grande quantité possible

On a deux modes de calcul du coût de transport :

- soit au kg des cannes transportées d'un point à un autre point
- soit à la tonne par km

Ce travail est très important durant la récolte. Une mauvaise organisation des moyens de transport entraîne des pertes considérables, car la canne doit passer aux moulins dans les 36 heures suivant la coupe, sinon son rendement en sucre diminue.

II-4-2-2 Rendements²

Dans les plantations familiales, les rendements varient entre 40 et 60 T/ha. Les rendements moyens en culture de repousses varient de 50 à 80 T/ha, car les producteurs ne font peu de coupe au fur et à mesure que le nombre de repousses augmente. En culture pluviale, les rendements varient de 65 à 75 T/ha. Malheureusement, le passage des cyclones successifs et le retard du fonctionnement de l'usine font que les paysans ne produisent

¹ Seth Arsène RATOVOSON ; cours en salle Système Agro-industriel II, Université de Toamasina ; année 2005

² Enquête auprès de producteurs avril 2007

que 30 à 40T/ha seulement. Alors, pour avoir un rendement satisfaisant, la production de canne à sucre a besoin d'équipement, d'entretien, et de la maîtrise de la filière. Il faut aussi savoir gérer le budget nécessaire pour que le projet de culture soit efficace. Pour nous aider, la section suivante montre une étude du calcul des différentes charges et recettes de culture de canne à sucre sur un hectare.

SECTION III ETUDE ECONOMIQUE DE LA CULTURE DE CANNE A SUCRE BIOLOGIQUE

L'étude économique est nécessaire pour monter un projet quelconque. Il facilite déjà la prévision du résultat attendu durant quelques années à venir.

III-1 LES DEPENSES ANNUELLES DE PRODUCTION DE CANNE SUR UN hectare

Pour la suite, le tableau suivant montre quelques dépenses utiles à la production de canne à sucre. Il y a peut être encore d'autres dépenses, mais chacun détermine ses besoins.

Tableau n°IX: Dépenses à la première année de production de canne d'un ha

ACTIVITES	QUANTITE(KG)	PU (AR)	NB DE PERSONNE	SALAIRE JOURNALIER	TOTAL(AR)
Préparation du sol					
Défrichement			50	2000	100000
Sillonage			19	2000	38000
Plantation					
Engrais	25	500			12500
Main d'œuvre en engrais			5	2000	7500
Semence	30	5000			150000
Mo semence			10	2000	20000
Entretien					
sarclage			25	2000	50000
Binage			15	2000	30000
Buttage			19	2000	38000
Récolte					
Coupe			70	6000	420000
Transport	70	600			42000
Total					910500

SOURCE : bureau manaode-ce avril 2007

A partir de la deuxième année, les dépenses sont moins élevées que la première. Cette situation est causée par la diminution des travaux à faire, car il y a des travaux déjà exécutés et ne se répètent qu'une seule fois, par exemple le défrichement, le sillonage.

Tableau n°X: dépenses deuxième année de production de la canne d'un ha

ACTIVITES	QUANTITE	PU (AR)	NB DE PERSONNE	SALAIRE JOURNALIER	TOTAL(AR)
Entretien					
Sarclage			25	2000	50000
Binage			15	2000	30000
Buttage			19	2000	38000
Récolte					
Coupe	70	6000			420000
Transport	70	6000			420000
total					958000

SOURCE : bureau manaode-ce avril 2007

III-2 RESULTAT D'EXPLOITATION SIMPLIFIE D'UN ha

Tableau n°XI: chiffres d'affaires annuelles

ANNEE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Quantité (en T)	28	42	63	70	70
Prix/tonne (ar)	40000	40000	40000	40000	40000
Chiffres d'affaires (ar)	1120000	1680000	2520000	2800000	2800000

Source : bureau manaode-ce avril 2007

Tableau n°XII:Résultat d'exploitation simplifié

ANNEE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Recette (ar)	1120000	1680000	2520000	2800000	2800000
Charges (ar)	1288500	958000	978000	1038000	1058000
Résultat (ar)	- 168500	722000	1542000	1762000	1742000

Source : bureau manaode-ce avril 2007

D'après la confrontation des dépenses et recettes, nous avons différents résultats. Le résultat négatif signifie que les charges sont

beaucoup plus importantes que les recettes.Par contre, les résultats positifs signifient que les recettes sont beaucoup plus élevées que les charges.

Ces tableaux concernant l'étude économique nous permettent de constater que la filière canne à sucre est génératrice de revenus pour les paysans, car elle peut contribuer au développement durable de la commune. C'est pourquoi on incite les paysans à s'investir dans la plantation de canne à sucre.

Malgré les différents obstacles quotidiens que rencontrent les paysans producteurs, dus à leur mentalité, il y a encore d'autres problèmes qui ne font qu'aggraver la situation.Ils sont d'ordre techniques et institutionnels, les ravageurs, et les problèmes économiques.

CHAPITRE III PROBLEMES RENCONTRES PAR LES PRODUCTEURS

Nous avons énoncé précédemment les problèmes rencontrés par les producteurs. Nous allons citer successivement ces problèmes dans les moindres détails.

SECTION I PROBLEMES TECHNIQUES ET INSTITUTIONNELS

I-1 PROBLEMES TECHNIQUES

I-1-1 Variétés

Les variétés actuellement utilisées dans la région ont un taux de sucre très bas et ne sont plus intéressantes pour la production industrielle de sucre. Quelques paysans dans la région possèdent des variétés qui ne sont pas tellement des variétés propices à la sucrerie, mais plutôt des variétés pour la production d'alcool, d'où un manque à gagner pour les paysans, car leurs produits n'ont plus aucune valeur marchande. Ce qui implique qu'il faut changer de variété de semence.

I-1-2 Ressources

L'insuffisance de ressources matérielles constitue une contrainte pour l'atteinte de l'objectif fixé. En effet, les paysans disposent d'une importante surface de plantation de cannes à sucre et souhaitent les valoriser, afin de bénéficier d'un maximum de revenu. Or, l'accès à la terre constitue toujours un frein au développement rural. La terre est inégalement répartie au profit des grands propriétaires terriens. En général, les petits planteurs ne disposent pas d'une superficie suffisante. Ils sont obligés de recourir à la location de terrain.

I-1-3 Dégradation des ressources naturelles

La dégradation de l'environnement et la faible fertilité des sols ont contribué de façon importante à la stagnation des rendements. À cause de l'érosion, le sol déjà peu fertile résulte du manque des éléments nutritifs. Les passages des différents cyclones dans la région Atsinanana ont détruit la plantation de culture de canne à sucre. Les paysans ne pouvaient plus replanter car la replantation demande un important financement. Et même en replantant, les plantations ne vont apporter que de petits rendements.

I-1-4 Main d'œuvre

Actuellement, la main d'œuvre locale est non qualifiée et surtout familiale, le salaire est donc moindre. En plus, la main d'œuvre est encore insuffisante, et illégale.

I-4 PROBLEME INSTITUTIONNEL

La difficulté d'accès à la propriété foncière pour les producteurs pose des problèmes : les véritables cultivateurs ne disposent pas de terre, par conséquent ils recourent au système de métayage. En général, le manque de connaissance et d'infrastructures adéquates pour le contrôle des aliments dans le monde rural constitue incontestablement une entrave à l'essor de l'agriculture biologique, la canne à sucre est comprise.

En plus des problèmes cités ci-dessus, la culture de canne à sucre est attaquée par la maladie et des ennemis.

SECTION II LA MALADIE ET LES ENNEMIS

II-1 LA MALADIE

Autrefois, la plus grave maladie de la canne à sucre a été la maladie de Fidji (maladie à virus). Cette maladie est le résultat des dégâts survenus au champ de la culture de canne. Elle est transmise par l'insecte « Perkin Silla Sacc haricide ». Elle provoque des galles sur les faces inférieures des ailerons. Pour lutter contre cette maladie, l'arrachage des plantes malades et la culture des variétés résistantes (par exemple la variété S17 pour le remplacer) sont les meilleures solutions. Cette maladie est actuellement en voie de disparition.

II-2 LES ENNEMIS

Les types bores, cigales, rats, inondation apparaissent bien souvent. Ils détruisent totalement, petit à petit, la canne. Or l'application du système de production biologique interdit l'utilisation des intrants chimiques sur les champs de culture, même pour lutter contre les insectes nuisibles aux plantes et les maladies fréquentes. Il y a encore d'autres problèmes qui n'ont aucun rapport avec l'état naturel, ce sont les problèmes économiques. Cela entraîne beaucoup de dépenses à résoudre à savoir les problèmes d'ordre économique.

SECTION III PROBLEMES ECONOMIQUES

III-1 FERMETURE D'INDUSTRIE

Depuis longtemps, beaucoup de paysans ont déjà planté la canne à sucre. Mais ils l'ont remplacé par d'autres cultures, à cause de la fermeture des petites entreprises productrices de boissons alcooliques locales et des petites unités sucrières locales. A Satrana Melville, il y a encore seulement une unité sucrière, mais les installations sont très anciennes et ne fonctionnent plus à 100%. Par conséquent, les paysans abandonnent leur plantation.

III-2 FINANCEMENT

Le volume de financement disponible des paysans ne peut supporter qu'une partie des besoins pour la production de la canne à sucre. De ce fait, le projet de plantation de canne à sucre ne peut pas satisfaire les paysans.

Le manque d'accès au crédit et l'insuffisance de liquidités entravent l'utilisation d'intrants ; cela a des effets négatifs sur les rendements. La difficulté d'accès au crédit constitue une des causes principales de la faible adoption de variétés à haut rendement. Le déblocage de crédit agricole ne correspond pas régulièrement au calendrier cultural. Et surtout en ce qui concerne la formalisation, les paysans n'ont pas pu accéder au crédit parce que c'est trop exigeant. Par conséquent, 10%¹ des paysans seulement adoptent à la technique moderne.


III-3 MARCHE

L'insuffisance de débouché national, même international est un frein pour le développement de la commune. En plus, le nombre d'intermédiaires qui profitent de marge plus élevée ne cesse d'augmenter et défavorisent les petits producteurs. Ils imposent leurs prix, et leurs règles aux producteurs. Pour la canne à sucre, une tonne s'élève à 20000 ar. Dans ce système, pour réduire les coûts et augmenter la productivité, les conditions de travail et de productivité deviennent déplorables ; les petits producteurs s'en sortent très difficilement ou disparaissent. Par ailleurs, bien souvent, les consommateurs ignorent la provenance et les conditions de fabrication (en particulier sociales et environnementales) du produit qu'ils achètent.

¹ Donnée communale avril 2007

En outre, le produit de la canne à sucre n'est pas tout à fait accessible sur le marché international car la qualité ne répond pas à l'exigence du marché.

Alors, pour faire face aux nombreux problèmes cités ci-dessus, l'approche commerce équitable diminue le degré de déséquilibre entre les producteurs et les exportateurs ou les distributeurs. Cette approche donne beaucoup de valeurs humaines, économiques et sociales aux producteurs. Pour donner aussi la valeur des produits biologiques, cette approche est l'un des chemins à suivre. La prochaine partie du devoir va donc nous amener à connaître dans les détails, ce qu'on entend par commerce équitable.



DEUXIEME PARTIE : LE COMMERCE EQUITABLE ET SOLIDAIRE ET DEVELOPPEMENT DURABLE

Cette deuxième partie nous permet de découvrir la généralité sur le commerce équitable et solidaire, l'approche du commerce équitable et solidaire et ses perspectives d'avenir.

L'objet de cette partie consiste à montrer la nouvelle solution du circuit commercial qui respecte plutôt la vie humaine et pouvant favoriser le développement économique, et social de la commune rurale de Fanandrana.

CHAPITRE I LE COMMERCE EQUITABLE ET SOLIDAIRE

SECTION I DEFINITION ET SES OBJECTIFS

Avant d'entrer au cœur de l'approche équitable, nous allons faire connaître toutes les notions touchant ce type de commerce.

I-1 DEFINITION

Comme pour tout concept récent et complexe, il existe plusieurs définitions du commerce équitable.

« Le commerce équitable est un partenariat commercial, fondé sur le dialogue, la transparence et le respect, dans le but de parvenir à une plus grande équité dans le commerce international. Le commerce équitable et solidaire contribue au développement durable en offrant de meilleures conditions commerciales et en garantissant les droits des producteurs et des travailleurs marginalisés, notamment ceux du sud »¹

« Un système d'échange pour réduire la pauvreté basée sur un partenariat égalitaire entre acteurs du sud et du nord ».

« Quiconque travaille a droit à une rémunération équitable et satisfaisante lui assurant, ainsi qu'à sa famille, une existence conforme à la dignité humaine... ».²

Selon Nathalie BIRCHEM « C'est un partenariat entre producteur et acheteur qui cherchent à éliminer les désavantages dont souffrent les producteurs défavorisés, à augmenter les accès aux marchés mondiaux et promouvoir un processus de développement durable. Sa mission est d'encourager la justice sociale, la protection de l'environnement et la sécurité économique grâce au commerce ».

A Madagascar, le réseau du commerce équitable se répartit dans les régions. Le nombre de groupement et/ou exportateurs déjà en activité est de 16, 41 groupements conformes aux critères, 6 organismes d'Appui sociaux du secteur, et 1 protocole d'Accord du Ministère de l'Industrialisation du Commerce et du Développement du Secteur Privé pour la structuration du secteur. Aujourd'hui, nous estimons que le commerce équitable engage ainsi 550 centres de productions dans 59 pays des 5 continents,

¹ Plate forme du commerce équitable et solidaire de Madagascar 2006, page 1

² Déclaration Universelle des Droits de l'Homme, 1948

représentant 800000 travailleurs faisant vivre près de 5 millions de personnes dans des conditions plus humaines et des perspectives de développement réelles.

I-2 OBJECTIFS DU COMMERCE EQUITABLE

Le commerce équitable a des objectifs multiples:

- ✚ le respect des hommes et de l'environnement, en plaçant les personnes avant le profit
- ✚ la mise en place d'un système réduisant les intermédiaires.
- ✚ la création de moyens et d'occasions pour les producteurs afin qu'ils améliorent leurs conditions de vie et de travail
- ✚ le développement des coopératives, des relations mutuelles d'aide entre acheteurs et vendeurs
- ✚ l'orientation des bénéfices vers des investissements productifs créateurs d'emplois et d'équipements collectifs
- ✚ le paiement par les acheteurs à un prix qui assure aux producteurs une juste rémunération pour leur travail et un paiement correct par rapport à la structure d'exportation qui les représente
- ✚ le préfinancement du travail
- ✚ la signature de contrat à long terme
- ✚ la fourniture d'aides techniques ayant trait à la qualité des produits, à la gestion, à la formation
- ✚ la protection des droits de la femme et des enfants mineurs

Après avoir bien défini le commerce équitable, nous allons maintenant voir ci après son fondement.

SECTION II FONDEMENTS

Les premiers acteurs à s'être engagés dans la voie du commerce équitable sont les associations de solidarité internationale qui menaient déjà des projets de lutte contre la pauvreté dans les pays en développement et qui virent des avantages dans la mise en place du commerce équitable à partir du milieu des années 1960.

II-1 LE MOUVEMENT HUMANISTE ET RELIGIEUX

Ces associations sont appuyées par les églises protestantes et catholiques en Europe, par les mennonites aux Etats-Unis, qui constatent le

délaissement de la vie humanitaire et l'exploitation de l'homme dans le développement économique. L'église protestante prend l'initiative d'expliquer partiellement le développement plus rapide du mouvement dans des pays à dominance protestante. C'est le premier mouvement de soutien du commerce équitable que l'on appellera le courant humaniste et religieux.

II-2 LE MOUVEMENT TIERS MONDISTE

Face à la pression, dans tous les secteurs, des pays du nord sur les pays du sud, le mouvement tiers mondiste dénonce des termes d'échanges inégaux entre pays du nord et pays du sud. Il remet fondamentalement en cause le monde d'organisation libérale de l'économie, qui conduit à l'exploitation des pays du sud. Il veut que l'échange soit équitable. C'est le deuxième mouvement qui soutient la défense d'un commerce plus équitable.

II-3 LE MOUVEMENT DU DEVELOPPEMENT DURABLE

Sur le fondement économique, social et environnemental, les pays du sud s'aperçoivent qu'ils sont dans la pauvreté ; c'est le troisième et le dernier mouvement. Cette pauvreté est prouvée par le déséquilibre social, économique et environnemental.

A Madagascar, l'association du commerce équitable et solidaire est créée le 14 novembre 2007 ; c'est un premier pas pour Madagascar, elle regroupe les acteurs du commerce équitable et solidaire.

Des entités probantes qui pratiquent depuis quelques années les principes du Commerce Equitable et Solidaire ont des difficultés à s'approcher des centrales d'importation du Commerce Equitable et Solidaire Européennes et des USA, à cause de la crédibilité et d'une méconnaissance du système de ce Commerce. Le recours à une réglementation officielle du secteur est la solution pour pérenniser et garantir l'action de chaque intervenant du secteur du Commerce Equitable et Solidaire. Le développement des artisans et des exploitants agricoles qui adhèrent aux principes du Commerce Equitable et Solidaire s'inscrit d'ailleurs pleinement dans les stratégies de l'Etat malgache axées sur la vision « Madagascar Naturellement » et contribuent à l'acharnement national pour un développement durable et respectueux de la biodiversité de Madagascar.

Les fondateurs créent le commerce équitable pour les petits producteurs défavorisés. Pour mener à bien cette volonté, ils définissent les acteurs de ce commerce.

SECTION III LES ACTEURS DU COMMERCE ÉQUITABLE ET SOLIDAIRE ³

III-1 PRODUCTEURS

III-1-1 Définition

Les producteurs du commerce équitable et solidaire sont composés des organisations paysannes qui produisent des produits agro-alimentaires, de l'artisanat, suivant un esprit de participation au développement durable découlant du respect des critères impératifs du commerce équitable et solidaire.

