

Liste des acronymes

BAD : Banque Africaine pour le Développement

BAMES : Banque Malgache d'Escompte et de Crédit

BDA : Base de Données d'Antananarivo

BFV: Banky Fampanandrosoana ny Varotra

BM : Banque Mondiale

BOA : Bank of Afrika

BTM : Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra

CEFFEL : Centre d'Expérimentation et de Formation en Fruits et Légumes

CMS : Centres de Multiplication de Semences

CTHA : Centre Technique Horticole d'Antananarivo

CUA : Commune urbaine d'Antananarivo

DUDH : Déclaration Universelle des Droits de l'Homme

FER : Fond d'Entretien Routier

FIMPIAT : Fikambana'ny MPIvarotra Anosibe Tsena

FSATA : Fikambanan'ny Sécurité an 'Antin'ny Tsenan'Anosibe

FTAT : Fikambanan'ny Tanoran'Anosibe Tsena

GCV : Greniers Communs Villageois

GMS : Grandes et Moyennes Surfaces

GTDR : Groupe de Travail pour le Développement Rural

INSTAT : INStitut National des STATistiques

JIRAMA : Jiro sy Rano Malagasy

MDRM : Mouvement Démocratique pour le Rénovation Malgache

MAEP : Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche

MEI : Ministère de l'Economie et de l'Industrie

ONG : Organisme Non Gouvernemental

PIC : Pôle intégré de Croissance

PIB : Produit Intérieur Brut

PRD : Plan Régional de Développement

RN : Route Nationale

UE : Union Européenne

VP : Véhicule Particulier

VVS : Vy Vato Sakelika

PADESM : Parti des DEShérités de Madagascar

SEEDFAS ou Semences et Développement d'Ambodifasina

SEIMAD : Société d'Équipement Immobilier de MADagascar

SDF : Sans Domicile Fixe

SMU : Service des Marchés Urbains

TAM : Tanoran'Anosibe Milalao

UPFL : Union des Professionnels des Fruits et Légumes

Liste des tableaux

Tableau 1 : Les conditions agro-climatiques et les zones favorables à certaines cultures.	p6
Tableau 2 : Nombre de collecteurs de produits agricoles de la région Analamanga	p 12
Tableau 3 : Evolution d'Antananarivo depuis Andrianampoinimerina à nos jours	p 20
Tableau 4 : Les jours de marché hebdomadaire instaurés par Andrianampoinimerina.	p 24
Tableau 5 : Les infrastructures des marchés de la CUA en 2010	p 28
Tableau 6 : Evolution du tarif de location mensuelle des pavillons à Anosibe	p 33
Tableau 7 : Droit de place perçu dans les halles, foires et marchés par la CUA.3.....	p 43
Tableau 8 : Des saisons de production complémentaire	p 46
Tableau 10 : Température et durée de conservation de quelques légumes européens..	p 67
Tableau 11 : Estimation de la demande.....	p 78

Liste des graphiques

Graphique 1 : L'évolution des prix du kilo de quelques légumesp 50

Liste des cartes

Carte 1 : Localisation du marché d'Anosibe.....	p 3
Carte 2 : Plan du marché d'Anosibe.....	p 7
Carte 3 : Anosibe un marché d'approvisionnement et de redistribution des produits	p 30

Liste des photos

Photo 1 : Les allées du marché d'Anosibe	p 32
Photo 2 : Entreposage des caisses de tomates dans le hangar	p 34
Photo 3 : Vente de fruits devant le parking sud	p 35
Photo 4 : Embarquement des litchis, des camions aux pousse pousses sur le parking Nord..	p 35
Photo 5 : Les agents de la FSATA	p 38
Photo 6 : Le docker, un acteur indispensable dans le transport des produits en détail	p 41
Photo 7 : La pomme de terre, un légume couramment consommé par les Tananariviens	p 51
Photo 8 : Le transport par charrette à pneus	p 52
Photo 9 : Une vente de fruits à même le sol à l'hygiène douteuse.....	p 63
Photo 10 : Les ordures encombrant le parking Sud	p 64

Liste des figures

Figure 1 : Le circuit de distribution de légumes de la production à la consommation à Anosibe.....p 54

Figure 2 : Le circuit de distribution de fruits de la production à la consommation à Anosibe.....p 57

Rapport-Gratuit.com

Plan

INTRODUCTION GENERALE

Première partie : L'APPROVISIONNEMENT DE LA CAPITALE EN PRODUITS MARAÎCHERS ET FRUITIERS.....p 5

Chapitre 1 : UNE IMBRICATION DES ACTIVITÉS DANS LE CIRCUIT D'APPROVISIONNEMENT..... p5

A- Des zones de production éparses : nationale et périurbaine.....p 5

1. A l'échelle périurbainep 5
2. A l'échelle régionale.....p 6
3. A l'échelle nationale.....p 7

B- Un service de transport au service de l'approvisionnement..... p 8

1. Un réseau routier inefficace, facteur de déséquilibre entre les régions.....p 9
2. Problèmes de la route inhérents à l'approvisionnement..... p10
3. Perspectives p 10

C- Des acteurs multiples, promoteurs du commerce de produits maraîchers et fruitiers. P 11

1. Les acteurs au niveau production.....p 11
 - a- Les fournisseurs de semences.....p11
 - b- Les paysans producteursp 11
- 2- Les acteurs au niveau de l'approvisionnement de la capitale.....p 12
 - a- Les collecteurs.....p12
 - b- Les transporteurs.....p13
- 3- Les acteurs au niveau de la commercialisation de produits horticolesp 14
 - a- Les grossistes..... p 14
 - b- Les détaillants.....p 14

Chapitre 2 : ANTANANARIVO, UN CENTRE DE CONSOMMATION.....p 16

A- Antananarivo, une ville en extension continue.....p 16

- 1- La période précoloniale.....p16
- 2- De la période colonialep 17
- 3- Depuis l'indépendance à nos jours.....p 19

B. Une demande sans cesse croissante.....p 19

1- L'évolution démographique de la capitale	p 20
2- Les changements dans les habitudes alimentaires	p 21
3- La baisse du pouvoir d'achat.....	p 23
C. Historique du marché dans l'Imerina	p 24
1- Les premiers marchés en Imerina : du« Fihaonana » au « tsena ».....	p 24
2- De la période coloniale.....	p 26
3- Depuis l'indépendance à nos jours.....	p 27

Deuxième partie: ANOSIBE, UN CENTRE DE CONVERGENCE ET DE REDISTRIBUTION DES PRODUITS MARAÎCHERS ET FRUITIERSp 29

Chapitre 1 : LE MARCHÉ D'ANOSIBE, UNE NOTORIÉTÉ SINGULIÈREp 29

A- Un marché de gros récemment prépondérant	p 29
1- Une localisation accessible.....	p 29
2- Un marché rénové pour une plus grande envergure.....	p 29
3- Le plus grand marché communal de la capitale.....	p 31
B- Anosibe : un marché multifonctionnel	p 34
1- Vente en gros.....	p 34
2- Vente en détail.....	p 36
3- Le marché des paysans	p 36
C- Les impacts socio-économiques.....	p 38
1- Créations d'emplois.....	p 38
a. Le F.S.A.T.A. chargé de la sécurité à l'intérieur du marché.....	p 38
b. La gestion des parkings.....	p 39
c- Les dockers indépendants.....	p 41
2- Impacts économiques à la commune urbaine d'Antananarivo.....	p 42

Chapitre II : LE MARCHÉ D'ANOSIBE, UN PÔLE DE CONVERGENCE ET DE DISTRIBUTIONp 44

A- Le marché d'Anosibe : un pôle de convergence	p 44
1- Des zones périurbaines.....	p 44
2- Des régions périphériques.....	p 45
3- Des autres régions.....	p 46
B- Les affluences des clients et les rapports de force entre les vendeurs.....	p 47

1- L'affluence des clients	p 47
a. Les affluences quotidiennes	p 47
b. Les affluences mensuelles et/ou annuelles	p 47
2- La répartition des revenus et rapport de force entre les acteurs.....	p 48
a. Les grossistes.....	p48
b. Les détaillants.....	p 48
c. Les paysans producteurs.....	p 49
3- Relations entre acteurs.....	p 49
a. La coordination verticale	p 50
b. La coordination horizontale	p 50
C - Le marché d'Anosibe : un centre de distribution.....	p 51
1- La distribution intra urbaine	p 51
a- La répartition des produits dans la capitale.....	p 51
b- La place du transport dans la distribution intra urbaine des fruits et légumes.....	p 52
2- La distribution à l'échelle nationale	p 53
3- A l'échelle internationale.....	p 58

Troisième partie : ENJEUX ET PERSPECTIVESp 59

Chapitre 1 : LES ENJEUX DU DÉVELOPPEMENT DE LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES DE LA PRODUCTION À LA COMMERCIALISATIONp 58

A- Filière fruits et légumes : des problèmes nécessairement à prendre en compte..	p59
1. Les producteurs : des difficultés de tout genre à surmonter	p 59
2. Faiblesse des débouchés et méconnaissance des opportunités	p 60
3. Les pratiques de limitation de la concurrence	p 60
B- Contraintes subies par les acteurs.....	p 61
1. Les difficultés d'écoulement des produits des grossistes.....	p 61
2. Les détaillants.....	p 62
3. Les paysans.....	p 63

C. Contraintes spatiales et organisationnelles pour le bon fonctionnement du ravitaillement..	p 64
1. Les contraintes spatiales	p 64
2. Les contraintes organisationnelles	p 65
3. Le transport	p 65

Chapitre 2 : PERSPECTIVESp 66

A- Vers une réorganisation de la filière	p 66
1- Un développement de la production et du stockage.....	p 66
2- Le choix des spéculations	p 68
3- Bazar.mada » au service du développement de la filière fruits et légumes	p 69
B - Pour la sécurisation des consommateurs nationaux et internationaux.....	p 70
1- Pour la sécurité alimentaire de la capitale.....	p 70
2- Pour une transformation des fruits et légumes	p 72
C- Perspectives de développement de la filière fruits et légumes à différentes échelles ...	p 73
1. Vers une priorisation du maraîchage	p 74
2. Un appui aux initiatives en cours	p 74
3. . Les perspectives du marché d’Anosibe à différentes échelles	p 77
a- A l’échelle de la ville	p 77
b- Les importations et exportations françaises de Madagascar en fruits et légumes	p 77
c- L’échelle régionale et mondiale.....	p 78

CONCLUSION GENERALE..... 80

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXES

INTRODUCTION GENERALE

La principale préoccupation de l'Homme est la satisfaction de ses besoins qui reposent essentiellement sur l'alimentation. L'Homme dépend des produits de la nature, il se déplace suivant les saisons et la floraison. A force d'observer la nature, il a fini par s'installer: la sédentarisation a commencé. Les hommes habitent des espaces géographiques très différents. Ils les ont transformés par la maîtrise du travail de la terre et par la domestication des animaux. Ils tirent leur nourriture de ces transformations.

La volonté de vivre et de produire ensemble, de se rassembler pour mieux se défendre, a différencié la concentration des hommes. Certains espaces sont très peuplés, ils sont devenus des lieux de consommation, d'échanges. Les centres d'agglomération se sont transformés en grande cité de consommations, tandis que les autres les approvisionnent en produits alimentaires. C'est ainsi, il y a plus de 5000 ans (III^{ème} millénaire avant Jésus-Christ), que les premières villes sont apparues.

Les villes sont des agglomérations où les études et les emplois se développent. L'aisance alimentaire permet aux gens de la campagne de présenter des offres aux citadins. Le flux des échanges s'est accentué entre les villes et les campagnes. La ville s'est organisée tout en concentrant le pouvoir politique et économique. Des lieux sont devenus des places d'échanges, de commerce : les gens de la ville y viennent pour s'approvisionner. Cette organisation a permis la création des premiers marchés qui sont des lieux d'échanges économiques, de commerce, d'approvisionnement et culturels.

Nous avons concentré notre étude à Madagascar, plus précisément à Antananarivo. Nos recherches à travers les documents existants dans les centres de conservation et de bibliothèques comme l'Institut Français de Madagascar, CITE, la bibliothèque de l'ENS, la bibliothèque Universitaire à Ankatso, la Banque Mondiale, Base de Données d'Antananarivo. Cela nous a permis de savoir que la capitale de Madagascar a évolué aussi bien sur le plan géographique, démographique. Antananarivo est un lieu d'attraction de l'exode rural, un centre de décision administrative et de production industrielle. L'approvisionnement ne peut plus être assuré par la ville elle-même. Ce qui nous a incité à étudier ce système d'approvisionnement de la ville d'Antananarivo à travers les marchés existants.

A partir de ces études, nous avons abouti au thème de notre recherche dans le domaine de « L'APPROVISIONNEMENT DE LA VILLE D'ANTANANARIVO EN FRUITS ET LEGUMES : CAS DU MARCHE D'ANOSIBE ». L'intérêt s'est porté sur les impacts de l'approvisionnement de la ville d'Antananarivo sur le monde urbain et dans le milieu rural. Le sujet de recherche évoque bien de question, mais la principale de toutes est la suivante : **« Comment le marché d'Anosibe assume-t-il son rôle d'approvisionnement de la capitale en produits maraîchers et fruitiers ? »**

Hypothèses de recherche :

Pour une plus grande compréhension de la problématique et pour bien cerner les recherches, nous proposons les hypothèses suivantes pouvant aider dans l'analyse du sujet :

- La localisation excentrique du marché d'Anosibe lui permet d'accueillir et de répartir les produits maraîchers et fruitiers.

- L'agrandissement continu de la ville d'Antananarivo pourrait être un handicap pour l'extension de l'infrastructure d'Anosibe.
- Une infrastructure routière efficiente et les moyens de transport rentables sont parmi les facteurs favorables pour assurer l'approvisionnement du marché d'Anosibe en produits maraîchers et fruitiers.

Afin de comprendre notre démarche, nos recherches sont orientées dans des objectifs qui peuvent relater les points faibles et les points forts de ce centre d'approvisionnement de la ville d'Antananarivo et qui vont permettre une perspective d'évolution.

Choix du sujet :

Nous avons choisi ce thème car l'évolution démographique et géographique de la ville d'Antananarivo entraîne un changement tant sur la quantité que sur la qualité des produits recherchés. Partout où l'on va, la multitude des habitants intrigue, car chaque rue grouille de personnes d'où une impression de fourmilière humaine dans la capitale de Madagascar. La première inquiétude vient de la disponibilité de la ville d'assurer une alimentation adéquate et suffisante pour sa population. Cette situation entraîne une certaine appréhension de la capacité d'approvisionnement de la population d'Antananarivo par les marchés urbains.

Face à cela, le choix du thème se valorise. En effet, la ville et les marchés sont indissociablement liés. Les marchés sont les centres d'approvisionnement des citoyens. Ce qui nous a amené à choisir le marché d'Anosibe comme notre centre d'étude en l'intitulant :

« L'APPROVISIONNEMENT DE LA VILLE D'ANTANANARIVO EN FRUITS ET LEGUMES : CAS DU MARCHE D'ANOSIBE ».

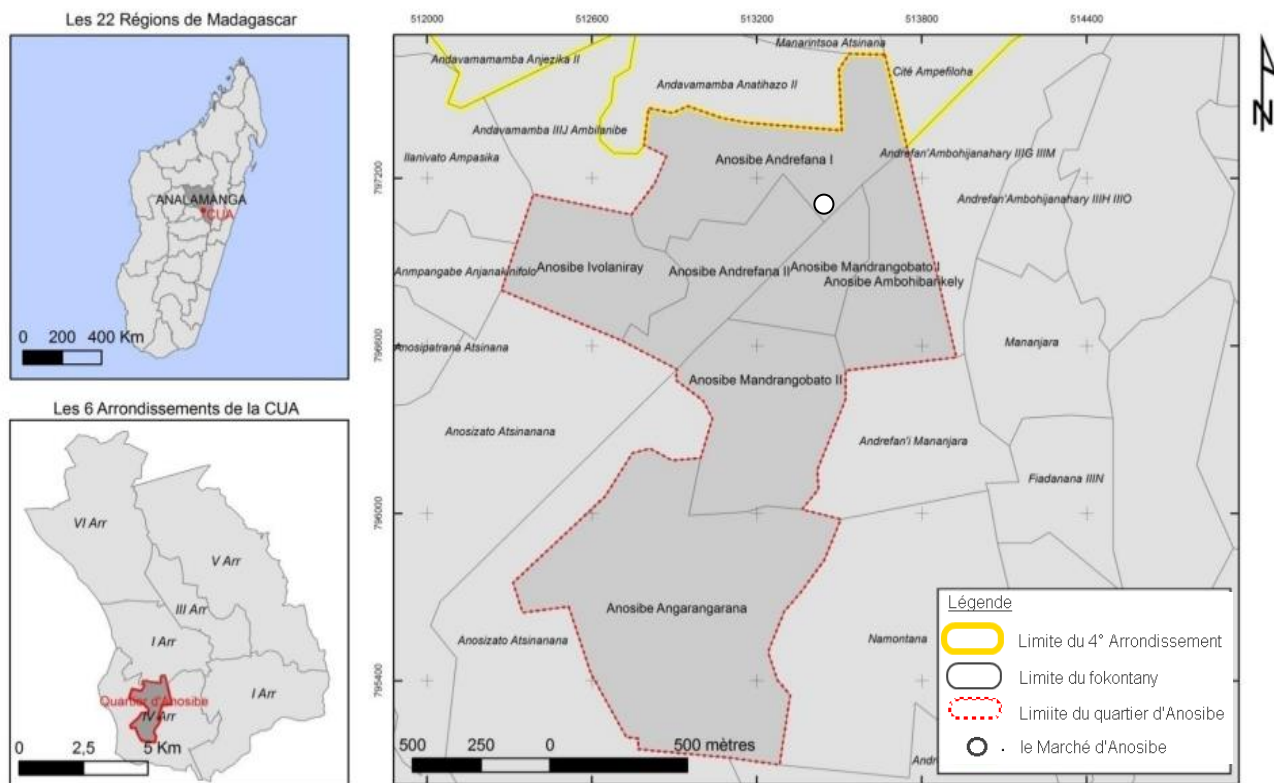
Limites du sujet

Les fruits et légumes sont les produits étudiés dans le cadre de nos recherches car ils occupent un espace considérable dans le marché d'Anosibe. Aussi, ont-ils une importance considérable pour une alimentation saine et équilibrée grâce à leurs apports nutritifs. Mais il ne suffit pas d'être sur la chaîne de distribution pour avoir une connaissance précise et actualisée de la situation ; ce qui est dans notre cas le marché terminal et central des produits. En effet chaque maillon détient une information partielle et partielle. Pour maîtriser les informations complètes il convient de se déplacer sur le circuit de la zone d'approvisionnement à la mise sur le marché.

Choix du terrain :

Le choix du terrain, le marché d'Anosibe, est dicté par les faits suivants : Ce marché comme un carrefour de plusieurs routes nationales (RN 1, RN 2, RN 4, RN 7) desservant la capitale, dans la ville mais un peu en périphérie et facile d'accès, il est un point de chute de tous les produits venant de différentes régions de la Grande Ile qui les disperse ensuite. Ce rôle prépondérant, convergent et divergent, a attiré notre attention. Ce qui a provoqué en nous l'envie de faire des recherches sur les impacts et les attributs du marché d'Anosibe dans l'approvisionnement de la ville d'Antananarivo.

Carte 1 : Localisation du marché d'Anosibe



Source : FTM BD 200, BDA, Auteur

Objectifs de l'étude :

Cette étude est conçue afin d'analyser le rôle du marché d'Anosibe. Ainsi, les objectifs sont de :

- Comprendre l'importance du marché d'Anosibe dans le ravitaillement des marchés de la capitale
- Montrer la portée de la filière fruits et légumes dans le marché d'Anosibe
- Démontrer que la filière est générateurs de revenu et pourvoyeur d'emplois directs ou indirects.

Méthodologie

Après avoir acquis quelques notions sur le marché d'Anosibe et la filière que nous avons pensé à la réalisation de la seconde phase qui consiste à mener des enquêtes par questionnaires auprès des acteurs directs : marchands et clients. Ainsi, nous avons enquêté au hasard 50 commerçants de fruits et légumes sur les 400 recensés soit un taux d'enquête de 1/8. Parallèlement, nous avons également enquêté 25 de leurs clients. Mais pour les besoins de cette étude, nous avons également réalisé des entrevues auprès des responsables administratifs en l'occurrence le chef de Service des Marché Urbains à la CUA et le chef de division du marché d'Anosibe. La troisième phase a été consacrée à

l'exploitation et à la confrontation des résultats de ces enquêtes avec les documents que nous avons consultés.

Toutefois, nous n'omettons pas de signaler les problèmes et les obstacles rencontrés lors du travail sur le terrain comme la réticence de certains clients qui sont pressés de faire leurs emplettes. Les différents responsables de la CUA et du marché d'Anosibe ainsi que les commerçants nous ont livré certaines d'informations, parfois contradictoires ce n'est qu'après recoupement que nous avons pu comprendre les réalités de la filière. Concernant la recherche bibliographique, le commerce des fruits et légumes eest abordé selon un produit seulement soit un légumes soit un fruit. Certains auteurs ne se sont intéressés aux marchés urbains que brièvement et leurs études datent de la fin du XX) siècle.

Quoiqu'il en soit, le travail de recherche comporte trois grandes parties :

- La première partie parlera de l'approvisionnement de la capitale en produits maraîchers et fruitiers.
- La deuxième partie relèvera le marché d'Anosibe comme un centre de convergence et de redistribution des produits maraîchers et fruitiers.
- Et la troisième partie abordera les enjeux et les perspectives de la filière fruits et légumes

:

PREMIÈRE PARTIE :
L'APPROVISIONNEMENT
DE LA CAPITALE EN PRODUITS
MARAÎCHERS ET FRUITIERS

PREMIÈRE PARTIE : L'APPROVISIONNEMENT DE LA CAPITALE EN PRODUITS MARAÎCHERS ET FRUITIERS

Les produits maraichers et fruitiers arrivant à Antananarivo viennent des zones périphériques autant qu'éloignées. Un système complexe et efficace est en place pour assurer cet approvisionnement de la capitale. Ainsi, nous aborderons dans cette partie les différents acteurs contribuant au ravitaillement de la capitale ensuite nous étudierons cette demande sans cesse croissante des Tananariviens en fruits et légumes.

Chapitre 1 : Une imbrication des activités dans le circuit d'approvisionnement

Ravitainer la ville d'Antananarivo en fruits et légumes est le résultat d'un processus impliquant différentes régions de la grande île et divers acteurs opérant dans des activités aussi variées que complémentaires. Ainsi, verrons-nous dans ce chapitre les zones qui approvisionnent la capitale ensuite la fonction de transport et enfin les acteurs de la production à la commercialisation.

D- Des zones de production éparses : nationale et périurbaine

Dépendant de conditions naturelles inhérentes à leurs cultures, les fruits et légumes cultivés à Madagascar sont diversifiés. Et de par leur éloignement par rapport à la ville d'Antananarivo, national et périurbaine, les zones de production se spécialisent et se complètent pour satisfaire les besoins des Tananariviens.

1- A l'échelle périurbaine

La « ceinture maraîchère » occupe les dépressions entre Ambohimambola, Alasora, Tanjombato et Ampitafika. Sur le front Ouest, la Sisaony et l'Ikopa prennent une direction Nord Ouest, enserrant Itaosy et Ambohitrimanjaka et se déversent vers les chutes de Farahantsana.

La conquête de ces parties basses à des fins de culture et d'urbanisation a été permanente et continue jusqu'à maintenant. La ville a pris son extension d'une manière irréversible. Les activités à caractère rural et urbain s'interpénètrent étroitement : c'est la rurbanisation. Pour Antananarivo, le risque de submersion sinon d'inondation périodique est réel surtout pendant la saison cyclonique.

Les premières pentes des « tanety » portent en été, période à laquelle sont réunies toutes les conditions nécessaires à la croissance de ces légumes, des plantes à cycle végétatif

court comme le haricot vert, la tomate, le navet et le concombre . Quant aux bas-fonds, pour des raisons de fertilité, elles constituent des terres à vocation maraîchère sauf sur les parties inondables pendant la saison des pluies de novembre à avril. Les périmètres irrigués périurbains deviennent alors les milieux de prédilection avec comme atout majeur, un accès aisé à un marché urbain rémunérateur proche.

2. A l'échelle régionale

La région Analamanga appartient en totalité à la région géographique des Hautes Terres Centrales. La pluviométrie par rapport au besoin des cultures dans la région d'Analamanga, où se trouve notre zone d'étude, s'avère déficitaire. Cela induit alors la nécessité pour la région de s'approvisionner dans les autres régions de l'île.

