

SOMMAIRE

Introduction générale

Première partie .Présentation des outils et du terrain

Chapitre I . Cadre théorique

Chapitre II .Présentation du terrain

Deuxième partie . Étude socio-économique de l'exportation des épices

Chapitre III . Etude socio-économique

Chapitre. IV . Impacts des activités de la société sur les paysans

Troisième partie . Interprétation et perspectives

Chapitre V . Problèmes observés

ChapitreVI . Prospectives

Conclusion générale

Bibliographie

Table des matières

Liste des tableaux

Annexes

Résumé

INTRODUCTION GENERALE

a) Généralités et contexte

Actuellement à Madagascar, l'exportation des épices est l'une des formes du système de commerce car le pays est riche en épices comme le poivre, le piment, la cannelle, la vanille, le café, le curcuma. Quand on parle de système de commerce, il faut parler de l'achat et de l'après vente. Il faut mentionner également que le prix de vente doit être supérieur au coût pour en dégager un bénéfice. L'organisme qui a pour fonction principale de produire et de vendre, c'est l'entreprise. Une entreprise est un agent économique et une organisation humaine. Donc, dans ce domaine de l'exportation, il est nécessaire que la société et l'économie soient régies par un ordre naturel et comportent des lois naturelles antérieures à la convention humaine qui conduisent spontanément à l'harmonie qu'il faut connaître et respecter. L'objet de l'économie se rapporte aux activités de production qui doivent être conçues pour répondre aux besoins du marché mais aussi pour utiliser de manière efficace toutes les ressources dont l'entreprise dispose. Quand on parle de la société, on parle de l'ensemble des individus unis par la nature et concernant le commerce, la société est le producteur d'épices. Donc avant de faire les exportations, il faudra faire préalablement une étude socio-économique pour voir si le projet est rentable ou non.

Notre étude consistera à la sociologie de développement, anthropologie de développement car le but de cette recherche, c'est de savoir comment nous menons un développement dans une société où cela doit commencer par le changement.

b) Motifs du choix du thème et du terrain

Nous avons choisi ce thème : Etude socio-économique de l'exportation des épices à Madagascar du fait que c'est un pays riche en épices. Nous avons des produits mais nous devons faire des études sociales et économiques car quand nous faisons quelque chose, nous ne parlerons pas de profit individuel et c'est pourquoi nous parlons d'étude socio-économique car nous devons connaître l'impact de cette exportation sur le plan social et sur le plan économique.

Nous avons choisi aussi comme terrain d'étude pour ce thème le MADSPICES qui se trouve à 33km de Nosy Varika sur la RNS 11 qui est une entreprise qui exporte des épices et que Nosy Varika est un lieu qui est à vocation de culture d'épices à Madagascar.

c) Objectif

L'objectif de notre recherche se porte sur deux points : premièrement sur le plan économique , c'est la croissance économique de l'Etat . Il y a aussi les devises. Deuxièmement, sur le plan micro sociologique , il y a l'amélioration de niveau de vie de chaque ménage qui cultive des épices, c'est-à-dire que les revenus dans chaque ménage augmentent. Quand le niveau de vie de chaque ménage augmente, la commune et le district peuvent se développer rapidement, il y a aussi la réduction de chômage et la disparition de feux de brousse. Et enfin l'AGR ou Activité Génératrice de Revenus .

d) Problématique

Le problème qui se pose dans cette recherche est le suivant :

Est-ce que les produits que nous exportons répondent aux besoins des consommateurs à l'extérieur ?

Est-ce que cette exportation d'épices a des impacts socio-économiques au niveau de chaque ménage qui est intégré dans le programme ?

e) Hypothèses

Les réponses provisoires que nous proposerons sur ce problème sont diverses. Premièrement, les produits exportés répondent aux besoins du consommateur ,c'est à dire qu'il est satisfait de notre produit. Deuxièmement, c'est que chaque ménage qui cultive des épices dans la commune a tiré des profits et améliore son niveau de vie. Et enfin le niveau de vie de chaque ménage qui travaille dans la société s'élève.

f) Méthodologie

Pour réaliser cette recherche, nous nous sommes efforcée d'utiliser différentes méthodes et techniques appropriées pour avoir des informations fiables.

g) Les méthodes

Les méthodes que nous avons utilisées durant notre recherche sont :

- ❖ -l'approche éco-systémique, c'est-à-dire l'ensemble constitué par le milieu naturel
- ❖ l'approche fonctionnaliste qui est un courant de pensée concevant l'individu pensant comme un actif qui mobilise ses forces internes pour répondre aux problèmes qu'il rencontre dans le monde. Aussi exerce t-il des fonctions de divers types afin de vivre en équilibre.

- ❖ l'approche participative : dans la mise en place de la méthode ,la population doit bien sentir qu'elle est considérée comme un partenaire et jamais comme un objet d'étude, ce qui est à la base du succès de l'enquête conçue comme un effort organisé au sein même des divers projets pour permettre à la population cible d'accéder aux ressources et de les gérer ;
- ❖ l'approche néo libérale qui utilise la connaissance locale pour rationaliser les choix d'innovation et les paysans comme source d'information sur le marché ;
- ❖ le matérialisme historique qui montre comment la conscience humaine se constitue dans le concret des rapport sociaux .

h) Les techniques

La technique d'échantillonnage : nous avons pratiqué l'échantillonnage au hasard parmi les 200 ménages intégrés dans le programme dont le choix des femmes à être enquêtées . L'échantillon est formé de 60 familles. Il y a aussi les tests, c'est-à-dire transposition mathématique de toutes les données recueillies durant l'enquête.

L'analyse des documents et observation du terrain. Pour obtenir les informations, cette phase consiste à la consultation des documents et à l'élaboration des différents outils nécessaires à l'étude sur terrain. Pendant cette phase, nous avons consulté :

- ❖ les ouvrages concernant notre zone d'étude
- ❖ les documents quantitatifs pour obtenir des informations numériques et des données statistiques de la situation économique de la zone d'étude ; il y a aussi les informations sur internet ou des articles des journaux pour avoir des informations plus récentes et fiables concernant le thème et la zone d'étude .