III-1-2 Obligations

Les paysans producteurs sont donc les acteurs sources des produits pour le commerce équitable et solidaire. Ils font leurs activités, conformément aux exigences du commerce équitable :

- se soumettre aux activités de contrôle concernant le respect des lois écrites par la plate-forme mise en place par les différents acteurs
- Agricultures basées sur l'utilisation d'engrais bio
- Garantir la transparence de la gestion de la coopérative.
- Participer aux différentes activités organisées par la plate-forme du commerce équitable et solidaire
- S'inscrire au registre du commerce équitable et solidaire
- Garantir la qualité de ses produits
- Garantir l'interdiction de l'enfant au travail

III-2 EXPORTATEURS

III-2-1 Définition

Il s'agit des entités qui achètent chez les producteurs inscrits au registre du commerce équitable et solidaire. Ils retiennent et poursuivent les objectifs du commerce équitable et solidaire et remplissent ses critères.

Les exportateurs doivent :

¹Charte du commerce équitable et solidaire de Madagascar, 2006, page 6

- Effectuer la plupart de leurs approvisionnements auprès des producteurs inscrits au Registre du commerce équitable à Madagascar
- Offrir des services d'exploitation des marchandises produites par les membres du Registre
- Se soumettre aux activités de contrôle concernant le respect des principes du commerce équitable et solidaire menées par la Plate-forme mise en place par les différents acteurs de ce commerce à Madagascar
- Garantir la transparence de l'exportation des produits des groupes inscrits dans le Registre
- Participer aux différentes activités organisées par la Plate-forme commerce équitable à Madagascar
- S'acquiescer de ses obligations vis-à-vis du Registre du commerce équitable
- S'assurer que les principes du commerce équitable soient connus par les producteurs, et travailler avec ces derniers pour les appliquer
- Etre disposés, selon leurs possibilités, à fournir des supports aux organisations des producteurs : formation, conseil, recherche de débouchés, amélioration des produits, feed back sur les produits et sur le marché
- Assurer un préfinancement de la commande
- Fournir des renseignements sur les produits, les producteurs et les prix payés aux producteurs
- S'engager dans des relations, les plus durables possibles avec leurs producteurs
- Garantir aux producteurs et aux importateurs un prix transparent en fournissant les informations suivantes : prix FOB payé aux producteurs, coût de gestion, importation et transport, marges...Ces données peuvent être indiquées sous forme de pourcentage ou en valeur absolue, pour chaque produit ou par catégorie de produits

- Allouer une partie de leurs revenus aux groupements des producteurs/travailleurs du commerce équitable, en constituant ainsi un fonds d'appui qui finance des activités sociales et/ou des projets de développement menés par les producteurs

III-3 IMPORTATEURS

III-3-1 Définition

Les importateurs s'approvisionnent en produits du commerce équitable et solidaire auprès des producteurs et /ou des exportateurs, pour les revendre ensuite aux points de vente du commerce équitable et solidaire. Ils retiennent et poursuivent les objectifs du commerce équitable et solidaire et remplissent les critères impératifs ci-dessous.

III-3-2 Obligations des importateurs

Les importateurs doivent :

- ✚ effectuer la plupart de leurs approvisionnements auprès des exportateurs et/ou producteurs inscrits au Registre du commerce équitable et solidaire à Madagascar
- ✚ assurer l'importation des produits inscrits dans le Registre du commerce équitable et solidaire
- ✚ fournir, si nécessaire, des renseignements concernant les composantes des prix appliqués aux producteurs et/ou aux exportateurs du commerce équitable et solidaire
- ✚ assurer un préfinancement des commandes, dans la mesure du possible, à 30% au minimum
- ✚ contribuer, dans la mesure du possible, à la constitution d'un fonds d'appui censé financer des activités sociales et /ou des projets de développement menés par les producteurs/travailleurs .Cela constitue en fait une retombée au niveau local des activités de commercialisation utilisant le système de commerce équitable
- ✚ respecter leurs obligations vis-à-vis du Registre du commerce équitable et de la Plate-forme
- ✚ promouvoir, à travers la collaboration réciproque, des relations de continuité, pour garder un climat de dialogue authentique qui devient gage de la stabilité des débouchés pour les producteurs

- ✚ être disposés à fournir, selon leurs possibilités, des supports aux Producteurs et exportateurs : formation, conseil, recherche de débouchés, développement des produits, feedback sur les produits et sur le marché
- ✚ soutenir et appuyer les Points de vente en leur donnant des renseignements concernant les producteurs, les produits et la filière du commerce équitable et solidaire, ainsi que les activités sociales et/ou les projets de développement menés par les producteurs à partir des ressources issues du commerce équitable et solidaire
- ✚ Assurer le relais entre, d'une part les Points de vente du commerce équitable et solidaire, ainsi que leurs clients, et d'autre part, les producteurs et les exportateurs
- ✚ Garantir aux acteurs du commerce équitable et solidaire un prix transparent en fournissant les informations concernant les composantes des prix pratiqués : prix FOB payé au fournisseur, coût de gestion, importation et transport, marges. Ces informations peuvent être indiquées en pourcentage ou en valeur absolue, pour chaque produit ou par catégorie de produits, ou par pays de provenance, ou par groupe de producteurs

III-4 POINTS DE VENTE

Les points de vente du commerce équitable et solidaire assurent la vente en détail des produits de ce commerce, soit dans les pays du sud de la Planète, soit, notamment, dans les pays du nord.

Dans cette section, nous avons parlé des acteurs et leurs exigences en ce qui concerne le commerce équitable et solidaire. Ils visent le développement durable. La section suivante nous rappelle le renforcement des obligations citées ci-dessus

SECTION IV CRITERES DU COMMERCE EQUITABLE ET SOLIDAIRE ET SES LIMITES

Pour mener à bien et assurer les échanges, nous allons voir dans cette section les meilleures conditions d'échange, la garantie des producteurs et des travailleurs, l'interdiction d'emploi des enfants, la transparence, le

développement économique local et les limites du commerce équitable et solidaire. Tous ces critères sont à respecter impérativement par les acteurs du commerce équitable et solidaire.

IV-1 CRITERES DU COMMERCE EQUITABLE ET SOLIDAIRE

IV-1-1 Meilleures conditions d'échange

IV-1-1-1 Travail avec les plus défavorisés

Les importateurs et les exportateurs d'un côté, et les producteurs du commerce équitable, de l'autre côté, s'accordent sur un prix du produit, tenant compte des coûts réels de production (matières premières, main d'œuvre, intrants...), du coût de la vie dans la région en question, du niveau du prix pratiqué sur le marché local, des coûts sociaux et environnementaux, tout en assurant aux producteurs un niveau de vie convenable et une marge destinée aux investissements. Le prix en question comprend, de même le versement aux producteurs, une « prime du Commerce Equitable » qui est destinée aux investissements sociaux.

IV-1-1-2 Préfinancement

Les organisations du Commerce Equitable, notamment les importateurs, s'engagent, selon la demande, à payer une partie du prix à l'avance, en versant un acompte aux organisations des producteurs, lorsqu'ils n'ont pas le fonds de roulement nécessaire pour démarrer la production ou bien tout simplement, pour leur permettre de vivre entre la commande et le règlement final. Il définit à titre d'avance de 30 à 75% des fonds nécessaires à la production, au moment de la commande. Ce critère est essentiel, dans la mesure où les producteurs disposent, dans la plupart des cas une faible trésorerie et que l'accès au crédit est très difficile auprès des bailleurs.

IV-1-2 Garantie des droits des producteurs et des travailleurs

Si, d'une part, les bénéfices obtenus du CES doivent permettre aux producteurs d'améliorer, entre autres, leurs conditions de travail par le biais d'investissements dans le processus de production, les importateurs / exportateurs ainsi que les associations des producteurs du CES s'engagent, d'autre part, à promouvoir un environnement de travail sain et sans danger pour les producteurs. Cela implique, par exemple, des disponibilités en eau

potable et des installations sanitaires, ainsi que l'accès aux soins médicaux essentiels.

Les heures du travail doivent correspondre aux conditions établies par la loi nationale et par les conventions de l'Organisation Internationale du Travail (O I T). Lors qu'une organisation de producteurs du CES a recours à des employés journaliers, saisonniers ou bien permanents, ces derniers bénéficient néanmoins des mêmes conditions du travail que les producteurs membre de l'association.

IV-1-3 Inexistence d'exploitation des enfants

Les producteurs, les importateurs, les exportateurs et les Points de Vente du Commerce Equitable Solidaire refusent toute forme d'exploitation du travail, notamment celui des enfants, en utilisant les moyens les plus adaptés dans leurs intérêts. Ensuite, le travail ne doit pas porter préjudice à la scolarité, ni au développement social, moral ou physique des jeunes et des enfants. La participation des enfants au processus de production des produits issus du commerce équitable (s'ils y participent) ne doit pas affecter leur bien être, leur sécurité, leur besoin d'éducation et de jouer .Pour cela, aucune forme de travail forcé et d'esclavage, incluant le travail obligatoire ou le travail pénitentiaire non volontaire, ne doit avoir lieu. Les organisations travaillant directement avec les producteurs non officiellement organisés donnent des informations sur de l'implication d'enfant dans la production.

IV-1-4 Transparence

Afin d'assurer la transparence dans le fonctionnement des différents partenaires, les importateurs, les exportateurs et les points de vente du commerce équitable et solidaire, ainsi que les associations des producteurs doivent être toujours disposés à mettre au courant les autres acteurs de la filière, les consommateurs notamment sur leurs propres activités, les conditions du travail, les salaires, la durée des relations, ainsi que le processus de production et de distribution.

IV-1-4-1 Gestion des organisations paysannes

Les organisations des producteurs ont la spécificité d'être un instrument de développement social et économique des membres et des communautés locales ; les bénéfices liés au commerce équitable et solidaire doivent

revenir aux membres. Elles doivent donc être administrées de manière transparente, surtout en ce qui concerne l'utilisation des ressources, le partage des bénéfices et les niveaux salariaux, à travers un contrôle effectif des bénéfices et des ressources, exercé tant par les conseils d'administration des organisations elles-mêmes que par leurs membres.

IV-1-4-2 Coût de revient

Les organisations des producteurs, les importateurs, les exportateurs et les points de vente du commerce équitable veillent à la détermination et à la connaissance par les producteurs d'une structure de coûts qui met en évidence le prix de revient de chaque produit, ainsi que ses autres charges.

IV-1-4-3 Les prix

Par ailleurs, les producteurs doivent être mis au courant des prix de vente aux consommateurs pratiqués par les importateurs et les exportateurs du commerce équitable. Ces derniers s'engagent, de leur côté, à fournir aux autres partenaires de la filière, et au public, des informations sur les produits, les producteurs, les prix payés aux producteurs et les marges bénéficiaires. C'est un prix transparent pour les consommateurs, mettant en évidence les prix FOB payés aux fournisseurs pour l'exportation, les coûts de gestion, les frais de transport, ainsi que les marges pour les points de vente finaux.

IV-1-5 Développement économique local

Les exportateurs réinvestissent une partie de leurs bénéfices au sein du groupe des producteurs et/ou de leurs communautés. On encourage les organismes regroupant les producteurs à s'investir pour leur propre environnement socio-économique, en menant des programmes de développement à caractère communautaire, économique, écologique

(le reboisement notamment ou la préservation des ressources naturelles) ou social, y compris la formation et l'éducation.

En général, nous avons constaté qu'il y a de grandes différences entre le commerce équitable et solidaire et le commerce classique. Malgré tout, en considérant les critères du commerce équitable, nous constatons des limites considérables dans ce type de commerce.

IV-2 LIMITES DU COMMERCE EQUITABLE ET SOLIDAIRE

IV-2-1 Limites économiques

IV-2-1-1 Chômage

Dans le commerce traditionnel, les intermédiaires gagnent mieux leur vie que les producteurs, alors qu'actuellement, avec le commerce équitable, la canne à sucre génératrice de revenus tend à améliorer le niveau de vie des paysans producteurs, c'est-à-dire on améliore le revenus des producteurs en diminuant le nombre d'intermédiaires. Ce qui implique une baisse des activités des intermédiaires voire même de leur disparition souhaitée dans le commerce équitable, d'où le chômage.

IV-2-1-2 Le manque d'efficience et de rationalité économique

- La subvention :

L'existence du commerce équitable dépend en grande partie de subventions étatiques, paraétatiques ou privées. Les subventions du gouvernement, le travail gratuit des bénévoles et la générosité des consommateurs du Nord témoignent du manque d'efficacité économique intrinsèque du commerce équitable. Il provoque un déséquilibre dans les règles de l'économie de marché libéral, en mettant en concurrence des produits conventionnels peu ou pas subventionnés avec ces produits équitables.

- Face à la mondialisation :

De nos jours, la mondialisation est très répandue dans le monde. Elle se présente de différentes manières, par exemple, la libéralisation d'échange. C'est-à-dire chacun a son principe même au détriment d'autres personnes. En plus, au niveau de transformation, l'utilisation des machines et des matières premières chimiques qui détruisent l'environnement sont autorisées. Alors, la mondialisation ne respecte plus le critère du commerce équitable. Par conséquent, le commerce équitable retarde énormément la modernisation de la filière.

IV-2-2 Autres limites

Le Commerce Equitable et Solidaire est une activité d'échange de biens et de services entre deux personnes. Cette activité est indispensable à toute société, mais l'organisation actuelle du commerce se fait souvent :

- ✚ à l'insu du producteur comme des consommateurs : le producteur ne connaît pas la destination de son produit, le consommateur en ignore la provenance réelle.
- ✚ Au détriment du producteur et du consommateur : les intermédiaires les plus puissants (grandes marges commanditaires, groupes industriels, organismes financiers, grands distributeurs, centrales d'achat) imposent leurs règles, leurs prix, voire même leurs produits aux producteurs, comme aux consommateurs.

En général, ce chapitre nous a permis de connaître ce qu'on entend par le commerce équitable. Nous allons voir maintenant l'application de l'approche du commerce équitable au produit siramamigasy de Fanandrana.

CHAPITRE II APPROCHE DU COMMERCE EQUITABLE ET SOLIDAIRE

SECTION I LE GROUPEMENT PAYSAN

Comme pour tous les projets de développement rural, il faut travailler avec les groupements de paysans ou des organisations paysannes pour faciliter le contact avec les paysans, et pour leur permettre de coopérer pour leurs intérêts collectifs et, pour assurer la pérennisation du projet.

Les coopératives de producteurs ont un rôle extrêmement important dans le bon fonctionnement du commerce équitable.

I-1 COOPERATIVE

I-1-1 Définition

La coopérative est une association de personnes qui se sont volontairement groupées pour atteindre un but commun par la constitution d'une entreprise dirigée démocratiquement, en fournissant un quote-part équitable du capital nécessaire, et en acceptant une juste participation aux risques et aux bénéfices de cette entreprise, au fonctionnement de laquelle les membres participent activement. ¹

Selon le dictionnaire ROBERT « Une coopérative est une entreprise où les droits de chaque associé à la gestion sont égaux et où le profit est réparti entre eux »

Quant au projet de décret portant application de la loi n° 99-004 du 21 avril 1999 relative aux coopérative, celui-ci définit une coopérative comme étant une société civile particulière et à personne variable rassemblant des personnes qui se sont volontairement groupées pour défendre un ou des but(s) commun(s) par la constitution d'une entreprise gérée collégialement par l'apport d'une quote-part équitable au capital nécessaire, en acceptant une juste participation aux risques et aux fruits de cette entreprise, en prenant une part active à son fonctionnement.

¹ Gabriel RANDRIAMAHEFA; cours en salle Financement du monde rural, Université de Toamasina ; année 2005

I-1-2 Description de la coopérative UGPCSB

La commune rurale de Fanandrana possède 15 associations de planteurs de canne à sucre Biologique. Ces quinze associations se fixent comme objectif la relance des cultures de cannes à sucre pour améliorer le niveau de vie des paysans, en augmentant les ressources de revenus, dont le but est de s'impliquer dans le développement intégré de la région en produits biologiques. Plus tard, la CPSB (Coopérative pour la Production de Canne à Sucre Biologique) apparaît à Satrana Melville dans la sous-préfecture de Toamasina II. Elle projette de mettre en place une petite unité de sucrerie biologique. Le promoteur, afin de pouvoir approvisionner l'usine, sensibilise des groupements paysans membres du GPCSB, inclus dans plusieurs sous groupements et intéressés par la plantation de canne à sucre biologique. Récemment, cette coopérative devient UGPCSB (Union de Groupements Producteurs de Canne à Sucre Biologique) il a son siège à Fanandrana.

I-2 LES PARTICULARITES DES COOPERATIVES

I-2-1 L'Assemblée Générale

L'Assemblée Générale est constituée par des adhérents : c'est le pouvoir suprême au sein de l'organisation. L'assemblée générale est un moyen pour réunir les membres, sans exception, pour la mise au point des activités durant l'année d'exercice. C'est aussi un moment pour faire le bilan d'exercices exécutés. C'est à dire au moment de l'assemblée générale, on procède l'élection du nouveau président ainsi que de son staff.

I-2-2 Le comité directeur

- **le président:** il représente l'association, convoque l'assemblée générale, organise les réunions, collecte et transmet les informations auprès de l'assemblée générale. Il est le modèle pour les membres sous sa responsabilité. Il doit avoir de bonnes qualités : l'intelligence, la compétence, la capacité d'adaptation, l'amour du travail en équipe... etc.
- **le vice-président:** il supplée le président en cas d'absence de celui-ci. Il joue le même rôle que le président.
- **les secrétaires:** ils rédigent tous les Procès Verbaux (PV) de chaque réunion, rapportent devant l'assemblée générale tout ce

qui a été décidé et convenu lors de la réunion, détiennent tous les dossiers concernant la vie de la coopérative (la fiche de présence, le statu, règlement intérieur....etc.) .Suivant le besoin, une coopérative peut avoir deux ou trois secrétaires.