Dans les régions périphériques d'Analamanga, Itasy est une variante du climat tropical sec avec 5 à 6 mois secs durant l'année et une précipitation supérieure à 1500mm par an. Itasy ravitaille la capitale en melon, avocat, patate douce, ananas, tomate. Vakinankaratra est beaucoup plus tempéré car la température moyenne du mois le plus frais est entre 5°C et 10°C et une précipitation supérieure à 2000mm propice aux cultures tempérées : pomme, poire, chou, carotte et pomme de terre. Les habitants du Vakinankaratra sont renommés être de gros mangeurs de pomme de terre, on les appelle « mpitsokovy ». Vakinankaratra est le grenier à pommes de terre et en fruit tempérés de Madagascar. Enfin, la région Alaotra Mangoro présente entre 3 à 6 mois secs, elle est le grenier à riz de Madagascar et approvisionne la capitale en tomate.

Typique des Hautes terres, une série de plaines marécageuses à fond alluvial s'oppose à des reliefs résiduels à pente douce et aux formes arrondies, les « tanety », destinée à la culture sèche comme le manioc. De vastes étendus de plaines plus ou moins importantes sont d'altitude autour de 1200 m : les plaines de Betsimitatatra, Manjakandriana, Mahitsy, entre Anjozorobe et Manjakandriana, environ d'Ambatomanga à Anjeva, Ambohimadana, Ambohimambola. Assainies et aménagées depuis la période de la royauté, ces plaines sont essentiellement vouées à la riziculture et aux cultures de contre saison.

Deux grandes étendues d'eau artificielles constituent les réservoirs d'eau de la région : Mantasoa et Tsiazompaniry. Elles se trouvent sur la partie Sud-Est de la Région d'Analamanga faisant de cette zone la plus arrosée d'Analamanga. De ces deux zones partent en général la plupart des cours d'eau de la région Analamanga dont le principal est le fleuve

de l'Ikopa; ce dernier traverse et draine entièrement la partie occidentale de la région Analamanga.

3. A l'échelle nationale

Appartenant en majorité à zone intertropicale, bénéficiant d'une variété de climats et de sa topographie. Madagascar dispose d'un environnement propice à la production d'une large gamme de cultures. La culture des légumes et des fruits tropicaux et tempérés y est propice (cf.tableau 1).

Les légumes dit « européens » qui exigent la fraîcheur telle que la pomme de terre. Elles nécessitent une topographie de plus de 700 m d'altitude. Dans cette condition, on peut récolter la pomme de terre après 80 jours de culture. Au-dessus de 1000 m d'altitude, on peut envisager la production à grande échelle. Ce sont quelques agriculteurs d'Ambohibary à Vakinankaratra, adeptes de la pomme de terre, qui ont ensuite permis la diffusion de la culture de la carotte à partir de la fin des années 1950. Cette appellation « légumes européens » peut se justifier également par le fait que l'introduction de ces denrées à Madagascar est liée à l'arrivée des missionnaires et à la colonisation française. Leur culture est aujourd'hui entièrement maîtrisée par les maraîchers malgaches.

La culture de légumes « européens », bien implantée historiquement sur les Hautes Terres centrales, a suscité l'engouement de la paysannerie. Aussi, les paysans peuvent-ils tout à la fois compléter le riz, base de l'alimentation des Malgaches, par les légumes. En effet, la culture de contre-saison de petit pois, de pomme de terre ou de tomates occupe la superficie rizicole après la moisson. La vente de ces produits de contre-saison constitue un revenu d'appoint au budget familial rural. Ce surplus est d'une grande importance pour les paysans qui doivent faire face aux prochaines dépenses pour le labour et repiquage du riz nécessitant de la main d'oeuvre.

Certains fruits et légumes des régions tropicales poussent surtout dans les régions éloignées comme la mangue qui provient du Nord-Ouest ; le litchi qui vient de l'Est, chaud et humide. De toutes les villes de Madagascar, la capitale constitue le plus gros marché « gourmand » de ces fruits et le marché d'Anosibe en est le premier déversoir.

Tableau 1 : Les conditions agro-climatiques et les zones favorables à certaines cultures

Cultures	Conditions agro-climatiques	Zones favorables
Agrumes	Climat chaud Température moyenne annuelle 14°C	Dans toute l'île surtout dans le Sud Est et dans la périphérie Ouest d'Antananarivo
Manguier	Climat tropical chaud avec une saison sèche bien marquée. Terres basses colluvions ou alluvions bien drainées	Sur toute l'île : avec de grandes exploitations au Nord et Nord Ouest Altitude inférieure à 1 000m
Pommier	Humidité atmosphérique constante Terres meubles et profondes	Hautes Terres Altitude supérieure à 1400m
Tomate	Amplitude thermique supérieure à 10°C. Sols riches en matière organiques.	Dans toute l'île. En particulier : Analamanga, Itasy et Alaotra-Mangoro.
Carotte	Température entre 13°C et 17°C, décroissante jusqu'en fin de végétation. Toute saison en altitude. Saison sèche sur les côtes. Sols légers et profonds.	Vakinankaratra, Analamanga, Haute Mahatsiatra et dans la montagne d'Ambre.
Pomme de terre	Climat tempéré Toute saison en altitude.	Hautes Terres: Analamanga, Vakinankaratra et Haute Mahatsiatra
Chou	Climat tempéré, Température 13°C-23°C Fraîcheur et lumière Sols riches en matière organiques	Hautes Terres: Analamanga, Vakinankaratra et Haute Mahatsiatra

Source : fiche technique MAEP

En été, l'engorgement d'eau des bas-fonds oblige alors la localisation préférentielle des cultures sur les basses pentes des « tanety » ne nécessitant qu'un minimum de drainage. Pendant la saison sèche, les bas-fonds sont préférés sauf si une étendue d'eau voisine rend possible l'arrosage. L'altitude moyenne des plaines et des « tanety » les soumet à une variété d'altitude du climat tropical. Avec les moyennes des maxima et des minima (22°2 et 12°3) les conditions thermiques sont favorables au cycle végétatif des légumes.

E- Un service de transport au service de l'approvisionnement

Une des priorités dans le défi au développement des gouvernements successifs est la construction et la réhabilitation des routes nationales, régionales et interrégionales. Ainsi, les flux de marchandises et de population sont-ils accélérés. Ceci signifie une facilité de la circulation des capitaux donc une redistribution des revenus et la diversification des activités.

« La ville est née avec la route » a dit l'historien George Duby. La route est un moyen d'évacuer les productions. Particulièrement pour les produits agricoles, la route est mieux adaptée à Madagascar. Le désenclavement soustrait les producteurs ruraux à une perpétuelle

exploitation (produits achetés à bas prix) des intermédiaires propriétaires de gros camions venus au moment de la récolte.

L'homme, en tant que consommateur de produits alimentaires, encourage leur production. Partout dans le monde, la population urbaine reste jusqu'à nos jours les principaux consommateurs. En effet, les villes, densément peuplées, constituent le principal marché en produits maraîchers et fruitiers. C'est une logique qui explique la production de légumes en milieu paysan qu'il soit suburbain ou éloigné. Plus la zone de production est proche de la ville, plus faciles les besoins sont satisfaits et plus le transport doit être adéquat de la charrette aux camions de gros tonnage.

4. Un réseau routier inefficace, facteur de déséquilibre entre les régions

Le réseau actuel d'infrastructure routière est dans la majeure partie en mauvais état. Les régions Atsimo Andrefana, Menabe, Bongolava, Melaky, Boeny sont délaissées en matières d'accessibilité et mobilité. En effet, les routes sont très mauvaises et insuffisantes par rapport à l'étendue des régions pourtant productrice d'oignon et de mangue.

La route nationale 7 relie Antananarivo avec le Sud. Le Vakinankaratra est indéniablement le grenier à légumes et fruits tempérés de Madagascar¹ mais aussi une grande région industrielle (entreprises : STAR, COTONA, OFMATA, cimenterie d'Ibity), la route est indispensable dans l'évacuation de la production. En effet de gros camions circulent constamment surtout vers Antananarivo, et de la capitale les produits sont redistribués dans les différentes régions grâce à son réseau routier dense et multidirectionnel.

Tout le littoral Est bénéficie du canal des Pangalanes complétant le mauvais état des routes dû aux précipitations abondantes apportées par l'Alizé qui souffle toute l'année. L'existence du premier port de Madagascar, qu'est Toamasina, implique l'entretien régulier de la route nationale 2 appelée « route de l'amitié » sino-malagasy et cela au bénéfice des transporteurs des fruits des régions humides comme le litchi. Ceci est renchéri par le chemin de fer Tananarive Cote Est pour le transport de carburant par Madarail.

L'entretien courant de la route nationale 44 est le fait que c'est le grenier à riz de Madagascar et aussi fournisseurs de tomates de la capitale. La stratégie actuelle d'entretien routier est encore selon le contexte économique et non social. Ainsi, faut-il reconnaître

¹ Cf tableau 1, en effet les conditions climatiques nécessaires à la culture de légumes européens et de fruits tempérés sont réunies dans cette région avec son sol volcanique fertile.

que la potentialité économique de nombreuses régions sont sous évaluées du fait de l'inexistence et le mauvais état de la route.

5. Problèmes de la route inhérents à l'approvisionnement

Suite à l'application de la politique d'austérité budgétaire, le Ministère des Travaux Publics et de la Météorologie est obligé de réduire ses dépenses d'investissements durant la crise politique de 2009 à 2014, comme tant d'autres ministères. La faiblesse des ressources budgétaires et le maintien du gel de financements des principaux bailleurs de fonds constituent les contraintes de la programmation des projets du secteur des travaux publics qui dépend à 80% des financements externes. Seuls les travaux d'urgence sur les infrastructures routières et humanitaires bénéficient exceptionnellement de l'appui des bailleurs de fonds comme l'UE, la BM, la BAD.

Avec environ 30.000 km de routes seules 10.000 km sont praticables pendant toute l'année. On remarque aussi que les routes entretenues et en bon état sont des routes qui relient des régions à forte capacité économique dans la région Analamanga. Le patrimoine routier est systématiquement soumis aux aléas climatiques (dégâts cycloniques...) et depuis quelques années au phénomène d'incivisme avec dégradations et vols d'ouvrages (buses métalliques, platelages de ponts, panneaux de signalisation...).

6. Perspectives

Accélérer le désenclavement et renforcer le mécanisme pérenne d'entretien sur l'ensemble du réseau des routes nationales seraient d'un grand intérêt pour les échanges surtout de produits alimentaires. En effet, les grandes villes de Madagascar ne sont pas productrices de denrées alimentaires et s'approvisionnent surtout dans les régions productrices.

Du côté de la maintenance routière, les ressources du FER constituées par des redevances prélevées sur les carburants et lubrifiants sont destinées aux travaux d'entretien routier. Les fonds collectés couvrent 90% des besoins en entretien couvrant des routes nationales : en 2011, sur 18 841 km d'entretien du réseau des routes nationales prévus 12 747 km ont pu être entretenues en 2014². Le Programme de réhabilitation et d'entretien périodique consiste à répondre aux priorités de développement et à desservir les pôles de croissance comme Analamanga.

² MTPM, rapport économique et financier 2014

F- Des acteurs multiples, promoteurs du commerce de produits maraîchers et fruitiers

De la production dans les zones rurales à la consommation dans la ville d'Antananarivo un réseau s'organise. Cette partie comporte l'identification des activités dans l'approvisionnement de la capitale en fruits et légumes, des acteurs directs de la filière, les acteurs indirects, ainsi que leurs objectifs et leurs logiques de fonctionnement.

2. Les acteurs au niveau production

a- Les fournisseurs de semences

La production et la vente de semence et de plants est assurée par les Centres de Multiplication de Semences (CMS) qui ont pour principale fonction d'expérimenter et de vulgariser des semences améliorées. Ces centres sont répartis dans les grandes villes comme : Antsiranana à Joffreville en légumes et fruits, Mahajanga à Amborovy pour les fruits, Fianarantsoa à Anosy pour les fruits et légumes, Antananarivo à Nanisana et Ambatobe où siège le FOFIFA.

Quelques pépiniéristes arboricoles individuels ou en association produisent des plants fruitiers : Green Partners Service (Fianarantsoa), APPRI (Miarinarivo), ONG Haingonala (Ambositra). En effet, l'amélioration des semences et le rajeunissement des plants augmente la qualité et la productivité en produits horticoles. Nous devons aussi signaler l'existence de : la ferme AGRICO de Betampona (Antsirabe) pour la pomiculture conduite en bio en production et vente de plants, la Pépinière de la Mania, production de semences et plants d'agrumes. Pour cela on peut citer la société SEEDFAS ou Semences et Développement d'Ambodifasina pour la production de semences des légumes.

b- Les paysans producteurs

Les producteurs sont les pourvoyeurs de denrées alimentaires qui constituent plus de 80 % des Malgaches. On distingue deux catégories:

- Les simples producteurs: hormis les petits maraîchers individuels groupés dans la ceinture maraîchère d'Antananarivo, ces producteurs ne se déplacent pas au marché mais ce sont les collecteurs qui viennent prendre les produits à leur exploitation et les transports sont à la charge des collecteurs. La plupart des producteurs optent pour ce choix à cause de la méconnaissance des marchés ou plus précisément à cause de l'insuffisance d'information sur le marché et la peur du risque de ne pas vendre à temps et rentrer au village.

- Les producteurs intégrés au marché : les producteurs de cette catégorie apportent leur produit sur le marché d'Anosibe et marchandent grâce à la connaissance des prix sur le marché. Ils disposent des informations sur la situation de l'offre et de la demande et ont la possibilité de convaincre les collecteurs et les grossistes sur les prix vis-à-vis de la situation du marché c'est à dire selon la quantité disponible sur les lieux de vente. C'est le cas pour les commerçants du marché des paysans d'Anosibe qui affluent à Antananarivo dès 01h 00 du matin.

4- Les acteurs au niveau de l'approvisionnement de la capitale

d- Les collecteurs

Les collecteurs ont pour fonction de regrouper les produits et de les transporter vers les marchés de gros ou les livrer à d'autres acteurs qui vont poursuivre l'acheminement des produits vers la ville. Les collecteurs sont chargés de regrouper ou d'évacuer la production vers les zones de consommation.

Tableau 2 : Nombre de collecteurs de produits agricoles de la région Analamanga

District	Unité : nombre
Ambohidratrimo	144
Andramasina	20
Anjozorobe	41
Ankazobe	8
Antananarivo atsimondrano	180
Antananarivo avaradrano	70
Antananarivo renivohitra	930
Manjakandriana	21
Total Analamanga	1 414
PartAnalamanga dans le total national	29,9 %

Source : MEI, monographie Analamanga 2009

Ce tableau nous montre l'importance du District d'Antananarivo Renivohitra dans le nombre de collecteurs de produits agricoles : 65.77 % dans toute la région Analamanga. On a dénombré 1414 de collecteurs de produits agricoles dont 930 concentrés à Antananarivo Renivohitra. La concentration des collecteurs à Antananarivo Rénivohitra peut s'expliquer par le besoin en produits agricoles de la ville, la production maraîchère de la zone urbaine d'Antananarivo n'étant pas suffisante pour satisfaire la demande des marchés de la première

ville de Madagascar. Ce nombre de collecteurs d'Analamanga représente 29,9 % de ceux de Madagascar. Ceci explique le rôle primordial que doivent jouer les marchés dans la satisfaction des besoins de la capitale. Selon la même source, par comparaison, les collecteurs de la région d'Itasy qui est limitrophe à celle d'Analamanga ne représentent que 2.5% du total national.

On distingue trois types de collecteurs:

- Les collecteurs résidents dans la zone de production: ils s'occupent de la collecte des produits des paysans dans sa région et les livrent à des grossistes ou des transporteurs qui vont acheminer les produits jusqu'au marché. Ils se chargent de fidéliser les producteurs et gardent le contact avec leur acheteur.
- Les collecteurs itinérants: ces agents achètent souvent les produits auprès des paysans qui apportent leurs produits sur les lieux d'échange; ils ne disposent pas de leur propre moyens de transport mais ils transportent les produits par taxi-brousse ou font de l'auto-stop avec les camions . Ainsi, ils peuvent négocier les prix. C'est le cas de la plupart des collecteurs d'Itasy, de Mahitsy et d'Ambohidrazana.
- Les collecteurs transporteurs : la plupart des collecteurs possèdent leurs propres moyens de transport, que ce soit des camions ou des bâchées. Pour ceux qui n'en disposent pas, ils louent les camions ou les bâchées et assurent eux mêmes l'acheminement du produit jusqu'au marché de gros. Ce sont ces collecteurs qui achètent au bord des champs car ils peuvent emmener la voiture jusqu'à l'exploitation.

e- Les transporteurs

Le transport des fruits et légumes étant des produits périssables, la fonction de transport constitue un élément non négligeable dans l'approvisionnement de la capitale. Les transporteurs peuvent être classés en deux catégories :

- Les transporteurs contractuels: ils se chargent seulement du transport et non de l'embarquement et du débarquement des produits. Ils veillent à la charge contractée ainsi que l'état de sa voiture. Le prix du transport se calcule avec le nombre de caisses transportées et la distance à parcourir. C'est le cas des circuits en provenance d'Itasy, Betafo, Ambatondrazaka.
- Les transporteurs occasionnels: Ce sont des taxi-brousse ou des camions qui prennent en cours de route les collecteurs et leurs produits. Ces derniers deviennent alors des passagers

ordinaires et payent pour chaque caisse transportée. Ces transporteurs ne sont pas directement concernés par le produit, ils jouent le rôle de prestataire de service.

5- Les acteurs au niveau de la commercialisation de produits horticoles

c- Les grossistes

L'organisation des circuits d'approvisionnement relève de trois grands types :

- Les grossistes collecteurs : ils sont obligés de se déplacer eux-même du lieu de production au lieu de vente. Disposant de camions, les grossistes acheminent les produits agricoles vers les marchés. Au retour, pour rentabiliser son trajet ils assument l'approvisionnement des grossistes en produits de première nécessité dont les ruraux ont besoin.
- Les grossistes vendeurs : ils sont insérés dans un réseau marchand bénéficiant de flux d'information et de flux financiers, d'une maîtrise bien supérieure des risques et des contraintes inhérentes aux produits vivriers. La gamme de produits sur lesquels ils interviennent est alors beaucoup plus diversifiée au gré des opportunités.
- Les grossiste-expéditeurs: ce sont des grossistes qui vont grouper les produits dans les marchés de gros comme celui d'Anosibe et expédient les fruits et légumes dans les régions loin des zones productrices comme les légumes européens à Toamasina, Mahajanga et Antsiranana.

Il est à noter qu'un grossiste peut cumuler toutes ces fonctions : grossiste collecteur, grossiste-vendeur, grossiste-expéditeur. Les circuits privés de commercialisation ont assuré en quantité et en régularité l'approvisionnement de la grande majorité des consommateurs de la capitale. L'éloignement croissant des zones d'approvisionnement pour le ravitaillement des grandes villes exhorte la différenciation et spécialisation des tâches au fur et à mesure de l'allongement du circuit d'approvisionnement. Le commerce à moyenne et longue distance suppose en effet un réseau d'informations rassemblant des données sur la production, sur celui des routes et sur l'état de la demande en quantité et en qualité.

d- Les détaillants

Les détaillants sont les opérateurs qui vendent directement au consommateur final du produit. On peut les classer en trois catégories:

- Les détaillants non spécialisés: ce sont des détaillants qui ne se spécialisent pas seulement à vendre un produit déterminé. Parmi ces détaillants non spécialisés, on peut citer:

les détaillants fixes ou ambulants, les détaillants des quartiers. Ils achètent quelques caisses et vendent les produits disponibles sur le marché. On les trouve sur les marchés de quartier et sur le marché d'Anosibe.

- Les détaillants spécialisés: ces détaillants ne vendent qu'un produit, en légumes comme en fruits. Ils offrent à la clientèle une quantité plus importante et un choix plus diversifié en ce qui concerne la qualité. Ils vendent en kilo, en tas et même en caisse pour certains consommateurs qui en demandent avec un prix supérieur au prix d'achat des caisses chez les grossistes exemple pour une caisse de tomates de 22kg achetée à 12 000 Ariary chez un grossiste ils les revendent à 16.000 Ariary et en détails cela peut aller jusqu'à 22.000 . On les trouve au marché d'Anosibe et aussi sur les marchés de quartier de la capitale

- Les grandes surfaces : elles sont ravitaillées en fruits et légumes par des associations de producteurs. Les contrats d'approvisionnement permettent aux associations paysannes d'assurer des débouchés pour leur produit et aux grandes surfaces la traçabilité et la permanence des produits vendus. Les grandes surfaces sont de gros consommateurs mais ne permettent pas ainsi d'évacuer toute la production. Certaines sociétés comme SEEDFAS, précédemment annoncé dans l'approvisionnement en semence maraîchère, produit aussi des légumes sous contrat pour les magasins SCORE et CORA sous le label « LanieraVaovao », avec la collaboration des paysans environnants qu'elle encadre. Parmi les grandes surfaces on peut citer Shoprite et Leaderprice qui vendent aussi des produits horticoles dans leur rayon.

Chapitre 2 : Antananarivo, un centre de consommation

Comme dans l'ensemble des pays en développement et en particulier en Afrique subsaharienne, Madagascar comprend plus de trois quart de ses habitants vivant dans les campagnes. Dans le contexte d'un pays rural comme Madagascar, 2.500.000 de citoyens³ habitent dans une seule ville qui est la capitale, l'approvisionnement en produits alimentaires prend de plus en plus d'importance. L'existence d'une telle demande urbaine s'explique alors par l'historique de cette ville, ensuite voyons la croissance de cette demande et enfin les marchés où elle s'approvisionne.

B- Antananarivo, une ville multiséculaire

Chaque ville a son histoire, sa propre culture, étroitement liée à cette histoire, elle a ses repères et les habitants qui l'ont occupée l'ont marquée de leurs empreintes, aux différentes époques de ce développement urbain. Les différents responsables impliqués dans les actes de gestion d'une ville ont chacun apporté leur contribution selon leur propre vision. Ainsi, appréhender la ville d'Antananarivo ne peut-elle se concevoir sans une étude historique depuis la période précoloniale jusqu'à nos jours.

1. La période précoloniale

Le nom de la capitale de Madagascar change au cours des temps suivant les faits historiques : « Anjalamanga » du temps des Vazimba, premiers habitants de la colline, « Analamanga » (la forêt bleue) avec le Roi Andrianjaka (1610-1630) qui donne un nouveau nom à la colline devenue sa capitale : « Antaninarivo » (à la terre du peuple), ensuite « Antanananivolahy » (la ville des mille ou la ville du plus grand nombre) sous Andriamasinavalona. « Antananarivo » (la ville des milles), l'appellation dont nous la connaissons aujourd'hui, est héritée d'Andrianampoinimerina, abrégée en « Tananarive » par les Français de la période coloniale retenue jusqu'à nos jours.

La première étape de transformation de la cité, en une capitale est décidée par Andrianjaka, dans le vrai sens du terme, par les trois critères suivants : d'abord un rassemblement de la population sur un espace limité qu'est la colline selon un critère quantitatif ; ensuite, la ville exerce une autorité sur d'autres localités et gère un territoire seul critère administratif enfin la cité est un lieu d'échange, un marché et un lieu de centre économique selon critère socio-économique

³ Banque Mondiale , urban challenge, 2010

Andrianjaka lui attribue encore différentes fonctions politiques, judiciaires et militaires. Il organise d'abord son « *Rova* » (Palais royal) symbolisant son autorité et son pouvoir. En transformant les marais au pied de la colline en rizière pour nourrir sa population, Antananarivo devient le centre de décision de mise en valeur économique de la plaine. Ainsi, la cité assure une fonction de commandement économique, c'est aussi un lieu d'échange et de rencontre appelé « *Fihaonana* ».

Sous Andriamasinavalona, les fonctions politiques, socio-économiques, administratives et militaires du temps d'Andrianjaka se sont considérablement renforcées. Les nombreuses conquêtes d'Andriamasinavalona font d'Antananananiarivolahy un centre de commandement militaire.

Les nouveaux aménagements de la ville sont en contre bas Nord du « *Rova* » : c'est le « *kianja* », l'équivalent de l'agora du temps de la civilisation athénienne. C'est un lieu de communication entre administré et gouvernant, lieu de présentation de « *hasina* » (offrande sacrée) au souverain, lieu de sacre des souverains, lieu de promulgation des lois. Mais à la fin du règne d'Andriamasinavalona et durant le XVIII^e siècle, d'autres capitales rivales apparaissent : Ambohimanga, Ambohidratrimo, Ambohidrabiby.

En 1794, Antananarivo est prise par Andrianampoinimerina, Roi d'Ambohimanga. En vue de consolider ses positions, il établit des sites fortifiés servant d'avant-poste de défense à la ville d'Antananarivo, dont Anosizato, Ankadifotsy, Anjanahary, Andrainarivo, Andraisoro, Ankadimbahoaka, Ambatoroka, Faliarivo, Ambanidia. Ainsi, l'extension de la ville dans toutes les directions permet des flux de personnes, de productions et d'informations. Cette prise d'Antananarivo fait de la ville une grande capitale qui le sera jusqu'à nos jours. Perchée sur la colline, la ville a son noyau d'origine au « *Rova* » qui demeure le centre de commandement. La ville englobe peu à peu les hameaux extérieurs. Le nombre d'habitants atteint jusqu'à 15.000 vers la fin du règne d'Andrianampoinimerina.