Les techniques vivantes que nous allons utiliser sont les entretiens directifs avec des questions fermées, en semi- directif avec des questions ouvertes laissant le sujet exprimer librement sa pensée.

i) Limite de recherche :

Pendant notre stage , nous ne disposons pas d'assez de temps pour voir et connaître tous les produits de la société ;la société exporte le poivre rouge ,piment ,vanille, girofle, mais ce n'est pas encore le moment de cueillette . Nous n'avons pas eu aussi les moyens d'enquêter les personnes qui sont cultivateurs de poivre .

La limite de notre recherche aussi, c'est de ne pas disposer de moyens pour visiter tous les lieux à cause de l'état de route.

j) Annonce du plan

Le présent ouvrage représente les résultats de notre stage de fin d'études. Il est composé essentiellement de trois grandes parties. Tout d'abord, la première partie du travail indique les théories choisies dans le cadre de notre sujet et la représentation de la société MAD SPICES. Ensuite, la deuxième partie concerne l'étude que nous avons faite sur terrain. Quant à la troisième partie de cet ouvrage, elle comprend l'interprétation et les perspectives que nous avons avancées vis-à-vis des résultats obtenus. Cette troisième partie illustre ainsi les principaux problèmes éventuels remarqués dans le cadre de vie de la société. Elle enregistre également les recommandations que nous proposons pour faire face à ce problème et pour améliorer la réussite de la société.

PREMIERE PARTIE : CADRE THEORIQUE

PREMIERE PARTIE : CADRE THEORIQUE ET CADRE D'ETUDE

Cette partie énonce les différentes théories que nous allons utiliser comme base durant la réalisation de ce travail. Elle est composée de deux chapitres, le premier concerne l'analyse marxiste et la théorie d'Adam Smith, la deuxième chapitre est consacré à la présentation de la société Mad Spices, identification, raison d'existence, et ses principales activités .

Chapitre I : Cadre théorique

Ce chapitre présente deux sous- sections, la première section énonce l'analyse marxiste et la deuxième section, la théorie d'Adam Smith.

Section I :Analyse Marxiste

K. Marx cherche à rendre compte de la société dans laquelle il vit et en particulier des bouleversements économiques et sociaux qu'il traverse . Mais au-delà de l'analyse, il perçoit l'étude du social comme un aspect de la lutte politique .K Marx dirigera la première internationale créée en 1864 .

1. Une approche holiste de la vie sociale

Deux concepts centraux sont au cœur de l'analyse de Marx, celui de mode de production et celui de classe sociale .Un mode de production comprend à la fois des forces productives (machines, forces de travail, savoir technique et scientifique....)et un type de rapport de production (relation entre les participants à la production) .Au cours de l'histoire, différents modes de production se sont succédé. Mais tous les modes de production ont été marqués par la lutte entre deux classes fondamentales antagonistes .Ainsi , la société du 19^{ème} siècle dans laquelle vit Marx, est marquée par la division entre la classe des salariés prolétaires et la classe des capitalistes propriétaires des moyens de production .

2. Institutions sociales et mode de production

Dans toute société, l'ensemble de la vie sociale est influencée par l'organisation de la production .Cette influence dépasse les seules conditions de vie des membres de la société (niveau de vie ,relation de pouvoir).Dans l'analyse marxiste, l'ensemble des caractéristiques de la société ,y compris les institutions sociales ,sont influencées par le mode de production .Ainsi, l'idéologie dominante d'une société est toujours une idéologie qui correspond aux intérêts de la classe dominante .

Les institutions sociales sont organisées de telle façon qu'elles soutiennent pour l'essentiel les intérêts de la classe dominante .

3. LE MODE DE PRODUCTION CAPITALISTE CONDUIT A L'EXPLOITATION ET A L'ALIENATION DES SALARIES

La valeur d'échange d'un bien est égale au temps de travail socialement nécessaire à sa production, c'est-à-dire le temps nécessaire en moyenne dans une société donnée pour produire ce bien. Seul le travail est source de valeur, le profit que le capitaliste reçoit est donc prélevé sur la valeur créée par le travailleur. La plus-value que s'approprie le capitaliste est la différence entre la valeur du bien produit et la valeur de la force de travail utilisée pour le produire.

.Le salarié est exploité et cette exploitation ne peut pas disparaître tant que le mode de production sera le capitalisme car ce sont les rapports de production au sein du capitalisme qui engendrent cette exploitation.

Le travailleur n'est pas seulement exploité. Il est aussi aliéné par la division capitaliste du travail qui lui fait perdre sa relation avec l'objet du produit.

4. COMPRENDRE LE CHANGEMENT DE MODE DE PRODUCTION

Pour Marx, l'existence des classes sociales est liée aux structures productives ; par exemple la propriété privée des moyens de production dans la société capitaliste, mais si le changement de mode de production s'opère à travers la lutte des classes, il trouve sa source première dans des mutations économiques, d'où les structures économiques sont les structures fondamentales. L'organisation de la classe ouvrière à travers des partis ou des syndicats révolutionnaires fait partie des modalités de changement de mode de production.

5. LES METHODES DE LA SOCIOLOGIE MARXISTE

Marx présente son analyse comme scientifique dans la mesure où elle s'éloigne d'une approche moraliste fondée sur un système de valeur et tend à rendre compte du fonctionnement des sociétés en mettant en lumière leur structures fondamentales et en recherchant dans les relations entre ces structures l'explication du fonctionnement de la société et du changement social. Nombreux auteurs influencés à certaine époque par la vogue sociologique ou par l'analyse marxiste ont opté pour cette approche.