- **le trésorier:** Il est responsable de la gestion financière, la comptabilité et le rapport financier .C'est un homme de confiance parmi les membres adhérents.
- **le commissaire au compte:** normalement, il n'est pas membre de l'association, il joue le rôle d'un auditeur financier au niveau de la coopérative.
- **les conseillers:** ils donnent des conseils au niveau des assemblées générales ou des réunions. Les conseillers sont bien souvent les présidents sortants ou les plus âgés des villageois.

I-3 PERENNISATION DE L'ORGANISATION PAYSANNE

Les communes jouent un rôle primordial dans la pérennisation du groupement .Les groupements au niveau local sont autant de garanties, s'ils participent aux diverses phases d'un sous projet.Le renforcement de la capacité des partenaires se traduit par des appuis à leur formation.

En d'autres termes, le but est de leur donner les réflexes du professionnel : connaissance du métier, méthodes d'études et de la réalisation du projet, rapports périodiques, respect d'un contrat ; compte tenu du niveau général des partenaires, la formation apparaît indispensable, aussi sera-t-elle renforcée à l'avenir.Elle conditionne l'amélioration progressive de la qualité des réalisations.En regroupant les petits producteurs dans des coopératives, ceux-ci seront en mesure de vendre leurs produits à un prix plus élevé et de ne plus subir la pression des acheteurs. La coopérative a donc pour première fonction de s'assurer que les producteurs sont en mesure d'imposer leurs conditions aux intermédiaires, et non l'inverse.

Le programme ManaoDE-CE, en tant que organisme du commerce équitable et solidaire, soutient les producteurs en proposant une assistance technique pour qu'ils s'adaptent aux exigences de la clientèle, des

formations en gestion et comptabilité simplifiée, et aussi des méthodes de production et de recherche de débouché de siramamigasy. La plupart de ces formations visent à améliorer la gestion de la coopérative.

SECTION II EXPLOITATION DE L'USINE

Ce sont les planteurs dans le groupement qui assurent la production de canne à sucre et la livrent à l'usine suivant les conditions établies. Les membres de l'UGPCSB s'occupent de toutes les fonctions dans l'usine.

II-1 PRODUCTION DE SIRAMAMIGASY

En général, le processus de fabrication de siramamigasy est presque artisanal et semi artisanal. Pour la mini sucrerie de Fanandrana en particulier sa production est semi artisanale.

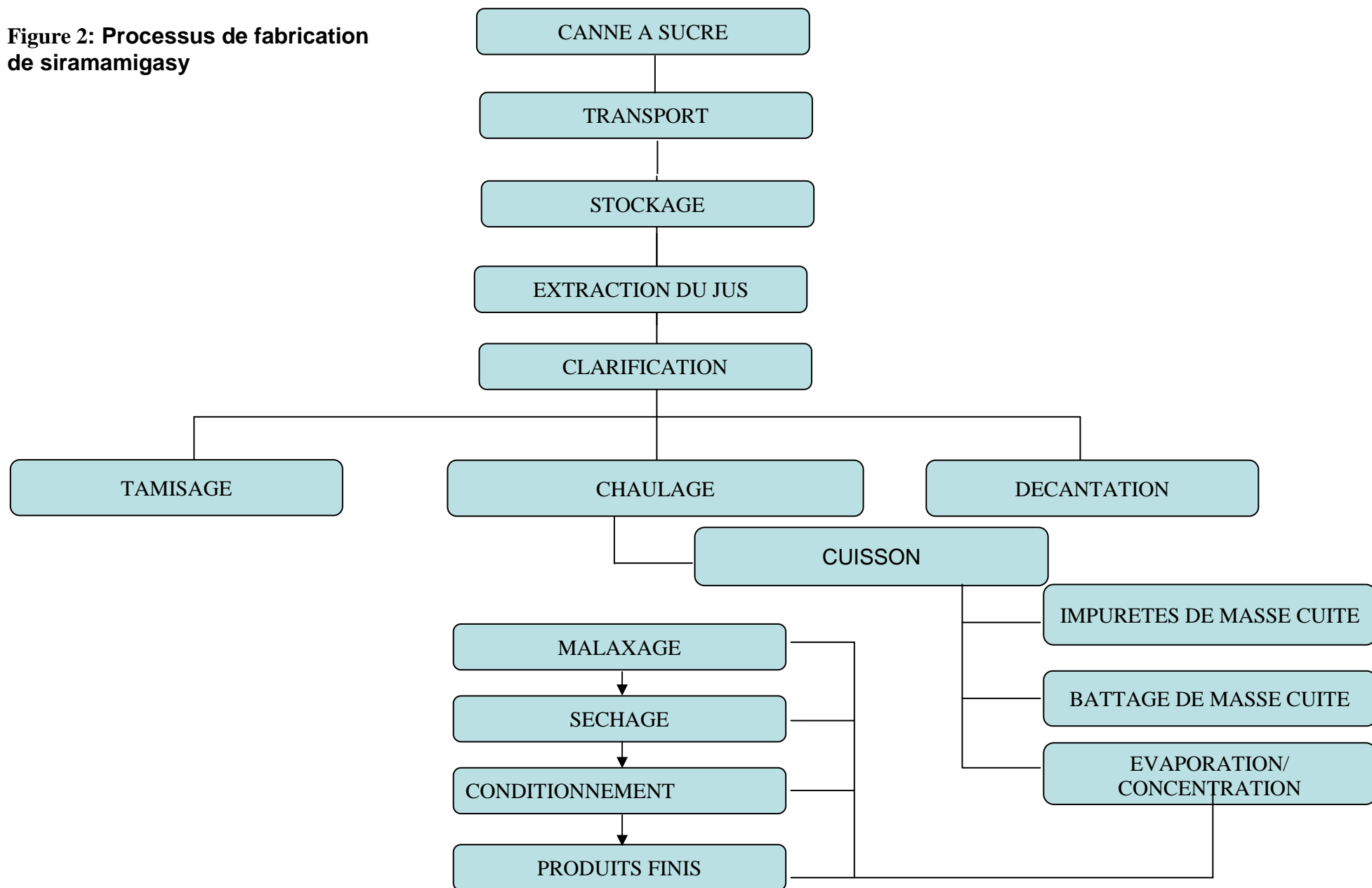
II-1-1 Matériels de l'usine

Actuellement, la coopérative UGPCSB utilise des matériaux locaux en plus des matériaux industriels. C'est à dire que le siramamigasy fabriqué par l'UGPCSB est semi-artisanal. Les matériels utiles à l'exploitation sont :

- hangar en bambou+ravinala+tôles
- deux balances
- un broyeur à cylindres rainurés (375kg/H)
- un moteur d'entraînement diesel (5cv)
- un tamis en fer blanc
- un bassin de décantation d'une capacité de 341L
- un tuyau de 3cm de diamètre et 4cm de long
- une bassine de cuisson en fer blanc galvanisé de 200l
- un racloir
- quatre bêches pour le battage
- un grand plateau en bois pour le battage du sucre (3m²)
- six sacs en plastique pour le conditionnement du sucre
- deux tables

Face à l'utilisation des machines industrielles, la coopérative UGPCSB a reçu des formations en techniques de production. Toutes les formations sont offertes par des ONG : 3FTA, manaode-ce, saint Gabriel, PSDR. Par rapport au montant investis, les bénéficiaires participent jusqu'à 20% du montant total.

Figure 2: Processus de fabrication de siramamigasy



Source : bureau manaode-ce
2007

II-1-2 Préparation avant cuisson

II-1-2-1 Stockage de la canne

Pour obtenir du siramamigasy de haute qualité, il faut que le pourcentage de sucre réduit reste le plus faible possible. La dureté du produit dépend de l'importance du sucre non réduit, c'est-à-dire du saccharose. L'inversion des sucres débute dès que la canne est arrivée à maturité. Quand on coupe la canne, le phénomène s'accélère. Il est donc souhaitable de traiter la canne dès que possible, après sa coupe. Une canne coupée en fin d'après-midi doit par exemple être traitée le lendemain matin à la première heure.

Après avoir coupé la canne, on la transporte vers l'endroit où on va la laver. Pour le moment, la laverie de canne se trouve au bord de la rivière. On doit enlever les boues qui se sont fixées et toutes les tâches sources de saleté.

Par la suite, on doit l'emmener vers l'usine pour être transformée. Mais avant son passage à la machine, elle doit d'abord passer au magasin. Dans le magasin, on procède au paiement, à la vérification de la canne (qualité, propreté... etc), et à l'identification du propriétaire.

II-1-2-2 Extraction du jus

Pour obtenir le jus de canne, on presse la canne à sucre avec la broyeuse. En général, le taux de concentration du jus de canne à sucre est d'autant plus élevé, à condition que la canne est mûre et qu'elle est récoltée en fin de saison sèche.

II-1-2-3 Clarification

La clarification consiste à enlever le maximum d'impuretés présentes dans le jus. Nous avons désormais trois sous opérations :

- tamisage : c'est-à-dire on utilise le tamis pour avoir du jus sans débris de canne, la poussière d'écorce de certains arbres. Ce tamis a des mailles à ouverture très petite (diamètre inférieur à 1mm)

Les 2 bacs ou cuves de "pré nettoyage" sont disposés l'un derrière l'autre et permettent de retirer près de 70% des impuretés présentes dans le jus.

Les impuretés plus légères (moins denses) que l'eau montent à la surface et flottent. Les impuretés plus lourdes que l'eau (plus denses) descendent dans le fond du bac. Le second bac n'est pas indispensable, mais permet, par une vitesse plus lente de passage du jus de continuer la séparation, en retirant ce qui n'a pu être arrêté dans le premier bac.

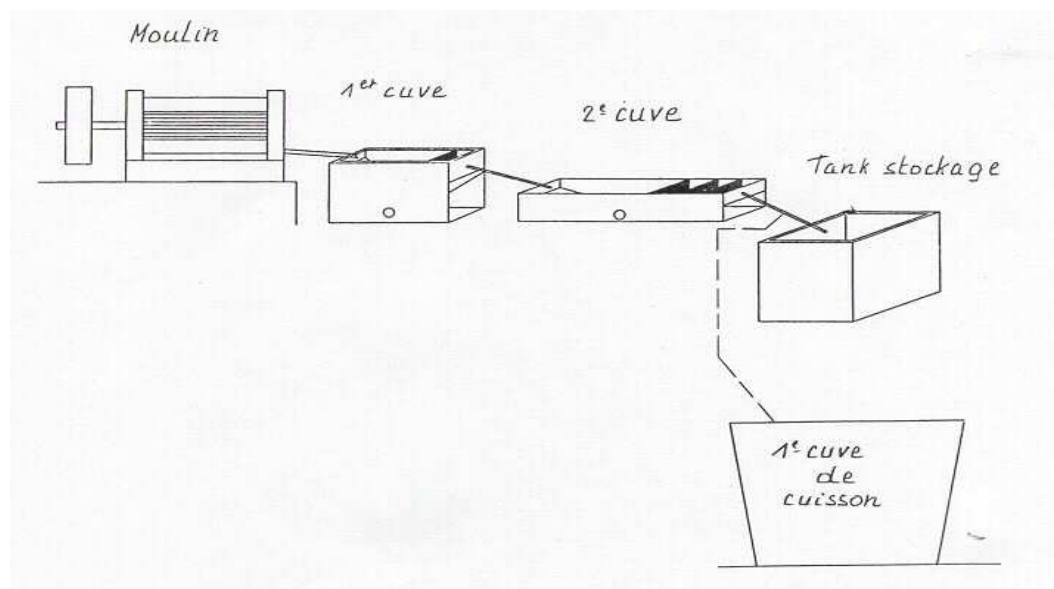
- chaulage : l'utilisation de chaux éteinte permet la clarté du jus. On la mesure à l'aide d'une cuillère à café : une cuillère de chaux pour 20 L de jus.

La chaux est également un agent important de clarification qui permet la précipitation des composants colorés et des impuretés.

L'addition de chaux permet aussi d'effectuer une correction de l'acidité du jus et donc de freiner le phénomène d'inversion des sucres.

- décantation : La décantation est la dernière opération nécessaire pour clarifier le jus de canne et ses impuretés. On passe par la suite à la cuisson.

Figure 3: Clarification du jus



Source : bureau d'étude RABE 2007

II-1-2 Cuisson

Le jus arrive ensuite dans une cocotte. Le jus subit dès lors un premier échauffement jusqu'à environ 50° C. Par l'effet combiné de la température et du temps, il se forme alors une couche d'impuretés à la surface du jus. On la retire au moyen d'une louche. La cuisson du jus est un moment très délicat parce que la formation de siramamigasy dépend de cette opération. La maîtrise du feu se met en jeu car le degré du feu est lié directement aux opérations suivantes :

- impureté de masse cuite :

Cette opération consiste à enlever les impuretés qui flottent dans la masse cuite. Le feu, à cette étape, est donc très doux.

- évaporation :

Cette opération doit être assez rapide car l'inversion du saccharose s'accélère quand la température augmente. Elle concerne le dégagement ou la diminution de la teneur en eau contenue dans la masse cuite. D'un Brix de 17, nous passons à environ 90.

- battage de masse cuite :

Cette opération consiste à agiter le sirop de manière intensive. Après trois à quatre minutes, c'est suffisant, un gonflement de la masse apparaît. Le volume peut doubler ou tripler. On recommence alors l'agitation qui provoque une chute rapide de la masse. Cette opération est répétée 2 ou 3 fois. Le but du battage est de modifier la texture et la structure du sirop. Il réduit également l'adhérence du sirop. Le battage favorise l'incorporation de l'air dans le sirop. Il y a alors en ce moment là une formation de cristaux de saccharose. Le produit acquiert aussi une certaine porosité.

Figure 4: Battage du sirop



Source : François xavier 2007

- la concentration

La distinction entre évaporation et concentration est plutôt théorique. Cette étape est plus délicate car la concentration devient toujours plus importante. Il s'agit d'arrêter le chauffage au bon moment. Si on l'arrête trop tôt, le produit contiendra trop d'eau, il y aura donc mauvaise conservation, présentation et aspect. Si on attend trop longtemps, on risque à l'inverse de brûler le sucre et donc d'altérer la qualité du produit. La détermination du moment idéal est une question d'expérience. Chaque opérateur possède sa méthode empirique. La température idéale à atteindre est entre 116°C à 126°C. Le degré Brix se situe alors entre 88 et 94. Notons que la durée de traitement du jus ne devrait pas dépasser 2 heures et demie.

La concentration du sirop ou masse cuite marque la fin de la cristallisation. On reconnaît que l'opération est arrivée à terme, à l'apparition de pellicules très fines à la surface, ou à la formation de grandes bulles d'air. On retire petit à petit le feu pour éviter la caramélisation de la masse cuite.

Après la cuisson, pour arriver au produit fini, d'autres opérations sont nécessaires et obligatoires telles que : le malaxage, le séchage.

II-1-3 Préparation après la cuisson

II-1-3-1 Malaxage

On enlève directement la masse cuite de la cocotte et on la met sur le matériel de malaxage. On continue le battage afin que la concentration devienne sablée et froide.

II-1-3-2 Séchage

Cette opération permet au siramamigasy de résister durant quelques années, si le taux d'humidité est inférieur à 5%. La méthode de séchage appliquée par le groupement UGPCSB est l'exposition au soleil ou à l'air libre sur une gaine plastique ou sur le plateau de battage.

II-1-4 Conditionnement

Le conditionnement termine le processus de fabrication du siramamigasy prêt à être commercialisé.

Le conditionnement est l'emballage qui protège le produit ; il sert à présenter le produit prêt à être commercialisé c'est-à-dire avec étiquette où figure le poids, le prix, l'origine. Le client met souvent sa confiance en l'apparence du produit. Il est aussi l'image de qualité des produits et sa présentation dès le départ joue un rôle primordial car c'est l'image même du produit, de sa qualité qui s'en dégage, et c'est pour cette raison qu'il convient de le soigner.

II-1-4-1 Choix du conditionnement

Il faut tenir compte du type de conditionnement en fonction des consommateurs : les consommateurs dans les marchés populaires dans les centres urbains ou dans les marchés ruraux seront moins sensibles à la qualité de conditionnement et chercheront plutôt un produit peu coûteux. Par contre, au niveau des magasins fréquentés par des consommateurs plus riches, le conditionnement prend plus d'importance. Il faut tenir compte du fait que ces consommateurs apprécient un produit dont le conditionnement rassure le niveau d'état sanitaire du produit, et dont la qualité est constante. Ils seront également en mesure de payer un prix supérieur pour le produit.

II-1-4-2 Les conditions de conditionnement :

Les siramamigasy sont conditionnés sous différentes façons et avec l'étiquette qui mentionne : le nom du groupement, le nom du pays, le label

du commerce équitable, le label biologique, les caractéristiques du siramamigasy, la date de péremption. Il s'agit ici d'un produit intéressant car il devient utilisable comme le sucre blanc cristallisé que nous connaissons tous. Bien entendu, il faut veiller à bien fermer le sucrier après usage pour protéger le siramamigasy contre l'humidité. Pour un certain marché, il pourrait être intéressant de fabriquer ce sucre en poudre en petits sachets dont la quantité correspond à une dose pour le café ou pour le thé.

Toutes les gammes de ce produit sont présentées sous conditionnement en sachet.