2. De la période coloniale

La loi d'annexion du 06 août 1896 fait de Madagascar une colonie française. Antananarivo tombe sous l'occupation française et c'est la fin du Royaume de Madagascar. Les autorités coloniales façonnent progressivement l'environnement urbain d'Antananarivo, renommée « Tananarive » par les français. La pression démographique, la forte concentration des constructions, voire l'exiguïté, limitent l'espace aménageable et obligent ainsi à descendre vers les parties basses. Les travaux d'aménagement se poursuivent alors jusqu'à

Antaninarenina qui a des fonctions de polarisation des activités tertiaires. Le Palais des anciens premiers ministres à Ambohitsirohatra est réquisitionné pour être le siège du gouvernement colonial.

La terre nivelée d'Antaninarenina devient rapidement insuffisante car les marchands débordent sur les gradins descendant vers les rizières d'Analakely. Les plaines marécageuses d'Antanimena et de Tsaralalàna permettent l'extension des surfaces habitables. L'espace devient très grand couvrant 20.000 m² où s'installe le marché d'Analakely ou le marché du « *zoma* » (vendredi). En 1918, la commission d'urbanisme préconise la spécialisation des quartiers faisant d'Analakely le centre commercial de la ville. Deux artères parallèles sont construites depuis la gare avec une certaine unité architecturale dénommée avenue Fallières rebaptisée plus tard avenue de l'indépendance. Analakely est relié avec les hauteurs par deux majestueux escaliers : Analakely-Ambondrona , Analakely-Antaninarenina actuel escalier Ranavalona I^{ère}. Ainsi se forme un plan d'urbanisme plus élaboré traçant le visage actuel d'Antananarivo. La topographie accidentée impose de grands aménagements pour le creusement de deux tunnels : vers le Sud, Tunnel Garbit en 1924 (actuel Tunnel Jean Ralaimongo) ; vers l'Est, Tunnel Léon Cayla achevé en 1938 (Tunnel d'Ambanidia).

Si au début du XX siècle, la population tananarivienne est près de 50.000 habitants, elle atteint environ 200.000 à la veille de l'Indépendance. Ce quadruplement s'explique par le taux de natalité élevé et par la chute de la mortalité d'origine paludéenne. Tananarive devient une ville attractive qui offre des possibilités de travail salarié. Il se tient alors un afflux massif des ruraux pour des raisons administratives et scolaires. A ceci s'ajoutent les étrangers au nombre de 20.000 environ au milieu du XX^e siècle. Ce sont des Français, des Anglais, des Grecs, des Norvégiens, des Belges et des Asiatiques.

Tananarive est un centre commercial et un centre des affaires. Les maisons de commerce prolifèrent. Elles ont le monopole du commerce extérieur import- export : Compagnie Lyonnaise de Madagascar (1897), Compagnie Marseillaise de Madagascar (1898), Société Industrielle et Commerciale de l'Emyrne (1911). La ville devient un marché français au niveau des marchandises importées : les cotonnades, les ouvrages en métaux (pièces de charpente pour la construction, machines, outils), les produits de quincaillerie, les articles alimentaires (vin et liqueur), les articles de luxe et articles d'habillement, les produits de librairie et papeterie, les articles de ménage (papier peint).

Pour accélérer les échanges, dans tout l'espace urbain et en dehors de Tananarive, le transport et les voies de communications sont prioritaires pour les autorités coloniales. Deux principales routes sont construites vers l'Est, et vers le Nord-Ouest. La capitale est reliée avec les autres villes embryonnaires dans le reste de l'île. Tananarive devient le pôle de radiation de toutes les infrastructures routières. Elle reste pourtant une ville semi-rurale durant la période coloniale. Le paysage est caractérisé par l'interpénétration de la ville et de la campagne, on assiste alors au phénomène de rurbanisation. Les cultures restent essentielles et à la base de la vie économique : la plaine rizicole de Betsimitatatra, les flancs de collines (les « *tanety* ») pour les cultures sèches. Une ceinture maraîchère se constitue progressivement autour de la ville.

3. Depuis l'indépendance à nos jours

Les grands traits de l'urbanisation d'Antananarivo durant la Première République (1958-1972) sont marqués par les aménagements des quartiers administratifs d'Anosy. Les bâtiments de différents services publics et de ministères sont remarquables dans le paysage. Cet espace a un plan en damier, caractéristique du plan d'urbanisme moderne. A la périphérie de la ville sont construites les cités ou logements sociaux, à l'initiative de la Société d'Equipeement Immobilier de Madagascar (SEIMAD): cité Ampefiloha, cité Analamahitsy, cité Ambohipo, cité Ambodin'Isotry, cité Manakambahiny.

La période suivant les événements de 1972 est marquée par la recrudescence des occupations illicites comme à Antohomadinika, en bordure des marécages remblayés d'Ambodivona et d'Andravoahangy. Cela s'est répercuté sur la progression spatiale de la ville d'Antananarivo. Les nouvelles localités se situent le long de la route d'Arivonimamo comme Anosibe et autres axes vers l'Ouest, autour de la zone de 67ha.

Depuis la fin des années 90, les réalisations sur l'urbanisation sont la construction et la réhabilitation des routes et des grands boulevards pour désengorger la circulation dans la capitale : boulevard de l'Europe, boulevard de Tokyo. Les véhicules, tout gabarit confondu, ont de facilité dans l'accès au centre-ville. En outre, l'approvisionnement et la redistribution des produits maraîcher et fruitier sont assurés.

B- Une demande sans cesse croissante

La mesure de la demande peut se définir par la qualité et la quantité totale des produits ou des services demandés sur le marché. Alors nous allons essayer d'analyser qui sont

les demandeurs et quels sont leurs besoins. Les principaux facteurs supposés influencer la demande urbaine en nourriture sont l'accroissement de la population, les changements dans les habitudes alimentaires et les changements de revenu et des prix agricoles.

1. L'évolution démographique de la capitale

La ville d'Antananarivo compte 2 500 000 habitants en 2010 et elle accueille 100.000 nouveaux habitants par an. Selon la projection de la Banque Mondiale, d'ici 2025, elle abritera 10.000.000 d'âmes. A ce rythme l'évolution de la population annonce que, dans moins de dix ans, la moitié des Malgaches vivra dans les villes. L'explosion démographique à Antananarivo a pour conséquence l'extension de l'aire urbaine vers la périphérie. Cette urbanisation accélérée d'Antananarivo provoque des problèmes sur le plan infrastructurel mais surtout elle n'arrive plus à subvenir aux besoins alimentaires de la population si aucune mesure n'est prise dans ce domaine.

Tableau 3 : évolution de la population d'Antananarivo depuis Andrianampoinimerina à nos jours

Années	Nombre de population
Sous Andrianampoinimerina	10.000 à 15.000*
Sous Radama I ^{er}	30.000
1896	48.500
1901	52.000
1911	61.000
1921	65.000
1931	97.000
1941	131.600
1951	165.978
1960	257.400
1970	343.670
1975**	451.808
1993***	710.236
2010****	2.500.000

* RAMAMONJISOA (J), Antananarivo : étude d'une croissance urbaine, 1972, p 28-111 (sous andrianampoinimerina jusqu'à 1970)

** INSTAT ,RGPH, 1975

*** INSTAT, RGPH 1993, vol 2, tome V, p8

**** Banque mondiale, Urban challenge, 2010

Entre 1993 et 2010, Antananarivo a gagné 1.789.764 en nombre de population quant à Madagascar ce nombre a augmenté de 8,6 millions d'habitants et la population est passée de 12 millions d'individus à 20 millions. L'évolution démographique de la capitale corrobore ce schéma d'ensemble : la population d'Antananarivo a crû entre 1991 et 2010, passant de

710.000 à près de 2.500.000 habitants. Antananarivo Renivohitra, seule commune urbaine, dotée de statut spécial, représente 1% de la région en superficie. Avec ses 2 500 000 habitants, Analamanga abrite 14% de la population nationale répartie sur ses 3% de la superficie de l'Ile. Cette population est fortement concentrée dans la capitale, avec 39 % de la population de la région, environ 12.5 % de la population nationale⁴.

Qui plus est, cette population est jeune et marquée par un taux de fécondité élevé. Ceci implique une augmentation de bouches à nourrir. La croissance démographique s'explique encore par de fortes attractions scolaire et universitaire qu'elle exerce sur les campagnes périphériques et les autres villes de Madagascar. Cette population est par conséquent potentiellement demandeuse de quantités croissantes de produits maraîchers. Paradoxalement, la forte pression foncière sur les périphéries et le développement des infrastructures de transport reliant la capitale aux campagnes ont conduit au recul de l'agriculture urbaine ou péri-urbaine dès les années 1960 sur les Hautes Terres étendant ainsi la ceinture maraîchère d'Antananarivo de plus en plus loin de 15km à 40km autour de la ville.

2. Les changements dans les habitudes alimentaires

La demande croissante peut s'expliquer par l'élévation du niveau d'instruction qui implique une habitude alimentaire mieux axée sur la qualité et la diversification des menus. Depuis les classes primaires, en passant par le collège et jusqu'en Terminales, la diététique est enseignée aux élèves dans la matière Science de la Vie et de la Terre. L'importance des fruits et légumes pour le corps humain est essentielle aussi bien pour les enfants et que pour les adultes ; une bonne alimentation doit fournir au corps les substances suivantes :

- Les graisses ou lipides fournissent de l'énergie et permettent une meilleure assimilation du carotène ; les aliments subvenant à ces besoins sont : noix de palmier ,cocotier, palmier à huile, huile d'arachide et de maïs, fruit de l'avocatier.
- Les protéines, nécessaires à la croissance et au développement du corps, sont très importantes pour les enfants, les femmes enceintes et les nourrissons ; les aliments subvenant à ces besoins sont : légumes-graines, légumes-feuilles.
- Les minéraux, ce sont des substances comme le sel et les éléments comme le fer et le calcium, se trouvent dans le sol et sont assimilés par les plantes. Le calcium, minéral

⁴ Plan de développement régional Analamanga

constituant des os et des dents ; les aliments subvenant à ces besoins sont : légumes-feuilles, légumes-graines, lait.

- La vitamine A ou rétinol est l'une des vitamines les plus polyvalentes, jouant un rôle dans plusieurs fonctions de l'organisme. Elle favorise, entre autres, la croissance des os et des dents. Elle maintient la peau en santé et protège contre les infections. De plus, elle possède des propriétés antioxydants et favorise une bonne vision, particulièrement dans l'obscurité. Le corps produit cette vitamine à partir du carotène. Les aliments subvenant à ce besoin sont : légumes-feuilles surtout feuilles vert foncé, légume frais, poivron, fruits comme la papaye, carottes.

- La vitamine B1 ou thiamine est nécessaire au fonctionnement du système nerveux. Une carence provoque le béri-béri ; les aliments subvenant à ce besoin sont : légumes-fruits, œuf, lait.

-La vitamine B2 est aussi connue sous le nom de riboflavine. Elle joue un rôle dans le métabolisme de l'énergie de toutes les cellules. De plus, elle contribue à la croissance et à la réparation des tissus, à la production d'hormones et à la formation des globules rouges. Les aliments subvenant à ce besoin sont : légumes-feuilles, légumes-graines.

-La vitamine C ou acide ascorbique ; une carence provoque le scorbut qui est une hémorragie de la bouche; les aliments subvenant à ces besoins sont : légumes-feuilles, légumes-fruits, tubercules les produits doivent être frais.

Les fruits et les légumes ont une haute valeur alimentaire car ils sont les principaux sources de vitamines A, B, C, D, E, K...sauf B12 et de sels minéraux Ca, Mg, K, P, Fe..., aliments essentiels à l'équilibre du régime alimentaire les légumineuses sont sources de protéine végétale, bienfaits sur la santé avec l'amélioration de la digestion, prévention et fonction curative de beaucoup de maladies. La consommation de légumes, surtout feuilles, et de fruits est spécialement importante pour les enfants et les nourrices. Si la nourriture de base est pauvre en protéines, en tubercules, les légumes peuvent contribuer considérablement à l'apport de protéines.

Le besoin normal en légumes est de l'ordre de 150 g à 250 g par personne, par jour, dont au moins 50g de légumes-feuilles, c'est-à-dire 55 à 90 Kg par personne par an. Ainsi il faudrait entre 137.500 tonnes et 225.000 tonnes de légumes en une année pour la sécurité alimentaire des ménages urbains de la capitale.

3. La baisse du pouvoir d'achat

Depuis 2009, la crise se traduit par un creusement important des inégalités. D'une part, une minorité de personnes (cadres supérieurs, hommes d'affaires, consultants expatriés) proches ou évoluant dans la haute sphère du pouvoir s'est considérablement enrichie ; d'autre part, les populations démunies s'enfoncent dans la précarité et les anciennes classes moyennes subissent de plein fouet la crise. Les effets sont paradoxaux : loin d'être éliminés les légumes peuvent ainsi jouer un rôle de substitution ; au déjeuner, le riz est désormais associé aux grains secs comme le haricot, le pois du cap, la lentille. La fréquentation des « gargotes », où les menus sont vendus à très bas prix, tend à se généraliser pour les ménages défavorisés. Le prix du « composé », constitué d'un mélange de légumes comme la pomme de terre, la carotte, le haricot vert mi-cuit et de pâtes est très abordable.

Dans la capitale, il est aussi nécessaire de souligner que rares sont encore les ménages en possession d'un réfrigérateur ou d'un congélateur. Ce phénomène, ajouté à l'atrophie budgétaire, n'autorise donc pas l'achat groupé, hebdomadaire ou par quinzaine, des fruits et légumes. Dans les marchés de quartier, l'achat à la pièce et par petits tas (*toko*) fait de plus en plus place à l'achat classique au kilogramme. À l'opposé, l'alimentation des catégories plus aisées s'est beaucoup occidentalisée. On assiste alors à une consommation accrue de vin, de produits laitiers, de pâtisserie et de charcuterie. Le menu comporte désormais un assortiment raffiné d'entrées, de plat de résistance et de dessert. L'attention est davantage portée sur les légumes et les fruits de premier choix et les primeurs exposés sur les étals des grandes surfaces. Les citadins aisés en viennent à privilégier les fruits et légumes qui permettent de diversifier leurs régimes alimentaires.

A Madagascar, une grande part de la population est encore au stade de la satisfaction des besoins physiologiques comme se nourrir. Ainsi les Malgaches se trouvent-ils encore à la base de la pyramide de Maslow. Pour leur apport en nutriments essentiels au bon équilibre du corps humain, les légumes sont les plus prisés parmi ces denrées. Le rôle des marchés et leur approvisionnement en denrées alimentaires est donc essentiel pour toutes classes sociales.

Sans surprise, près de 3 ménages sur 4 déclarent avoir été confrontés à des difficultés entre 2009 et 2012, et notamment les femmes qui reportent une baisse du niveau de leurs activités et de leurs revenus. Les effets négatifs les plus cités sont par ordre décroissant d'importance : le prix élevé de la nourriture (85% des réponses), la diminution des revenus (69%), et les problèmes de santé (50%). La baisse des revenus salariaux serait globalement de

l'ordre de 15% entre 2006 et 2010 selon les résultats de l'enquête mais avec une baisse plus prononcée pour les ménages les plus pauvres.⁵

C- Historique du marché dans l'Imerina du « fihaonana » au marché d'Anosibe

1- Les premiers marchés en Imerina : du « Fihaonana » au « tsena »

Quand les rois se disputaient les collines de l'Imerina, les marchés étaient surtout des lieux d'échange d'esclaves, d'armes et de poudre, des haricots blanc et rouge, des bananes, de la viande. Les « Tantaran' ny Andriana » mentionnent d'une douzaine de « fihaonana » (lieu de rencontre) portant le nom du jour de la semaine où ils se tenaient. Le marché d'Analamanga ou d'Antananarivo se tenait le samedi à Andohalo ; le roi Andrianamboatsimarofy décida qu'il se tiendra plutôt le vendredi. Le marché est l'endroit où les habitants des différents villages se rencontraient pour vendre, acheter ou échanger.

Le roi Andrianampoinimerina réunifia l'Imerina « enin-toko » et instaura une paix dans le royaume Merina ce qui est un atout majeur pour la circulation des biens et des personnes. Il sut alors apprécier l'intérêt des marchés et les doter d'une réglementation qui assurait leur développement. Le roi Andrianampoinimerina mit sur pied une nouvelle institution , le « tsena » une organisation solide et efficace.

Tableau 4 : Les jours de marché hebdomadaire instaurés par Andrianampoinimerina

Jour de marché	Lieu
Lundi	Alatsinain'Imerimandroso
Mardi	Talatanivolonondry
Mercredi	Alarobia Atsinanan'i Namehana *
Jeudi	Alakamisy Ambohimanga
Vendredi	Fiadanana
Samedi	Asabotsy Ambato
Dimanche	Alahadilanifasana

Source : R.P. Callet, Tantaran'nyandriana, p 857, traitement de l'auteur

*devenu le samedi sous Ranaivalona I^{ère}

⁵ INSTAT, enquête auprès des ménages

Comme principe de base, Andrianampoinimerina donna aux marchés le statut de résidence royale (Lapa)⁶. Aussi était-ce le lieu où se tenait le « kabary » informant les sujets des décisions du palais. Il avertit tous les éventuels fauteurs de troubles et contrevenants que tout manquement à la réglementation serait considéré comme offense au souverain. Ainsi « tout vol commis au marché était puni de la peine de mort »⁷. Il interdisait ensuite les transactions hors des « tsena », réprimait le rapt et le trafic d'esclaves, le vol sous toutes ses formes, la destruction des marchandises et leur accaparement à des fins spéculatives, la vente d'alcool et du chanvre. Il définit l'emplacement des différents types de marchands, réglementa les poids et les mesures, et fit enfin une obligation à ses sujets de fréquenter les marchés royaux⁸.

La pratique de marchandage obéissait à un code formel, de même que les relations entre intermédiaires commerciaux. Le détaillant achetait souvent à crédit, payait des intérêts (zanabola) pour les sommes dues, et s'exposait à être vendu comme esclave s'il ne parvenait pas à rembourser. Ces mesures supprimèrent l'anarchie qui existait du temps du « Fihaonana ». Le but d'Andrianampoinimerina était de fournir à toutes catégories de pauvres gens : orphelins, veuves, besogneux des occasions faciles de se créer des ressources.⁹

Sous le règne d'Andrianampoinimerina, le grand marché (foire) d'Antananarivo se tenait le vendredi à Ankadimbahoaka dans l'actuel quartier de Soanierana. Favorisé par la proximité du pont fluvial de Tanjombato sur l'Ikopa, ce nouveau « Tsena » acquit rapidement une grande renommée. Outre, quelques marchés secondaires installés par le roi à Faliarivo, Amparihindrasahala, Ambanoroka et Ambohitsirohitra, la capitale possédait encore deux places de marchés importantes : Andohalo dans la ville haute et Ankadimbahoaka au sud-ouest.

C'est donc à ce roi qu'on attribue l'organisation des grands marchés urbains. « J'appellerai Anjoma [le grand marché], et ce sera le jour de rencontre de toute la population,

⁶ HEBERT (J.C), « Les marchés des Hautes Terres Centrales malgaches avant Andrianampoinimerina » in *Revue Omaly sy Anio* n°29-32 pp72

⁷ CALLET (R.P) , «Tantaran'ny Andriana – Kabariny Andrianampoinimerina» p 868

⁸ DONQUE(G) , *Revue de Géographie* n°7, 1965, p120

⁹ CALLET (R.P.), «Tantaran'ny Andriana – Kabariny Andrianampoinimerina p 875

qu'elle vienne du sud ou du nord, de l'Est ou de l'ouest, j'en fais le marché de tous les Ambaniandro le centre de l'Imerina. »¹⁰

Toutefois, sous le règne de Radama Ier, il y avait un transfert des emplacements des marchés. A Antananarivo, pour pouvoir construire un palais à Soanierana, Radama Ier fit transférer le marché quelque peu excentré d'Ankadimbahoaka à Antaninarenina. Plus tard, ce lieu devient le principal marché d'Antananarivo. Parallèlement, d'autres marchés périphériques se développaient tels Andravoahangy, Antanimena et Isotry.

Jusqu'à l'époque coloniale, la législation des marchés s'adoucit notamment à l'égard des voleurs pris en flagrant délit qui ne furent plus lapidés à mort mais emprisonnés à vie puis condamnés à dix ans de fer. La traite d'esclave fut interdite mais tolérée pour certaines catégories de personnes. Le roi ne prélevait pas de taxe sur tout acte à fin commerciale à l'exception du traditionnel « Vodihena » sur les abattages des bœufs. Toutefois, le propriétaire d'un emplacement occupé par un marchand pouvait lui réclamer une indemnité.

2- Les marchés pendant la colonisation

La colonisation bouleversa les échanges commerciaux dans l'île et dans la capitale. L'ensemble de la Grande Île fut administré par les Français. Il fut décidé de l'application de la législation française sur les unités de poids et de mesure : le kilogramme et le mètre ont été adoptés. En effet, à partir de 1897, fut sorti un arrêté sur le système métrique.

Devenu « terre française », à Madagascar et au « Zoma » la prépondérance des produits manufacturés français s'explique par le fait que les produits importés de France entrent à Madagascar en franchise. La conséquence immédiate en fut donc la diminution et, dans certains cas, la disparition des produits manufacturés européens ou américains au bénéfice des produits français. Conformément au pacte colonial, la colonie devrait seulement avoir des relations commerciales avec sa métropole.

La plate-forme d'Antaninarenina ne suffisait plus à contenir les milliers de marchands et de chalands qui y grouillaient ; il fallait alors désengorger le marché principal de la ville. En 1898, l'aménagement de la plaine Analakely où devra se déplacer le « Zoma » fut décidé. Le « Zoma » fut installé à l'actuelle esplanade Analakely. Toutes les opérations commerciales, de gros ou de détail, s'effectuaient à Analakely où se mêlaient des paysans

¹⁰ CALLET (R.P) , Op. cit. , p 251

producteurs et des revendeurs. Le « zoma » (vendredi), le marché se transforme en foire où affluaient tous les paysans des environs. Les aménagements progressifs du marché du « zoma » le confortèrent dans sa place de principal marché de la capitale.

En 1926, des constructions en dur sous forme de pavillons remplacèrent les alignements de huttes qu'avait fait installer Gallieni. En 1936, ces pavillons furent approvisionnés en eau courante et en électricité. Il fallait attendre 1956 pour que l'étal des vendeurs de légumes fût bétonné.

3- Les marchés, de l'indépendance jusqu'à nos jours

En 1960, au moment de l'indépendance, on opéra à l'extension et à l'amélioration du marché d'Analakely. Une dissociation fonctionnelle des marchés de gros et de détail fut élaborée avec l'édification du marché de gros d'Isotry. Mais Analakely jouait encore efficacement le rôle du centre commercial pour les consommateurs urbains, de centre distributeur pour les marchés de quartier et pour les paysans de l'Imerina centrale le Vendredi. On constate ensuite l'engorgement du marché d'Analakely. La présence permanente des paysans à Analakely permet au marché central de conserver la triple fonction de foire régionale hebdomadaire, de centre de réapprovisionnement et de marché de détail.

Le marché du Zoma s'étend de la gare jusqu'à la limite des pavillons à Andohan'Analakely, suivant les arcades, trottoirs de l'Avenue de l'indépendance. Pourtant, ce marché hebdomadaire, avec l'accroissement incessant des commerçants, tendait à devenir quotidien et avait envahi les trottoirs de la capitale. De nombreux problèmes sont apparus : problème sanitaire (ordures, curage des égouts), problème d'hébergement, de sécurité et surtout de circulation et de stationnement.

Les autorités avaient admis l'existence des foires de quartiers en légalisant les jours de grand marché. Ces jours de marchés sont encore maintenus jusqu'à nos jours. En conséquence la suppression du marché du Zoma et la construction des nouveaux marchés ont été réalisées. La commune a alors construit de nouveaux marchés issus du zoma entre autres Camp Pochard, Petite vitesse, Place Andrianjaka, Ambohijatovo, Ambodin'Isotry, Coum 67 ha et Mahamasina. Les anciens marchés tels Besarety, Isotry, Andravoahangy, Anjohy sont toujours gardés. On note que ces marchés étaient suffisants pour les habitants de cette époque. Mais avec la croissance de la population et l'accroissement du nombre des marchands, ces marchés ne suffirent plus pour les commerçants d'où leur débordement en dehors du marché. Ainsi, pour illustrer cette insuffisance des

marchés communaux dans la CUA d'Antananarivo, nous ne relevons ici que la situation au sein des huit grands marchés et trois marchés de taille moyenne. Le tableau suivant nous montre les infrastructures des marchés de la Commune Urbaine.