6. Précision sur les concepts

Les rapports sociaux de production sont les relations qui s'établissent entre les membres de la société au cours de processus de production ; elles oscillent autour d'un rapport central ,le rapport de propriété des moyens de production, d'où découlent les rapports de répartition ,d'exploitation, de prix .

Le rapport de propriété ainsi que les autres rapports sociaux sont liés au fondement matériel de la société , aux forces productives ,au niveau de développement., ils sont liés en une combinaison spécifique désignée sous le terme mode de production ;il faut reconnaître dans chaque société son mode de production et déterminer le niveau des forces productives et les rapports sociaux qui s'y établissent .Toujours d'après cette théorie , les modes de production tout comme le niveau des forces productives et rapports sociaux sont historiques et connaissent un développement dans le temps .

Nous avons vu précédemment la théorie de Karl Marx qui est basée sur la production ,maintenant ,nous allons voir la théorie d'Adam Smith.

Section II : la théorie Adam Smith

Adam Smith est considéré comme le père de l'Economie Politique , il a fixé le premier problème de celle-ci, valeur, prix, répartition .

A. la théorie de valeur (RICARDO°)

La théorie de la valeur cherche à définir les règles qui déterminent les échanges des marchandises ,à définir le fondement du prix .La théorie classique de la valeur comporte un certain nombre de précisions que nous allons présenter une à une.

- Valeur d'usage et valeur d'échange

L'orientation décisive de la science économique à développer l'étude du problème de la valeur a commencé lorsque A. Smith distingua dans la notion de valeur deux significations différentes ; quelquefois elle signifie l'utilité d'un objet particulier et quelquefois elle signifie la faculté que donne la possession de cet objet d' acheter d'autres marchandises ,ce que nous entendons par valeur d'usage.

C'est la faculté de satisfaire les besoins ; utilité .La richesse se compte en valeur d'usage tandis que pour la valeur d'échange, c'est la faculté que cet objet transmet à celui qui le possède d'acheter d'autres marchandises.

Ricardo a précisé que la valeur d'usage est antérieure et constitue une condition de valeur d'échange ; un produit sans utilité ne peut être échangé . Mais une fois cette précision posée, il faut observer que seule la valeur d'échange joue un rôle dans la circulation. La théorie de la valeur consiste à déterminer son fondement et sa mesure tandis que pour le paradoxe d'Adam Smith , la valeur ne peut pas être fondée sur l'utilité, mais sur autre chose et ce sera le travail . Ainsi, est née la théorie de la valeur travail , la valeur d'une marchandise est fondée sur le coût de sa production .

B. La théorie du prix

1. La théorie

Dans la réalité concrète, les marchandises ne s'échangent pas à leur valeur mais au prix courant ou prix du marché , le prix est la forme concrète de la valeur .

Le prix courant est le prix des marchandises fixé par la confrontation de l'offre et de la demande sur le marché . Il connaît des variations permanentes , connaît toujours un écart par rapport à la valeur.

En situation de concurrence et à long terme , le prix courant tend vers le prix naturel ou normal ou moyen qui est relativement stable. Le prix naturel se définit comme la somme des rémunérations des facteurs : salaire , profit

$$\text{Prix naturel} = \text{salaire naturel} + \text{rente naturelle} + \text{le profit naturel}$$

2. Prix et progrès

La théorie classique du prix explique ensuite le développement de la production à partir de l'oscillation du prix courant autour du prix naturel.

C. la théorie de la répartition

La théorie classique de la répartition explique comment se forment à partir du partage de la valeur de la production ou plus exactement du prix, les revenus de trois classes de la société : la rente des propriétaires des terres, le salaire des ouvriers et le profit des entrepreneurs .

La répartition s'effectue d'après cette égalité $P = F + I + S$

P : prix du produit

F : rente

I : Profit

S : Salaire

Donc d'après cette formule, nous pouvons déjà comprendre que quand la rente augmente , le salaire diminue ; nous avons pu constater aussi que le profit est menacé par l'accroissement de la population et l'obligation d'étendre l'exploitation sur les mauvaises terres.

Nous avons vu dans ce chapitre les théories utilisées durant notre recherche, maintenant , nous allons passer au chapitre II.

CHAPITRE II : PRESENTATION DU TERRAIN

Ce chapitre présente la société Mad Spices et comprend quatre sections, la première section concerne la présentation de la société, la deuxième énonce les différentes ressources de la société, la troisième section concerne les perspectives et objectifs de la société et la dernière section sur les activités de la société.

Section I : Présentation de la société MAD SPICES

La société MAD SPICES est une entreprise de production de biens ,c'est-à-dire, une société qui achète des produits ,les traite et enfin les vend. MAD SPICES est une société commerciale. Elle a été créée en juillet 2007. La société a spécialement pour vocation d'exporter différentes épices comme le poivre vert en saumure, poivre rouge, cannelle, piment, etc... .La société se présente comme suit :

1. Cadre institutionnel
2. Localisation géographique
3. Historique
4. Organisation et personnel .

1. Cadre institutionnel

La société MAD SPICES est une société de commerce, dont la carte de collecteur a été délivrée le 07 Avril 2008 par le chef de district de Nosy Varika .

2. Localisation géographique

La société est implantée à Ambandrika dans la commune de VOHILAVA , district de Nosy-Varika ,mais son siège social se trouve à Ampandrana Ouest Antananarivo et à Ambodiriana Sahafary.