Figure 5: Siramamigasy en sachet



Source : François xavier 2007

Tableau n°XIII: Gammes de siramamigasy

N°	DESIGNATION
1	Sachet de sucre en poudre de 1kg
2	Sachet de sucre en granulé de 1kg
3	Sachet de sucre en poudre avec vanille de 1kg
4	Sachet de sucre en granulé avec vanille de 1kg
5	Sachet de sucre en poudre de 500g
6	Sachet de sucre en granulé de 500g
7	Sachet de sucre en poudre avec vanille de 500g
8	Sachet de sucre en granulé avec vanille de 500g
9	Sachet de sucre en poudre de 250g
10	Sachet de sucre en granulé de 250g
11	Sachet de sucre en poudre avec vanille de 250g
12	Sachet de sucre en granulé avec vanille de 250g

Source : bureau manaode-ce avril 2007

L'évolution de l'étude de la production de canne à sucre en siramamigasy est encore à la recherche d'autres diversifications que la mise en sachet.

II-2 ETUDE DE RENTABILITE :

II-2-1 Production prévisionnelle :

La capacité de production maximale de l'usine jusqu'à maintenant est environ de 390t de canne à sucre. A partir de cette donnée, nous avons alors, estimé les proportions suivantes.

Tableau n°XIV: Production prévisionnelle de canne à sucre

ANNEE	ANNEE 1	ANNEE2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Proportion (%)	40	60	90	100	100
Quantité (T)	156	234	351	390	390

Source : enquête auprès du producteur mai 2007

En général, la durée de délai de consommation du siramamigasy est de plus de un an .Le taux de quantité d'eau présent dans le siramamigasy lui permet de résister jusqu'à plus de cette durée. D'après le résultat d'analyse de l'échantillonnage, le siramamigasy de Fanandrana a une quantité d'eau de **2,66%(VOIR ANNEXE I)**. Ce résultat est donc bon parce que le taux de quantité d'eau de siramamigasy tolérable est de 5%.Malheureusement, la quantité de siramamigasy est limitée parce que la capacité de la machine existante à l'usine est faible en puissance.Et si cette machine fonctionne bien, une tonne de canne à sucre donne 0,075t de siramamigasy.

Tableau n°XV: Production de sirama migasy prévisionnelle

ANNEE	UNITE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Niveau de production(t)	%	40%	60%	90%	100%	100%
Quantité	T	11,700	17,550	26,325	29,250	29,250

Estimation mars 2007

Nous avons constaté que la performance de l'usine est limitée par la puissance de la machine.C'est pour cela que nous avons une quantité insuffisante.A la quatrième année et cinquième année, la quantité est dite maximale à cause de l'accroissement considérable de la production.

Nous espérons qu'après cinq ans d'existence, le volume de la quantité de sucre produit commencera à être satisfaisant.

II-2-2 Analyse financière prévisionnelle du siramamigasy

C'est par l'évaluation financière que nous pouvons connaître la rentabilité ou la fiabilité du projet. L'évaluation de la rentabilité d'un projet s'effectue en considérant les paramètres de rentabilité économique. En effet, le choix d'investissement peut être réalisé à l'aide d'un critère quantitatif : le cash flow.

Le cash flow est le montant des ressources dégagées par l'activité de l'entreprise, susceptible de rester à sa disposition définitivement ou durant une durée supérieure à un an¹.

¹ Vololonirina RAVELOSON ; cours en salle gestion budgétaire, Université de Toamasina 2005

Tableau n°XVI: calcul du cash flow

Années	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CHIFFRE D'AFFAIRES	40950000	70200000	131625000	131625000	117000000
DEPENSES					
Canne à sucre	6240000	9360000	14040000	15600000	15600000
Mains d'œuvres et transport	500000	600000	900000	1000000	1000000
Charge de personnel	8400000	8400000	8400000	8400000	8400000
Charges externes et formation	12805000	12805000	13484500	13484500	13484500
Frais d'entretien	2000000	3000000	3000000	4000000	4000000
Marketing/communication	1500000	1000000	1000000	1000000	1000000
Carburant	1000000	1200000	1300000	1900000	1900000
Electricité	100000	120000	120000	120000	120000
Emballage	600000	600000	700000	1000000	1000000
Dotation aux amortissements et provisions	9949578	9949578	9949578	9949578	9949578
Resultat avant impôt	-2144578	23165422	78730922	75170922	60545922
Impôt sur revenus	304750	451000	758125	758125	685000
Reésultat après impôt	-2449328	22714422	77972797	74412797	59860922
Dotation aux amortissements et provisions	9949578	9949578	9949578	9949578	9949578
Valeur résiduelle					23011300
Cash flow	7500250	32664000	87922375	84362375	92821800

Source : Notre propre calcul 2007

Avant la réalisation de ce projet, le programme manao-de et le PSDR ont étudié sa faisabilité. Lorsqu'on investit dans un projet, il y a souvent un choix entre plusieurs immobilisations. Il est donc légitime de se poser cette question et de s'interroger sur la rentabilité économique de chaque projet. L'un des critères les plus utilisés est la valeur actuelle nette.

- La valeur actuelle nette est un indicateur financier qui mesure la rentabilité d'un projet. Sa formule est la différence entre les cashs flow actualisés à la date zéro et le capital investi. Nous prenons 18% , comme taux d'actualisation.

$$VAN = \sum_{p=1}^n C_p (1+t)^{-p} - I_0 =$$

$$= (0.847) \times 7500250 + (0.718) \times 32664000 + (0.608) \times 87922375 + (0.515) \times 84362375 + (0.437) \times 92821800 - 72759190 = 94512827 \text{ ar}$$

Ici la valeur actuelle nette de notre projet est positive c'est-à-dire que ce projet est rentable.

- Il est aussi nécessaire de savoir le délai de récupération du capital investi. La durée de récupération des capitaux investis permet de déterminer la date à laquelle le cumul des cash flows actualisés peuvent réunir le montant des investissements.

Tableau n°XVII: calcul du délai de récupération

ANNEE	INVESTISSEMENT	CASH FLOW ACTUALISE	SOLDE
ANNEE 1	72759190	7500250	65258940
ANNEE 2	65258940	32664000	32594940

Source : Notre propre calcul 2007

$$32594940 \times 12 / 87922375 = 4.44 \text{ mois}$$

Le capital investi sera récupéré après deux ans quatre mois et douze jours.

- Le taux de rentabilité interne est aussi l'une des méthodes pour étudier la rentabilité d'un projet. Le taux de rentabilité interne est le taux d'actualisation qui donne une valeur actuelle nette. Ce taux peut se calculer par une équation simple. Nous procédons par approche approximative, suivant une méthode d'interpolation qui est fréquemment utilisée pour la détermination du taux.¹

¹ Mohajy ANDRIATIANA ; cours en salle politique financière, Université de Toamasina 2006

Il a pour formule :

$$TRI = \sum_{p=1}^n C_p (1+r)^{-p} - I_0 = 0$$

t_1 = taux d'actualisation pour que la VAN soit supérieure à zéro

t_2 = taux d'actualisation pour que la VAN soit inférieure à zéro

$$x - t_1/t_2 - t_1 = 0 \rightarrow -VAN_1 / VAN_2 - VAN_1$$

$$x - 50.9\% / 50.7\% - 50.9\% = 0.68 \rightarrow X = 37.9\%$$

Le projet dont le TRI est supérieur aux taux d'actualisation est dit rentable, ou le projet est a priori financièrement acceptable du point de vue de sa rentabilité. Ici, nous avons un TRI supérieur au taux d'actualisation. Ce projet est rentable.

- L'Indice de Profitabilité fait aussi partie des éléments nécessaires pour étudier la rentabilité d'un projet. Il y a deux formules : l'un est lié directement à la VAN, tandis que l'autre est lié au cash flow.

$$IP = \sum_{p=1}^n C_p (1+r)^{-p} / I_0 = 167272017 / 72759190 = 2.29 \text{ ar}$$

$$IP = VAN / I_0 + 1 = (94512827 / 72759190) + 1 = 2.29 \text{ ar}$$

Ces deux formules ont le même résultat .L'indice de profitabilité doit être supérieur à un (1), ce qui signifie que la capacité d'autofinancement est supérieur à l'investissement, et un (1) ariary de l'investissement apporte 1.29 ariary de bénéfice. Ce projet est donc rentable.

Toujours est- il que l'étude de ce thème est aussi de faire connaître les valeurs nutritionnelles du siramamigasy et la valeur médicinale de la canne à sucre.

II-3 COMPARAISON DES COMPOSANTS NUTRITIONNELS

Le siramamigasy est un élément énergétique .Cet apport d'énergie lui permet de donner la santé à tous les consommateurs, on conseille surtout aux diabétiques d'en prendre.Si nous comparons le siramamigasy au sucre industriel, lequel est le plus énergétique ? Le tableau suivant nous aide à donner beaucoup d'informations sur les composants nutritionnels de chacun.

Tableau n°XVIII: Comparaison des composants nutritionnels

RUBRIQUES	COMPOSANTS	SUCRE BLANC	SUCRE ARTISANAL
Hydrate de carbone, %	Saccharose	99,6	72 à 78
	Fructose	0	1,5 à 7
	Glucose	0	1,5 à 7
Minéraux, mg/100g	Potassium	0,5 à 1, 0	10 à 13
	Calcium	0,5 à 5, 0	40 à 100
	Magnésium	0	70 à 90
	Phosphore	0	20 à 90
	Sodium	0,6 à 0, 9	19 à 30
	Fer	0,5 à 1, 0	10 à 13
	Manganèse	0	0,2 à 0, 5
	Zinc	0	0,2 à 0, 4
	Fluor	0	5,3 à 6, 0
	Cuivre	0	0,1 à 0, 9
Vitamines, mg/100g	Provitamine A	0	2,00
	Vitamine A	0	3,80
	Vitamine B1	0	0,01
	Vitamine B2	0	0,06
	Vitamine B5	0	0,01
	Vitamine B6	0	0,01
	Vitamine C	0	7,00
	Vitamine D2	0	6,50
	Vitamine E	0	111,30
	Vitamine PP	0	7,00
Protéines/ea u/calories	Protéines, mg/100g	0	280,0
	Eau, %	0,01	1,5 à 7, 0
	Calories dans 100g	384	312

Source : Institut Ambroise de France (CIMPA, sucre de canne rendue aux paysans :<http://www.codeart.org/technique/du> 12/01/06

La comparaison dans ce tableau nous pousse à choisir le sucre artisanal à cause des éléments nutritifs contenus dans le sucre artisanal.

II-4 LES SOUS PRODUITS DE TRANSFORMATION

Après l'extraction du jus de canne, des déchets récupérables restent. Ces déchets sont utiles à l'élevage et à l'usine à fin d'éviter des dépenses, car la bagasse peut servir de bois de chauffage, d'engrais et donnent des vitamines au bétail.

II-4-1 Utilisation en alimentation animale

Après avoir passé la canne au moulin, on obtient des déchets appelés « bagasse ». Grâce à la composition chimique contenue dans la bagasse, elle est utile en alimentation animale. Le tableau ci-dessous nous montre les éléments qui composent la bagasse.

Tableau n°XIX: Composition chimique de la bagasse

ELEMENTS	BASE MATIERE SECHE (%)	BASE MATIERE FRAICHE (%)
Eau		6,9
Matière azotée totale	4,0	3,7
Graisse	1,3	1,2
Cellulose brute	37,0	34,5
Cendre	3,9	3,6
Extrait non azoté	53,8	50,1

Source : Göhl in 1998

II-4-2 Utilisation à la combustion

Pour des raisons environnementales et de dépenses en combustion, la bagasse de canne est un moyen pour éviter la dégradation de l'environnement. On l'utilise comme bois de chauffage de substitution. Au cas où le pourcentage d'humidité de la bagasse est élevé, il faut qu'on l'expose au soleil pour qu'elle sèche. La durée de séchage dépend de plusieurs facteurs :

- la hauteur du tas de bagasse
- les conditions climatiques de l'endroit
- l'humidité de la bagasse à la sortie du moulin
- les caractéristiques de la bagassière

II-4-3 Engrais

La bagasse de canne peut être valorisée en sous produit utile à la production de culture, car on peut la transformer en engrais biologique. Cet engrais est tiré à partir de la fabrication de compost. Cette technique est praticable, surtout pour la préservation de l'environnement.

La préparation du siramamigasy se termine par la valorisation des déchets récupérables. L'exploitation de ce produit est nécessaire au

développement de Fanandrana, car son économie est basée là-dessus ; d'où la nécessité de faire l'étude du marché.

SECTION III ETUDE DE MARCHE

III-1 ETUDE PREALABLE

Le commerce équitable offre des prix supérieurs par rapport au marché ordinaire. Ce commerce aide ainsi les producteurs les plus pauvres à écouler leurs produits à un prix dit équitable. Ce prix doit permettre aux producteurs, rassemblés en coopératives, de subvenir à leurs besoins les plus élémentaires, mais également de développer leurs activités, de financer la construction d'infrastructures et de préserver l'environnement. Les désirs de transparence et de traçabilité sont largement exprimés par les consommateurs. Selon un sondage IPSOS réalisé en octobre 2000 en France, à qualité égale, 90% des sondés affirment donner leur préférence à un produit du commerce équitable, car il donne une plus grande information sur le produit. Ces consommateurs veulent une information totale sur les produits qu'ils consomment. Ils désirent en particulier avoir la garantie qu'ils ont été fabriqués dans des conditions décentes pour les salariés, et qu'ils respectent les critères du développement durable des centres de production, en particulier dans les pays du sud.

III-2 LA CIBLE

Le siramamigasy fait partie des produits de première nécessité (PPN). Il s'adresse donc à toutes les personnes sans exception.

Nous pouvons le voir dans tous les points de vente qui acceptent le circuit du commerce équitable. Au niveau de la demande du commerce classique, la variation de la demande est basée sur le prix du produit offert. Pour le commerce équitable, la question de la moralité favorise la variation de la demande, parce que le prix du produit en commerce équitable est toujours élevé. D'après notre analyse, les pays du nord sont les premières cibles au niveau international, et nous attendons d'eux leurs participations. Au niveau national, les grandes villes sont les cibles parce que le revenu de la population est satisfaisant et ils ont le pouvoir d'achat.

III-3 POINT DE VENTE

Nous avons préféré les supermarchés comme dépôt de vente du siramamigasy parce que les consommateurs qui y passent sont tous presque des personnes qui ont un pouvoir d'achat assez élevé, sinon élevé.

Mais cette situation n'empêche pas d'écouler le siramamigasy aux autres distributeurs détaillants et grossistes de produits agroalimentaires comme le CODAL. Au niveau international, la grande distribution de commerce équitable totalise 38% des ventes de produits alimentaires, et 80% des produits du commerce équitable sont vendus en France¹. Ce chiffre montre que en France, le commerce équitable est plus connu. Nous prévoyons donc d'exporter le siramamigasy au point de vente équitable en France, tel que la boutique Alter Eco.

III-4 ANALYSE DU PRIX

Dans le circuit du commerce classique, la formation du prix des marchandises varient en fonction de la loi de l'offre et de la demande. C'est à dire tant que l'offre est importante, le prix diminue, inversement, si l'offre est insuffisante, le prix augmente. Concernant les produits agricoles, le prix fluctue beaucoup suivant la saison et la période. Mais pour le circuit du commerce équitable, la formation du prix est basée sur différents critères, y compris la durée du travail, la garanti, et la valeur économique, la qualité. D'après l'étude mondiale sur le commerce équitable réalisée par Alter Eco et PriceWaterhouse Coopers Conseils, le prix des producteurs du commerce équitable serait en moyenne multiplié par dix, sans intermédiaire². Il serait donc extrêmement difficile, voire impossible d'assurer la survie de ce système, sans cette condition.

III-4-1 Le prix juste

Dans le cadre de la relation avec les coopératives des producteurs, la mise en conformité sociale passe aussi par la définition d'un prix juste pour le producteur. Ce prix juste doit garantir au producteur de vivre décemment.

En effet, dans le cadre des coopératives, les membres ne perçoivent pas de salaires mais une rémunération pour une tâche accomplie ou pour la

¹ Dossier, quinzaine de commerce équitable, 6 mai 2004

² Dadia KUREEMUM : Le commerce équitable un nouveau mode de développement pour les pays du sud, page 15

vente d'un produit réalisé .La fixation du prix doit se faire en accord avec le producteur et organisme de commerce équitable.Ce prix est fixé à partir d'un compte d'exploitation de produit, par circuit global, et en fonction d'une estimation des besoins de la population locale pour vivre dignement.Pour l'estimation des dépenses journalières de la population locale, elle est fondée généralement sur les études réalisées par l'organisme local (manaode-ce).

III-4-2 La marge

Le prix doit également permettre de dégager une marge permettant de réaliser les investissements à la production, et de continuer à satisfaire les besoins collectifs.Le prix payé au producteur doit lui être au maximum favorable par rapport au prix du marché soit local ou international .Dans le cadre du commerce international, la comparaison analytique du prix FOB doit prendre en compte le prix payé aux producteurs. Voici un exemple de calcul pour déterminer la marge sur le prix du siramamigasy, sans intermédiaire, mais chacun a sa méthode.

- Prix minimum de garanti + prix minimum de développement : 30% du prix de vente unitaire
- Coût de production moyen par kilo : 2243 ar
- Prix moyen de siramamigasy : 6700 ar

$$\text{Marge} = 6700 - 2243 - 2010 = 2447\text{ar}$$

Comment se déroule la commercialisation du siramamigasy ?

SECTION IV LA COMMERCIALISATION ET LA CERTIFICATION

Les producteurs commencent la commercialisation du siramamigasy au village et jusqu'à l'extérieur.

IV-1 LA COMMERCIALISATION

IV-1-1 La commercialisation au village et intervillage

Au niveau des producteurs, les produits sont vendus soit au boutiquier ou à un revendeur vivant ou opérant dans le village.Mais la qualité de siramamigasy offerte dans ce cas est de basse qualité.Le prix offert par les paysans aux acheteurs revendeurs est **2000ar** le kilo de siramamigasy en vrac. Au niveau inter village, les profits deviennent plus intéressants pour les

producteurs, parce que le prix s'élève à **2800ar** le kilo de siramamigasy en vrac. La demande est souvent supérieure ou égale à l'offre et tout se paie au comptant.