Tableau 5: infrastructures des marchés de la CUA en 2010

Marchés communaux	Arrondissement	Jour du marché	Nombre box	Nombre Pavillons	Nombre Stand/ Etal	Nombre de stand : marché hebdomadaire	Nombre de commerçants à l'extérieur des marchés
Analakely	1 ^{er}			841	16		
Isotry							
Ambalavao		Samedi		82	1150		
Petite vitesse			42	36	1282	2043	
Place Andrianjaka					468		
Ambohijatovo					275		
Ambodin'Isotry		Samedi			978	2500	
Coum 67 Ha		Jeudi / Vendredi			720	1900	
Sous total	7		42	959	4889	6443	
Ambanidia	2 ^{ème}			10	134		
Anjohy				12	32		
Sous total	2			22	166		
Besarety	3 ^{ème}			40	176	275	62
Andravoahangy		Mercredi		147	870	2435	350
Camp Pochard					750	2801	
Sous total	3			187	1796	5511	412
Anosibe	4 ^{ème}			1236	-	-	250
Mahamasina Sud		Jeudi		22	125	2750	
Soanierana					32		
Namontana			76		1567		
Soamanatombo					375		
Sous total	5		76	1258	2099	2750	250
Analamahitsy	5 ^{ème}				150		
Ampasampito					120		
Nanisana					25		
Sous total	3				295		
Ambohimananarina	6 ^{ème}	Lundi	172	12	65		600
Sous total	1		172	12	65		600
Total	22		290	2438	9310	14704	1262

Source : Service des Marchés Urbains

DEUXIÈME PARTIE:
ANOSIBE, UN CENTRE
DE CONVERGENCE ET DE REDISTRIBUTION
DES PRODUITS MARAÎCHERS ET FRUITIERS

DEUXIÈME PARTIE: ANOSIBE, UN CENTRE DE CONVERGENCE ET DE REDISTRIBUTION DES PRODUITS MARAÎCHERS ET FRUITIERS

Chapitre 1 : Le marché d'Anosibe, une notoriété singulière

La prépondérance de ce marché a été effective grâce à plusieurs facteurs inhérents à un marché urbain et particulièrement marché d'une capitale. En effet, l'existence de parking, de voyageurs et de biens de consommation ont permis au marché d'Anosibe de devenir le principal marché de gros de la capitale.

D- Un marché de gros récemment prépondérant

4- Une localisation accessible

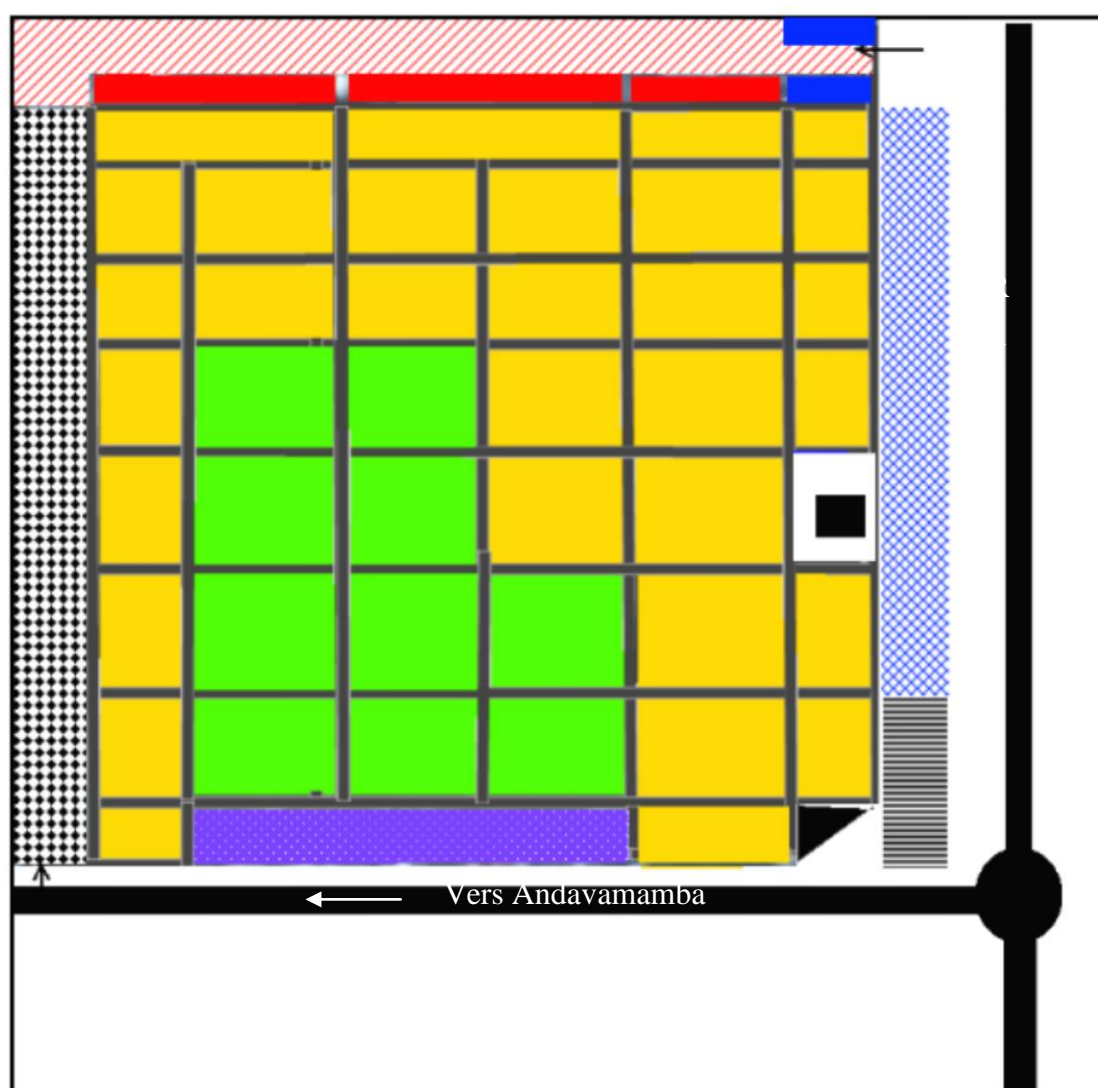
Le marché d'Anosibe est situé dans la région Analamanga établi dans la Commune Urbaine d'Antananarivo et appartenant au 4^{ème} arrondissement administratif. Il est à 1247 m d'altitude et se localise face à l'axe routier RN 1 . L'appellation « Anosibe » vient du fait qu'avant toutes formes d'urbanisation de cette partie de la plaine, c'était une sorte d'îlot ou « nosy » au milieu des marécages. Cette situation géographique fait que le quartier est souvent victime d'inondation à chaque saison pluvieuse. Anosibe est un quartier surpeuplé avec une densité moyenne de 28 918hab/Km² en 2009. La moyenne nationale étant de 32hab/Km² en 2010 et celle de la CUA était de 13 521hab/Km² en 2007¹¹

2- Un marché rénové pour une plus grande envergure

Depuis 1959, nombreuses personnes sont venues s'installer à Anosibe, notamment des ruraux attirés par la ville à la recherche de travail et construisent sans autorisation sur les terrains disponibles. Il a fallu trente ans pour que le premier décret fût sorti portant sur la construction et l'occupation du sol dans la plaine. Trente ans d'urbanisation anarchique, de constructions illicites, d'aménagement spontané, faisaient d'Anosibe un quartier spontané, insalubre rendant quasiment impossible tous travaux d'aménagement à l'exception de quelques travaux de restructuration comme le curage des canaux.

¹¹ Banque de données d'Antananarivo

Carte 2 : plan du marché d'Anosibe



Légende

- Hangar destinés aux F&L
- Pavillons
- Nouveaux pavillons construits en 2014

- Parking pour poids lourds
- Parking pour voitures légères
- Parking des camionnettes
- Parking pou pousse pousse
- Parking pour bicyclettes et motos

- Bureau du chef du marché
- Bureau du FSATA
- WC et douche publics

Echelle : 1/ 1000

Source : Auteur

Apparu en 1975, un marché des paysans situé à Anosy servait de point de regroupement des produits maraîchers et horticoles à destination du marché du zoma à Analakely. Mais le problème de circulation a fait que de 1980 à 1982 la circulation a été ardue d'où son déplacement à la gare routière d'Anosibe. Avec le transfert du marché du zoma en 1997 au Pochard et à la Petite Vitesse, celui d'Anosibe constituait le principal marché d'approvisionnement de la capitale en fruits et légumes.

La vice-Primature de M. Zaza Ramandimbiarison avait-elle vu juste en décrétant le marché de gros d'Anosibe et tout le tronçon de la RN1 reliant les deux quartiers d'Anosikely et Anosizato, projets-phare¹² pour le redressement futur? En 2004, un accord entre avec l'Union Européenne et la CUA a permis la réhabilitation de la RN 1 facilitant ainsi l'accessibilité au marché des poids lourds. Et la Banque Mondiale, la CUA sous le mandat du maire Patrick Ramiamanana, le marché d'Anosibe s'est doté d'infrastructure digne d'un marché de gros en délogeant temporairement les vendeurs et les plaçant dans les sous divisions ralliées à Anosibe, marchés avant d'être réintégré dans le nouveau marché. En 2010, le marché d'Anosibe a obtenu le trophée « Métropolis » lui conférant le marché ayant le plus évolué avec sa rénovation, la construction du parking et de la route RN1 le desservant.

3- Le plus grand marché communal de la capitale

La Direction des Affaires Economiques de la CUA supervise la gestion des marchés à travers le Service des Marchés Urbains (SMU) chargé de la gérance des grandes divisions, dix en tout pour l'ensemble de la commune. Ces grandes divisions gèrent à leur tour leurs sous divisions.

Pour la division d'Anosibe, ses sous-divisions se différencient par les produits sur le marché : à Anosy les produits horticoles et la soie, à Ambilanibe les meubles faits avec du bambou, à Namontana les produits maraîchers et fruitiers. Le marché de Namontana, à la rédaction de ce mémoire, accueille les vendeurs de fruits et légumes délogés d'Anosizato et les grossistes d'Anosibe dans des stands annexes, de même que les nouveaux venus dans le secteur. La promotion du marché de Namontana, avec la présence des mêmes produits, n'a pas convaincu les clients grossistes qui préfèrent toujours Anosibe. Par contre, le marché de Namontana tient un rôle considérable dans l'approvisionnement d'Anosibe : très tôt le matin, les paysans profitent d'écouler leurs produits à Anosibe sans pour autant s'étaler en heure

¹²Par Retovo Latimer, midi Madagascar du 26 Avril 2004

jusqu'à l'ouverture des magasins et des vendeurs « non salissants » (pièces détachées de bicyclette et de voitures, merceries, cosmétiques).

Dans le marché d'Anosibe, l'aménagement est constitué de hangars pour la vente des produits maraichers et fruitiers entassés en masse à même le sol. Du fait que les marchandises vendues sont des produits alimentaires, la propreté devrait être de rigueur. Bien que les produits maraîchers soient des produits alimentaires, ils génèrent beaucoup de déchets.

Photo 1 : les allées insalubres du marché d'Anosibe



Source : auteur

Tableau 6 : Evolution du tarif de location mensuelle des pavillons à Anosibe

Superficie (m²)	Tarif de location avant 2012 (Ar)	Tarif de location depuis 2012 (Ar)
4	20.000 22.000 23.000	24.000 26.000 28.000
5	27.000	36.000
6	30.000 33.000 34.000	40.000 41.000 41.000
7	42.000	50.000
8	48.000	58.000
9	54.000	65.000
12	65.000 72.000	78.000 86.000

Source : Chef de division d'Anosibe

Malgré la contestation des vendeurs d'Anosibe, la hausse des tarifs de location des stands fut effective en avril 2012.

D'après les responsables du marché d'Anosibe, l'augmentation de 5000 Ar à 12.000 Ar ne devrait pas être une charge lourde pour ces commerçants car ils ne paient ni l'eau ni l'électricité. Les loyers servent, selon toujours les explications du responsable du marché d'Anosibe, à payer les différents travaux dont le parking, le nettoyage.

Des auxiliaires communaux sont chargés aussi du bon fonctionnement du marché. Ce sont : d'abord les percepteurs du marché qui sont des agents payés par la Commune pour assurer la perception quotidienne des taxes auprès des commerçants et même un peu à l'écart comme sur les trottoirs des routes bordant le marché. Les percepteurs travaillent à partir de 04h 00 du matin. Leur travail s'arrête généralement à midi après avoir distribué les tickets pour les paysans et ceux des vendeurs attirés des stands. Ensuite, afin de garantir la sécurité des marchandises qui sont laissées sur les places pendant la fermeture, la municipalité d'Antananarivo paie un gardien qui assure la garde du marché en collaboration avec les associations comme le FSATA ou le TAM.

E- Anosibe : un marché multifonctionnel

Anosibe tient plusieurs rôles sur le plan commercial : vente en gros, vente en détail et marché de paysans. Toute transaction commerciale sur les produits maraîchers et fruitiers se tient sur la place sous toutes ses formes : vente à crédit, paiement en différé, vente directe.

1. Vente en gros

La fonction de gros du marché d'Anosibe est assurée par les grossistes grâce aux quantités fournies par les zones de production. Ils sont des acteurs incontournables pour approvisionner les autres marchés en volume de produit important telle que dans la filière oignon et tomate. En effet, ces denrées sont produites toute l'année et en quantité conséquente, d'où la spécialisation des acteurs dans la filière. Les grossistes entretiennent des relations étroites avec les producteurs et les détaillants régularisant ainsi harmonieusement leurs échanges, souvent à crédit.

Selon la loi de l'offre et de la demande, les producteurs orientent les cultures dans les besoins du marché. Les grossistes collecteurs annoncent aux grossistes revendeurs la quantité probable des produits qu'ils peuvent fournir. Les grossistes expéditeurs informent les ravitailleurs des régions de la disponibilité des denrées.

Photo 2 : entrepôt des caisses de tomates dans le hangar



Source : auteur

Les grossistes choisissent les produits « résistants » pour diminuer les pertes c'est-à-dire les produits qui ne sont pas trop mûrs donc à durée de conservation plus longue, surtout pour les tomates et les fruits. Selon la qualité des produits proposée par les collecteurs ou les producteurs, et la demande sur le marché, les grossistes choisissent les quantités

commercialisables et instaurent les prix d'achat et de revente. Ils négocient avec les acteurs dont les conditions de paiement sont avantageuses comme le paiement différé. Ils attirent les clients avec des conditions plus favorables telle que la négociation de paiement en totalité et/ou à crédit.

Photo 3 : vente de fruits devant le parking sud



Source : auteur

Photo 4 : Embarquement des litchis, par les vendeurs de demi-gros sur le parking Nord



Source : auteur

Les intermédiaires entre les grossistes et les détaillants sont des acteurs dénommés les demi-grossistes. Ils prennent les produits aux grossistes, souvent inférieurs à 10 caisses, et les écoulent sur la place de vente en détail, au marché des paysans, au marché de la Petite Vitesse ou d'Andravoahangy. Ils distribuent les produits aux détaillants et aux consommateurs qui achètent en caisse occasionnellement. Les frais de transport varient selon le moyen de

locomotion et la distance. Le moyen de locomotion le plus utilisé par les demi-grossistes est la charrette à pneu ou le pousse-pousse. Pour aller du marché de gros d'Anosibe vers le marché communal de Mahamasina, le transport par pousse-pousse est de 300 Ar par caisse. La taxe du marché de 200 Ar par jour s'ajoute à ce frais pour l'étalage des caisses sur la place.

2. Vente en détail

Les détaillants sont les acteurs finaux de l'offre. Ils ont des objectifs bien déterminés d'abord subvenir aux besoins des consommateurs qu'ils soient spécialisés ou non dans la vente d'un produit, ensuite réaliser des bénéfices pour pouvoir réinvestir et constituer une épargne pour faire face aux besoins de leur ménage.

Les détaillants spécialisés ont pour but aussi de fidéliser les clients. Les détaillants spécialisés présentent sur leur étal les différents types de produits, c'est l'effet de masse car le choix est plus large pour le consommateur. Cette technique de vente permet aux détaillants d'attirer la clientèle grâce aux diverses qualités d'un même produit. Elle oriente indirectement les consommateurs à choisir le détaillant qui offre le plus de gamme de produits. La vente peut se faire en général par kilo.

Les détaillants non spécialisés, par contre, diversifient les produits et font de la vente d'un produit spécialisé une activité complémentaire. Ils ne font pas de grand stock mais limitent la quantité des produits. Ils attirent les clients par la diversification des produits sur l'étalage, le choix ne s'offre pas pour le client sur le rapport qualité-prix. Les détaillants non spécialisés veulent satisfaire tous les besoins des consommateurs avec la présence de plusieurs produits.

Les charges des détaillants sont accentuées par les pertes subies à cause de l'imprécision des matériels de pesage à l'achat, par les produits pourris qui ne peuvent être constatés qu'au déballage.

3- Le marché des paysans

La commercialisation directe du producteur au consommateur est un fait observé sur les marchés urbains. Le rôle de ce circuit varie selon les produits, les saisons culturelles, les types de marchés urbains, et le niveau de développement de la fonction commerciale dans la ville.

Le marché d'Anosibe joue le rôle de marché des paysans en accueillant les paysans producteurs venus des périphéries de la capitale. Ils vendent directement leurs produits aussi bien aux revendeurs détaillants qu'aux consommateurs. Grâce à l'accès aux informations sur

l'offre et la demande, les paysans jouent sur les prix. Ils s'informent sur les marchés de la capitale à travers les discussions avec les revendeurs et certains consommateurs

Ils évaluent la quantité à transporter et à mettre sur le marché. Quand le prix est élevé, c'est-à-dire une demande élevée, ils collectent les produits des paysans dans sa localité. Ils se portent garants de la vente des produits et payeront leurs semblables au retour du marché urbain. Ce marché commence très tôt dans la nuit entre 1h 00 et 2h 00 du matin pour ne s'achever qu'à 7h00 au plus tard. Selon les nouvelles des marchés, ils adoptent leur stratégie de vente, en les répartissant en deux catégories :

- les paysans vendent leur produit aux revendeurs, grossistes et détaillants. 90% des paysans se rangent dans cette catégorie. Les grossistes bénéficient de l'acheminement des produits jusqu'au marché par les paysans réduisant considérablement le coût de l'acheminement. Le volume par paysan est relativement faible entre 50 et 200 kg de fruits et légumes frais, mais regroupés ces produits peuvent garnir le stock des grossistes. Quant aux détaillants, ils restent au marché même après 07 heures pour servir les revendeurs des marchés de quartier.

- Les paysans assurent l'approvisionnement direct des consommateurs. Ces derniers profitent des prix très bas quotidiennement. Des ménages font leur achat presque hebdomadairement et en quantité suffisante, car la conservation des légumes frais dépasse rarement une semaine. Les principaux clients sont des gargotiers dont les besoins en quantité sont largement supérieurs à ceux des ménages.

En tant que marché des paysans, Anosibe a excentré les lieux d'approvisionnement de la capitale. La prééminence du marché d'Anosibe prévaut depuis la disparition du marché du Zoma, accentuée par le déclin du marché d'Isotry et favorisée par la dépendance de celui d'Andravoahangy au marché de gros d'Anosibe. Les paysans commencent à arriver dès 16h pour assurer la distribution dans les marchés d'Antananarivo : les marchés communaux et les marchés de quartier. Ce circuit est dit « court » car la transaction se fait uniquement entre producteur et consommateur. Les marges obtenues sont plus élevées car les prix sont les mêmes que chez le détaillant.

Les zones d'approvisionnement se trouvent dans un rayon rarement distant de plus de 40 kilomètres: au Nord jusqu'à Talatanivolonondry, à l'Ouest jusqu'à Fenoarivo, à l'Est jusqu'à Carion, au Sud jusqu'à Behenjy. Au-delà, la fonction commerciale prend

généralement le relais sauf situation exceptionnelle. Les apports par vendeur sont de faible quantité, mais le volume global est très significatif.

F- Les impacts socio-économiques

1. Créations d'emploi

Le marché d'Anosibe a engendré des évolutions sociales. Considéré comme un quartier des démunis où le taux de chômage est élevé, la création du marché a permis une opportunité d'embauches pour la population. Ainsi sont créés des associations et des groupes socio-professionnels évoluant dans différents secteurs d'activités liés au marché. Ils sont structurés comme des organisations de jeunes. Leur financement provient essentiellement des commerçants et des transporteurs. Leurs activités concernent la sécurité intérieure, la gestion des parkings, la manutention et le transport.

c. Le F.S.A.T.A. chargé de la sécurité à l'intérieur du marché

La sécurité est gérée par une organisation privée qui s'occupe de la sécurité à l'intérieur du marché depuis l'an 2 000 et est financé en totalité par les vendeurs du marché grâce à une cotisation de 500 Ariary par jour. Son siège se situe à l'angle Sud-Ouest du marché (cf. plan du marché).

Photo 5 : Les agents de la FSATA



Source : auteur

Les groupes de travail sont au nombre de deux c'est-à-dire un groupe formé de 42 personnes et un chef de groupe relayé par un autre groupe à la fin de la journée jusqu'au matin. Comptant environ 84 personnes, les agents de sécurité s'organisent en prenant en charge les 42 secteurs du marché. Le F.S.A.T.A. collabore étroitement avec la police du IV^o arrondissement dans l'exercice de ses fonctions.

Les problèmes rencontrés par le F.S.A.T.A. sont les suivants:

- les vols de marchandises par les dockers qui n'apportent pas les cargaisons à destination du moyen de locomotion du client.
- les enfants errant dans le marché qui se cachent des agents et volent le soir venu
- les pique-pockets qui profitent de la non vigilance des clients lors de leurs achats.
- la nuit tombée, le transformateur de la JIRAMA est défaillant ce qui rend difficile la surveillance.

Mais en vue de l'amélioration des tâches qui incombent au F.S.A.T.A. , sa collaboration avec la police permet de mettre sous mandat de dépôt les personnes qui ont commis un vol ou d'enquêter sur des faits relatifs à la sécurité à l'intérieur du marché. Pour être reconnaissable, les agents de la F.S.A.T.A. portent une tenue bleue ensuite des tenues fluorescent . Des activités sportives sont aussi organisées par semaine pour les agents comme le karaté, le foot et le rugby. Concernant cette dernière discipline, seuls 03 agents parmi les 84 sont dans l'équipe de rugby du T.A.M. .

d. La gestion des parkings

Elle est assurée par trois organisations privées :

- D'abord, la T.A.M, ou Tanoran'Anosibe Milalao, est l'entité chargée de la gestion du parking Nord dont le bureau se trouve à l'entrée du parking. Ce nom est aussi associé à l'équipe de Rugby du quartier. Créée en 1991, la TAM est composé de 45 agents actuellement qui se divisent en 3 groupes de 15 personnes et se relaient toutes les 24 heures.

Le parking Nord peut accueillir jusqu'à 180 voitures. La source de revenu de la TAM provient essentiellement du droit de stationnement qui est de 200 Ar par voiture pour les visiteurs et 500 Ar pour les voitures qui y stationnent pendant une journée. Les repas des jeunes sportifs sont aussi assurés par les vendeurs. L'entrée et la sortie des camions sont règlementées ; ainsi cela leur permet-il de les gérer avec une intervalle de 1h 30 soit des roulements à 8h30, 11h 00, 13h 30, 15h 00 et 16h 30.

En tant qu'équipe de rugby, la TAM est la fierté du quartier et du marché.¹⁷ de ses membres font partie de la première division et 14 dans la deuxième division. Leur classement parmi les équipes de rugby d'Analamanga leur ont permis de participer à la coupe du président. La TAM rencontre des problèmes dans la gestion du parking qui sont les suivants : l'empiétement du marché sur l'espace destiné au parking avec la construction en 2014 de nouveaux pavillons, réduisant ainsi la capacité d'accueil du site, une partie du parking est mal éclairée compliquant la surveillance.

- Ensuite, la FIMPIAT ou Fikambanan'ny Mpitatitra Anosibe Tsena est l'association des transporteurs en voiture fourgonnette le long de la RN1 et à l'extérieur du marché. Ces voitures servent surtout au transport de produits de première nécessité supérieure à 500 kg et en moyenne 1,5 tonne par voyage.

Leur clientèle est composée essentiellement de vendeurs à Antananarivo mais aussi en province. En effet, leur patente leur permet de transporter des marchandises dans toute l'île. Suite aux enquêtes menées auprès de cette association, seul 1/5 des marchandises qu'ils transportent sont des fruits et légumes. Il s'avère que l'essentiel de leur trajet s'effectue en zone urbaine et périurbaine d'Antananarivo pour des détaillants.