3. Historique

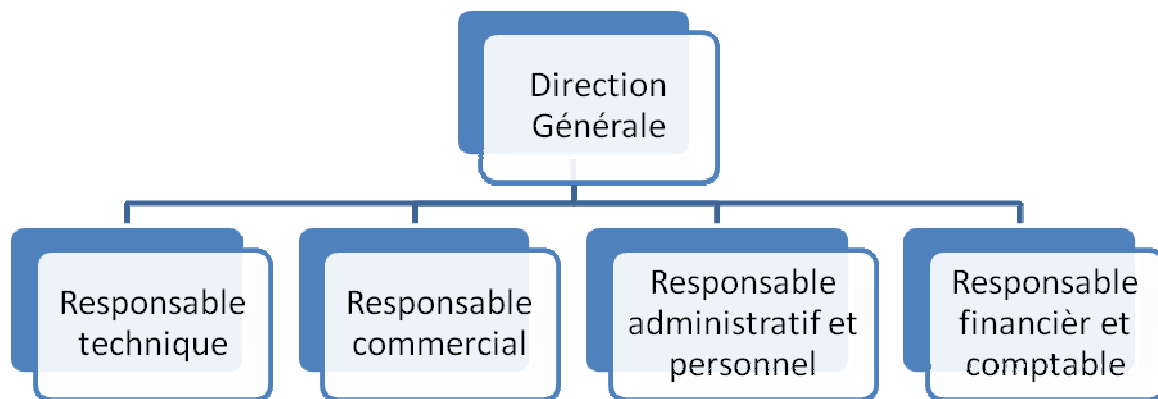
La société MAD SPICES a été créée à Ambandrika en juillet 2007 et le poivre est le premier produit que la société traite. Actuellement, la quantité de poivre mise en saumure s'élève à 8 tonnes, c'est-à-dire 1 tonne 400kg ; la société emploie seulement dix personnes. Au début de la création de la société, le dirigeant a organisé une séance de formation à l'intention des femmes du village pour la transformation de poivre vert en saumure ; il fait aussi des annonces à la radio pour faire connaître à tous les paysans de la commune de Nosy-Varika, VOHILAVA, qu'elle achète du poivre vert. En 2008-2009, la société commence à acheter de la vanille, de la cannelle grattée. Actuellement, la vanille et la cannelle sont achetées sur commande et la quantité des produits s'élève à 40 tonnes en 2010. La société commence à acheter différentes épices comme le poivre rouge (baie rouge), poivre sauvage, curcuma, gingembre, vanille, girofle, ananas, piment vert et piment rouge, mais la principale activité de la société MAD SPICES, c'est la transformation du poivre vert en saumure. Mad Spices est une société de collecte et d'exportation des produits agricoles et épices de Madagascar de marque et de qualité. Mad spices a déjà démontré ses performances et ses capacités d'exportation auprès de plusieurs sociétés multinationales d'Israël et d'Europe. En ce qui concerne les produits agricoles et épices de Madagascar, Mad Spices est l'un des grands fournisseurs de CODAL et SOPRAL qui sont des sociétés de production et de distribution des produits destinés à l'exportation.

4. Organisation et personnel

a) Organigramme

L'organigramme de la société MAD SPICES se présente comme ci-après

Figure n°1 : Organigramme de la société



Source : enquête auprès du responsable , mars 2011

Cet organigramme présente la hiérarchisation de travail au niveau de la société.

b) Les responsables

b1) Direction générale

La mission de cette direction consiste à coordonner les activités de la société. Le Directeur Général est le premier responsable de la société et il la représente dans les relations extérieures (exportations et importations des produits ou des matériels,). Il est également chargé de la planification et de l'organisation, de la gestion globale des activités de l'entreprise pour atteindre les objectifs de redressement et du développement.

La direction assure aussi la gérance des toutes les ressources existantes dans la société (ressources humaines, matérielles, financières). Elle contribue à l'élaboration du plan d'action et d'affaires ainsi que la stratégie pour garantir la croissance et le positionnement de l'entreprise pour les 5 et 10 prochaines années. Cette direction soutient la réorganisation et le développement des ressources humaines et des services clientèle. Elle défend la société en faisant preuve de leadership, de créativité, de flexibilité et ayant le sens de l'affaire et de débrouillardise.

b2) Responsable technique

En relation avec la direction générale, le responsable technique avec les employés fixes de la société jouent un rôle spécifique dans le traitement de poivre et la maintenance. Leurs missions consistent à assurer la planification, l'organisation de la qualité des produits.

Les employés fixes travaillent avec les responsables commerciaux pour faire une évaluation des produits et apprécier les critiques des clients et les fournisseurs de poivre. Le Responsable technique assure aussi l'ingénierie de la production. Ce département est le premier responsable de la maintenance des matériaux et de tous les travaux dans la société.

b3) Responsable administratif et du personnel

C'est dans cette direction que la société élabore la méthode de recrutement et la gestion du personnel. Le responsable assure la formation des nouvelles recrues ; le responsable du personnel assure la vérification, la gestion des dossiers des employés, l'évaluation annuelle du personnel et les relations avec les organismes sociaux. Il gère la fiscalité spécifique et intervient également dans les éventuels contentieux internes en suivant les règlements en vigueur.

b4) Responsable financier et comptable

Le service financier et comptable se charge de tout ce qui est gestion des finances au sein de la société. Les responsables élaborent et gèrent le budget en fonction de la politique générale de l'entreprise. Ainsi, le service travaille étroitement avec la direction générale comme son nom l'indique, le responsable financier prépare et contrôle la comptabilité, vérifie l'état financier et fait le bilan annuel pour chaque fin d'exercice. Sous la coordination de la direction générale, cette direction assure la gestion de la relation avec les organismes financiers.

b5) Responsable commercial

La principale mission de cette direction est l'établissement des relations saines avec les clients en utilisant la politique commerciale et marketing de la société. Il assure la coordination et le contrôle des activités des unités rattachées à la société. C'est dans cette direction que la société anime la force d'achat de produit et élabore une planification de politique commerciale ; c'est le responsable commercial qui établit les relations avec les clients et avec les paysans pour l'achat de produit.

Après avoir vu la société Mad Spices, nous allons voir maintenant les différentes ressources de la société

Section II : Les différentes ressources de la société

1. Ressources humaines

La société MAD SPICES a 11 employés fixes à Ambandrika et 200 femmes pour le travail de poivre. Et pour la collecte des produits, la société a 5 grands fournisseurs qui se trouvent aux environs du lieu d'implantation, mais pour chaque fokontany de la commune, il y a d'autres fournisseurs.