IV-1-2 La commercialisation urbaine

Faute de temps et d'organisation, ce sont plutôt les revendeurs qui tiennent le rôle le plus important dans la commercialisation des produits du producteur. Les revendeurs ont encore un grand rôle à jouer pour le développement de la commercialisation du sucre biologique. La question n'est pas de remplacer les revendeurs, mais plutôt de moraliser les opérateurs, afin que les bénéfices soient équitablement partagés entre producteurs, revendeurs.

Ci après le prix appliqué :

Tableau n°XX: Prix de siramamigasy

N°	DESIGNATION	PRIX UNITAIRE(ARIARY)
1	Sachet de sucre en poudre de 1kg	6000
2	Sachet de sucre en granulé de 1kg	5600
3	Sachet de sucre en poudre avec vanille de 1kg	8000
4	Sachet de sucre en granulé avec vanille de 1kg	7200
5	Sachet de sucre en poudre de 500g	3000
6	Sachet de sucre en granulé de 500g	2800
7	Sachet de sucre en poudre avec vanille de 500g	4000
8	Sachet de sucre en granulé avec vanille de 500g	3600
9	Sachet de sucre en poudre de 250g	1500
10	Sachet de sucre en granulé de 250g	1400
11	Sachet de sucre en poudre avec vanille de 250g	2000
12	Sachet de sucre en granulé avec vanille de 250g	1800

Source : bureau manaode-ce mars 2007

Vu les conditions du commerce équitable, le prix du produit est différent du prix du commerce conventionnel. C'est pour cela que nous avons les prix ci-dessus.

IV-1-3 La commercialisation internationale

Au niveau international, le marché du sucre bio est très large. La recherche du client importateur pose des problèmes parce que le commerce équitable est différent du commerce conventionnel, car ce dernier recherche le profit maximum. Ici, seuls les pays importateurs qui acceptent la démarche du commerce équitable entrent en circuit. Ils s'engagent à respecter des relations commerciales durables (au moins un an), ce qui permet d'obtenir un réel impact sur l'évolution du niveau de vie des producteurs.

Par ailleurs, les pays favoris importateurs de produits en commerce équitable sont les pays européens. En France, 90% veulent acheter le produit équitable alimentaire, (Selon un sondage IPSOS réalisé en octobre 2000 en France) et en plus, les distributeurs spécialisés sont au nombre environ 2500 en Europe (dont 100 en France), aux Etats-Unis, au Japon et dans les autres pays développés. Ces distributeurs sont généralement impliqués dans le contrôle du respect des principes du commerce équitable.

Tableau n°XXI: Production de sucre artisanale du monde

PAYS	PRODUCTION (MILLIER DES TONNES)	PARTICIPATION A LA PRODUCTION	CONSOMMATION PER CAPITA (KG/ANNEE)
1-Inde	9,857	71,3	10,0
2-Colombie	1,276	9,2	31,2
3-Pakistan	743	5,4	5,0
4-Chine	458	3,3	0,4
5-Bangladesh	440	3,2	3,5
6-Myanmar	354	2,6	8,0
7-Brésil	240	1,7	1,4
8-Philippines	108	0,8	1,5
9-Guatemala	56	0,4	5,2
10-Mexique	51	0,4	0,5
11-Indonésie	39	0,3	0,2
12-Honduras	27	0,2	4,4
Autres pays	172	1,2	-
Total mondial	13,821	100,00	-

Source : FAO, 2001

Nous avons pu constater que dans les pays du Nord, les organisations du commerce équitable doivent principalement trouver un moyen pour stimuler les acteurs du marché, soit les consommateurs, les distributeurs et les États.

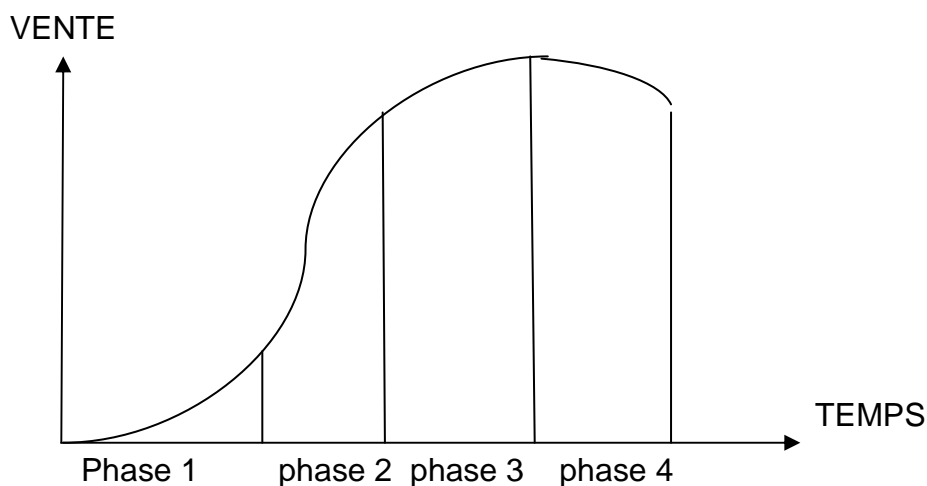
IV-1-4 Choix marketing

Le marketing du commerce équitable est peu différent par rapport au commerce classique, car le premier demande beaucoup de question de moralité. Nous ne pouvons pas réfuter que les consommateurs sont motivés aux prix bas, mais ils sont aussi motivés au prix élevé à condition que les objectifs sont bien claires.

IV-1-4-1 Cycle de vie du produit

Le concept de cycle de vie d'un produit est le résultat d'une analogie biologique voulant qu'un produit ait une vie composée de différentes phases assimilables à celles de l'existence d'un être vivant : la naissance, la croissance, la maturité et la mort.¹ Dans sa formulation la plus courante, en effet, le cycle de vie du produit comprend également quatre phases : le lancement, la croissance, la maturité et le déclin. Le cycle de vie d'un produit est fréquemment représenté graphiquement. L'axe des abscisses représente le temps et l'axe des ordonnées les ventes, il prend l'allure d'une courbe en S dite courbe logistique.

Graphique 1: cycle de vie du produit



Source: cours marketing II en salle, université de Toamasina 2006

- La phase 1 : phase de lancement : Elle débute lorsque le produit est introduit sur le marché. Le produit présente souvent quelques imperfections techniques et n'est pas connu des consommateurs et des distributeurs. Cette phase se caractérise, en outre, par

¹ Yves CHIROUZE ; Le marketing stratégique ; ELLIPSES, page 87

une croissance des ventes lentes, ce qui justifie un effort marketing très important pour les faire décoller.

- La phase 2 : phase de croissance : Cette phase voit la demande s'accélérer. Le produit est de plus en plus connu, accepté et racheté par les consommateurs et s'impose auprès de la distribution.
- La phase 3 : phase de maturité : Elle commence lorsque tous les clients potentiels sont acheteurs du produit. Les ventes se maintiennent grâce à de grosses dépenses de communication.
- La phase 4 : phase de déclin : Elle se manifeste par une baisse sensible des ventes, généralement provoquée par l'apparition de produits plus conformes aux nouvelles attentes des consommateurs.

IV-1-4-2Marketing mix

Le marketing mix comprend : le produit, le prix, la communication et la distribution.¹

- Le produit :

La qualité est un moyen pour faire face à la concurrence .Le respect du processus de production favorise la bonne qualité d'un produit .La qualité du siramamigasy dépend de sa couleur, du séchage et de la forte présence des éléments nutritifs. Et surtout, en tant que produit biologique, il est de meilleure qualité.

- Le prix :

Le prix au commerce équitable est fixé par les acteurs membres. La marge de chacun est claire et répond à l'objectif du commerce équitable. Pour garder l'avenir du sucre bio, nous appliquons la stratégie de fixation du prix pour augmenter le volume de vente à savoir:

- prix de pénétration
- prix de croissance
- prix de maturité
- prix de déclin

¹ Yves CHIROUZE ; Le marketing stratégique, ELLIPSES, page 80

- La communication :

Elle va être fréquentée pour faire connaître le produit et le pousser vers les distributeurs. Son prix va établir une relation étroite entre le commerçant et le client. Pour lancer le siramamigasy, il faut faire une campagne de sensibilisation sur tout le territoire national, en passant par la publicité, au moyen de :

- relation publique (conférence/débat, projection/débat)
- vente exposition
- promotion
- annonces radiodiffusées
- télévision
- panneaux publicitaires

Et pour l'international, nous allons créer un site web à fin que tous les agents économiques soient au courant du sucre biologique fabriqué à Fanandrana.

- La distribution :

Elle occupe une place importante sur le plan d'ensemble de la commercialisation. Il s'agit de choisir les canaux de distribution qui favorisent la vente du produit. Pendant la première phase, ils doivent opérer une distribution sélective et accorder une marge aux distributeurs et aux producteurs. C'est à dire qu'il faut sélectionner certains clients. La courbe précédente nous permet de connaître le moment favorable pour prévoir le lancement d'autres produits, si la société veut diversifier ses produits. En plus, elle nous aide à la prise de décision stratégique commerciale à chaque phase du cycle.

Pour terminer, nous avons hiérarchisé les variables du mix par ordre d'importance selon la phase du cycle de vie du produit, le tableau ci-dessous illustre le classement.

Tableau n°XXII: Cycle de vie du produit

RANG	LANCEMENT	CROISSANCE	MATURITE	DECLIN
1	Produit	Communication	Prix	Communication
2	Distribution	Distribution	Communication	Produit
3	Communication	Prix	Produit	Prix
4	Prix	Produit	Distribution	distribution

Source : business plan 2007

La mention biologique et commerce équitable sur le produit est l'un des facteurs qui favorise sa commercialisation. Et pour qu'un produit soit qualifié de produit biologique et équitable, il doit être conforme à la norme. C'est à dire le produit doit passer sous le contrôle de l'organisme certificateur, afin d'obtenir le label.

IV-2 CERTIFICATION DU PRODUIT

Par définition, nous considérons la certification comme une procédure permettant d'attester la conformité à un référentiel donné. Au niveau de la certification bio, un certains nombres de pays ont des normes et réglementations.

IV-2-1 Le cahier des charges

L'élaboration du cahier des charges dans l'agriculture biologique est très indispensable parce que l'homologation de l'Agriculture Biologique dépend de ce cahier. Le cahier des charges concerne le mode de production biologique pour la production animale, et les denrées alimentaires d'origine animale ; elle donne un avis sur toutes les questions relatives à l'agriculture biologique.

IV-2-1-1 L'élaboration du cahier des charges

Par définition, le cahier des charges est un document qui contient des spécifications de type normatif. C'est à dire qu'il renferme les caractéristiques spécifiques et certification du produit, portant selon le cas, sur la composition du produit, les techniques de production, de conditionnement, de conservation, les conditions de transport et de commercialisation, ainsi que sur les méthodes de contrôle de ces caractéristiques.

IV-2-2 La certification de produit biologique à Madagascar

Pour montrer que le siramamigasy est un produit purement biologique, les étapes de certification biologique suivantes sont nécessaires pour vendre les produits sous label biologique:

- une procédure de vérification de la conformité du processus de production à certaines normes ;
- une reconnaissance du fait que ces produits ont été produits selon des normes de production biologique ;

En général, les critères relatifs à l'agriculture biologique s'appliquent :

- la sélection des semences et du matériel de propagation
- le maintien de la fertilité du sol et le recyclage des matières organiques
- l'interdiction d'intrants génétiquement modifiés
- la diversité des cultures sur les exploitations
- la conservation de l'eau
- la fabrication, l'emballage et la traçabilité des produits
- l'utilisation d'engrais bio et la lutte contre les ravageurs, les maladies et les mauvaises herbes

Actuellement, dans les pays en développement, la certification pour l'exportation est souvent effectuée par les organismes de certification des pays importateurs.

En fin, si le demandeur a respecté tous les critères ci-dessus, il passe aux étapes suivantes :

- Demande de l'opérateur auprès de l'organisme certificateur, (ECOCERT étant le seul organisme présent à Madagascar.)
- L'opérateur doit présenter la région et le lieu de la production, l'objet des produits à certifier avec le plan permettant d'identifier les parcelles, et de définir la superficie à exploiter.
- L'Organisme Certificateur (OC) convient avec l'opérateur d'une date et d'une durée pour effectuer les inspections.
- Un devis sur les services est alors soumis par l'organisme certificateur à l'opérateur pour accord
- Paiement d'un montant représentant 50% du devis ; tout paiement doit être effectué en devise par virement bancaire.
- Un contrat sera signé par les deux parties, et l'opérateur obtient une licence.
- L'Organisme Certificateur procède par la suite à l'inspection des lieux de production et présente le rapport y afférent au Comité de certification.Ce rapport est assorti de recommandations à l'attention de l'opérateur qui reçoit l'original.
- L'Organisme Certificateur présente la facture définitive indiquant le solde à payer par l'opérateur

-Lorsque la facture est acquittée et si la décision du comité est concluante, l'Organisme Certificateur délivre alors à l'opérateur un certificat de conformité en Agriculture biologique, donnant la liste des produits concernés. Ce certificat est accompagné des diverses recommandations et rectificatifs que l'opérateur devra exécuter dans des délais indiqués. Les producteurs de canne à sucre bio à Fanandrana sont vraiment désespérés car le coût de la certification est cher, sa démarche est longue. Heureusement, le programme manaode-ce en tant que organisme du commerce équitable et solidaire prend en charge toutes les démarches nécessaires à l'obtention du label.

IV-2-2-1 Rôle du certificateur

Dès l'engagement, l'opérateur effectue une descente à quatre fois par an, sur rendez-vous. Sur un domaine agricole, il examine les différentes parcelles en culture, la fertilisation, l'intervention phytosanitaire, l'historique, les soins et l'alimentation des animaux, les locaux d'élevage et les aires de stockage. Dans une entreprise, il inspecte les installations, les ateliers, les chaînes, les laboratoires et vérifie les processus de transformation. Il contrôle la conformité de l'étiquetage, l'origine des matières premières, les factures fournisseurs et les flux des produits. Des échantillons seront, si elle est nécessaire, prélevés pour être analysés de manière anonyme en laboratoire. Les états du contrôle sont rassemblés dans un rapport adressé au Comité de certification. C'est lui qui, en toute impartialité, statue, en accordant à l'opérateur une licence, et au produit un certificat.

IV-2-2-2 Validité du certificat biologique

En ce qui concerne la validité du certificat, des inspections se font périodiquement tous les ans, suivant un calendrier établi entre l'inspecteur et l'opérateur. Toutefois, des contrôles peuvent être effectués d'une manière inopinée. De ce fait, le certificat est valable pour un an, mais tout produit déjà certifié Bio et non vendu dans l'année garde sa qualification pour l'année suivante. Toutefois, sa présence physique sera contrôlée.

IV-2-2-3 Coût de la certification

Le coût de la certification peut être élevé, bien que cela varie en fonction de la taille de l'expédition, du volume de la production et de l'organisme de certification choisi. Le coût de certification est proportionnel aux dépenses pour faire venir les inspecteurs, et au temps requis pour faire les inspections. Pour réduire ce coût, il y a des organismes de certificateurs internationaux qui ont tendance à recourir à des inspecteurs biologiques locaux. Par exemple, ECOCERT a ouvert des antennes locales dans les pays en développement comme Madagascar.

Actuellement, à Madagascar, l'application des coûts est établie suivant leur mode de tarification.

Tableau n°XIII: Eléments du coût de la certification

Désignations	Coût
Contrôle de la production, transformation	93 Euros/ jour
Temps de déplacement	93 Euros/ jour
Rapport	93 Euros/ jour
Frais fixe Certification	382 Euros
Frais d'analyse des produits	Env.100 Euros/produit
Charges imprévues	En additif

Source : ecocert 2001

IV-2-2-4 La Limite Maximale de Résidus (LMR)

Avant de commencer à fixer la Limite Maximale de Résidus, il faut étudier les données sur le métabolisme végétal (et peut être des animaux d'élevage), permettant de dériver une définition des résidus. Il faut ensuite examiner les possibilités de contrôle des résidus et de l'établissement des limites. Cela qui nécessite la mise au point d'une méthode analytique adéquate. Enfin, il faut définir une limite de dosage associée à cette méthode.

IV-2-2-5 Résidus de pesticide

Des recherches sont faites pour étudier la présence relative de résidus de pesticides dans les produits issus de l'agriculture biologique et de l'agriculture traditionnelle, confirmant la présence réduite de résidus de pesticide dans les aliments biologiques ; même si ceux-ci ne peuvent être définis comme totalement exempts de pesticides. Les systèmes de certification biologique précisent que la terre ne doit avoir reçu aucun intrant

chimique pendant 2 ou 3 ans avant la production biologique. Toutefois, du fait de la présence éventuelle de résidus de pesticide résultant d'une utilisation précédente des terres, il se peut que nous trouvons de faibles doses de pesticide ou d'autres contaminants dans les aliments biologiques certifiés. La présence de pesticide dans de telles circonstances n'empêche pas forcément d'apposer le label « biologique » aux aliments, si tous les autres critères de certification sont remplis. La présence de résidus de pesticide en faible quantité dans la production biologique peut aussi s'expliquer par les embruns de pulvérisations chimiques provenant des fermes à gestion traditionnelle. Progressivement, le mode de production des organisations équitables se rapproche des méthodes de production biologique. Cette tendance est renforcée par le marché, puisque l'apposition des ces deux labels (équitable et biologique) renforce le succès des produits auprès des consommateurs

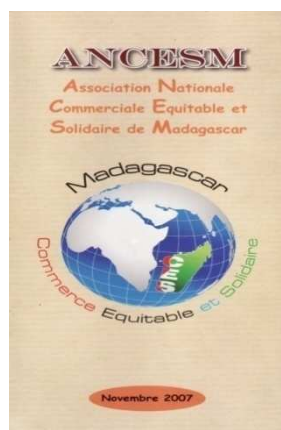
IV-2-3 La labellisation

IV-2-3-1 Label du commerce équitable et solidaire de Madagascar :

Par définition, le label est une marque délivrée par un syndicat professionnel ou un organisme officiel, apposée sur certains articles pour attester leur qualité, leur origine, ou le respect de certaines normes.¹ Il est déposé auprès de l'Office Malgache de Propriété Industrielle (OMAPI) par Reggio Terzo Mondo (RTM). L'Association nationale du commerce équitable et solidaire gère son utilisation. Son utilisation est accordée par un contrat de collaboration entre l'Association et les producteurs membres ou/et entre l'Association Nationale et la partie intéressée par son utilisation.