L'espace qui leur est réservé se situe à l'entrée du marché, au bord de la RN 1 avec une capacité d'une vingtaine de voitures. A cause de cette capacité limitée, d'autres voitures de la FIMPIAT stationnent sur la rue adjacente si bien qu'ils doivent attendre une place libre pour y stationner. Les clients sont plus au moins réticents en ne voyant pas la voiture.

- Enfin, le Fikambanan'ny Tanoran'Anosibe Tsena est chargée de la gestion du parking Sud du marché et de quelques dockers. Cette association regroupe des jeunes de 20 ans en moyenne.

Le parking Sud est réservé aux camions : la plus grande quantité de produits écoulee sur le marché d'Anosibe transite par ce parking. Quelques dockers travaillent individuellement mais en général comme le marché d'Anosibe est un marché de gros, la quantité de produits est relativement énorme. Cela pousse alors les dockers à se regrouper pour honorer une livraison. Des associations de dockers se chargent du transport des produits. Les dockers se regroupent et assurent le parking sud du marché où stationnent les gros camions. Le paiement de ces dockers est de 10% de la valeur des produits selon le docker .

D'après les enquêtes menées, les grossistes s'adressent à un docker en chef qui a ses exécutants pour le chargement ou le déchargement des produits. Cette fidélisation des services entre acteurs faciliterait les échanges et instaurerait la confiance. Les grossistes des autres régions n'ont plus à se déplacer pour faire leur achat au marché mais confient aux dockers leur transport. C'est le cas des grossistes de Toamasina qui contactent les grossistes expéditeurs d'Anosibe et un docker en chef.

f- Les dockers indépendants

Ils se chargent des produits de faible quantité mais encombrants tels que sacs, caisses, cartons. La charge n'excède généralement pas la cinquantaine de kilogrammes. Le tarif dépend de la distance à parcourir mais en moyenne le client paie Ar 200/kilo pour 500 mètres environ. D'autres facteurs peuvent entrer en jeu dans les tarifs pour le transport d'un produit déterminé : relation personnelle entre clients et prestataires de services, les produits encore à acheter ou non encore regroupés. En général, ce sont de jeunes hommes dont l'âge moyen tourne autour de 18 à 22 ans. L'essentiel pour ces jeunes est d'avoir leur pain quotidien et de fidéliser les clients et les vendeurs.

Photo 6 : le docker, un acteur indispensable dans le transport des produits en détail



Source : auteur

En dehors des commerçants et de la clientèle, à part les agents communaux, d'autres personnes travaillent sur les places du marché et font partie du « paysage »

quotidien. Des jeunes, même des enfants pour la plupart des cas, proposent leurs services aux clients comme aux vendeurs. Les petits dockers, souvent des enfants de 12 à 16 ans, profitent de l'affluence des clients pour porter les paniers, le « portez madame », ou faire des commissions pour les commerçants. Evalué entre 200 et 500 Ar, leur gain constitue un certain appoint pour leur repas frugal. Il existe aussi les petits vendeurs de sachets en plastique, de différentes dimensions et de prix : 50 Ar, 200 Ar, 500 Ar.

2. Impacts économiques à la commune urbaine d'Antananarivo

L'existence du marché d'Anosibe a entraîné des changements non seulement dans le quartier mais aussi pour la ville d'Antananarivo et les alentours. Elle a incité à une amélioration des cultures et des productions. Les paysans agriculteurs approuvent l'existence du marché qui constitue un centre d'écoulement des produits, proche et facile d'accès. Cette évolution a provoqué une amélioration de la situation financière aussi bien pour l'administration pour les paysans de la périphérie et de la clientèle.

Les marchés constituent une entrée d'argent permanente pour une commune. En effet, les droits de place perçus peuvent être de différentes sortes. Quant au marché d'Anosibe, il constitue la principale source de recette de la CUA sur les marchés urbains. En effet, 51.69% des abonnements mensuels dans les marchés communaux de la capitale prévus en 2012 sont perçus au marché d'Anosibe soit 725.241.600 Ar sur les 1.402.859.000 Ar¹³. Outre ces abonnements mensuels, les droits quotidiens perçus auprès des marchands du marché des paysans sont de 200 Ar par marchand, soit 51.100.000 Ar¹⁴ par an. Quant aux marchands, le tableau ci-après nous montre les recettes des différents marchés d'Antananarivo.

¹³ CUA, droit de place perçu dans les halles, foires et marchés, 2012

¹⁴ Le nombre de paysans-marchands est en moyenne de 700, selon le percepteur principal du marché.

Tableau 7 : Droit de place perçu dans les halles et marchés par la CUA

Marché	Produit annuel (Ar)
Analakely	474.672.000
Isotry	24.090.000
Andravoahangy	102.384.000
Ambohimanarina	39.216.000
Ivandry	2.880.000
Mahamasina	2.574.000
Soamanatombo	3.708.000
Besarety	3.360.000
Analamahitsy cité	7.776.000
Ambanidia	1.584.000
Anjohy	3.984.000
Soanierana	1.800.00
Tsimialonjafy-Ampasapito	9.590.000
Anosibe	725.241.600
Total	1.402.859.000

Source : C.U.A/2012

Une diminution de recettes fiscales est constatée auprès de la commune urbaine d'Antananarivo jusqu'en 2014. La descente des agents percepteurs des impôts avec des huissiers ont alors poussé à la fermeture des quelques pavillons. Ceci peut s'expliquer d'une part par le non-paiement des abonnements mais aussi par l'existence de sous-location entre marchands.

CHAPITRE 2 : LE MARCHÉ D'ANOSIBE, UN PÔLE DE CONVERGENCE ET DE DISTRIBUTION

C- Le marché d'Anosibe : un pôle de convergence

L'explosion démographique de la ville d'Antananarivo provoque une hausse de la demande en denrées alimentaires. Les marchés de la capitale sont les débouchés privilégiés des fruits et légumes, dont le centre d'approvisionnement se concentre sur le marché d'Anosibe. Les zones de production ne se cantonnent pas uniquement dans la région d'Analamanga, les produits se collectent aussi dans d'autres régions de l'île. Presque tous les produits transitent par le marché d'Anosibe. Prélevés au bord des champs et achetés auprès des marchés ruraux, les flux commerciaux convergent vers le marché d'Anosibe et inondent les marchés urbains. Les flux d'échange entre ces grossistes d'Anosibe et des autres régions suivent la logique suivante : Anosibe capte 70% ¹⁵ des produits vendus dans toute l'île.

4- Des zones périurbaines

« l'agriculture localisée dans la ville et sa périphérie, dont les produits sont au moins partiellement destinés à la ville et pour laquelle il existe une alternative entre usage agricole et urbain non-agricole des ressources, [qui] ouvre sur des concurrences mais également des complémentarités possibles entre ces usages » (Moustier et Mbaye, 1999)¹⁶

Les zones périurbaines autour d'Antananarivo approvisionnent la capitale en produits maraîchers et légumes. Ambohimalaza se reconnaît dans les cultures de choux et de petits pois, Atsimondrano pour les carottes, les concombres, les courgettes et les fraises, Avaradrano pour les légumes feuilles de toutes sortes et les grains (petits pois, haricots), Fenoarivo pour les oranges et les légumes feuilles et Alasora en poireaux et en salade. Dans la région d'Analamanga, le district d'Andramasina constitue le premier producteur légumes-tubercules d'Analamanga.

¹⁵ Andrimihamina Rija, ...

¹⁶ Moustier, P., Mbaye, A., 1999. Introduction, in Moustier, P., et al. (Eds), Agriculture périurbaine en Afrique subsaharienne : actes de l'atelier international du 20 au 24 avril 1998, Montpellier, France, Montpellier, CIRAD, 7-16.

5- Des régions périphériques

Le manque d'infrastructures de transport et la faible productivité de l'agriculture dans les zones rurales éloignées de la capitale mettent fortement en avant l'intérêt de l'agriculture urbaine et périurbaine pour nourrir les citoyens actuels et futurs. La crise politique qui a isolé la capitale durement du pays pendant près de 6 mois en 2002 a été révélatrice à cet égard. C'est en partie grâce à cette agriculture qu'une catastrophe alimentaire et sociale a pu être évitée.

Les régions d'Itasy, de Vakinankaratra et d'Alaotra Mangoro constituent des régions de ravitaillement de la ville d'Antananarivo. La région de Vakinankaratra pratique des cultures à grande échelle, lui assurant un quasi-monopole dans la production de pomme de terre, de carottes et de fruits des régions tempérées. La région de l'Itasy s'évertue dans la production de tomates et de fruits comme la papaye, les agrumes, les avocats. Ayant le même type de sol, elle commence à concurrencer la région Vakinankaratra dans les autres cultures. Quant à la région Alaotra Mangoro, sa production de légumes est relativement faible car sa principale production est riz.

La contribution du maraîchage local à l'approvisionnement alimentaire de la ville est encore plus marquée que celle du riz. Il est la source quasi-exclusive d'approvisionnement en légumes-feuilles fort prisés mais très périssables, comme les brèdes et le cresson, et en produits spécialisés comme le chou-fleur. L'étude a montré l'existence d'une complémentarité dans l'espace et dans le temps entre les zones de production. L'intra-urbain est le domaine du cresson et de produits nouveaux pour le consommateur malgache (endive, oseille, artichaut, brocoli), le périurbain est dominé par les légumes plus traditionnels comme tomate, poireau, chou-fleur, et seuls des produits peu périssables entre autres les pommes de terre, carottes proviennent de l'extérieur¹⁷.

La tomate, légume le plus consommé des tananariviens 43.000 tonnes/an soit 44kg/habitant, il est en train d'évoluer vers la catégorie "produit de toutes saisons", du fait de la diversité des sites d'approvisionnement et de la multiplication des cycles culturels (de 2 à 4 cycles par an selon les sites).¹⁸

¹⁷<http://www.inra.fr/sed/multifonction/cahiersMF.htm>

¹⁸ Op. cité

Tableau 8 : Des saisons de production complémentaire

Produits	Origine	Lieu de provenance	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Tomate	Périurbain	Ambohimambola Anjeva												
	Périurbain	Mahitsy												
	Region éloignée	Analavory Soavinandriana												
	Region éloignée	Ambatondrazaka												
Carotte	Périurbain	Ambohimambola Alasora												
	Region éloignée	Antsirabe												
Cocombre	Périurbain	Ambohitrimanjaka												
	Périurbain	Mahitsy												
	Region éloignée	Ambatomanoina												
	Region éloignée	Ambatondrazaka												
	Region éloignée	Analavory Itasy												

Source : Ramamonjisoa J., Multifonctionnalité de l'agriculture dans les territoires périurbains : émergence et reconnaissance de fonctions à Antananarivo (Madagascar). In : Fleury A. (ed.), L'agriculture périurbaine. Montpellier, France : Inra, Cemagref, Cirad. Les Cahiers de la multifonctionnalité, 8, 2005, p. 17

6- Des autres régions

Antananarivo s'approvisionne en produits saisonniers et tropicaux provenant de régions côtières de l'île. Ces produits étant saisonniers, leurs affluences font que presque 10 camions de 15 tonnes arrivent chaque jour à Anosibe et arrivent à écouler leur cargaison en une journée, leur permettant ainsi de repartir vers leur lieu d'approvisionnement et de revenir le lendemain. Les mangues provenant essentiellement de grandes exploitations de la côte Ouest, inondent le marché d'Anosibe au mois Novembre. Les litchis destinés au marché intérieur, envahissent le marché d'Anosibe et occupe le parking sud avec une cadence de deux jours pour le même camion.

Pour les autres régions de l'île, les fruits tropicaux et saisonniers sont expédiés vers Anosibe, car la demande est très importante sur les marchés de la capitale. Les régions du littoral Est fournissent les litchis, le corossol, les régions du Nord et de l'Ouest envoient les mangues (mangues de Diégo, Zanzibar).

B- Les affluences des clients et les rapports de force entre les vendeurs

Les clients, destination finale de l'approvisionnement, achètent selon un rythme déjà anticipé par les vendeurs. L'affluence des clients varie sensiblement selon les heures, les jours et les mois. Ensuite le rapport de force entre les acteurs de la commercialisation.

1. L'affluence des clients

a- Les affluences quotidiennes

Elles se déroulent en deux temps. La première se tient entre 04h et 07 h 00. Les paysans se rendent très tôt pour vendre en gros ou pour faire leur livraison. Ils sont attendus par les revendeurs qui viennent à leur rencontre. Une fois les marchandises acquises, les revendeurs s'installent à leur place habituelle. Ils redeviennent des vendeurs et attendent les clients matinaux qui commencent à se pointer. Les transactions se passent souvent à l'intérieur du marché entre les hangars dont la majorité est encore fermée, le long des routes qui jouxtent le marché et parfois même sur les parkings. Les gargotiers et petits hôteliers viennent également s'approvisionner en produits bon marché.

La deuxième affluence aux environs de 06h30 à 10h : les femmes de ménage, les mères de famille pour leurs achats quotidiens constituent la majorité de la clientèle. La clientèle très nombreuse est issue dans sa forte majorité de la couche sociale la plus modeste. Le marché est particulièrement animé en ce moment-là. L'animation est surtout basée sur les marchandages afin de gagner la meilleure partie des transactions. Etant donnée la catégorie sociale des clients, les achats portent sur les feuilles potagères, la tomate, les légumes, les tubercules pomme de terre et carotte.

L'affluence de l'après-midi se situe entre 16h30 et 18h30. Le marché jouit de la dernière animation de la journée. Des denrées font leur entrée sur les places du marché seulement l'après-midi. La clientèle du moment est constituée de détaillants exerçant sur les ruelles bondées de la capitale en début de soirée et à l'heure de pointe. Ces produits ne sont pas des restes ou des pourritures de la matinée, mais amenés par les paysans sur la place vers 16 heures.

b- Les affluences mensuelles et/ou annuelles

La fin des mois entraîne de fortes affluences parce que les salariés perçoivent leur paie. En dehors de la fin des mois, les jours précédents les jours de fêtes (Noël, Nouvel An, Pâques, Pentecote, Fête de l'Indépendance, fin du Ramadan) entraînent une foule dense

sur les places du marché. L'animation est à son comble chez les vendeurs des légumes européens car la population urbaine est friande de plats variés, donc d'ingrédients variés en période de fête. Pour beaucoup de ménages, l'amélioration du régime alimentaire se profite avec la perception du salaire mensuel ou d'une manne financière telle que prime ou indemnités supplémentaires. En ces jours exceptionnels, même les ménages les plus modestes s'efforcent pour consommer des repas inhabituels.

2. La répartition des revenus et rapport de force entre les acteurs

Cette partie consiste à estimer les revenus des acteurs pour un circuit de commercialisation donné afin d'en déduire les rapports de force entre les acteurs. Dans le circuit de distribution, chaque acteur essaye de tirer profit ce qui se répercute sur le prix du produit auprès des consommateurs.

a. Les grossistes

Les grossistes ont des marges relatives plus importantes que les autres agents, surtout pour circuit long; ceci est dû au fait qu'ils détiennent l'information sur les prix, les quantités, la demande. Ils sont plus près de la demande et peuvent mieux spéculer en situation de rareté du produit.

Les grossistes collecteurs récoltent les produits auprès des agriculteurs les achètent au prix initial. L'économie d'échelle permet alors de réduire le coût de transport des produits. Aussi, plus la quantité transportée est-elle énorme et moins le coût de transport est élevé car le nombre de voyage peu nombreux avec des camions de grande capacité allant jusqu'à 20 tonnes. Le circuit est dit long pour le nombre d'intervenants du producteur au consommateur.

b. Les détaillants

Les détaillants achetant les produits auprès des grossistes bénéficient d'un prix relativement bas. C'est notamment au niveau de détaillant qu'on ouvre le contenant et c'est à ce moment que les pertes se comptabilisent, ainsi que les imprécisions lors du pesage en détail.

c. Les paysans producteurs

Ainsi, le paysan qui vient vendre ses produits au marché d'Anosibe vend 5 fois plus du prix proposé aux collecteurs ce qui amortirait le frais de transport des produits. Aussi leur mainmise sur l'information axerait-elle leur activité vers la satisfaction des besoins de la demande urbaine. Il augmente ou diminue alors la quantité de produit mis sur le marché en collectant ou pas les produits des autres producteurs de leur lieu d'origine.

Le prix d'un produit vendu par les paysans sur le marché d'Anosibe est fixé par les paysans en additionnant le coût de production, le transport jusqu'au stationnement du taxi brousse, les frais des marchandises, le droit de place, la marge bénéficiaire et en l'alignant au prix du marché. On remarque alors que la marge des paysans est la plus élevée qui est supérieure à 60%. Ceci est dû au fait qu'il n'existe aucun intermédiaire entre le producteur et le détaillant. On aperçoit aussi que c'est dans ce même circuit que le détaillant réalise sa plus grosse marge dans tous les circuits.

La diminution des marges est dû au fait que pendant la saison de pluie, on voit peu de tomates de qualité acceptable sur le marché ; donc celle de qualité acceptable sont vendues à des prix très élevés à cause des coûts de production en saison de pluie qui sont presque le double de la saison intermédiaire. Ainsi, les paysans vendent chères leurs tomates aux détaillants et chaque acteur essayant de tirer profit de la situation grâce à la loi du marché régis par l'offre et la demande.

3. Relations entre acteurs

Le fonctionnement de la filière résulte des stratégies individuelles mais également de la confrontation des intérêts individuels des agents. Ces intérêts montrent à la fois des points de convergence et des points de divergence. La formation des prix dépend des pouvoirs de négociation dans la filière, c'est-à-dire la capacité relative des différents acteurs à obtenir des conditions avantageuses au cours de la transaction. Certains acteurs ont un rôle prépondérant dans la formation des prix, on parle de rapport de force. La fixation des prix d'achat et de revente implique une négociation liée à un certain nombre de variables, en particulier à leur niveau de capital et d'information sur le marché.

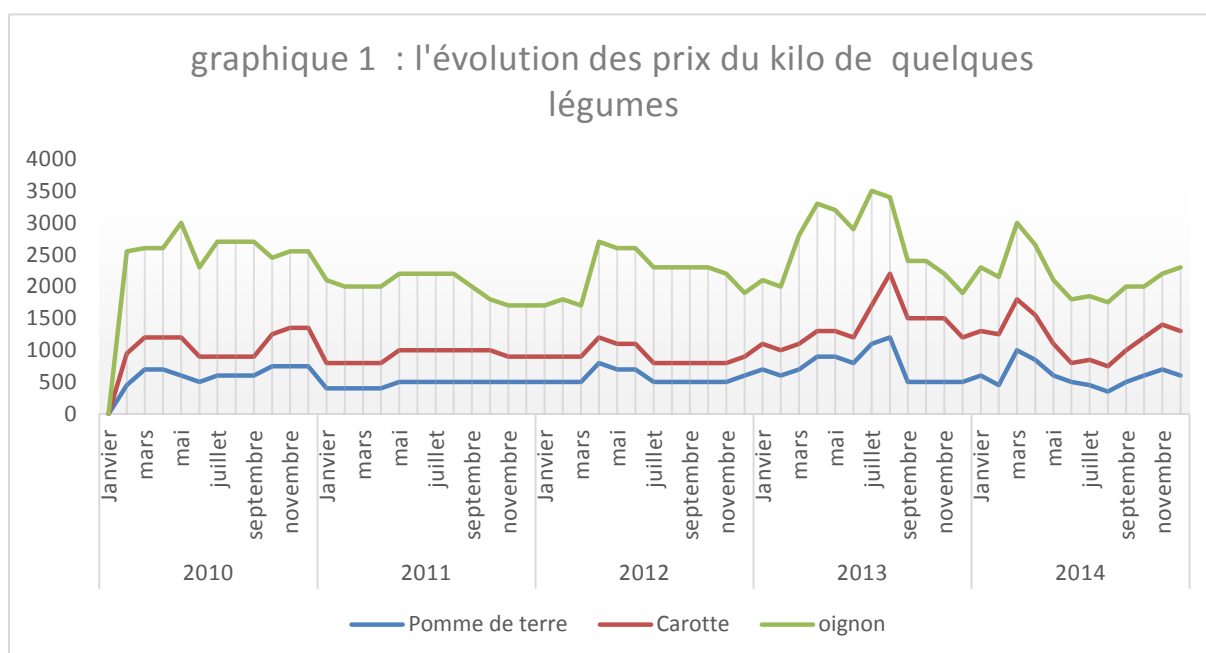
a. La coordination verticale

Les acteurs sont liés par des contrats tacites. Leurs échanges sont basés sur des relations de confiance. Cette forme de négociation se rencontre entre tous les acteurs du producteur jusqu'au détaillant en passant par les collecteurs et les grossistes.

Les collecteurs fournissent à crédit les intrants agricoles en début de campagne : semences, engrais, produits phytosanitaires ou main d'œuvre paysanne. Le remboursement se fait sur récolte qui souvent se vend à bas prix. Les collecteurs quant à eux approvisionnent les grossistes distributeurs. Les grossistes invitent alors leur client à passer leur commande avant même l'arrivée des produits au marché d'Anosibe ce qui permettra aux revendeurs d'avoir une marge de temps pour la conservation des produits.

b. La coordination horizontale

D'abord, l'échange d'information entre collecteurs existe avant qu'ils ne mettent les produits sur le marché. Ensuite, pour honorer une vente de grande quantité de produits, les grossistes regroupent leurs marchandises ; ceci se produit surtout en période de pénurie. Enfin, pour les détaillants, la coordination se fait surtout entre détaillants spécialisés et non spécialisés ; en effet, en vue de l'écoulement de produits pour les premiers et afin d'avoir une petite quantité à un prix raisonnable pour les seconds, ces acteurs s'allient et se complètent.



Ainsi, les vendeurs s'accordent selon les saisons et le prix des produits. Quand les prix sont relativement stables sans hausse considérable les vendeurs sont alors concurrents et essayent de vendre de son côté. Par contre, quand les prix augmentent en période de rareté des produits, les grossistes travaillent leur réseau de coordination verticale pour ravitailler le marché en période de hausse des prix. En effet, ces légumes sont produits à grande échelle toute l'année dans les régions éloignées de la capitale contrairement aux périphéries qui en font des cultures de contre saison.

Photo 7 : La pomme de terre, un légume couramment consommé par les Tananariviens



Source : auteur

C - Le marché d'Anosibe : un centre de distribution

L'évolution des moyens de communication a permis aux acteurs commerciaux d'Anosibe de maintenir le contact et de s'informer sur la situation des marchés urbains et nationaux. La loi de l'offre et la demande régit alors le circuit des produits au marché d'Anosibe. La demande est accrue sur les produits inexistantes ou insuffisants dans les régions. L'approvisionnement est calculé sur l'écoulement potentiel des produits. Les régions non productrices sont les principaux commanditaires des denrées sollicitées par la population.

3- La distribution intra urbaine

c- La répartition des produits dans la capitale

Les marchés secondaires d'Antananarivo s'approvisionnent à Anosibe entre 3 heures et 4 heures du matin. Les revendeurs directs auprès des consommateurs obtiennent les

produits des demi-grossistes des marchés comme Andravoahangy, Ambohimananina. Les affluences dans les marchés secondaires varient suivant les jours de la semaine. Dans ces marchés secondaires, un marché de paysans se tient aussi jusqu'à 7 heures, permettant aux détaillants des quartiers de se procurer des produits recherchés par leurs clients. Les marchés de quartiers se tiennent tous les jours, assurant ainsi l'approvisionnement de la population de la capitale. La redistribution entre marchés urbains en particulier, est assurée exclusivement par les vendeurs demi-gros et les détaillants. Les revendeurs de quartiers achètent en petite quantité, pour pouvoir les écouler en détail soit en tas soit par pièce, rarement par kilo.

Une nette spécialisation se profile dans la distribution car les restaurateurs et les gargotiers, artisans de la préparation gastronomique, assurent la consommation directe des produits. La population urbaine est soumise à des contraintes professionnelles ou administratives telles que les heures continues et la difficulté dans la migration pendulaire. Cette situation a favorisé la prolifération des points d'alimentation que sont les gargotes et les restaurants, à proximité des lieux de travail ou des établissements scolaires.

d- La place du transport dans la distribution intra urbaine des fruits et légumes

Les charrettes à pneu transportent les produits très tôt le matin vers 03 heures et empruntent surtout la route vers Isotry, Petite Vitesse jusqu'à Andravoahangy. Sur ces marchés se concentrent les demi-gros et les détaillants qui louent une charrette à pneu vue la faible quantité qu'ils transportent de 100kg à 500 kg.

Photo 8 : le transport par charrette à pneus



Source : auteur

Les frais de transport varient selon le poids des marchandises et la distance allant de 6 000 Ar si le poids est inférieur à 150 kg jusqu'à 20 000 Ar pour les marchandises de 500 kg. La charrette à pneu est louée à 5000 Ar par jour. La tête de pousse est le locataire attitré

de la charrette et le(s) pousseur(s), de derrière, de 1 à 3 selon le poids des marchandises et la distance à parcourir, reçoivent une compensation financière conclue avec la tête de pousse.