Tableau n°1 : Liste des fournisseurs de poivre classés par fokontany

NOM	FOKONTANY
Hermane	VOHILAVA
Yvon	Ambodilafa
Flavien	Amboan'i Sahavato
Sophie	Ambandrika
Mme Menja	VOHIDAMBA

Source : Journal achat poivre 2011

2. Ressources matérielles

La société MAD SPICES dispose d'un camion pour le transport des produits, elle dispose de tonnelets pour transformer le poivre en saumure et enfin d'un bateau pour la livraison des produits à Toamasina.

3. Ressources financières

Les ressources financières de la société viennent de l'exportation des épices, du poivre en saumure qui est la principale activité de la société, mais il y a aussi le poivre rouge, gingembre, curcuma, cannelle, vanille, etc... Les clients de MAD SPICES sont l'entreprise CODAL à Toamasina, SOPRAL, et des pays comme l'Espagne, etc...

Nous avons vu que la société a différentes ressources comme les ressources matérielles, financières, etc., nous allons passer maintenant aux objectifs et aux perspectives de la société.

Section III : Les perspectives et objectifs de la société

La Société MAD SPICES a des perspectives à court terme et à long terme.

1. Les perspectives à court terme

Les perspectives à court-terme de la société MAD SPICES sont

- accroître le volume de produits pour l'exportation
- améliorer la qualité des produits
- mettre en place un hangar de stockage de norme internationale.
- renforcer les moyens, les matériels et le traitement des produits.

2. Les perspectives à moyen terme

Les perspectives pour le moyen terme sont :

- renforcer le partenariat .
- encadrer ou soutenir techniquement les paysans cultivateurs.

Donc en résumé, les objectifs de la société MAD SPICES sont :

- accroître le volume des produits pour l'exportation
- améliorer davantage la qualité des produits
- renforcer les moyens, les matériels de transport et le traitement des produits.

La société Mad Spices a des objectifs à court terme ; et à long terme ,nous allons voir maintenant les activités de la société pour réaliser ces objectifs.

Après avoir vu les prospectives de la société, nous allons voir maintenant les différentes activité de la société.

Section IV : Les activités de la société MAD SPICES

Les principales activités de la société sont d'abord la transformation du poivre vert en saumure , il y a aussi le poivre berger et poivre lourd. Mais il y a aussi le traitement des autres produits et ce sont le piment vert et piment rouge, le curcuma, gingembre, cannelle, etc... Dans cette section, nous allons voir le déroulement de la transformation de ces produits. Premièrement ,nous allons présenter l'historique du poivre vert et puis la démarche de la mise en saumure de poivre vert et enfin les autres produits.

1. Histoire de poivre

Son nom vient du sanskrit *pippali*, du grec *πέπερι* (peperi), puis du latin *piper*. La culture du poivrier est originaire de la côte ouest de l'Inde (côte de Malabar) dans l'État du Kérala, et a

gagné d'autres pays d'Asie du Sud-Est, Madagascar et le Brésil. Son utilisation en Grèce daterait de l'épopée d'Alexandre le Grand.

L'histoire antique du poivrier noir est souvent liée, et confondue, avec celle du poivrier long. Les fruits secs de ce dernier ont été utilisés pour fabriquer des pipeaux. Les Romains se sont servis des deux espèces sans distinction. C'est la découverte du Nouveau Monde et des poivres du Chili qui a fait disparaître l'utilisation du poivrier long. Les fruits du poivrier du Chili, une fois secs, ressemblent à ceux du poivrier long. Celui-ci était plus facile à cultiver en Europe.

Figure n°2



Poivre de Jamaïque

Au Moyen Âge, les épices comme le poivre étaient rares. La conquête d'Alexandrie en 642 par les Arabes marqua le début de ce commerce. Voilà pourquoi les épices les plus rares, comme le poivre, furent utilisées comme monnaie d'échange. De là vient également l'expression « cher comme poivre », ou encore « payer en espèces (épices) ». La richesse d'un noble pouvait être évaluée selon la quantité de poivre qu'il possédait. C'est ainsi que par la suite, les riches Allemands furent surnommés *sacs de poivre*.

Son prix exorbitant au Moyen Âge^[1] et le monopole sur le commerce tenu par l'Italie négociant avec les marchands arabes, a été l'une des raisons qui ont conduit les Portugais pour trouver une route maritime vers l'Inde. En 1498, Vasco da Gama devient la première personne à atteindre l'Inde en contournant l'Afrique ; alors que les marchands arabes à Calicut demandent à son messenger ce qu'il est venu faire, il répond « nous cherchons des chrétiens et des épices ». Suite au traité de Tordesillas en 1494, le Portugal se voit accorder les droits exclusifs sur la moitié du monde dont est issu le poivre noir.

Les Portugais développent des comptoirs en étendant leur Empire des Indes grâce à Afonso de Albuquerque. Leur monopole ne dure que la première moitié du XVI^e siècle, les anciens réseaux de commerce arabe et vénitien parvenant à contourner leur blocus d'autant plus aisément que les Portugais ont plus d'hommes à garder les forteresses de leurs comptoirs que de marins et qu'ils n'ont jamais réussi à prendre le contrôle du golfe d'Aden. Au XVII^e siècle, les Portugais perdent la quasi-totalité de leur commerce du poivre de l'océan Indien au profit des Hollandais (avec leur Compagnie hollandaise des Indes orientales) et des Anglais qui profitent de l'annexion de l'Espagne sur le Portugal (1580 à 1640). À partir du XVI^e siècle, le poivre est également cultivé à Java et Sumatra (îles qui font aujourd'hui partie de la république d'Indonésie), en péninsule malaise et ailleurs en Asie du Sud-Est, mais ces régions commercent principalement avec la Chine, où l'on consomme le poivre localement. Le poivre est également cultivé à Madagascar. Les ports de Malabar commercent le poivre avec les Hollandais dans la période 1661-1663.