¹ Dictionnaire Hachette, cedex 15, 2003, page 895

Figure 6: Label commerce équitable et solidaire de Madagascar



Source : brochure CES de Madagascar 2007

IV-2-3-2 Label biologique

L'ECOCERT de Madagascar utilise le label rouge. Ce label est appliqué aux denrées obtenues dans le respect des normes de production biologique à tous les stades de production, de manipulation, de traitement et de commercialisation et certifiées comme telles par un organisme ou autorité dûment habilité. Le label biologique est par conséquent une allégation liée davantage au processus qu'au produit. Il n'est pas censé signifier nécessairement que les aliments sont plus sains, plus sûrs, ou entièrement naturels. Il veut simplement dire que le produit remplit les critères de production et de manutention définis, même si certaines enquêtes indiquent que les consommateurs considèrent le label « bio » comme une indication de pureté et de manipulation soignée. Des normes biologiques ne dispensent pas les producteurs et les entreprises agro-alimentaires du respect des règles générales, comme les réglementations liées à l'innocuité des aliments, l'homologation des pesticides, les règles générales d'étiquetage nutritionnel des aliments, ...etc.

Concrètement, les démarches pour l'homologation d'un label se résument par la constitution et la présentation pour examen d'un dossier.

Ce dossier regroupe deux catégories d'informations :

- ✚ Des informations sur l'organisme certificateur
- ✚ Des informations sur le produit à labelliser

En ce qui concerne l'organisme certificateur, le dossier devra comprendre :

- ✚ des renseignements sur sa structure, ses ressources, son règlement intérieur....
- ✚ une liste du conseil d'Administration, du comité de Certification ou Comité de direction
- ✚ les contrats (notamment d'usage du logo) entre l'Organisme Certificateur et les différents opérateurs utilisateurs du label, ainsi que les contrats de sous- traitance éventuelle pour les contrôles
- ✚ les conditions d'admission des nouveaux membres

Pour la part du produit à labelliser, le dossier donne des renseignements sur :

- ✚ la notice précisant les caractéristiques du produit
- ✚ les modalités et la périodicité des contrôles de la production à la commercialisation et les sanctions prévues
- ✚ le résultat de l'audit qualitatif qui justifie de la qualité haut de gamme
- ✚ un modèle d'étiquetage et de notice descriptive

L'étiquetage est l'étape finale dans la constitution d'un dossier de label .En général, l'étiquetage doit montrer un certain nombre de mentions des caractéristiques du produit et identifie le responsable du label.

La labellisation est une démarche collective, la mobilisation de chacun des opérateurs est indispensable.L'obtention d'un label donne accès à la commercialisation des produits correspondant au label choisi.Malgré tout, cette démarche dure au minimum 1an et même 2 ans.

Figure 7: Label biologique



Source : ECOCERT de Madagascar 2008

IV-2-3-3 Label bio ESR

A part sa principale activité, Ecocert a également compétence dans la certification du commerce équitable et solidaire.Il propose depuis février 2007 une démarche de contrôle et délivre une attestation en commerce équitable.L'élaboration du référentiel ESR (pour "échanges Equitables,




Solidaires, Responsables") a duré plus d'une année, avec la collaboration active d'un collectif représentatif (constitué d'opérateurs, des représentants des consommateurs, des personnalités qualifiées). Il s'applique aux produits alimentaires, cosmétiques, textiles, services, et reste évolutif. L'objectif est de poser les conditions d'un contrôle tierce partie, efficace, indépendant, garantissant le respect des règles sur toute la filière, pour assurer ainsi la confiance du consommateur. Les premiers produits porteurs du logo ESR sont apparus en rayon en novembre 2008.

IV-2-3-3-1 définition

Un produit est dit bio équitable solidaire responsable lorsqu'il respecte simultanément un référentiel agréé d'agriculture biologique reconnu internationalement dans ses modes de production, de transformation et de mise sur le marché et respecte les objectifs de la conception haute du commerce équitable.

IV-2-3-3-2 Référentiel de bio ESR

Le référentiel bio ESR repose sur l'application des trois (3) principes fondamentaux, complémentaires et indissociables suivant :

-  l'équilibre de la relation commerciale entre les partenaires ou cocontractants visant à un développement économique et social du petit producteur ou du travailleur et de leur famille .Il doit permettre d'instaurer un partenariat durable entre les différents acteurs des filières avec pour finalité un développement profitant à l'élévation économique et sociale des petits producteurs ou travailleurs.
-  l'appui technique et l'accompagnement des producteurs et/ ou des organisations de producteurs engagés dans le commerce équitable par une politique de développement fondée sur le respect des droits fondamentaux du travail et de l'environnement (maintien de la biodiversité et des équilibres naturels en complément de la réglementation sur l'agriculture biologique).
-  la sensibilisation et l'information des consommateurs :

L'application de ces principes vise à permettre aux producteurs ou travailleurs de :

- ✚ sortir d'une économie de subsistance et d'accéder à l'éducation, à la culture
- ✚ pérenniser son activité par un engagement de l'entreprise opératrice sur des volumes d'activités suffisantes permettant un développement durable
- ✚ bénéficier d'une amélioration des conditions des termes de l'échange par une répartition plus juste du produit de la valeur ajoutée entre les producteurs et l'ensemble des autres acteurs de la filière.

L'utilisation du label est très dangereuse car le label engage la responsabilité de l'association :

- ✚ seules les entreprises adhérentes à l'association BIO ESR et respectent le présent référentiel (contrôlé par ECOCERT) peuvent apposer le label « BIO EQUITABLE SOLIDAIRE RESPONSABLE » sur leurs produits, après accord du comité de gestion de la marque ;

La certification donne une valeur ajoutée importante au produit, mais le problème, c'est que nous prévoyons déjà beaucoup d'investissements. Ce problème là est un frein pour la marche vers la certification de produit dans les pays en développement. Pour le moment, le label rouge et le label ANCESM sont prévus pour assurer le sucre biologique de Fanandrana.

CHAPITRE III LES PERSPECTIVES D'AVENIR

Le développement durable est un concept qui est apparu progressivement au lendemain de la seconde guerre mondiale.

SECTION I NOTION DE DEVELOPPEMENT

Nous tenterons de voir si les objectifs du commerce équitable sont réalistes et ce pour ensuite répondre à notre interrogation principale, à savoir si nous pouvons considérer le commerce équitable comme un nouveau mode de développement de la commune.

I-1 DEVELOPPEMENT

Le développement est une amélioration qualitative ou un accroissement des potentiels.

François PERROUX, économiste français du 20^é siècle dit : « Le développement est la combinaison des changements sociaux et mentaux d'une population qui la rendent apte à faire croître cumulativement et durablement son produit réel global ».

Autrement dit, le développement c'est l'ensemble des changements socio-culturels qui rendent possible l'accroissement des quantités produites sur un long terme.

I-2 DEVELOPPEMENT AGRICOLE

Le développement agricole consiste à faire augmenter le volume des récoltes, globalement ou pour certains produits seulement. Cette augmentation se fait en améliorant les rendements par une meilleure utilisation des terres ou des autres facteurs limitant (main d'œuvre). Le développement agricole vise aussi la qualité de la production par exemple pour améliorer le régime alimentaire des populations ou pour s'adapter aux contraintes du marché. Le développement agricole est passé par l'introduction de nouvelles productions (végétales ou animales), par l'amélioration des techniques de production dans le but d'augmenter les rendements, par la rentabilité économique ou d'une meilleure utilisation des facteurs de production (main d'œuvre, potentiel foncier, etc....) où

l'agriculteur est considéré comme un agent au service de la production et non comme bénéficiaire principal de la vulgarisation.

I-3 DEVELOPPEMENT RURAL

Le développement rural consiste à améliorer tout l'environnement de l'agriculteur qui est considéré cette fois comme le principal bénéficiaire. Son domaine est d'étendre à la fois les routes, les villages, la santé, l'éducation et tous les services économiques et sociaux susceptibles d'améliorer, non seulement la fonction productive, mais aussi le bien être social de l'homme.

SECTION II DIFFERENTES DIMENSIONS DE DEVELOPPEMENT

L'ensemble des objectifs visés par le commerce équitable permettrait donc aux communes concernées de se développer économiquement, et socialement.

II-1 LA THEORIE DE SURPLUS

II-1-1 Réalisation d'un surplus

Le surplus désigne un écart positif entre le volume de la production alimentaire et la quantité de subsistance. C'est à dire, la production moins le prélèvement donne un surplus. Ce qui entraîne la croissance.

Une fraction de la production dépasse le volume des besoins. L'importance d'un surplus agricole est un préalable à tout processus de développement. A partir d'une économie de subsistance, l'apparition d'un surplus indique un accroissement du volume de la production. En ce moment là, les producteurs de canne à sucre se sentent satisfaits et fournissent les consommateurs qui en ont besoin.

II-1-2 Le bien fait du surplus

Une fraction initiale du surplus est utilisée pour fournir au monde agricole un ratio en rapport avec le travail accompli. Le surplus est employé en vue d'avoir accès au marché international, ou peut être converti en une épargne mobilisable. L'accroissement de la production permet de libérer une économie, de briser « l'isolement » et de rompre avec la stagnation. L'accession à la croissance suppose une transformation des structures productives.

II-2 DE L'ECONOMIE DE SUBSISTANCE A L'ECONOMIE D'ECHANGE

II-2-1 Une économie de subsistance ou une agriculture de case :

C'est une économie dans laquelle la recherche essentielle est celle de la sécurité quotidienne. Cette sécurité se place généralement à un niveau très bas qui suffit à la survie du groupe, familiale et aussi d'autoconsommation.

II-2-2 Une économie d'échange :

C'est une économie de marché qui est subordonnée à la recherche du profit. Le critère de production n'est plus l'utilité personnelle, mais la demande des consommateurs. Nous voyons ainsi une économie d'abondance. A Madagascar, la politique de production s'apparente plutôt à l'économie de subsistance qu'à l'économie d'échange, dans la mesure où l'objectif principal est encore la satisfaction des besoins nationaux ou des besoins du groupe. Nous ne pouvons donc pas encore parler d'économie d'échange à Madagascar car la sécurité et le surplus de production sont loin d'être assurés. Par contre, l'intégration du système commerce équitable et solidaire à Fanandrana nous assure que l'économie d'échange s'ouvre dans cette commune.

III-3 DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE ET SOCIAL

III-3-1 Développement économique

La culture industrielle comme la canne à sucre à Fanandrana permet de former le paysan ou producteur aux techniques de l'industrie de façon progressive. Elle assujettit le paysan à la discipline et au rythme du travail industriel car le rythme des travaux est dicté par le rythme de l'industrie. Tout cela stimule la spéculation et le professionnalisme des producteurs, c'est-à-dire que les producteurs sont soumis, de façon impérative, à l'alimentation de l'usine. Ils entrent dans un cadre nouveau de professionnalisme. Ils acquièrent une nouvelle conception du développement économique pour leur région.

D'une façon générale, la culture industrielle permet aussi l'amélioration de la productivité de la terre car c'est une culture sarclée, une culture exigeante qui demande beaucoup d'entretiens. Elle aboutit donc à

l'amélioration du sol, à la productivité de la terre, et partant à la croissance agricole.

Pour ces multiples raisons, la croissance agricole s'est accompagnée d'une évolution rapide des achats agricoles, à l'industrie des secteurs de la mécanique et de l'électronique agricole .Elle s'est accompagnée d'une expansion importante du secteur des services à l'agriculture (banque, assurance, éducation, formation, recherche scientifique et technique...etc.)

La culture industrielle peut également contribuer à la solution du problème du sous emploi car elle favorise un travail relativement régulier .Il s'agit là d'un travail accru tout au long de l'année.

Par ailleurs, la culture industrielle peut se succéder si nous adoptons une rotation culturale appropriée. Les paysans pourront avoir un travail continu tout au long de l'année ; elle contribue à la solution du problème du sous- emploi rural et de l'exode rural.

Ensuite, elle permet le passage de l'économie vivrière à l'économie de marché. En effet, elle favorise les petits producteurs paysans, ces derniers entrent ainsi dans le circuit monétaire.

Les producteurs ont la possibilité d'épargne, et de passer de l'organisation ethnique ou familiale à l'organisation administrative, et enfin, à une organisation hautement professionnelle et économique car les paysans de Fanandrana ne vivent plus en autarcie. Tous ces changements sont attendus par la commune de Fanandrana.

II-3-1-1 Développement du commerce extérieur :

Le sucre biologique de Fanandrana est ouvert au marché à l'extérieur aux organismes du commerce équitable via le réseau commercial classique. En Europe, 75% de la population se disent prêts à acheter des produits commerce équitable. C'est donc une opportunité pour les producteurs d'écouler leurs produits en commerce équitable, parce que presque tous les consommateurs des produits équitables sont dans les pays du Nord.

Ensuite, le commerce équitable permet aux producteurs de mieux développer les échanges avec des entreprises du Nord. Ce commerce vise donc à intégrer et à développer le commerce extérieur de la commune en développement, ce qui est favorable à l'accroissement de leurs économies.

Depuis des années, les échanges entre les pays riches et pays pauvres ont déjà existé. D'après l'accord d'Uruguay en 1994, la facilitation des échanges a permis aux pays en développement d'augmenter la valeur de leurs exportations. L'intégration ou le développement du commerce extérieur apparaît donc favorable au développement économique. Nous pouvons aussi imaginer la rentrée de devise qui rend la balance commerciale équilibrée et voire excédentaire.

II-3-1-2 Accroissement des revenus :

Avant le fonctionnement de l'usine mini sucrière de Fanandrana, d'après notre enquête (**VOIR ANNEXEIII**) le revenu moyen relevé pour chaque ménage est de 35 000 AR par mois. L'augmentation des revenus est un autre facteur de croissance économique puisqu'il favorise la consommation et l'augmentation de l'épargne et des investissements. Et en plus, la différence du prix du commerce équitable par rapport au commerce conventionnel explique l'augmentation des revenus des producteurs parce que le prix du siramamigasy au commerce équitable est plus élevé que celui du commerce conventionnel. Nous avons donc prévu à partir des données collectées que le revenu moyen de chaque ménage par mois s'élèvera à 50000 AR.

Par ailleurs, l'affiliation de la mini sucrerie de Fanandrana au commerce équitable participe à l'appui de la production de canne à sucre et d'autres productions en donnant des emplois temporaires à la population (sur terrain et à l'usine). Avant, si quelqu'un employait cinquante (50) personnes dans un hectare de plantation, après l'extension, le nombre d'employé augmente de moitié. Les employés bénéficiaires de cette usine tournent au tour de 40% de la population de la commune.

Par conséquent, la vie de la population s'améliore petit à petit du fait de:

- L'augmentation de la valeur des patrimoines fonciers et immobiliers
- L'augmentation du pouvoir d'achat
- Du réinvestissement de la production
- De l'investissement de nouveau produit

En outre, la partie du revenu reçu n'est pas totalement affecté à la consommation. Le reste servira à prévoir la vie future, mais aussi à produire

des intérêts de placement. En effet, plusieurs facteurs déterminent la variation de l'épargne : le revenu disponible, la consommation, le taux de placement.

En plus, le volume de la consommation des ménages est principalement lié à l'importance du revenu disponible. Lorsque le revenu augmente, les besoins de consommation sont progressivement satisfaits. Et l'épargne a aussi tendance à augmenter. C'est pour cela que les paysans de la commune améliorent leurs environnements.

II-3-1-3 Les infrastructures économiques

Grâce à la rentrée des recettes fiscales et la participation du groupement paysan, la commune de Fanandrana pourra financer les infrastructures économiques de la commune : marché, pistes rurales, adduction d'eau potable.

- **Marché**

C'est surtout pendant les jours Fady¹ que la population comprise dans une zone d'étude va au marché qui se trouve dans les communes. Pour la commune de Fanandrana, le jour de marché est le jeudi.

Nous voyons sur le marché des évolutions considérables :

- Une hausse du volume des échanges commerciaux intra et inter villageois
- Une diversification des produits disponibles
- Une augmentation des recettes communales (droits sur les places de marché « Haba »)

- **Piste rurales**

La réhabilitation des pistes rurales engendre :

- Un accroissement substantiel des flux des biens à 70% et des services : une augmentation de volume des marchandises transportées à 80%
- L'accès des moyens de transport tels que les camionnettes, les tracteurs
- Une formation et information des paysans jusqu'à 70%

¹ Fady : tabou

- Une diversification des produits agricoles et une production additionnelle

- **Adduction d'eau potable**

L'un des risques du développement d'une commune est l'absence d'accès à l'eau potable. L'accès de la population à l'eau potable augmente et recouvre la commune.