Les fourgonnettes louées par les demi-grossistes sont utilisées sur de longue distance pour le transport des marchandises d'une tonne et plus. En effet, lors d'un entretien, un demi-grossiste nous a affirmé lors de nos entretiens qu'ils livrent pour le marché d'Andravoahangy les tomates ou les ananas en pratiquant l'économie d'échelle, c'est-à-dire qu'en transportant le maximum de produits dans une fourgonnette il économise ainsi le nombre de voyage et comme la voiture a été louée pour un voyage il le remplit le plus possible à la limite de sa capacité.

4- La distribution à l'échelle nationale

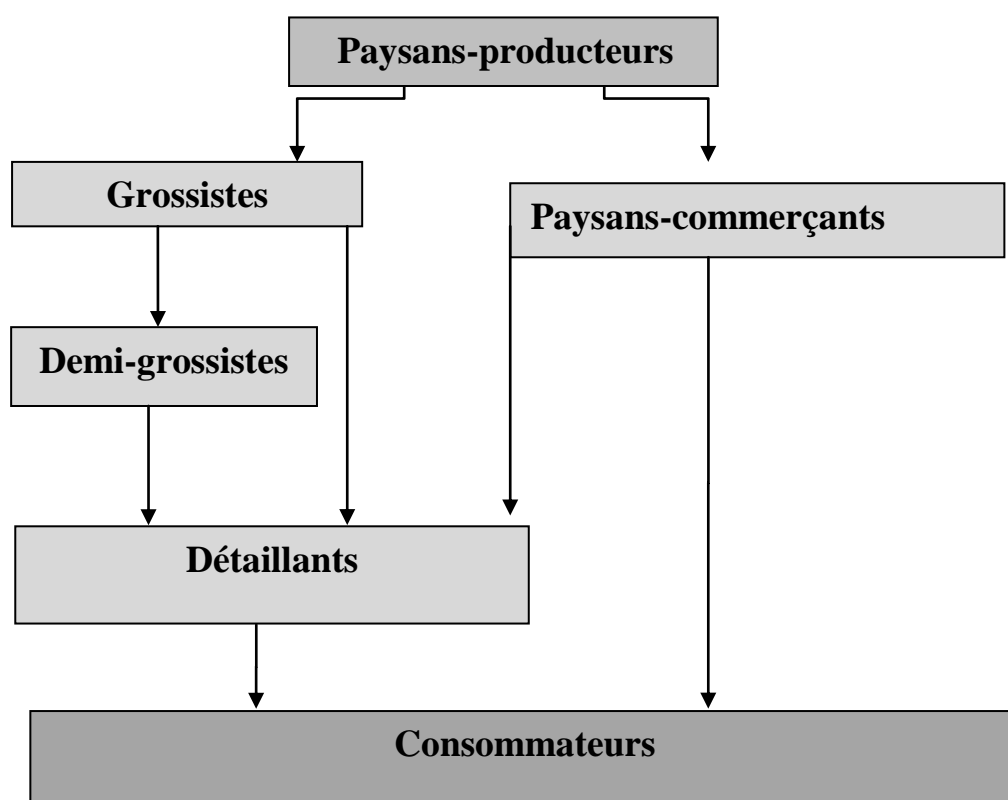
Les grossistes des régions passent leurs commandes sur des denrées recherchées par leur clientèle, c'est d'Anosibe que les grossistes ravitailleurs des autres régions s'approvisionnent. L'abondance de l'offre à Anosibe fait que les prix y soient plus abordables par rapport aux autres marchés de la capitale et de l'île. Les régions côtières sont les principaux centres d'« importation » de pommes de terre, de tomates et de légumes, les régions des Hautes Terres (Analamanga, Vakinankaratra, Haute Matsiatra) les principaux consommateurs de fruits tropicaux et exotiques. Un paradoxe se déroule dans la zone de Moramanga sur la RN 2. Des denrées telles que les tomates produites dans la région de l'Alaotra sont expédiées à Anosibe, les grossistes de Moramanga s'approvisionnent dans la capitale alors que leur ville est le carrefour de la RN2 vers Toamasina et de la RN 44 vers Ambatondrazaka. En effet, Antananarivo capte la majorité de la production grâce à sa demande élevée et à sa capacité de distribuer les produits dans toute l'île. Les grossistes de la côte Est acheminent alors leurs produits par camions en partance de la capitale et deversent des légumes sur le marché de Moramanga.

Un circuit d'acquisition existe aussi. Les grossistes des régions appellent les grossistes d'Anosibe pour une demande sur quelques produits. Les vendeurs en gros d'Anosibe préviennent les collecteurs et les paysans producteurs pour une recherche des denrées. Le prix affecte en ce moment l'acquisition et la vente des produits.

Les grossistes absorbent 90 % de la production. Ces produits sont repris par les détaillants ou les demi-grossistes pour être écoulés sur les marchés secondaires tels que Petite vitesse, Isotry, Andravoahangy, ravitaillant les marchés de quartiers d'Antananarivo et pour être expédiés dans toute l'île. Ces détaillants s'approvisionnent auprès des grossistes à

Anosibe pour revendre par la suite sur les marchés des paysans dans les marchés secondaires jusqu'à 06 heures 30. Les paysans essayent de diversifier leurs produits grâce à leur accès à l'information sur l'offre et la demande sur le marché. Cette demande a une répercussion sur les activités des paysans. La distance par rapport au marché est un facteur essentiel dans le choix des cultures. Les produits vendus par les paysans sont essentiellement des légumes européens et des brèdes.

Figure 1 : Le circuit de distribution de légumes de la production à la consommation à Anosibe



La place pour accueillir les tonnes de produits étant limitée à 12 m², la répartition entre les acteurs devrait se définir, le plus possible, avant même l'arrivée des produits sur le marché. Enfin, dans l'impossibilité de payer, les détaillants marchandent auprès des grossistes à acheter à crédit et à accepter qu'ils ne soient payés qu'après-vente.

La permanence du circuit de vente direct à Anosibe est représentée par le marché des paysans. Les produits sont vendus directement par les paysans aux détaillants et aux consommateurs. La quantité des produits peut atteindre 10% de la totalité mise sur le marché d'Anosibe. Les consommateurs directs sont les ménages, les gargotiers et les restaurateurs. Les détaillants sont des revendeurs constituant la majorité de la clientèle des paysans de l'ordre de 80%. Sur la quantité, chaque paysan ne peut apporter qu'une faible quantité de produits mais leur nombre entraîne une hausse importante de la quantité de produits mis sur le

marché. Cette situation nécessite un consensus entre paysans et une organisation du marché, les mêmes produits sont regroupés dans un même lieu dès leur arrivée, pour faciliter la vente et le repérage rapide par les acheteurs. Pour être plus explicite, si un paysan amène 150 à 500 kilos de produits, 700 paysans représentent quelques tonnes de produits (de 105 à 350 tonnes) quotidiennement mis sur le marché.

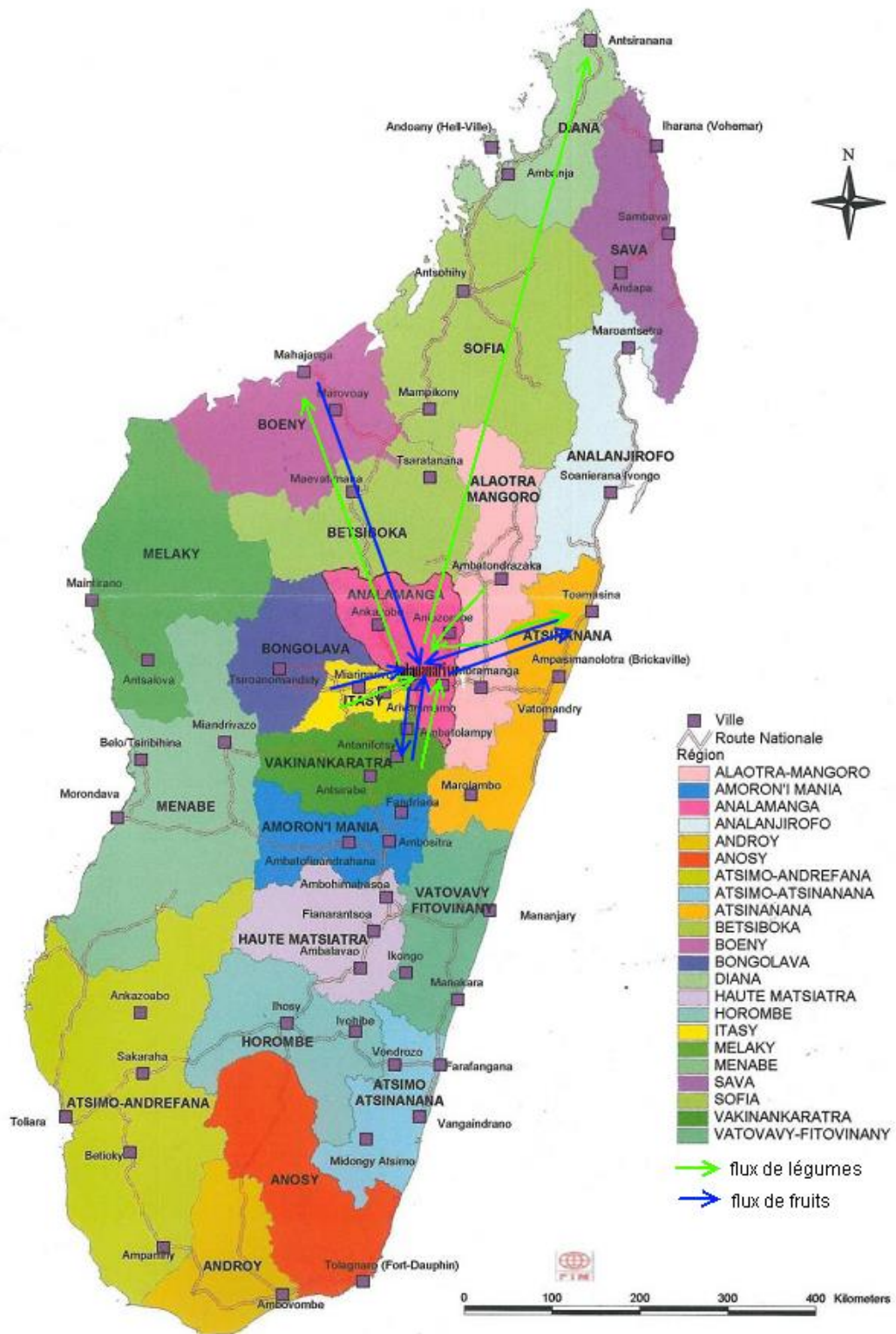
Plus le marché est loin, plus les légumes à haute valeur ajoutée sont choisis par les producteurs. Pour amortir leur frais et le coût de production et de collecte, ces derniers choisissent des cultures les plus rentables comme le brocoli. Par contre le rapprochement par rapport aux débouchés, c'est-à-dire à la ville, permet aux paysans de choisir les légumes selon à la fois leur cycle végétatif et leur valeur sur le marché. Ainsi le chou-fleur est à la fois produit en grande quantité dans les périphéries mais aussi le brocoli très prisé par les citadins pour son goût et son efficacité anti cancérigène. Les revenus enregistrés par la vente des choux fleurs permettent alors aux paysans d'amortir leur coût de production et de vente tandis que le brocoli renfloue leur caisse. Le prix des choux fleurs est en moyenne de 800 Ar la pièce par contre celui du brocoli est de 1 200 Ar.

Les détaillants d'Anosibe s'y approvisionnent en raison des prix relativement bas par rapport à ceux des grossistes, ils constituent 15% de la clientèle des paysans qui représentent 10% des détaillants du marché. Le paiement des paysans se fait lors des transactions, ces acheteurs sont assez réticents contrairement à la transaction grossistes-détaillants qui constitue l'essentiel de l'approvisionnement des détaillants d'Anosibe.

L'approvisionnement de la capitale est assuré par les grossistes. Selon nos enquêtes 2/3 des grossistes collecteurs assurent l'acheminement des produits jusqu'à Anosibe. Quant au tiers restant ce sont des grossistes qui se procurent auprès des grossistes collecteurs.

Avec la surabondance des fruits pendant leur saison de production et en tenant compte de la périssabilité des fruits, les grossistes écoulent rapidement leurs marchandises. Dans la filière fruits, le grossiste approvisionne à la fois les demi-grossistes, les détaillants et les consommateurs, cas du litchi qui est vendu en « garaba » (caisse en bois) équivalent en moyenne 20 kg. D'après nos enquêtes, la pomme est quant à elle vendue en caisse de 20 kg, achetée par les demi-grossistes à 2 500 Ar la caisse, elle est revendue à 7 000 Ar auprès des détaillants. Les demi-grossistes vendent surtout aux détaillants des autres marchés de la capitale.

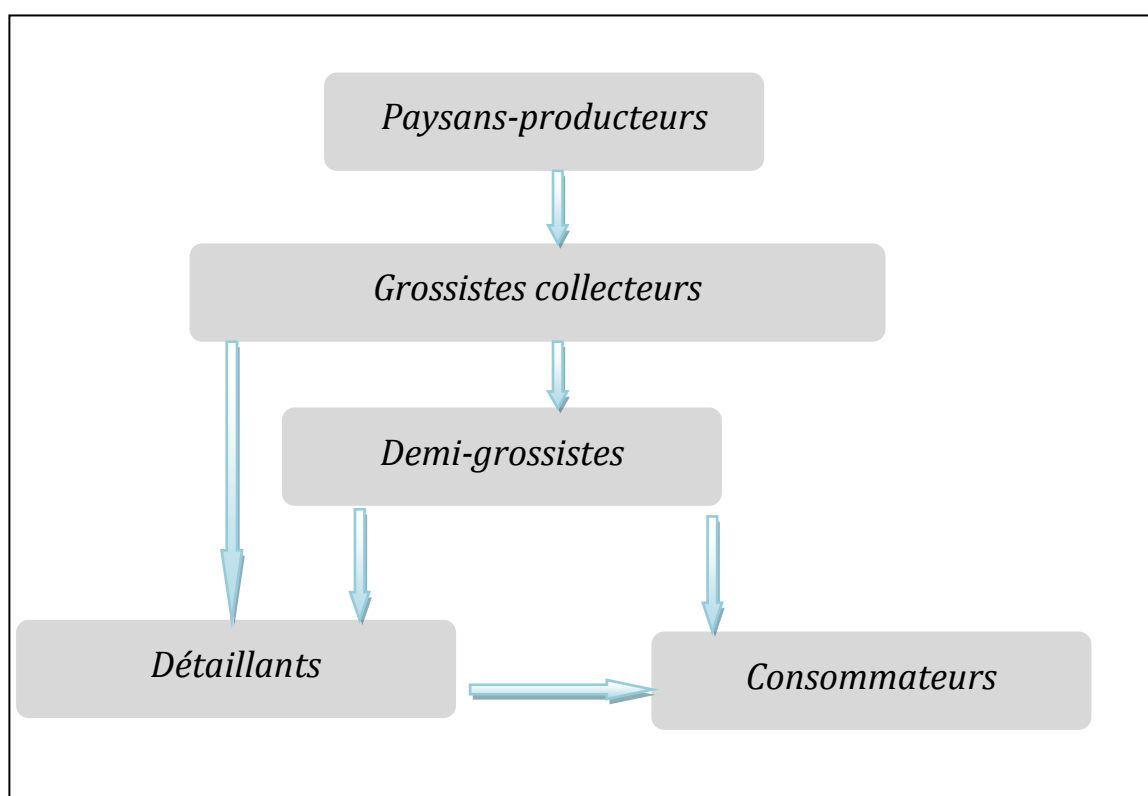
Carte 3 : Anosibe un marché d'approvisionnement et de redistribution des produits



Source : FTM , traitement de l'auteur

Se trouvant à la fin du maillon de distribution, les détaillants sont ceux qui sont chargés de la distribution des produits auprès des consommateurs. Achetant en caisse ou en « garaba » les détaillants ne constatent les produits défectueux que lors de l'ouverture du contenant. Les détaillants d'Anosibe se fournissent auprès des grossistes ou des demi-grossistes bénéficiant ainsi des prix de gros. Les caractéristiques de ce circuit sont que les détaillants achètent à crédit et qu'ils ont accès à l'information sur les produits acheminés, la quantité et du moment de la mise sur le marché des produits. Ainsi, avant même l'arrivée des produits à Anosibe les grossistes mobilisent-ils leurs acheteurs pour faciliter l'écoulement des produits qui sont, rappelons-le, périssable avec un temps de conservation ne dépassant pas en moyenne une semaine.

Figure 2 : Le circuit de distribution de fruits de la production à la consommation à Anosibe



Source : auteur

Les intermédiaires en demi-gros constituent l'essentiel des clients des grossistes. Ces derniers se chargent de l'acheminement des produits sur les autres marchés de la capitale. Pour le transport, les fourgonnettes et les pousse-poussettes sont les principaux moyens de transport qu'ils utilisent.

Ce type de commercialisation met en contact direct les producteurs avec les consommateurs finaux sans qu'il y ait intervention des intermédiaires économiques. Ce

circuit assure 10% des produits vendu sur le marché. Cette forme de distribution suppose que le lieu de production soit accessible par taxi brousse ou par des voitures fourgonnettes , et les surcoûts liés à l'activité de vente au détail et au transport des produits soient rémunérés par la valorisation commerciale de la production.

e. A l'échelle internationale

Disposant d'atouts non négligeables dans la diversité de production de fruits et légumes grâce à ses capacités pédologiques et climatiques, à une main d'œuvre abondante assez expérimentée dans ces cultures, Madagascar constitue un réservoir pour les îles sœurs de l'Océan Indien et l'Afrique de l'Est riveraine du canal de Mozambique. Madagascar exporte 3.000 tonnes de légumes en totalité chaque année vers l'île Maurice. Ce qui est faible par rapport à son besoin réel. Nous ne tiendrons compte ici que de l'exportation vers ce pays bien que nous le fassions vers d'autres. Les exportations de fruits frais et mis en conserve concernent les avocats, les fraises, les goyaves et les mangues. Les principaux produits d'exportation en légumes sont : oignon, piment et tomates. Pour les légumes, frais et transformés, l'oignon est en première place vers La Réunion, Maurice, Comores et Seychelles. Au marché d'Anosibe, des exportateurs font le calibrage de l'oignon sur la place du marché pour ensuite les envoyer à Toamasina d'où se fera leur embarcation. Vue l'exiguïté de leur territoire, le haut niveau de vie et niveau d'instruction général assez élevé, ces îles ont des besoins importants et de plus en plus croissants. La Grande Île de Madagascar offre les principaux ingrédients de leur cuisine à base de sauce et de piment. La redistribution vers l'extérieur passe par Anosibe, marché de groupage et seul marché ayant la possibilité de fournir de grande quantité.

PARTIE 3 :

ENJEUX ET PERSPECTIVES

PARTIE 3 : ENJEUX ET PERSPECTIVES

L'approvisionnement de la capitale en fruits et légumes est un système complexe et crucial impliquant différents acteurs de différents domaines. Dans le cadre du développement de la filière fruits et légumes à l'échelle de la ville, du pays et au niveau international des mesures doivent être prises.

Chapitre 1 : Les enjeux du développement de la filière fruits et légumes de la production à la commercialisation

D- Filière fruits et légumes : des problèmes nécessairement à prendre en compte

4. Les producteurs : des difficultés de tout genre à surmonter

Des facteurs peuvent aussi être considérés comme des freins au développement de la production de fruits et légumes comme: les techniques de production des fruits et légumes ne sont pas largement vulgarisées dans les campagnes loin des villes, la priorité des vulgarisations concerne la riziculture qui est la principale activité des agriculteurs malgaches. Les semences améliorées en fruit et légumes sont moins vulgarisées sinon les cultivateurs attendent les semences proposées par les collecteurs en début de campagne qui seront remboursées en nature lors de la récolte.

Sur le plan financier, le manque de moyen financier des producteurs ne permet pas aux producteurs d'améliorer leurs semences et de se procurer les engrais et autres intrants nécessaires à une bonne campagne. La plupart des producteurs n'ont pas la capacité professionnelle de se concentrer sur des variétés choisies en fonction de leurs disponibilités et des marchés visés : peu de productions sont adaptées en qualité et en volume au marché local car la culture maraîchère est d'abord une activité d'appoint pour les cultivateurs.

La loi du marché conditionne largement les avantages perçus à la fois par les producteurs que par les consommateurs. Selon les saisons, les produits mis sur le marché d'Anosibe subit la loi de l'offre et de la demande : d'abord, en période de récolte, les paysans reçoivent une entrée d'argent d'appoint, quoique relativement faible ; à toutes les échelles, des collecteurs, aux grossistes et aux consommateurs ils sont sûrs d'être approvisionnés ; ensuite, en période de basse saison, l'offre est beaucoup moins importante et profite surtout aux producteurs et aux intermédiaires tandis que les consommateurs subissent la hausse des prix.

Mais grâce à la variation des saisons de production selon les régions, la capitale, en tant que plus grand marché de fruits et légumes, est toujours approvisionné. Comme pôle de

convergence, Antananarivo reçoit les primeurs des autres régions et les produits de contre saisons d'Analamanga. Exemple l'oignon que les Tananariviens consomment est assuré par la production de Mampikony et complété par « l'oignon zanatany »¹⁹. Ainsi la ville d'Antananarivo par le biais du marché d'Anosibe est-elle approvisionnée toute l'année. Seulement le cours varie entre 1.200 Ar et 3.400 Ar

Les agriculteurs opèrent en ordre dispersé et peuvent difficilement être des interlocuteurs valables face à des opportunités de marché qui nécessitent une organisation des acteurs. Le chacun pour soi est la règle et le producteur est le grand perdant dans tout ce processus orchestré par la longue chaîne d'intermédiaires commerciaux.

5. Faiblesse des débouchés et méconnaissance des opportunités

Les opportunités régionales ne sont pas encore véritablement exploitées et l'industrie de transformation alimentaire reste peu développée. En ce sens, des partenariats nouveaux sont en train de se nouer entre des associations ou des coopératives de producteurs et des sociétés disposées à acheter les produits de ces derniers sous certaines conditions de qualité. De grandes surfaces de la capitale comme Shoprite ou Jumbo score vendent des produits relativement mieux conditionnés, des légumes préparés en barquettes sous film alimentaire plastique. Mais ce marché ne consomme qu'une infime quantité de produits maraîchers par rapport à la quantité mise sur le marché.

Il reste que la faiblesse des débouchés tient finalement beaucoup plus à un grand manque à gagner pour les collecteurs à cause de la périssabilité des produits et l'absence de chaîne de froid : soit les pertes post collecte sont inévitablement élevées par détérioration naturelle en cas de retard de vente, soit les lots doivent être bradés ou vendus à perte pour ne pas les voir s'abîmer. En tout cas, la différence est toujours largement en défaveur des commerçants.

6. Les pratiques de limitation de la concurrence

Dans ce secteur marqué par une très grande variabilité des flux et des prix, alors plus faible est la mise de fonds initiale nécessaire, plus facile théoriquement est l'entrée dans le commerce. Les pratiques collectrices visent à limiter la concurrence de façon à se garantir un niveau d'activité à peu près régulier. On remarque que les grossistes des marchés constituent

¹⁹ Expression utilisée par les commerçants pour désigner l'oignon produit dans les périphéries d'Antananarivo

des communautés dont l'accès est relativement fermé, soudées par de forts liens sociaux et de parenté et où la concurrence joue peu ; ce qui est la condition sine qua non de la permanence et de la stabilité de leurs activités²⁰.

Les grands marchés urbains sur lesquels s'exercent l'essentiel des activités de gros d'approvisionnement ne sont pas forcément des lieux de formation des prix, au sens de la rencontre entre l'offre et la demande. Ceux-ci se fixent en amont par le jeu des rapports de force et de négociation entre le producteur et le commerçant, et en aval entre les détaillants et les acheteurs, suivant les relations de crédit, de confiance qu'ils ont nouées et en dernier ressort suivant le pouvoir d'achat des consommateurs urbains²¹.

Les informations sont parcimonieuses ou rarement disponibles au niveau local pour permettre aux agriculteurs d'exploiter les opportunités commerciales comme à l'export. Les conditions du marché sont mal identifiées et les coûts des contrôles qualité trop importants pour le niveau de capacité financière des producteurs. Et la faillite par la vente à perte est fréquente si les producteurs n'ont pas de partenaires permanents pour la commercialisation.

E- Contraintes subies par les acteurs

4. Les difficultés d'écoulement des produits des grossistes

Les grossistes sont soumis à diverses contraintes. En premier lieu, ils distribuent les produits aux détaillants : ils sont confrontés à des détaillants qui achètent à crédit et qui ne remboursent qu'après la revente des produits. Les fonds sont bloqués chez les détaillants et ils ne peuvent pas faire de nouveaux achats. Des fois, ces grossistes n'ont pas encore payé les collecteurs pour leurs achats précédents. Pourtant, les charges des grossistes à chaque arrivée de produits sont constituées par les coûts de transport du produit en partant du parking Ouest jusqu'à la place de vente, le gardiennage. Sans trésorerie, ils n'arrivent pas à les payer.