Avec le développement du commerce et la démocratisation des épices au niveau de la bourgeoisie, le prix du poivre diminue à la Renaissance (la valeur totale des importations qui augmentent restant quant à elle constante).

Principaux producteurs

La production mondiale de poivre atteint un pic de plus de 355 000 tonnes en 2003. Elle est de 271 000 tonnes en 2008

Le Viêt Nam, qui ne produisait que 25 000 tonnes en 1994, est depuis 2001 le premier pays producteur et exportateur. Il a le plus fort rendement à l'hectare : 1 200 à 1 300 kg (l'Inde a un rendement de 314 kg

En 2008, le Viêt Nam produit 34 % de la production mondiale (98 500 tonnes). Il est suivi de l'Inde (19 %, 50 000 tonnes), du Brésil (13 %, 35 000 tonnes), de l'Indonésie (9 %, 25 000 tonnes), de la Malaisie (8 %, 20 000 tonnes), de la Chine (7 %), du Sri Lanka (6 %) et de la Thaïlande (4 %)

Toujours en 2008, les exportations sont de 83 000 tonnes pour le Viêt Nam, de 36 000 tonnes pour le Brésil, de 30 000 tonnes pour l'Inde, de 19 000 tonnes pour la Malaisie, de 16 300 tonnes pour l'Indonésie, de 8 500 tonnes pour le Sri Lanka, de 3 000 tonnes pour la Chine et de 1 500 tonnes pour la Thaïlande et 1200 tonnes pour Madagascar.

En 2009, la production mondiale est de 285 000 tonnes, celle du Viêt Nam de 105 600 tonnes.

En 2010, la production mondiale est estimée de 320 000 à 350 000 tonnes.

Poivre d'origine Poivre noir

Figure n°3



Poivre noir du Sarawak.

Le poivre noir est très apprécié des gourmets. Les poivres noirs dits « d'origine » sont les plus réputés :

- Le Lampong, originaire du sud de Sumatra.
- Le Malabar MG1, originaire de la côte de Malabar. Le grade MG1 est la première qualité des Malabar.
- Le Tellicherry TGSEB (grade *Tellicherry Garbled Special Extra Bold*), originaire de la côte de Malabar. Il existe deux grades en Tellicherry : TGEB et TGSEB.
- Le Ceylan G1, originaire du Sri Lanka, poivre très original, très différent des Malabar.
- Le Sarawak Naturally Clean, très rare, originaire du nord de l'île de Bornéo.
- Le Madagascar, originaire de l'île de Nosy Be.