Avantages sociaux :

- Une diminution des maladies liées à l'eau jusqu' à 70%
- Une libéralisation des femmes et des enfants à la corvée pénible et fastidieuse : Certaines femmes mettent à profit cette liberté pour développer des activités de maraîchage et de petit commerce pour compléter les revenus du ménage.
- Une amélioration du bien être de la population : cette amélioration qui est difficilement quantifiable se traduit par l'amélioration de l'hygiène et par la diminution du temps consacré pour chercher de l'eau.
- L'augmentation du taux de réussite et la diminution du taux de redoublement
- L'évolution du ratio maître/ élève
- Les connaissances acquises à l'école faciliteront la compréhension des techniques agricoles et aideront les paysans à améliorer leur production.

II-3-2 Développement social

II-3-2-1 Les infrastructures sociales

- **CSB**

Fanandrana possède un CSB II et un CSB I. Ils sont repartis dans toute la commune. Le renforcement des équipements existants rend ces CSB plus efficaces. La population reçoit beaucoup d'avantages de ces CSB tels que :

- Une hausse du taux de fréquentation au CSB jusqu'à 70% : la population est encouragée et mobilisée pour se faire soigner
- Une baisse du taux de prévalence des maladies endémiques jusqu'à 5%
- Diminution du taux de mortalité jusqu'à 5%

- **ECOLE**

L'objectif principal de l'Education Pour Tous (EPT) est de construire et de réhabiliter les infrastructures sociales. Ce qui entraîne, au niveau de la population, une meilleure influence telle que : la redynamisation de la vie scolaire et un regain d'intérêt des parents pour la scolarisation des enfants. En effet, les parents sont enthousiastes pour envoyer leurs enfants à l'école et suivent la formation des adultes.

II-3-2-2 La contribution de la femme au développement

Nous visons à faire participer activement les femmes dans les différentes activités pour la mise en œuvre de la stratégie de la réduction de la pauvreté :

- Petites activités
- La préparation de repas
- La garde du foyer

II-3-2-3 Le changement de mentalité

L'existence de cette usine dynamisera l'enthousiasme des planteurs et les incitera à produire beaucoup plus. Elle encouragera la population à s'investir dans la filière et représentera un enjeu capital au niveau de la commune pour sortir de la pauvreté. La démocratie, la participation et la transparence sont les bases des décisions des organisations paysannes, ainsi que des partenaires opérateurs, c'est aussi le garant du respect des uns et autres. L'augmentation du niveau de vie entraînera indubitablement l'amélioration de la qualité de la vie (habitat décent, meilleure hygiène de vie, accès aux informations....). Si la dimension écologique du développement durable est évidente, elle n'est pas la seule car la dimension humaine est tout aussi importante. Cette dimension humaine à un développement durable est bien traduite par le principe d'équité qui repose sur l'accès équitable de tous les hommes aux ressources de la terre, même on constate un développement durable dans une société où les droits de l'homme ne sont pas respectés où les inégalités d'accès aux ressources sont maintenues, ou même pires, ne font que croître. L'un des facteurs permettant l'amorce d'un développement économique réside dans le développement d'infrastructures. Selon Deal (1999), « l'absence d'infrastructure empêche un développement

économique optimal »¹. Une partie des prix équitables est consacrée au financement des projets économiques et sociaux. Dans le cas des projets économiques, nous pouvons prendre l'exemple de la modernisation de l'équipement de production, mais aussi de la construction de routes, sans lesquelles il est difficile aux producteurs de sortir de l'isolement ce qui permet aussi aux coopératives d'améliorer leur système logistique.

Decornoy (1996) rappelle que « les bénéfices du commerce équitable sont investis vers des projets créateurs d'emplois »². Par conséquent, nous comprenons que le commerce équitable assure le financement de certaines infrastructures dont la construction est vitale. Grâce à ces infrastructures, les coopératives gagnent en compétitivité et sont donc en mesure d'augmenter leur croissance.

Par ailleurs, l'entrée de différentes natures des impôts (impôt synthétique, impôt foncier, impôt sur le revenu salarié, impôt sur le bénéfice de la société, la taxe professionnelle ...etc.) contribuent à l'augmentation de la recette fiscale de la commune pour construire les infrastructures publiques (route, école ...etc.).

II-4 DEVELOPPEMENT ENVIRONNEMENTAL

Le développement environnemental est le plus connu, cela suppose qu'il existe un lien étroit entre la pauvreté et la dégradation de l'environnement. Si la pauvreté provoque en général certaines formes d'agression environnementale, elle est la cause principale de la dégradation continue de l'environnement mondial. Il est à cet effet souhaitable de mettre en œuvre un modèle de développement écologique durable répondant aux besoins présents, sans pour autant compromettre la génération future. La diminution des ligneux à la suite des défrichements est compensée par des actions de reboisement menées par le groupement avec l'appui technique de l'ANAE et l'appui financier de LDI. La possibilité d'érosion sera atténuée par l'application de la technique de culture sur couverture morte pour la canne à sucre et pour le riz pluvial. En effet, la présence de couverture permanente atténue la vitesse de ruissellement qui constitue une des

¹ Dadia KUREEMUM : Le commerce équitable un nouveau de développement pour les pays du sud, 2004, page 35

² Dadia KUREEMUM : Le commerce équitable un nouveau de développement pour les pays du sud, 2004, page 36

principales causes d'érosion. En outre, la couverture permanente permet la maîtrise des mauvaises herbes en diminuant ainsi les fréquences de sarclage, et par conséquent le non remaniement des sols. Ainsi le risque d'érosion diminue beaucoup.

De nombreux changements que nous pouvons observer au niveau de l'environnement ne peuvent s'effectuer que sur le long terme, car ils s'opèrent lentement, dont voici quelques changements :

II-4-1 Sols

Vu l'application des méthodes de la culture biologique, le sol devient très riche en fertilité et sa qualité devient de plus en plus intéressante. Ces méthodes sont propices à la faune et à la flore des sols, puisqu'elles améliorent la composition et la structure, créent des systèmes plus stables, conservent les paysages régionaux des zones de production, permettent la conservation des biotopes naturels, et des sols cultivés par de bonnes pratiques Agricoles de gestion durable adaptée. Cela permet de maintenir un patrimoine sol non érodé comme outil potentiel de production agricole future.

II-4-2 Eau

Très souvent, les paysans agricoles de Fanandrana cherchent de l'eau à la rivière pour arroser les légumes, préparer le repas ...etc. Or, s'ils vont utiliser des intrants chimiques, l'érosion arrache les toxines et les amène vers la rivière ou fleuve. Le système d'agriculture biologique réduit au minimum ce risque de la pollution de l'eau (rivière, fleuve, étang...etc.).

II-4-3 Air

L'agriculture biologique contribue à atténuer les effets de serre et à réduire le réchauffement de la planète terre, grâce à sa capacité d'éliminer le carbone dans les sols.

SECTION III LA PERENNISATION DES INFRASTRUCTURES REALISEES

La pérennisation des infrastructures réalisées dépend de l'affiliation à des partenaires relais. Certains bénéficiaires n'ont pas toujours conscience que l'entretien et la gestion de l'infrastructure leur incombent. Ils n'ont pas le sentiment d'être propriétaires du projet, ou ils ont l'habitude d'attendre que l'Etat ou le service déconcentré concerné. Or la commune joue un rôle primordial dans la pérennisation des réalisations. Les groupements locaux

sont autant de garanties, s'ils participent à diverses phases d'un projet .Le renforcement de capacité des partenaires se traduit par des appuis à leur formation.

En d'autres termes, le but est de leur donner les réflexes du professionnel : connaissance du métier, méthodes d'études et de réalisation des projets, rapports périodiques, respect d'un contrat.Compte tenu du niveau général des partenaires, la formation apparaît indispensable, aussi sera-t-elle renforcée à l'avenir.

SECTION IV LA DIVERSIFICATION

Un des objectifs du commerce équitable est de diversifier la production de la coopérative.Bourgain, Guarda, Pieretti (1999) rappellent que « la diversification des opérations permet un déclin du risque pour l'économie des pays qui l'appliquent ».Selon Freeman et Lundvall (1988) « une faible diversification présente plusieurs handicapes, une vulnérabilité accrue aux variations de la conjoncture, un obstacle à la diffusion de l'innovation technologique et une flexibilité réduite »¹.Dans la mesure où les organisations du commerce équitable veillent à ce que les coopératives UGPCSB diversifient leurs productions et les y aident, le commerce équitable permet donc d'éviter toute crise chez eux .Du point de vue économique, nous pouvons donc dire qu'en réduisant le risque de crise, le commerce équitable est ici encore favorable au développement économique.

Le commerce équitable est capable d'engendrer un développement économique et humain du point de vue strictement théorique. En effet, nous avons vu que l'ensemble des indicateurs économiques tels que le développement du commerce extérieur, l'accroissement des revenus, pouvaient connaître une augmentation, grâce au commerce équitable. De plus, l'approche par les besoins fondamentaux, indicateur retenu pour estimer le potentiel du commerce équitable en terme de développement humain, a montré que le commerce équitable pouvait améliorer l'ensemble des grands problèmes à l'origine du sous-développement.

¹ Dadia KUREEMUM : Le commerce équitable un nouveau mode de développement pour les pays du sud, 2004, page 34

CONCLUSION

Les planteurs de canne à sucre dans la commune de Fanandrana sont très enthousiastes. Cette situation favorise le développement de l'usine « mini sucrerie », moyen efficace pour développer la commune.

L'espoir de la commune pour un développement économique et durable repose sur l'exploitation de la culture de canne à sucre, afin d'obtenir le siramamigasy qui est fort apprécié par les Européens. La situation climatique et écologique de la commune favorise cette possibilité. Malheureusement, des problèmes se posent tels que : l'accès au financement, au marché ...etc. Quant à l'utilisation des engrais biologiques, la pérennité de la fertilité du champ de cultures contribue à augmenter les ressources financières des paysans. Par ailleurs, l'intégration du programme MANAODE-CE qui a implanté le concept commerce équitable a donné beaucoup d'espoir aux paysans planteurs. Ce concept défend l'intérêt des producteurs en appliquant le prix juste pour les producteurs et une rémunération décente pour les intervenants salariés.

Malgré l'impact négatif du commerce équitable sur certaines personnes, les paysans producteurs vivent dignement grâce à leurs efforts inestimables. Par la suite, le changement qui s'opère dans cette commune l'amènera à devenir la commune du troisième millénaire. L'augmentation du pouvoir d'achat des paysans, en plus de l'extension des activités agricoles assurent le développement des infrastructures économiques et sociales et les rendent bien équipés. La réduction du taux d'alphabétisation des enfants et des adultes, la diminution du taux de natalité infantile fait naître de l'espoir.

Enfin, à l'heure actuelle, les objectifs du commerce équitable ne semblent pas tous en mesure de se concrétiser. Il est apparu que l'autonomie des coopératives est l'objectif dont la réalisation est la moins assurée. Puis, en comparant le commerce équitable aux modèles considérés en économie du développement, nous avons constaté que le commerce équitable peut amorcer un développement, mais qu'il ne peut être suffisant. Nous avons néanmoins remarqué qu'en dépit de ce constat, le commerce équitable peut

fournir les apports nécessaires à l'élaboration d'une politique de développement puisque le commerce équitable est la meilleure potentialité pour aboutir à un développement durable; il n'est pas à négliger. Au contraire, nous devons plutôt faire plus de recherches appropriées sur tous les produits qui intéressent le marché international.

Face à la faiblesse du pourcentage des échanges commerciaux 0,01%¹ et le chiffre d'affaires 1% du commerce équitable au niveau international, comment convaincre les consommateurs pour qu'ils participent durablement aux échanges avec les producteurs et augmentent ces chiffres ?

En outre, au-delà de la question de recherche, certaines interrogations ont été soulevées et pourront faire l'objet de recherches ultérieures. La première de ces pistes est relative à l'ensemble des critères du commerce équitable. Se pourrait-il que l'exigence des organisations du commerce équitable constitue un frein réel au développement, à grande échelle, du commerce équitable ? Si tel est le cas, quels sont les critères les plus concernés et pourraient-ils être révisés, sans porter atteinte aux avantages des producteurs ? La seconde piste concerne le délai de réalisation des objectifs du commerce équitable. Nous avons pu en effet constater qu'il existait un manque en matière de publications sur la question.

¹ Dadia KUREEMUM : Le commerce équitable un nouveau mode de développement pour les pays du sud, 2004, page 95

BIBLIOGRAPHIE

I- OUVRAGES GENERAUX

- ✚ AICHA L. Coulibalif : Réglementation des normes, certifications par l'exploitation des produits agricoles ; Edition CITE, Antananarivo : 2006, 44 pages
- ✚ BOTREL Jacques : l'emballage ; Edition La découverte, Paris: 1991, 383 pages
- ✚ CHIROUZE. Yves : Le marketing stratégique ; Edition Ellipses ; Paris ; 1995, 217 pages
- ✚ COMBENERGE Jean-Paul : Les signes de la qualité des produits agroalimentaire ; Edition CDDR-SALD, 1995, 94 pages
- ✚ DARDE Christine ; La définition du Commerce équitable ; Edition CDDR-SAILD: 2002, 90 pages
- ✚ DARDE Christine, GRIMAULT Gildas : Commerce équitable et produits alimentaires, Edition CDDR-SAILD ; décembre 2001, 142 pages
- ✚ MARIE-ROSE Mercoiset : L'appui aux producteurs ruraux; Edition KARTHALA:1994, 463 pages
- ✚ ODILE Albert : Pour un commerce équitable ; Edition Dune, 1998, 80 page
- ✚ RANDRIAMANATENA: Le bio dans l'agriculture à Madagascar ; Edition Madprint, Antananarivo, 2002, 160 pages
- ✚ RANDRIAMIARISOA Phillipson Robert : Formation continue sur l'agriculture biologique Edition CITE, Antananarivo, 2001, 280 pages
- ✚ RAVOMANANA Barthélemy Fidèle : Financement et pérennisation des projets de développement rural ; Edition CITE, Antananarivo, 2005, 180 pages
- ✚ RAZAFIMAHEFA Nathalie : les normes et qualités de la production biologique appliquées aux fruits et légumes ; Édition CITE, Antananarivo, 2001, 47 pages
- ✚ THIERY Aube, CHRISTIAN Pauleau, CHARLES Rabeson : Projet de soutien aux exportations agricole Madagascar. Edition Madprint, Antananarivo, 2001, 154 pages
- ✚ VERNIN Xavier : Les signes de qualités ; Edition CITE, Antananarivo ; 2001, 127 pages

II- DOCUMENTS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

- ✚ CANEVA DSRP La pauvreté en relaçant la croissance du monde rural, 2001, 52 pages
- ✚ Caneva DSRP, 01/10/01, 60 pages
- ✚ KUREEMUM Dadia : Le commerce équitable un nouveau mode de développement pour les pays du sud, 2004, 109 pages
- ✚ Plate forme du commerce équitable, 2006, 16 pages
- ✚ RANDRIAMAHEFA Gabriel, Financement du Monde Rural, année 2004-2005
- ✚ RATOVOSON Seth Arsène, Système Agro-industriel II, année 2005-2006

- ✚ RAZANAKOLONA Diny Essai d'Analyse des impacts socio-économiques des activités du FID au service du développement du monde Rural, 2004 ; 126 pages

III- SITES WEB

- ✚ WWW.alter-eco.come
- ✚ WWW.bouticethic.come
- ✚ WWW.commercequitable.come
- ✚ WWW.commeremonde.com
- ✚ WWW.fairtrade.net/sugar.html

ANNEXES

ANNEXE I :

REPOBLIKAN'I MADAGASIKARA
MINISTRE de l'INDUSTRIALISATION, DU
COMMERCE et du développement
du secteur privé
Laboratoire de chimie
TAMATAVE

BULLETIN D'ANALYSE N°83-84/01/07/Lab

TEST DE TENEUR EN EAU

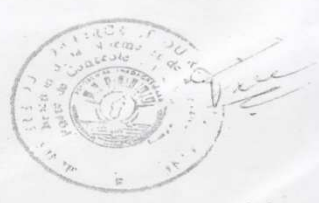
Nom de l'Exportateur : Association Manao De
Date d'analyse : 09 janvier 2007

R E S U L T A T S

Marque et numéro du lot	Teneur en eau (% en poids)
Noix de coco rapé (échantillon présenté)	3.31
Sucre rouille en poudre (échantillon présenté)	2.66

Tamatave, le 13 JAN. 2007

Le Chef du Laboratoire


M^{me} RAVOLOLOTIANA Farafalao

Laboratoire de Chimie – rue, lieutenant BERARD
Tél 53 300 63 – BP 465 – TAMATAVE 501

Source : bureau manaode-ce 2007

ANNEXE II

FICHE D'ENQUETE N°

COMMUNE RURALE :
NOM DU GROUPEMENT :
DATE :
NOM/PRENOMS :
SITUATION MATRIMONIALE :
TAILLE DU MENAGE :
NB DE PERSONNE A CHARGE :

ACTIVITE	TYPE	CATEGORIE	LIEU	MONTANT MENSUEL	
PRINCIPALE					
SECONDAIRE					

DEPENSES :

CATEGORIES	QUNTITE/MOIS	PRIX UNITAIRE	MONTANT
ALIMENTAIRE			
Riz			
Sucre			
Sel			
Complément (manioc, maïs, féculs....)			
Huile			
Rô			
Café			
SANTE ET HYGIENE			
Consultations médicales			
Médicaments			
Savon			
ENERGIE			
Pétrole			
Pile			
Batterie			

Bois de chauffage ou charbon			
Allumette briquet			
HABILLEMENT			
Vêtements			
Sandales			
DEPLACEMENT			
Transport			
EDUCATION			
Frais de scolarité			
Ecolage			
Fourniture scolaire			
LOISIRS			
Alcool			
Cigarette			
Tabac			
Vacances			
SOCIALES			
Cotisations sociales			
Autres dépenses sociales			