Les intermédiaires entre les grossistes et les détaillants sont des acteurs dénommés : les demi-grossistes. Ils prennent les produits aux grossistes, souvent inférieurs à 10 caisses, et les écoulent sur la place de vente en détail, au marché des paysans, au marché de la petite vitesse ou d'Andravoahangy. Ils distribuent les produits aux détaillants et aux consommateurs qui achètent en caisse occasionnellement. Les frais de transport varient selon le moyen de locomotion et la distance. Le moyen de locomotion le plus utilisé par les demi-grossistes est

²⁰ Marché d'Afrique P 20

²¹ Idem p 21

la charrette à pneu ou le pousse-pousse. Pour aller du marché de gros d'Anosibe vers le marché communal de Mahamasina, le transport par pousse-pousse est de 300 Ar par caisse et 500 Ar pour le marché de Petite Vitesse. Le droit de place de 200 Ar par jour s'ajoute à ce frais pour l'étalage des caisses sur la place.

5. Les détaillants

Les détaillants sont les derniers sur l'échelle de la distribution et ils subissent les déboires de l'offre et de la demande. Ils écoulent de faible quantité alors que les frais de transport et les taxes sur le marché restent les mêmes. De plus, les pertes les défavorisent surtout qu'ils s'approvisionnent à crédit. Mais dans une ville, où la pauvreté est très présente, la vente en détail des produits maraîchers et fruitiers est une activité très dynamique. Les détaillants tiennent une place importante dans l'approvisionnement des citoyens. Ils sont plus en contact avec la masse de consommateurs et savent établir les besoins du marché. Leurs marchandises se diversifient suivant les saisons et de l'approvisionnement des grossistes. La non structuration du marché, par type de produit, désavantage les détaillants car des marchands ambulants s'y aventurent avec des produits périssables. Ces marchands ambulants sont très actifs lors de la saison sèche car en saison des pluies leur activité diminue à cause de la faiblesse de l'offre. Les détaillants sont dispersés dans le marché.

Si les revenus des détaillants sont modestes entre 15.000 Ar et 100.000 Ar par jour selon les saisons et les produits, ces chiffres d'affaire ont enregistré une baisse de 15% depuis la crise politique de 2009²². La crise économique s'est répercutée sur le commerce : la cause est la réduction des revenus des ménages, suite à des pertes d'emploi pour compression de personnel ou de fermeture des usines surtout dans les zones franches. Les ménages gèrent leurs revenus dans un but de survie, même dans l'alimentation.

Enfin, à Madagascar, le marchandage constitue une véritable culture commerciale obligeant, parfois, les commerçants à réviser les prix afin d'éviter les pertes. Ils adoptent alors des stratégies de vente pour s'approprier un avantage face au marchandage : présenter les produits en tas constituant ainsi une unité de vente.

²² Les détaillants sont les plus touchés selon les entretiens auprès de ces derniers car le fond de roulement de leur activité se voit diminuer et les citoyens se résignent à faire des provisions dans le marché de gros.

Photo 9 : une vente de fruits à même le sol à l'hygiène douteuse



Source : auteur

Cette unité est «très souple et très adaptée» et elle permet d'écouler les produits défectueux en les mélangeant avec les produits de qualité. Outre le tas, la vente au kilo est souvent utilisée par les détaillants d'Anosibe. Elle permet la gestion approximative de leur activité suivant la quantité de produits reçus.

6. Les paysans

Ces paysans arrivent dans l'après-midi vers 16h ou au petit matin vers 2h. Ils sont hébergés par leurs proches ou louent des maisons aux alentours du marché. Une véritable urbanisation anarchique se profile dans les quartiers environnants avec des maisons de fortune en bois, au risque d'incendie élevé.

La sécurité des producteurs est très précaire. Les paysans risquent leur vie, surtout que les routes sont mal éclairées. Les braquages sont fréquents aussi bien dans le quartier d'Anosibe que dans la capitale. Les paysans amènent toujours avec eux les recettes de vente et constituent des proies faciles pour les bandits.

Quelle que soit la saison, les paysans doivent apporter leurs produits sur le marché. Ils ne sont pas à l'abri des variations climatiques : forte pluie, sécheresse, grêle détériorant les cultures. Ce sont les légumes qui subissent de plein fouet ces aléas climatiques car ils sont à

même le sol ou dans les parties souvent inondables. Contrairement aux fruits qui sont surtout sur des arbres ou arbustes des vergers, sauf la fraise qui, elle, est au raz du sol.

D. Contraintes spatiales et organisationnelles pour le bon fonctionnement du ravitaillement

4. Les contraintes spatiales

Sur le parking nord, la commercialisation des produits maraîchers et fruitiers à Anosibe fait face à des problèmes d'ordre spatial. En effet, cette activité est, selon les responsables du marché, le premier en terme de volume des marchandises qui occupe les places de parking à échelle 70% des produits échangés sur le marché.

Pourtant avec la construction de nouveaux stands en 2013 sur le parking Nord du marché l'espace restant est partagé entre les camions des grossistes qui débarquent et vendent leur marchandises sur le parking même. Les places de parking restant sont occupées par les voitures des vendeurs qui y stationnent. Les clients particuliers sont alors obligés de stationner sur les places restantes mais qui est difficile à gérer par les responsables du TAM.

Le parking Sud, quant à lui, est réservé aux gros camions de plus de 15 tonnes. Ce parking pouvant accueillir jusqu'à 30 camions sur deux rangées est limité par le bac à ordures. Ce bac est géré par un responsable qui pendant nos entretiens affirme que les responsables du ramassage des ordures de la commune ne passent que deux à trois fois par semaine. Ainsi, les places de parking destinées à 05 à 06 gros camions sont occupées par les ordures qui débordent du bac. Pourtant étant un marché de gros en fruits et légumes, ces produits périssables et salissants génèrent des ordures constamment.

Photo 10 : les ordures encombrant le parking Sud



Source : auteur

Quant aux stands, en vue de la bonne gestion de leur emplacement les grossistes empilent les caisses ou les contenants sur leur emplacement. La quantité énorme de marchandises gérée par les grossistes les pousse à mettre leurs marchandises sur d'autres stands proches des leur moyennant une rémunération. Les stands destinés aux fruits et légumes sont plutôt des hangars sans table ni porte mais des grillages par hangar. Cela pousse alors les vendeurs à payer les agents de sécurité encore plus que les 500 Ar qu'ils doivent au FSATA .

5. Les contraintes organisationnelles

D'abord, Les agences de sécurité au marché d'Anosibe sont au nombre de trois : le premier le FSATA est chargé de l'intérieur du marché, le second le TAM est chargé de la sécurité du parking Est et le Canada celui du parking Ouest. Même si chaque association a ses espaces propres, un fait divers à remis en question cette organisation. En effet, une marchande d'Anosibe, munie de son versement de la journée, a été tuée sur le parking au bord de la RN 1 en descendant de l'escalier surplombant cette route faisant la une des journaux. Mais chaque entité a renié leur responsabilité, interrogé sur le sujet les agents du TAM affirme que leur responsabilité s'arrête au portail du parking Est. Quant aux agents du FSATA, ils affirment n'assumer que la sécurité dans le marché.

Ensuite, l'un des problèmes auxquels les responsables de la commune font face est la sous location. Ceci a été soulevé lors de l'interview du chef du Service des Marchés Urbain pour le marché d'Anosibe. Pourtant le régisseur du marché d'Anosibe conteste ce fait et affirme que les 1237 locataires des stands sont en règle et que ce fait n'existe pas dans ce marché. Il est difficile d'identifier au cours d'une enquête quantitative les situations de multipropriétés : elles sont dissimulées au cours des entretiens et ne peuvent être connues que par recoupements d'informations. Les installations les plus couramment sous-louées sont les boutiques et les hangars, mais sur ce marché très dense la table ou la devanture peut être aussi sous-louée.

6. Le transport

Les poids lourds, grands ravitailleurs du marché d'Anosibe arrivent dès 16h pour approvisionner la capitale en denrées alimentaires. Le manque de place sur le parking Ouest les pousse alors à se garer dans le parking Est qui est destiné aux particuliers. Ils stationnent, en effet, au fond de ce parking dès leur arrivée la nuit. Pourtant dès le petit matin, les véhicules particuliers commencent à arriver et avec les nouvelles constructions de stands sur

ce parking les places sont très restreintes. Bloqués pendant toute la journée, ces camions sont alors obligés d'attendre la fin de la journée pour pouvoir sortir. Cela limite alors leur possibilité de circulation et réduit considérablement leur revenu. La limitation de l'entrée des camions de plus de 10 tonnes dans la capitale de 21 heure à 5 heure du matin entraverait l'approvisionnement de la capitale en denrées alimentaires.

Les pousse pousse sont quant à eux les distributeurs des produits d'Anosibe dans la capitale. Mais contraints de circuler pendant les heures où il y a moins de circulation, c'est-à-dire avant l'heure de pointe dans la ville d'Antananarivo, leurs revenus se sont vus restreints. La libre circulation, après des grèves des propriétaires de ces engins et les négociations avec les responsables de la CUA, ils peuvent désormais circuler dans les rues de la capitale. Pourtant, les risques dans le transport des marchandises d'Anosibe vers les marchés sont nombreux ; une tête de pousse²³ nous a affirmé que des brigands repèrent les marchandises transportées et leur stoppent la route. Pourtant non assurés ils sont responsables des marchandises du marché d'Anosibe jusqu'à la destination finale et les risques d'accident sont nombreux : la surcharge créerait des accidents à cause de l'inexistence de frein sur les engins, et l'état des routes est à déplorer dans la capitale engendrant aussi des retards dans les livraisons.

Chapitre 2 : Perspectives

A- Vers une réorganisation de la filière

1. Un développement de la production et du stockage

La filière maraîchère présente quelques failles qui peuvent être réparées. Par ailleurs, de nombreuses opportunités s'offrent aux produits maraîchers malgaches et méritent d'être saisies pour développer la filière. Mais pour cela des efforts peuvent être entrepris pour une offre abondante et de qualité.

D'abord, l'opération des titres fonciers est fortement souhaitée par les paysans ainsi qu'une formation sur les lois foncières. La mise en place des points de vente ou de système d'approvisionnement local en intrants (engrais, produits phytosanitaires) est nécessaire, pour éviter une dépendance vis-à-vis des collecteurs qui procurent aux producteurs les semences nécessaires qui seront ensuite prélevées sur la récolte. La création d'une unité de fabrication de matériels agricoles ou la mise en place d'une centrale d'achat de

²³ Responsable de l'engin et locataire attitré

matériels agricoles à proximité est un atout non négligeable ²⁴. La production de semences améliorées doit avoir lieu au niveau de chaque district concerné.

Ensuite, au niveau de la production, l'accompagnement des paysans à travers la vulgarisation des techniques agricoles améliorées est très important, donc, il faut des techniciens de proximité. Afin d'obtenir des produits de qualité et de quantité satisfaisant les marchés, une formation professionnelle sur la culture maraîchère est vraiment primordiale : calendrier cultural en vue d'une complémentarité dans l'approvisionnement de la capitale, utilisation des engrais et des produits phytosanitaires, informations sur les différentes techniques, les variétés. Il est nécessaire de promouvoir le crédit agricole en ce sens ²⁵. Ainsi, l'agence Microcréd promeut le crédit auprès des paysans avec comme gage les bœufs ou tout autre bien de production agricole. Ce genre de crédit aux paysans ne leur serait que bénéfique si la gestion est incluse dans le crédit octroyé. En effet, le plus grand handicap des paysans malagasy en général est le manque de capitaux. Ceci est le principal blocage pour améliorer leurs activités agricoles : achat de semences améliorées, de matériels agricoles, engrais.

Enfin, étant donné que les produits maraîchers sont des produits très périssables, la construction d'un magasin de stockage sur le marché même d'Anosibe et d'une unité de transformation à proximité ferait de ce marché un pôle d'attractivité important. Cela doit être accompagné d'une formation sur les techniques de stockage et de conditionnement à toutes les échelles. La durée de stockage des produits permettra alors une rotation de l'occupation de tels locaux. En effet, les produits sont stockables en moyenne une semaine et quant à l'éventualité de création de chambre froide, l'électrification qui est déjà effective au le marché d'Anosibe faciliterait sa création.

Tableau 10 : Température et durée de conservation de quelques légumes européens

Types	Température (°C)	Durée
Tomate	1 à 3	15 jours
Oignon	3	6 mois
Artichaud	3	1 semaine
Melon	3	1 semaine
Asperge	3	1 semaine
Céleri	3	1 semaine

Source : R. Kroll, les cultures maraîchères, p 79

²⁴Goossens, 2005

²⁵Aubry, 2005

Une chambre froide maintenue à 3 °C permettrait alors de conserver nombreux produits maraîchers pendant au moins une semaine. La rotation dans l'occupation de cette chambre permettrait alors aux grossistes de vendre à bon prix leur produit pendant plus de temps. Le rapport qualité prix serait alors assuré et cela au bénéfice de tous les acteurs de la filière : les grossistes seront assurés de la qualité de leur produit et de la rentabilité de leur spéculation, les détaillants vendront de bons produits à tout moment et les consommateurs assurés de la qualité des légumes et des fruits.

3. Le choix des spéculations

La majorité des revenus d'exploitation est destinée à l'autoconsommation. Cependant, parmi les exploitations maraîchères, il y a des spéculations qui ont des valeurs commerciales importantes comme le cas du brocoli et du haricot. Elles ont la faculté de financer d'autres activités maraîchères. Pour assurer la pérennité des exploitations afin d'augmenter les revenus agricoles, le choix des spéculations à effectuer est indispensable.

L'analyse des composantes de revenu a permis de déduire que dans tel système de production, l'appui aux spéculations les plus rentables brocoli, haricot, haricot vert apportera des évolutions positives sur les autres spéculations en termes de revenu agricole et de collecte²⁶. La spécialisation en une culture exige l'assurance de l'écoulement du produit, c'est-à-dire qu'elle demande une étude de marché au préalable. Alors, les spéculations dont les produits offrent des prix intéressants pour les paysans maraîchers devront être pratiquées tout en tenant compte de la permanence de l'activité ou de la complémentarité de la culture avec d'autre.

Donc la mise en culture et la récolte peuvent être effectuées tout au long de l'année. Il faut repérer une période où la vente des produits peut se faire avec un prix intéressant sur le marché. Cette période intéressante pourrait coïncider au moment de la survenue des conditions climatiques défavorables, février à avril où les pluies sont excédantes et nuisent au développement des plantes, qui entraîne l'augmentation des prix des produits sur le marché. Les maraîchers doivent profiter de cette situation pour améliorer leurs conditions de production.

²⁶Randrianarijaona, 2007

En misant sur la loi de l'offre et de la demande, la production à contre saison est l'idéal pour tous les acteurs de la filière, du producteur à la vente en détail. Quoique la complémentarité des zones de production permette déjà de compenser la pénurie en produits agricoles, l'exploitation des périphéries de la ville pour des cultures de contre saison assurerait la permanence dans l'approvisionnement avec un coût de transport largement moins onéreux.

4. « Bazar.mada » au service du développement de la filière fruits et légumes

La vaste superficie du territoire ainsi que la faiblesse des infrastructures constituent autant d'handicaps pour l'accès au marché pour les producteurs et les entreprises rurales à Madagascar. Les services de « Bazar.mada » fonctionnent à l'image d'un système de collecte et de redistribution d'information classique. Ce système d'information sur le marché utilise la technologie de téléphonie mobile et de l'internet. Ce mode de communication commercial permet de pallier les distances géographiques entre les interlocuteurs. Grâce à ce système, les exploitants ruraux peuvent se positionner vis-à-vis du marché, aussi bien local que national et international

Les informations véhiculées par « Bazar.mada » comprennent les prix des produits, les offres de vente et d'achat existantes, les quantités, les personnes à contacter, les frais et les conditions de transport, l'acheminement, les trajets et les éventuelles difficultés qui peuvent être rencontrées. En somme, ce service facilite la commercialisation des produits agricoles. Un message texte suffit pour connaître la tendance sur le marché. Une enquête périodique dans les marchés de référence permet d'actualiser les prix de produits phares sur les marchés. L'approche intégrant les services SMS en faveur de l'agriculture a également fait ses preuves

Ce protocole implique quatre entités : la Fédération des Chambres de Commerce et d'Industrie de Madagascar (FCCIM) en tant que titulaire de Bazar.mada, la Chambre de Commerce et d'Industrie d'Antananarivo (CCIA) disposant d'une équipe de suivi, de gestion et d'administration de systèmes d'informations sera responsable de la gestion et de l'exploitation de Bazar.mada. Deux projets spécialisés dans le développement rural à savoir PROSPERER (Programme de Soutien aux Pôles de Micro-Entreprises Rurales et aux Economies Régionales) et PPRR (Programme de Promotion des Revenus Ruraux) s'engagent quant à eux

à appuyer techniquement et financièrement la CCIA dans leur zone d'intervention respective.²⁷

Les animateurs de Bazar.mada sont sur le marché d'Anosibe tous les Jeudis. Mais les grossistes du marché affirment encore ne pas utiliser ce système qui est assez complexe pour eux. En effet, pour connaître le prix d'un produit sur un marché les procédures sont relativement compliquées car il faut répondre à plusieurs SMS pour avoir le prix maximale et minimale sur un marché donné. Il faut, préciser si vous voulez acheter, ensuite la branche qui vous intéresse (élevage, culture, artisanat, ou machines agricoles), suivi de l'énoncé du produit que vous recherchez et enfin la région, le district et le marché qui vous intéresse. Et tout cela en plusieurs étapes envoyer chacun par un SMS au #432# pour les puces Orange le coût de cette information sur un produit et un marché donné est de 200 TTC.

Les utilisateurs de ce nouveau système sont autorisés, et invités, à entrer leurs données personnelles dans le système à tout moment. Ainsi, ils contribuent à l'animation de structure de partage d'informations commerciales. Ce système est développé dans les Régions Analamanga, Analanjirofo et Antsiranana, entre autres.²⁸

B. Pour la sécurisation des consommateurs nationaux et internationaux

1- Pour la sécurité alimentaire de la capitale

L'alimentation est un besoin physiologique de l'être humain. Et quel que soit les moyens financiers dont disposent une personne ou un ménage, acquérir l'alimentation est très essentiel pour survivre avant de satisfaire les autres besoins qui tendent vers le bien-être de chacun. C'est ainsi qu'en 1948, la Déclaration Universelle des droits de l'Homme ou DUDH a stipulé le droit à l'alimentation. C'est « le droit d'avoir un accès régulier, permanent et libre, soit directement, soit au moyen d'achats monétaires, à une nourriture quantitativement et qualitativement adéquate et suffisante, correspondant aux traditions culturelles du peuple dont est issu le consommateur, et qui assure une vie psychique et physique, individuelle et collective, libre d'angoisse, satisfaisante et digne »

²⁷ Chambre de Commerce et d'Industrie d'Antananarivo, <http://www.cci-madagascar.org/node/1901>

²⁸ www.commerce.gov.mg/

Assurer la sécurité alimentaire d'une population donnée relève de quatre dimensions²⁹ et pour la plus grande ville de Madagascar, Antananarivo, ces dimensions sont tout autant importantes et interdépendantes les unes des autres :

- La disponibilité alimentaire avec une production agricole suffisante et une capacité de stockage. Pour la ville d'Antananarivo qui consomme plus qu'elle ne produit en aliments, le nombre relativement élevé de collecteurs assure cette disponibilité. Quant à la production agricole, elle inclut la campagne périphérique de la ville d'Antananarivo. Cette périphérie produit toutes les variétés de légumes consommées dans la capitale. Quant à la quantité produite, elle n'est pas assurée par la seule périphérie faisant ainsi appel aux régions périphériques. Quant aux fruits, le type tempéré comme la pomme et orange sont produits dans les périphéries mais en quantité peu suffisante par contre le type tropical n'est produit en grande quantité que dans les régions éloignées de la capitale. La durée de conservation des aliments est limitée en moyenne à une semaine pour qu'ils gardent leur fraîcheur. Ainsi, la capacité de stockage est possible dans la capitale mais en prenant compte de la durée moyenne de conservation, stocker les fruits et légumes n'assurerait qu'à court terme la sécurité alimentaire de la capitale.

- La seconde décrit l'accessibilité aux denrées alimentaires avec des moyens de subsistance adéquats. Trois volets sont les plus importants pour permettre d'avoir ces denrées. D'abord, il faudrait que chacun possède un pouvoir d'achat suffisant lui permettant de subvenir à ses besoins en nourritures. Ensuite, les infrastructures de transport de bon état sont indispensables afin de distribuer les denrées alimentaires à travers la ville. Mais avec l'état des routes et de la circulation en ville, un retard dans l'approvisionnement ralentirait alors l'accessibilité des nourritures à temps pour l'ensemble des Tananariviens. Viennent enfin l'accès à des systèmes de commercialisation et de distribution efficaces. Ces derniers sont marqués surtout par la définition des différents prix qu'on doit attribuer aux produits alimentaires et cela par rapport au circuit de distribution. Et en limitant ainsi le nombre d'intermédiaires on arriverait aussi à limiter le prix des aliments à un prix raisonnable.

- La troisième définit la qualité ou salubrité de l'alimentation, notamment nutritionnelle et sanitaire. En général, l'apport nutritionnel de chaque personne est fixé au seuil de 2500 kcal/ jour ceux des enfants moins de 15 ans sont exclus. Définir les valeurs nutritionnelles et énergétiques de chaque groupe alimentaire nécessaire à notre

²⁹ Le Sommet Mondial de l'alimentation des 13-17 novembre 1996 a défini les quatre dimensions couvrant la sécurité alimentaire.

alimentation quotidienne dépend toutefois de la diversification alimentaire ; changer les habitudes alimentaires et y insérer les fruits et légumes comblerait alors les manques à gagner. La qualité sanitaire caractérise ici l'hygiène pendant la commercialisation des aliments et la propreté. Vendus en gros, les fruits et légumes mûrissent à un rythme relativement différents dans leur contenant, n'est observable que lors de l'ouverture, les fruits ou légumes trop mûrs et pourris sont alors jetés pour éviter la détérioration de l'ensemble. Ainsi, qualifiés de salissants ces produits génèrent des ordures considérables vu la quantité qui circule. Les couloirs et le bac à ordures sont alors pleins de fruits et légumes pourris. Mais les produits encore dans leur contenant et qui ne s'ouvrent qu'auprès des détaillants généreront encore à leur tour des déchets. Ainsi, la salubrité est le critère à assurer dans cette filière car prévoir les déchets garantirait la salubrité de l'alimentation.

- La dernière dimension est la stabilité des approvisionnements permettant de prévenir les crises alimentaires. Au niveau de l'Etat, la stabilité politique et sociale garantirait l'approvisionnement. Antananarivo est alors dépendante de l'efficacité du réseau d'approvisionnement en périphérie de la ville pendant période cyclonique, de décembre à mars, et incluant les régions périphériques pendant les autres mois de l'année surtout la saison sèche. La crise de 2002 a permis aux Tananariviens de se rendre compte de l'efficacité de cet approvisionnement en produits agricoles dans la périphérie. En effet, isolé de janvier à avril, Antananarivo s'est tournée vers sa périphérie pour assurer la stabilité de l'approvisionnement en légumes et fruits.

2 - Pour une transformation des fruits et légumes

Avec un grand potentiel de production fruitière et légumière, la majeure partie des produits n'est pas suffisamment valorisée, à l'exemple du litchi. Sur une production nationale de 180 000 t/an, l'exportation de litchis frais ne représente que 20 000 t/an. Les excédents de production induits par une consommation intérieure faible sont difficilement absorbés par une industrie de transformation qui reste marginale et sont par conséquent perdus.

Les PME malgaches n'ont pas les capacités financières suffisantes pour s'équiper en matériels performants européens et se tournent vers d'autres origines, avec des capacités de production adaptées aux PME malgaches et ceci, à meilleur prix. L'offre de matériels européens est dans certains cas surdimensionnée par rapport aux besoins des producteurs malgaches qui ont des cadences de production donc de produits nettement inférieures aux plus petites machines et équipements offerts par les fabricants européens. D'après quelques professionnels, les limites des PME sont principalement financières car ils reconnaissent la

qualité et la renommée des équipements européens. Certaines préfèrent investir dans du matériel d'occasion européen plutôt que d'investir dans du matériel asiatique dont la fiabilité n'est pas garantie.

Ce secteur privé vise le marché intérieur haut de gamme dans les grandes surfaces ou l'exportation. On comprend leur volonté de voir se développer des exploitations agrandies et modernisées. Il existe actuellement une vingtaine de sociétés de transformation de fruits et légumes à Madagascar, parmi lesquelles figurent notamment Lecofruit et Codal S.A.