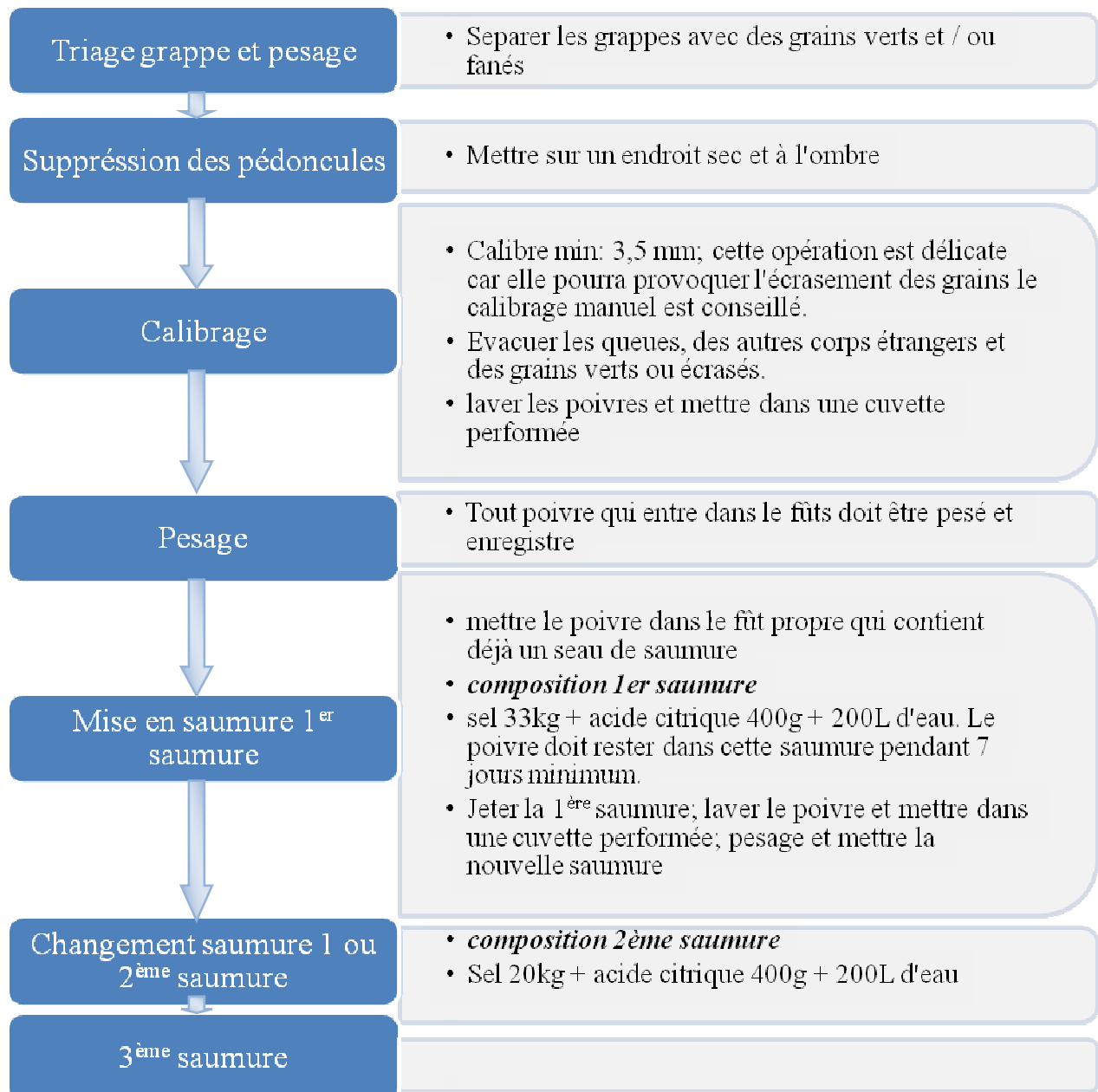
Effets sur l'organisme humain

Le poivre est très souvent utilisé pour cicatriser rapidement les coupures légères. Cette pratique est fréquemment rencontrée dans l'industrie hôtelière, en cuisine plus particulièrement, où les coupures légères sont relativement fréquentes avec pour conséquence directe une interruption de travail, et où le poivre est facilement disponible. Par ailleurs, les propriétés stimulantes du poivre sur les sécrétions digestives sont bien connues.

Les fruits mûrs, encore noirs, du poivrier, contiennent une huile essentielle riche en alpha-pinène, bêta-pinène et bêta-caryophyllène, aux propriétés réchauffantes, stimulantes, antalgiques et aphrodisiaques, utilisée notamment en phyto-aromathérapie.

2. Démarche de la mise en saumure de poivre vert

Figure n°4



3. Les autres produits de la société MAD SPICES

D'après ce que nous avons vu, la société MAD SPICES a d'autres produits que le poivre vert et ce sont les poivres lourd, léger, gingembre, curcuma, vanille, poire, cannelle, piment rouge et piment vert. Mais nous allons présenter seulement le poivre sauvage et la cannelle.

a) Le poivre sauvage ou le "Voatsiperifery"

Figure n°5



Le poivre vert frais ou conservé dans une saumure est le plus intéressant d'un point de vue gustatif. Le poivre vert lyophilisé ne présente que peu d'intérêt et est surtout utilisé pour des raisons esthétiques comme dans le poivre des Tropiques.

On utilise généralement les baies entières, et, outre le fameux « steak au poivre vert » bien connu dans nos régions, il aromatise surtout les volailles et les sauces exotiques. En Thaïlande, on emploie les grappes entières, telles quelles, pour parfumer les sauces et les currys.

b) La cannelle

La cannelle est connue depuis l'Antiquité, et elle était utilisée par les anciens Égyptiens dans le processus de l'embaumement. La Bible, Hérodote et d'autres auteurs classiques y font référence.

L'arbre est cultivé un peu partout dans le monde, mais la meilleure qualité est produite au Sri Lanka. Cette dernière possède une belle couleur brune jaune pâle, une odeur fortement parfumée, et un goût aromatique singulièrement doux et chaud. Sa saveur

est due à l'huile aromatique qu'elle contient. Cette huile essentielle, elle aussi commercialisée, est préparée en martelant rudement l'écorce, en la laissant macérer dans l'eau de mer, puis en distillant le tout. Elle est d'une couleur jaune or, avec l'odeur particulière de la cannelle et d'un goût aromatique très puissant.

On peut retrouver la cannelle dans de nombreuses préparations, allant du Moyen Âge à nos jours. Cependant l'arrivée de celle-ci en France n'aurait eu lieu qu'en 1220 mais, à l'heure actuelle, les historiens sont encore divisés à ce sujet. On peut retrouver cette épice dans le fameux hypocras, une boisson médiévale parmi d'autres.

La première synthèse d'arôme artificiel de cannelle a été réalisée en 1856 par Luigi Chiozza.

La cannelle est principalement utilisée en cuisine comme condiment et substance aromatique, en association avec la pomme, dans la préparation de chocolats et de liqueurs, mais aussi dans la cuisine indienne. Elle est utilisée par l'industrie pharmaceutique.

c) Poivre noir, blanc et vert

Les deux principaux types de poivre utilisés à travers le monde sont :

- le poivre noir employé directement dans l'alimentation humaine sous une forme entière ou moulue (plus ou moins finement selon l'usage que l'on souhaite en faire), surgelé ou lyophilisé ou pour l'extraction de ses sous-produits que sont l'oléorésine et l'huile essentielle.
- Le poivre blanc qui à la différence du premier est presque exclusivement utilisé dans l'agro-alimentaire.
- Finalement, une part insignifiante au niveau international est transformé en poivre vert et écoulé essentiellement sur les marchés d'Europe de l'Ouest sous forme de conserve (en fer ou en verre) dans de la saumure ou du vinaigre ou sous forme de préparations. Telles que la sauce au poivre vert par exemple très prisée en Europe et en particulier en France, ou des pickles dans le sous-continent indien.

Au cours du traitement, plusieurs types de baies sont écartés (fruits trop clairs ou attaqués par des insectes). Ces baies sont retirées de la chaîne de production et seront parfois utilisées pour produire de l'huile. Si c'est le cas, elles viendront rejoindre les baies de poivre noir sélectionnées à cet effet.

Nous avons vu dans ce chapitre que la société Mad Spices a différentes activités, mais son activité principale ,c'est le traitement de poivre vert, mais il y a des autres produits que la société traite comme le poivre sauvage, cannelle ,etc. Maintenant ,nous allons passer à la deuxième partie concernant l'étude économique, sociale, politique des activités de la société .

DEUXIEME PARTIE :ETUDE SOCIO-
ECONOMIQUE DE L'EXPORTATION DES
EPICES

DEUXIEME PARTIE

La deuxième partie de notre travail présente l'étude socio-économique de l'exportation des épices et les impacts des activités de la société sur les paysans. Cette partie évoque l'étude sociale, économique et politique de l'exportation des épices de MAD SPICES et l'impact de ces activités sur les paysans sous différents aspects. Le chapitre III est consacré à l'étude socio-économique de la société MAD SPICES et le chapitre IV aux impacts des activités de la société.