Source : Fiche d'enquête manaode-ce 2007

ANNEXE III : TABLEAUX DES AMORTISSEMENTS EN ARIARY

Amortissement constant= V_0/n

TABLEAUX D'AMORTISSEMENT : CONSTRUCTION SUR 10 ANS

ANNEE	VALEUR INITIALE	AMORTISSEMENT	AMORTISSEMENT CUMULE	V C N
ANNEE 1	46022600	4602260	4602260	41420340
ANNEE 2	41420340	4602260	9204520	36818080
ANNEE 3	36818080	4602260	13806780	32215820
ANNEE 4	32215820	4602260	18409040	27613560
ANNEE 5	27613560	4602260	23011300	23011300

Source : Notre propre calcul 2007

TABLEAUX D'AMORTISSEMENT : INSTALLATION SUR 5 ANS

ANNEE	VALEUR INITIALE	AMORTISSEMENT	AMORTISSEMENT CUMULE	VCN
ANNEE 1	1125000	225000	225000	900000
ANNEE 2	900000	225000	450000	675000
ANNEE 3	675000	225000	675000	450000
ANNEE 4	450000	225000	900000	225000
ANNEE 5	225000	225000	1125000	0

Source : Notre propre calcul 2007

TABLEAUX D'AMORTISSEMENT : MATERIEL ET EQUIPEMENT SUR 5 ANS

ANNEE	VALEUR INITIALE	AMORTISSEMENT	AMORTISSEMENT CUMULE	VCN
ANNEE 1	17486590	3497318	3497318	13989272
ANNEE 2	13989272	3497318	6994636	10491954
ANNEE 3	10491954	3497318	10491954	6994636
ANNEE 4	6994636	3497318	13989272	3497318
ANNEE 5	3497318	3497318	17486590	0

Source : Notre propre calcul 2007

TABLEAUX D'AMORTISSEMENT : MATERIEL ET MOBILIER DU BUREAU SUR 5 ANS

ANNEE	VALEUR INITIALE	AMORTISSEMENT	AMORTISSEMENT CUMULE	VCN
ANNEE 1	8125000	1625000	1625000	6500000
ANNEE 2	6500000	1625000	3250000	4875000
ANNEE 3	4875000	1625000	4875000	3250000
ANNEE 4	3250000	1625000	6500000	1625000
ANNEE 5	1625000	1625000	8125000	0

Source : Notre propre calcul 2007

LISTE DES FIGURES

FIGURE 1: PRESENTATION DE CANNE A SUCRE	40
FIGURE 2: PROCESSUS DE FABRICATION DE SIRAMAMIGASY	70
FIGURE 3: CLARIFICATION DU JUS	72
FIGURE 4: BATTAGE DU SIROP	74
FIGURE 5: SIRAMAMIGASY EN SACHET	76
FIGURE 6: LABEL COMMERCE EQUITABLE ET SOLIDAIRE DE MADAGASCAR.....	97
FIGURE 7: LABEL BIOLOGIQUE	98

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU N° I: REPARTITION DE LA POPULATION PAR FOKONTANY	11
TABLEAU N°II: LES FOKONTANY	14
TABLEAU N°III: LA PRODUCTION EXISTANTE DANS LA COMMUNE DE FANANDRANA	15
TABLEAU N° IV: EFFECTIF DU CHEPTEL	17
TABLEAU N° V: REPARTITION DE LA SCOLARISATION	20
TABLEAU N°VI: DIFFERENCE ENTRE L'AGRICULTURE CONVENTIONNELLE ET L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE	25
TABLEAU N°VII: PRODUITS BIOLOGIQUES EXPORTEES	26
TABLEAU N°VIII: PRODUCTION DES PRINCIPAUX PRODUITS AGRICOLES DE MADAGASCAR(EN MILLIERS DE TONNES)	30
TABLEAU N° IX: DEPENSES A LA PREMIERE ANNEE DE PRODUCTION DE CANNE D'UN HA	44
TABLEAU N°X: DEPENSE DEUXIEME ANNEE DE PRODUCTION DE LA CANNE D'UN HA	45
TABLEAU N° XI: CHIFFRES D'AFFAIRES ANNUELLES	45
TABLEAU N° XII:RESULTAT D'EXPLOITATION SIMPLIFIE	45
TABLEAU N° XIII: GAMMES DE SIRAMAMIGASY	76
TABLEAU N°XIV: PRODUCTION PREVISIONNELLE DE CANNE A SUCRE.....	77
TABLEAU N°XV: PRODUCTION DE SIRAMAMIGASY PREVISIONNELLE	77
TABLEAU N° XVI: CALCUL DU CASH FLOW	79
TABLEAU N°XVII: CALCUL DU DELAI DE RECUPERATION	80
TABLEAU N°XVIII: COMPARAISON DES COMPOSANTS NUTRITIONNELS	82
TABLEAU N°XIX: COMPOSITION CHIMIQUE DE LA BAGASSE	83
TABLEAU N°XX: PRIX DE SIRAMAMIGASY	87
TABLEAU N°XXI: PRODUCTION DE SUCRE ARTISANALE DU MONDE	88
TABLEAU N°XXII: CYCLE DE VIE DU PRODUIT	91
TABLEAU N°XXIII: ELEMENTS DU COUT DE LA CERTIFICATION.....	95

LISTE DES GRAPHIQUES

GRAPHIQUE 1: CYCLE DE VIE DU PRODUIT	89
--	----

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS.....	4
LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES.....	5
INTRODUCTION.....	6
PREMIERE PARTIE : FANANDRANA ET LA CULTURE DE CANNE A SUCRE BIOLOGIQUE.....	8
CHAPITRE I MONOGRAPHIE DE LA COMMUNE.....	10
SECTION I HISTORIQUE DE LA COMMUNE	10
I-1 ORIGINE DU NOM.....	10
I-2 ORIGINE DU PEUPLE	10
I-3 LES EVENEMENTS MARQUANTS	10
SECTION II SITUATION DEMOGRAPHIQUE	11
II-1 REPARTITION DE LA POPULATION PAR FOKONTANY.....	11
II-2 ACCROISSEMENT DE LA POPULATION.....	12
II-3 POPULATION ACTIVE	12
SECTION III SITUATION ET DELIMITATION GEOGRAPHIQUES	13
III-1 LOCALISATION	13
III-2 RELIEF	14
III-3 RESEAU HYDROGRAPHIQUE.....	14
III-4 CLIMAT ET SOLS.....	14
SECTION IV SITUATION ECONOMIQUE ET SOCIALE	15
IV-1 AGRICULTURE	15
IV-1-1 Structure générale.....	15
IV-1-1-1 Structure d'encadrement.....	16
IV-1-1-2 Structure paysanne.....	16
IV-1-2 Les cultures permanentes	16
IV-1-2-1 Cultures fruitières	16
IV-1-2-2 Cultures industrielles	16
IV-1-2-3 Cultures de rente.....	17
IV-2 ELEVAGE ET PECHE	17
IV-2-1 Elevage.....	17
IV-2-1-1 Effectif du cheptel	17
IV-2-1-2 Commercialisation.....	18
IV-2-2 Pêche	18
IV-3 ARTISANAT ET TRANSPORT.....	18
IV-3-1 Artisanat	18
IV-3-2 Transport	19
IV-4 DONNEES SOCIALES.....	20
IV-4-1 Education	20
IV-4-2 Santé.....	21
CHAPITRE II LA CULTURE DE CANNE A SUCRE BIOLOGIQUE	24
SECTION I CONTEXTE DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE.....	24
I-1 AGRICULTURE CONVENTIONNELLE ET AGRICULTURE BIOLOGIQUE.....	24
I-2 LE MARCHE DES PRODUITS BIO	25
I-2-1 Situation globale du marché.....	25
I-2-2 La production malgache en Agriculture biologique.....	26
I-2-3 Le prix des produits bio sur le marché.....	27
I-3 L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE A MADAGASCAR.....	28
I-3-1 Les facteurs favorables propres à l'agriculture biologique malgache	29
I-3-2 Le mode de production agricole biologique.....	29
I-3-3 Potentiel des produits exploitables en agriculture bio.....	30

I-3-4 Les obstacles à surmonter	31
I-3-4-1 Agriculture traditionnelle	31
I-3-4-2 Obstacles spécifiques à l'Agriculture biologique	31
I-3-4-3 Les points faibles du commerce des produits biologiques	32
SECTION II LA CULTURE DE CANNE A SUCRE BIOLOGIQUE	32
II-1 GENERALITES	32
II-1-1 But de la culture.....	32
II-1-2 Variétés sucrières	33
II-1-3 L'exploitation agricole et le cadre des activités agricoles	34
II-1-3-1 Le mode d'exploitation	34
II-1-4 Les facteurs de production.....	35
II-1-4-1 Le capital.....	35
II-1-4-2 Les superficies agricoles	35
II-1-4-3 Travail	36
II-2 BOTANIQUE ET ECOLOGIE.....	37
II-2-1 Description.....	37
II-2-2 Cycle végétatif.....	37
II-2-3 Besoins en chaleur et en eau	37
II-2-4 Besoins en lumière et sols.....	38
II-3CULTURE	38
II-3-1 Multiplication	38
II-3-2 Préparation du terrain	38
II-3-3 Plantation	39
II-3-3-1 Période de plantation.....	40
II-3-3-2 L'entretien.....	40
II-3-4 La levée, le taillage, et la croissance.....	42
II-4 RECOLTE.....	42
II-4-1 Coupage et ramassage.....	42
II-4-1-1 Coupage	42
II-4-1-2- Ramassage	42
II-4-2 Transport et rendement.....	43
II-4-2-1 Transport	43
II-4-2-2 Rendements.....	43
SECTION III ETUDE ECONOMIQUE DE LA CULTURE DE CANNE A SUCRE BIOLOGIQUE	44
III-1 LES DEPENSES ANNUELLES DE PRODUCTION DE CANNE SUR UN hectare	44
III-2 RESULTAT D'EXPLOITATION SIMPLIFIE D'UN ha	45
CHAPITRE III PROBLEMES RENCONTRES PAR LES PRODUCTEURS	47
SECTION I PROBLEMES TECHNIQUES ET INSTITUTIONNELS	47
I-1 PROBLEMES TECHNIQUES.....	47
I-1-1 Variétés	47
I-1-2 Ressources.....	47
I-1-3 Dégradation des ressources naturelles	47
I-1-4 Main d'œuvre.....	48
I-4 PROBLEME INSTITUTIONNEL	48
SECTION II LA MALADIE ET LES ENNEMIS	48
II-1 LA MALADIE	48
II-2 LES ENNEMIS	48
SECTION III PROBLEMES ECONOMIQUES	49
III-1 FERMETURE D'INDUSTRIE.....	49
III-2 FINANCEMENT	49
III-3 MARCHE	49
DEUXIEME PARTIE :LE COMMERCE EQUITABLE ET SOLIDAIRE ET DEVELOPPEMENT DURABLE	51

CHAPITRE I LE COMMERCE EQUITABLE ET SOLIDAIRE	53
SECTION I DEFINITION ET SES OBJECTIFS	53
I-1 DEFINITION.....	53
I-2 OBJECTIFS DU COMMERCE EQUITABLE.....	54
SECTION II FONDEMENTS	54
II-1 LE MOUVEMENT HUMANISTE ET RELIGIEUX.....	54
II-2 LE MOUVEMENT TIERS MONDISTE	55
II-3 LE MOUVEMENT DU DEVELOPPEMENT DURABLE	55
SECTION III LES ACTEURS DU COMMERCE EQUITABLE ET SOLIDAIRE	56
III-1 PRODUCTEURS.....	56
III-1-1 Définition	56
III-1-2 Obligations	56
III-2 EXPORTATEURS.....	56
III-2-1 Définition	56
III-3 IMPORTATEURS.....	58
III-3-1 Définition	58
III-3-2 Obligations des importateurs.....	58
III-4 POINTS DE VENTE	59
SECTION IV CRITERES DU COMMERCE EQUITABLE ET SOLIDAIRE ET SES LIMITES	59
IV-1 CRITERES DU COMMERCE EQUITABLE ET SOLIDAIRE.....	60
IV-1-1 Meilleures conditions d'échange.....	60
IV-1-1-1 Travail avec les plus défavorisés	60
IV-1-1-2 Préfinancement	60
IV-1-2 Garantie des droits des producteurs et des travailleurs	60
IV-1-3 Inexistence d'exploitation des enfants	61
IV-1-4 Transparence	61
IV-1-4-1 Gestion des organisations paysannes.....	61
IV-1-4-2 Coût de revient	62
IV-1-4-3 Les prix.....	62
IV-1-5 Développement économique local	62
IV-2 LIMITES DU COMMERCE EQUITABLE ET SOLIDAIRE.....	63
IV-2-1 Limites économiques	63
IV-2-1-1 Chômage.....	63
IV-2-1-2 Le manque d'efficacité et de rationalité économique.....	63
IV-2-2 Autres limites	63
CHAPITRE II APPROCHE DU COMMERCE EQUITABLE ET SOLIDAIRE	65
SECTION I LE GROUPEMENT PAYSAN.....	65
I-1 COOPERATIVE.....	65
I-1-1 Définition	65
I-1-2 Description de la coopérative UGPCSB	66
I-2 LES PARTICULARITES DES COOPERATIVES	66
I-2-1 L'Assemblée Générale.....	66
I-2-2 Le comité directeur	66
I-3 PERENNISATION DE L'ORGANISATION PAYSANNE	67
SECTION II EXPLOITATION DE L'USINE.....	68
II-1 PRODUCTION DE SIRAMAMIGASY.....	68
II-1-1 Matériels de l'usine.....	68
II-1-2 Préparation avant cuisson	71
II-1-2-1 Stockage de la canne.....	71
II-1-2-2 Extraction du jus	71
II-1-2-3 Clarification	71
II-1-2 Cuisson	73
II-1-3 Préparation après la cuisson.....	75
II-1-3-1 Malaxage.....	75
II-1-3-2 Séchage	75

II-1-4 Conditionnement.....	75
II-1-4-1 Choix du conditionnement.....	75
II-1-4-2 Les conditions de conditionnement :.....	75
II-2 ETUDE DE RENTABILITE :	77
II-2-1 Production prévisionnelle :	77
II-2-2 Analyse financière prévisionnelle du siramamigasy.....	78
II-3 COMPARAISON DES COMPOSANTS NUTRITIONNELS	81
II-4 LES SOUS PRODUITS DE TRANSFORMATION	82
II-4-1 Utilisation en alimentation animale	83
II-4-2 Utilisation à la combustion	83
II-4-3 Engrais	83
<i>SECTION III ETUDE DE MARCHE.....</i>	<i>84</i>
III-1 ETUDE PREALABLE	84
III-2 LA CIBLE.....	84
III-3 POINT DE VENTE	85
III-4 ANALYSE DU PRIX	85
III-4-1 Le prix juste.....	85
III-4-2 La marge.....	86
<i>SECTION IV LA COMMERCIALISATION ET LA CERTIFICATION.....</i>	<i>86</i>
IV-1 LA COMMERCIALISATION	86
IV-1-1 La commercialisation au village et intervillage	86
IV-1-2 La commercialisation urbaine	87
IV-1-3 La commercialisation internationale	88
IV-1-4 Choix marketing.....	89
IV-1-4-1 Cycle de vie du produit.....	89
IV-1-4-2 Marketing mix	90
IV-2 CERTIFICATION DU PRODUIT	92
IV-2-1 Le cahier des charges	92
IV-2-1-1 L'élaboration du cahier des charges	92
IV-2-2 La certification de produit biologique à Madagascar	92
IV-2-2-1 Rôle du certificateur	94
IV-2-2-2 Validité du certificat biologique	94
IV-2-2-3 Coût de la certification	95
IV-2-2-4 La Limite Maximale de Résidus (LMR)	95
IV-2-2-5 Résidus de pesticide	95
IV-2-3 La labellisation.....	96
IV-2-3-1 Label du commerce équitable et solidaire de Madagascar :	96
IV-2-3-2 Label biologique.....	97
IV-2-3-3 Label bio ESR.....	98
CHAPITRE III LES PERSPECTIVES D'AVENIR.....	101
<i>SECTION I NOTION DE DEVELOPPEMENT.....</i>	<i>101</i>
I-1 DEVELOPPEMENT	101
I-2 DEVELOPPEMENT AGRICOLE	101
I-3 DEVELOPPEMENT RURAL.....	102
<i>SECTION II DIFFERENTES DIMENSIONS DE DEVELOPPEMENT.....</i>	<i>102</i>
II-1 LA THEORIE DE SURPLUS.....	102
II-1-1 Réalisation d'un surplus	102
II-1-2 Le bien fait du surplus	102
II-2 DE L'ECONOMIE DE SUBSISTANCE A L'ECONOMIE D'ECHANGE.....	103
II-2-1 Une économie de subsistance ou une agriculture de case :	103
II-2-2 Une économie d'échange :	103
III-3 DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE ET SOCIAL	103
III-3-1 Développement économique	103
II-3-1-1 Développement du commerce extérieur :	104
II-3-1-2 Accroissement des revenus :	105

II-3-1-3 Les infrastructures économiques.....	106
II-3-2 Développement social.....	107
II-3-2-1 Les infrastructures sociales	107
II-3-2-2 La contribution de la femme au développement	108
II-3-2-3 Le changement de mentalité	108
II-4 DEVELOPPEMENT ENVIRONNEMENTAL.....	109
II-4-1 Sols	110
II-4-2 Eau	110
II-4-3 Air.....	110
<i>SECTION III LA PERENNISATION DES INFRASTRUCTURES REALISEES.....</i>	<i>110</i>
<i>SECTION IV LA DIVERSIFICATION.....</i>	<i>111</i>
CONCLUSION.....	112
BIBLIOGRAPHIE	114
ANNEXES	116
LISTE DES FIGURES.....	120
LISTE DES TABLEAUX	120
LISTE DES GRAPHIQUES.....	120