La société Lecofruit, elle, mise toujours sur la production intégrée en paysannat mais a créé des fermes industrielles sur leurs 5 zones d'opération, en moyenne 20 Ha par ferme, pour mettre au point et développer de nouveaux produits tel que les essais de nouvelles variétés, mise au point de nouveaux itinéraires techniques, recherche avant vulgarisation en milieu paysan. Ces fermes permettent de compléter ponctuellement l'approvisionnement en paysannat et faire face à des commandes urgentes. Le comptoir alimentaire Codal S.A. est implanté à Tamatave et Antananarivo. Il négocie en moyenne 700 t de fruits tropicaux par an³⁰. La société Lecofruit exporte régulièrement des fruits et légumes vers l'Europe. Les techniques culturales utilisées sont performantes et innovantes et tiennent compte du contexte du paysannat malgache.

Elles combinent la plupart du temps la production intégrée et la transformation agro-industrielle afin de s'assurer un approvisionnement régulier en matière première de qualité. Le développement du maillon central les oblige à jouer le rôle d'organismes d'amont à travers l'encadrement technique et la fourniture d'équipements et de semences. Des formules sont parfois mises au point pour venir en aide aux paysans modestes qui ne sont pas éligibles aux systèmes de crédit bancaire classiques : des prêts sont octroyés et selon une convention entre les deux parties, le remboursement peut être échelonné et effectué en numéraire et/ou en nature suivant les disponibilités. Toutefois, la fixation des prix au producteur demeure encore largement monopolisée par les entreprises de transformation.

F- Persepectives de développement de la filière fruits et légumes à différentes échelles

Si la consommation alimentaire individuelle évolue à l'échelle nationale et dans les centres urbains, il apparaît que la demande en fruits et légumes progresse en raison de la

³⁰<http://com.revues.org/5666#tocto2n2>

pression démographique continue. C'est là un puissant levier pour modifier les pratiques culturelles orientées vers les marchés.

4. Vers une priorisation du maraîchage

Depuis l'indépendance, la réduction de la pauvreté figurait parmi les priorités des programmes économiques des régimes successifs. Sur le plan agricole, cela s'est traduit par des projets ambitieux d'aménagement hydraulique, d'actions pour augmenter les superficies et la production rizicoles. C'est dire que les possibilités de développement des cultures maraîchères ont été toujours minimisées par le soutien étatique, sans faille, apporté à la culture maîtresse. Ainsi, les actions de vulgarisation du maraîchage intensif incombaient davantage aux ONG, surtout confessionnels, et au secteur privé. Ces actions étaient les bienvenues pour appuyer les initiatives de diversification cultural paysanne .

Toutefois, la place des cultures maraîchères a été rehaussée dans les régions à forte densité, notamment les Hautes Terres centrales et le Sud-Est de l'île, sous le régime du président Marc Ravalomanana (2002-2009). En 2005, le Plan Régional de Développement (PRD) de la région du Vakinankaratra accorde, par exemple, une attention particulière à la promotion de la filière fruits et légumes. Le Vakinankaratra a déjà commencé l'exportation de la variété de pomme de terre Spunta vers l'île Maurice. Pour cela, des moyens financiers colossaux et des infrastructures ambitieuses dans le cadre du programme Pôle Intégré de Croissance (PIC) ont été mis en place tel que les travaux de construction de l'aérodrome international d'Antsirabe.

Cependant, si l'initiative est louable, elle a l'inconvénient d'être discriminante à l'endroit de la majorité des paysans modestes. Le modèle de modernisation sous-jacent est celui d'entrepreneurs en agribusiness, largement extérieur au monde paysan même si celui-ci est censé profiter d'effets d'entraînement et d'une meilleure formation via de nouvelles organisations par lesquelles transitent les financements, à l'image des Maisons des paysans (Tranoben'nyTantsaha), ébauches de chambres d'agriculture.

5. Un appui aux initiatives en cours

Aujourd'hui, la stratégie de développement de la filière des fruits et légumes est conduite sur deux principaux fronts : la production intégrée, mieux adaptée au monde paysan, et la production industrielle, apanage d'une minorité d'entreprises exportatrices. Des actions sont menées en amont pour améliorer qualitativement et quantitativement la production. Elles

consistent entre autres en un encadrement technique, un meilleur accès au financement rural et un appui à la fourniture d'engrais ou de semences. L'atteinte de tels objectifs passe par un partenariat public-privé réunissant l'État, le secteur privé, des ONG de développement ou des partenaires associatifs extérieurs, sans oublier les bailleurs de fonds internationaux. Quelques structures méritent d'être évoquées.

- Le Groupe de Travail pour le Développement Rural (GTDR) réunit cinq collèges constitués par l'Union des Professionnels des Fruits et Légumes (UPFL), la Maison des paysans, des élus locaux (députés et maires), les services déconcentrés, certaines ONG et bailleurs de fonds internationaux, comme la Banque Mondiale et l'Union Européenne. Le GTDR regroupe 50 membres au total. Il se charge de définir l'orientation stratégique des filières artichauts, poivrons de couleur, carottes, asperges et petits pois dans les communes rurales périphériques de la capitale. À terme, l'objectif est double : la professionnalisation des paysans et la mise en place d'une unité de transformation de fruits et légumes. Liée par contrat, l'UPFL assurerait 70 % de la production contre 30 % pour la Maison des paysans.

- Le Centre Technique Horticole d'Antananarivo (CTHA) est partenaire du GTDR. Il s'agit d'une association d'ingénieurs agronomes et forestiers malgaches mise en place en 2002 suite à la restructuration du Projet de Structuration des Filières Horticoles d'Exportation de Madagascar (PSFH) qui avait bénéficié de l'aide française depuis la fin des années 1990. Le CTHA fournit une assistance technique aux acteurs des filières des fruits et légumes et des plantes ornementales.

Les cultures légumières retenues sont celles ayant un potentiel pour l'exportation et les cultures qualifiées d'innovantes (melon, oignon, pomme de terre, carotte, haricot vert, haricot sec, pois mange-tout, endive). Ces zones d'intervention peuvent s'étendre à l'échelle de l'île, mais elles couvrent essentiellement les campagnes périphériques immédiates d'Antananarivo. L'ensemble des maillons des filières est concerné.

En amont, on réalise des essais techniques dans deux stations expérimentales à Nanisana , Antananarivo, et Ambano , Antsirabe, et chez les producteurs eux-mêmes. Le CTHA se lance aussi en amont dans la production de plants de fraisiers et d'arbres fruitiers tempérés comme le pommier, le pêcher, le prunier, le nectarinier. Le cas échéant, il appuie les producteurs dans les démarches relatives à l'importation de semences. Son intervention sur le maillon central ,au niveau, consiste en la diffusion de ces différentes techniques mises au point en amont. Le CTHA dispense des formations à la demande des producteurs, dont la

nature et les objectifs ainsi que les frais d'intervention sont consignés dans une convention concertée entre les deux parties. Toutefois, les frais d'intervention s'élèvent à 60 000 Ariary³¹ par jour, ce qui n'est pas toujours à la portée des producteurs modestes. En aval, le centre appuie les producteurs dans la recherche de débouchés en les mettant en relation avec les importateurs.

- Le Centre d'Expérimentation et de Formation en Fruits et Légumes (CEFFEL) vient davantage en aide aux paysans modestes. Il a été mis en place en 2004 grâce à l'appui financier du ministère français des Affaires Étrangères et couvre les trois régions du Vakinankaratra, de l'Itasy et d'Amoron'i Mania. En 2007, le programme a été renforcé par la collaboration des associations paysannes. Le CEFFEL aide les associations à monter des projets de production de qualité et les accompagne dans la recherche de débouchés en leur donnant des nouvelles des 16 marchés des trois régions d'intervention. Pour cela, il dispose d'une exploitation de 20 ha, de salles de cours et d'une capacité d'hébergement de 50 personnes.³² Des formateurs, des expérimentateurs et une équipe de terrain collaborent étroitement avec des animateurs villageois qui encadrent les associations paysannes. Les expérimentations sont diffusées dans le milieu paysan à travers des visites organisées, des journées portes ouvertes, des formations, des émissions radiophoniques locales, des articles de journaux. Par la suite, les animateurs accompagnent les groupements sur les plans technique et organisationnel. Un service se charge régulièrement de la collecte des informations à jour sur le prix des principaux légumes sur les marchés de production et de consommation.

Si les résultats de ces structures d'encadrement sont encourageants, le contexte évolue rapidement : longtemps soutenues par l'État, les filières laitières ou maraîchères sont davantage ouvertes aux marchés et à la concurrence, et pilotées par des acteurs privés, notamment des industriels de l'agroalimentaire qui choisissent de s'appuyer sur une minorité d'exploitants modernisés.

³¹<http://com.revues.org/>

³²<http://com.revues.org/>

3. Les perspectives du marché d'Anosibe à différentes échelles

a- A l'échelle de la ville

La ville d'Antananarivo est en pleine expansion. Si au début des années 80 le marché d'Anosibe était à la porte d'entrée ouest de la ville, actuellement il se situe en pleine ville. Cette situation est bénéfique pour l'approvisionnement des marchés de la capitale car toutes les routes de la capitale peuvent mener à Anosibe et pour les camionnettes et les pousse-pousses est relativement court.

Les critères d'implantation d'un marché de gros ont été appréciés de façon différente par les économistes du transport : d'une part , les partisans d'une implantation à distance minimum des points de ventes principaux, le centre de gravité du réseau des marchés urbain, ceci afin de diminuer les temps de transport intra-urbain ; d'autre part, ceux qui estiment qu'une implantation en périphérie offrirait une facilité d'accès compensant le surcoût du trajet pour le détaillant

Mais pour assurer un accès facile des camions, principaux ravitailleurs des grossistes, un changement d'emplacement permettrait d'accéder à tout moment au marché de gros en fruits et légumes. En effet, les camions plus de 09 tonnes ne peuvent circuler en ville qu'entre 21h du soir et 6h du matin. Ce qui éviterait les attentes au parking et les transbordements à l'écart de la ville donc de réduire le cout de transport.

Dans le cadre du développement de la culture maraichère et fruitière, la construction d'une halle pouvant recevoir des produits alimentaires frais et les conserver à des températures adéquates serait bénéfique pour toutes la filière. En effet, la place donnée aux fruits et légumes n'est pas suffisante à Anosibe. Seul des hangars sont destinés à les recevoir sans possibilité de réfrigération car aucun mur ne sépare les pavillons.

b - Les importations et exportaions françaises de Madagascar en fruits et légumes

La France est un partenaire privilégié de Madagascar en matière d'exportation de fruits et légumes (frais, secs, transformés). Les quantités exportées de Madagascar vers la France augmentent chaque année. Avec une traçabilité des produits, le marché d'Anosibe peut répondre à cette demande. En effet, la traçabilité et l'hygiène sont les manques à gagner pour le marché d'Anosibe. Entre 2005 et 2007, le tonnage des exportations malgaches a augmenté de 26% pour atteindre 29 900 t, générant des rentrées en devises de 37 millions d'euro pour le

pays. Madagascar est le 14^{ème} pays fournisseur de la France pour les légumes préparés ou conservés, dont 90% des produits exportés par la France sont des haricots verts.

Madagascar est le 6^{ème} pays fournisseur de la France pour les légumes secs après la Chine, le Canada, les USA, les Pays-Bas et l'Argentine. 66% des légumes secs exportés sont des haricots secs, du pois du cap et des lentilles. Madagascar est le 23^{ème} fournisseur de la France pour les fruits frais, dont 99,6% sont des litchis. Bien que les exportations malgaches entre 2005 et 2007 aient augmenté de 70% en valeur, 85% des produits ne sont pas transformés. Il serait profitable au pays d'ajouter des produits transformés à ses exportations de produits frais.

c - L'échelle régionale et mondiale

Dans le cadre de la Commission de l'Océan Indien (COI) dont l'objectif est de hausser le niveau de vie des populations en développant la coopération dans tous les domaines possibles et particulièrement économique, l'exportation de légumes vers ces îles mettrait Madagascar à la place de grenier de l'Océan Indien et Anosibe le principal halle de la région. Ce tableau nous montre que Maurice et La Réunion qui ont un gros besoin en pomme de terre et en carottes que Madagascar pourrait facilement satisfaire. La COMESA, cette association régionale regroupant les pays de l'Est et de l'Afrique australe, dont Madagascar fait partie, l'exportation vers ces pays membres, constituerait un débouché sûr de nos produits maraichers et fruitiers. Et le marché d'Anosibe qui se trouve dans la capitale constituerait un point de regroupement des produits.

Tableau 11 : Estimation de la demande (en tonnes)

Pays ou régions	Produits	
	Carottes	Pomme de terre
Maurice	2 500	4 500
La Réunion	3 000	2 000
COMESA	Plus de 10 000	Plus de 10 000
Europe	Plus de 20 000	Plus de 10 000
TOTAL	Plus 35 500	Plus de 26 500

Source : INSTAT

L'exportation vers des régions plus lointaines tel que le Canada et l'Europe constituerait un défi logistique. En effet, la périssabilité des produits maraichers et fruitiers constitue notre principal handicap dans l'exportation à l'état brut de nos produits sans subir de transformation.

Aussi assurer un approvisionnement des pays de l'Océan Indien et de l'Afrique orientale et australe serait l'idéal pour Madagascar et nous accorderait la place de grenier de la région. A l'échelle mondiale une transformation des produits exportés garantirait l'accessibilité de nos produits au marché et une exploitation des surfaces cultivées pour une pérennité dans l'approvisionnement conditions nécessaires à un accord durable.

CONCLUSION GENERALE

En ce troisième millénaire, en ce XXIème siècle, ville et marché sont au cœur des études pluridisciplinaires. Antananarivo, à l'instar des autres capitales africaines, entre parmi les villes multimillionnaires en population. Chaque ville a son histoire, sa propre culture, étroitement liée à l'aspect historique. Elle a ses repères dont principalement le marché. Le marché en produits alimentaires reste primordial. Celui d'Anosibe présente une notoriété singulière en tant que marché principal de la ville et marché redistributeur pour les marchés secondaires. Il est pourvoyeur d'emplois, voire le recrutement du chef du marché et des agents de la voirie et de la sécurité, l'omniprésence des dockers et l'existence des tireurs de charrettes à pneus.

Mais un des grands problèmes rencontrés est l'exiguïté réservée aux fruits et légumes. Les campagnes périphériques d'Antananarivo urbaine ainsi que la région d'Analamanga pourvoient la ville en fruits et légumes profitant de la proximité géographique d'une route bitumée favorisant le transport à moindre distance au bénéfice de ces produits périssables. Les autres régions contribuent aussi à l'approvisionnement de la capitale, le plus grand marché de l'île.

Nous avons gardé une certaine rigueur dans la vérification de nos hypothèses durant notre étude. Situé dans une partie considérée comme une entrée et une sortie de la ville, le marché d'Anosibe accueille les camions transportant les produits provenant des quatre coins de l'île, surtout des fruits et légumes. Vue l'extension de la ville d'Antananarivo, Anosibe se trouve progressivement insérée. La vitesse d'évolution de l'espace géographique provoque de nouvelles attentes. Il faut répondre aux besoins croissants d'aménagement des infrastructures et des parkings.

Nourrir une population croissante, assurer l'approvisionnement des villes en fruits et légumes, réduire la sous-alimentation sont les enjeux majeurs pour assurer la sécurité alimentaire des tananariviens.

L'état des voies de communication n'est pas assez satisfaisant comme dans les alentours d'Antananarivo. Pourtant les routes constituent un facteur probant de l'approvisionnement. De ceux-là dépendent le coût et le prix de vente aux consommateurs dont le pouvoir d'achat est très varié.

Nourrir les hommes est de tout temps la préoccupation à toutes les échelles. L'agriculture est indispensable à la survie de l'ensemble de l'espèce humaine. Si sa découverte est une grande avancée dans l'histoire de l'Humanité, sa modernisation est aussi spectaculaire. Hormi la viande, les fruits et légumes apportent vitamines et sels minéraux dont l'organisme humain a besoin. Si Madagascar est qualifiée de Pays Moins Avancé (PMA) et de Pays Pauvre Très Endetté (PPTE), la pauvreté signifie-t-elle aussi carence alimentaire ? La qualité et la quantité des produits maraîchers et fruitiers sont-elles pour toutes les couches de la population sans discrimination ?

Bibliographie

- ANDRIAMIHAMINA (R), Relations Villes/campagne à Madagascar, in Aperçu sur la culture malgache, Madagascar fenêtre, Vol. 3, CITE, Antananarivo, 2009, pp 36-47
- ANONYME « cité des milles, Antananarivo- histoire-architecture-urbanisme », CITE, Tsipika, 1998, 181p
- AUBRY C., RAMAMONJISOA J., RAKOTONDRAIBE J., DABAT M-H., RAKOTOARISOA J., RABEHARISOA L., 2005. Multifonctionnalité de l'agriculture dans les territoires périurbains : émergence et reconnaissance de fonctions à Antananarivo (Madagascar). In : Fleury A. (ed.), L'agriculture périurbaine. Montpellier, France : Inra, Cemagref, Cirad. Les Cahiers de la multifonctionnalité, 8, p. 17
- AURA GROUPE HUIT BCEOM, « développement urbain du Grand Antananarivo », VIII-IX-X- études sectorielles , 1985, 356p
- BANQUE MONDIALE, L'urbanisation ou le nouveau défi malgache , mai 2011
- CALLET (R.P) , «Tantaran'ny Andriana – Kabariny Andrianampoinimerina» p 868
- CHAMBRE DE COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE D'ANTANANARIVO, l'évolution des prix du kilo de quelques légumes, 2015
- CUA, droit de place perçu dans les halles, foires et marchés, 2012
- DONQUE (J) « le zoma de Tananarive- Etude géographique d'un marché urbain », in MRG n°7 , 1965 n°13, 1966
- DONQUE(G) , Revue de Géographie n°7, 1965, p120
- HEBERT (J.C), « Les marchés des Hautes Terres Centrales malgaches avant Andrianampoinimerina » in Revue Omaly sy Anio n°29-32 pp72
- INSTAT : « tableau de la Statistique » RGPH 1993, 1996, 314p
- INSTAT ,RGPH, 1975
- INSTAT, RGPH 1993, vol 2, tome V, p8
- Le journal de l'économie n° 27 du 30 Août au 05 septembre 2010 »habitant d'Antananarivo : 1/3 en situation d'extrême pauvreté », p4
- MAEP, Fruits et Légumes, p16PNUD , « rapport national de suivi des OMD à Madagascar », 2007, 195p
- MAP , « Madagascar action plan 2007-2012 », 2006, 25p
- MEI, monographie Analamanga 2009.pdf
- RAMAMONJISOA (J) , « Antananarivo ; étude géographique d'un espace urbain », Nice, 1978, 2 Tomes, 515p
- Midi Madagascar n°8246, du 25 septembre 2010, « retour du Zoma : les avis divergent », p 4

MOUSTIER, P., MBAYE, A., 1999. Introduction, in Moustier, P., et al.(Eds), Agriculture périurbaine en Afrique subsaharienne : actes de l'atelier international du 20 au 24 avril 1998, Montpellier, France, Montpellier, CIRAD, 7-16.

MTPM, rapport économique et financier, 2014, PDF

RAJAONAH (F), Configurations spatiales et sociales urbaines, in Villes en développement, Mars- Juin 2004, n° 63-64, CITE, Antananarivo, 2004, p 10

RAKOTONANAHARY (B) , contribution à l'étude du marché d'Andravoahangy, mémoire de CAPEN , 1986

RAMAMONJISOA (J), Antananarivo : étude d'une croissance urbaine, 1972, p 28-111

PAULAIS (T) & WILHELM (L), Marchés d'Afrique, Karthala, Clamecy, 2000, 189 p

Plan de développement régional Analamanga

WEBER (M), La ville, édition Aubier, Paris, 1982

webographie

<http://www.inra.fr/sed/multifonction/cahiersMF.htm>

www.commerce.gov.mg/

<http://www.cci-madagascar.org/node/1901>

<http://com.revues.org/5666#tocto2n2>

<http://com.revues.org/>

www.iarivo-town.mg

ANNEXES

Annexe 1

Questionnaire pour les commerçants

A- Identité

Age : sexe M ☐ F ☐

Lieu d'origine : région District.....

Genre d'activité : grossiste détaillant

Est-ce votre principale activité ?

Durée d'expérience dans le domaine du commerce :

Pourquoi avez-vous choisi de pratiquer le commerce de denrées alimentaires ?

B- Question sur l'approvisionnement et l'écoulement des produits

B- 1 origine des produits

1- Quels types de produits vendez-vous ?

Saisonniers ☐ permanents toute l'année ☐ autres ☐

Si saisonnier, en une année, quels sont les différents produits que vous vendez ?

2- Quels paramètres peuvent déterminer le prix des produits ?

3- Quels types de fournisseurs avez-vous ?

Paysans ☐ intermédiaires ☐ autres ☐

4- Vos fournisseurs sont-ils des gens des périphéries ou d'autres régions ?

5- Aviez-vous des fournisseurs habituels ? pourquoi ?

6- Connaissez-vous la zone de provenance de vos produits ?

Produits	Régions de provenance

7- Quelle est la durée de conservation des produits que vous vendez ?

8- Comment les conservez-vous ? à quel coût ?

9- L'approvisionnement se fait-elle principalement à des heures précises ? Pourquoi ?

B -2 la vente

10- Quels sont les jours d'affluence du marché ?

11- Quels types de clients achètent vos produits (en %) ?

Consommateurs ☐ traiteurs ☐ revendeurs : détaillant ☐ grossiste ☐

12- Avez-vous des clients permanents ?

Hotel ☐ grandes surfaces ☐ Particuliers ☐ revendeurs ☐

Si revendeurs, de quel marché

13- Y a-t-il concurrence ou complémentarité entre vous et les commerçants du « marché des paysans » ?

Oui ☐ comment se manifeste-t-elle ?

Non ☐ pourquoi ?

14- Comment écoulez vous vos produits ? quantité par jour en moyenne

Au kilo ☐ par garaba ☐ par sobika ☐ autres :

15- Quelle quantité de produit arrivez-vous à écouler ?

Par jours : par semaine : par mois :

16- Le transport est-il à la charge du client ? sinon à combien s'élève-t-il ?

17- La livraison se fait-elle principalement à des heures précises ? Pourquoi ?

18- Aviez-vous des suggestions pour l'amélioration de votre activité ?

19- Quelles sont vos charges envers le marché et la commune ?

Annexe 2

Questionnaire pour les clients

1- Quel type de marchandises achetez-vous ici ?

Fruits ☐

Légumes ☐

autres :

2- Pourquoi achetez-vous ici ?

Pour le prix ☐

La proximité ☐

autres :

3- Quelle est la fréquence de vos achats ?

Mensuelle ☐

hebdomadaire ☐

journalière ☐

occasionnelle ☐

4- Quelles marchandises achetez-vous ?

Produits	quantité	Somme prévue (en Ariary)

5- À part le marché d'Anosibe, où pouvez-vous vous approvisionner ?

6- Aviez-vous des vendeurs habituels ? pourquoi ?

7- Quel moyen de transport utilisez-vous pour acheminer vos achats ?

8- Les frais de transport sont-ils à votre charge ? à combien s'élèvent-ils ?

9- Avez-vous des heures précises pour faire vos achats ? pourquoi ?

Nom : RAMBOATIANA

Prénoms : Tsiferana Ludovic

**Titre : L'APPROVISIONNEMENT DE LA VILLE D'ANTANANARIVO
EN FRUITS ET LEGUMES : CAS DU MARCHE D'ANOSIBE**

Pagination : 81

Nombre de tableaux : 8

Nombre de cartes : 3

Nombre de photographies : 10

Nombre de figures : 1

Mots clés : marché urbain, Antananarivo, Anosibe, fruit et légumes, approvisionnement, redistribution.

Résumé

Urbanisation et marché sont indéniablement liés. Espace densément peuplé, densément bâti, une ville est vouée aux activités secondaires et surtout tertiaires, sans pour autant être totalement détachée totalement de l'agriculture, exemple : Antananarivo, la capitale de Madagascar.

Comme dans les autres villes du Sud, Antananarivo est en pleine explosion urbaine. D'ici 10 ans, la moitié des malgaches vivront en ville, selon la Banque Mondiale. Nourrir les Tananariviens en fruits et légumes est le rôle attribué au marché d'Anosibe.

Cette étude intitulée : « l'approvisionnement de la ville d'Antananarivo en fruits et légumes : cas du marché d'Anosibe » consiste alors à comprendre comment Antananarivo est « nourrie » par des contrées proches et lointaines ? Si les problèmes surgissent, tous les acteurs de la filière sont concernés. Les solutions aussi sont à toutes les échelles, de la commune Urbaine d'Antananarivo au simple paysan producteur en passant par les camionneurs et les tireurs de pousse pousse à pneu et surtout les consommateurs de fruits et légumes.