CHAPITRE III : ETUDE SOCIO-ECONOMIQUE

Ce chapitre est composé de deux sections. La première est consacrée à l'étude du personnel de la société et des paysans et la deuxième section traite du contexte économique de la société.

Section I : Etude sociale

Les résultats obtenus sur terrain reposent essentiellement sur les données recueillies auprès des personnes faisant partie du bénéficiaire.

1. Personnel de la société

La société MAD SPICES a 11 employés fixes qui ont chacun sa propre fonction et son rôle dans la société.

Tableau n°2: Répartition sexuelle du personnel de la société

Département	Personnel			Echantillon		
	H	F	T	H	F	T
Direction Générale	1	1	2	1	0	1
Responsable technique	6	3	9	3	2	5
Responsable administratif et personnel	1	0	1	1	0	1
Responsable financier et comptable	1	0	1	1	0	1
Responsable commercial	2	1	3	2	1	3

Source : notre propre enquête, Mars 2011

Donc d'après ce tableau ,nous avons pu constater que les femmes ne participent pas à la gestion administrative et financière de la société. A cause de l'enclavement du lieu d'implantation de la société ,la commune où se trouve la société est une commune parmi les moins scolarisées, d'où ces départements ont besoin de personnes qui ont de la compétence . La coutume de la région aussi c'est que les femmes ne participent pas à la prise de décision stratégique mais contribuent à la gestion de l'exploitation et conçoivent la destinée et les activités des «*anakavy*».

2. Les paysans qui cultivent le poivre

D'après la liste disponible auprès des responsables, la population de la commune rurale de VOHILAVA est en majorité constituée de cultivateurs de poivre. En effet, pour l'échantillonnage, nous avons trié au hasard les paysans qui cultivent du poivre.

Tableau n°3: Liste des paysans qui cultivent le poivre dans le fokontany VOHIPAHY
Echantillon et Ambandrika

Nom	fokontany	Nom	Fokontany	Nom	fokontany
Rolland	VOHIPAHY	Zafitsara	VOHIPAHY	Vanontsara	Ambandrika
Iaro	VOHIPAHY	Mavandy	VOHIPAHY	Richard	Ambandrika
Randria	VOHIPAHY	Ramiarosa	VOHIPAHY	Martine	Ambandrika
Bitia	VOHIPAHY	Jean Paul	Ambandrika	Juto	Ambandrika
Dominique	VOHIPAHY	Mela	Ambandrika	Jacqueline	Ambandrika
Marotsa	VOHIPAHY	Léa	Ambandrika	Pozy	Ambandrika
Botoandro	VOHIPAHY	Vanona	Ambandrika	Pindy	Ambandrika
Boto	VOHIPAHY	Baovola	Ambandrika	Sely	Ambandrika
Vavitsara	VOHIPAHY	Baotody	Ambandrika	Razara	Ambandrika
Lemita	VOHIPAHY	Florentine	Ambandrika	Ndrasana	Ambandrika
Nata	VOHIPAHY	Florette	Ambandrika	Sambany	Ambandrika
Edouard	VOHIPAHY	Zafimbelona	Ambandrika	Zita	Ambandrika
Romène	VOHIPAHY	Damo	Ambandrika	Saonjo	Ambandrika
Ndambo	VOHIPAHY	Robertine	Ambandrika	Max	Ambandrika
Razafy	VOHIPAHY	Patrice	Ambandrika	Soa	Ambandrika
Harison	VOHIPAHY	Dodou	Ambandrika	Valerie	Ambandrika
Désiré	VOHIPAHY	Jean	Ambandrika	Leky	Ambandrika

Seheno	VOHIPAHY	Soamalala	Ambandrika	Vano	Ambandrika
Sanaita	VOHIPAHY	Niny	Ambandrika	Terna	Ambandrika
Lita	VOHIPAHY	Tiana	Ambandrika	Tina	Ambandrika
		Bory	Ambandrika	Ball	Ambandrika
				Soamaniry	Ambandrika

Source : Journal achat MAD EPICES 2011

D'après ce tableau, nous avons pu constater que les habitants de VOHIPAHY qui vendent le poivre à la société sont moins nombreux que ceux du fokontany d'Ambandrika. Mais d'après ce que nous avons dit précédemment, la majorité de la population de la commune cultive le poivre, d'où la population de la commune de VOHILAVA est de 24 128 habitants en 2010 .

Tableau n°4: Nombre d'habitants de la commune de VOHILAVA

Année	Nombre de population
2007	19 484
2008	21 150
2009	22 219
2010	24 128

Source : PCD de la CR de VOHILAVA 2010

3. Fonction sociale et sécurité

Cette fonction concerne la sécurité sociale et le recouvrement. Les employés de la société MAD SPICES sont affiliés à la CNAPS (Caisse Nationale de la Prévoyance Sociale) pour tous les services sociaux (accident de travail, maladie,...). Les dossiers à fournir sont :

- une lettre de confirmation d'embauche.
- la photocopie de la carte d'identité nationale.
- l'acte de mariage si l'employé est marié légalement.

Le personnel de la société est aussi lié par le contrat de mise à la disposition de matériel et un contrat de travail indéterminé.

Les régimes d'assurance sociale sont des régimes en vertu desquels des cotisations sociales sont versées, par les salariés ou d'autres particuliers ou encore par les employeurs pour le compte de leurs salariés, afin de garantir aux salariés ou autres cotisants ainsi qu'à leurs personnes à charge ou à leurs survivants un droit à des prestations d'assurance sociale.

Les régimes d'assurance sociale couvrent les risques et les besoins sociaux . Contrairement aux prestations d'assistance sociale, l'octroi de prestations d'assurance sociale est subordonné à l'affiliation à un régime.

Les régimes d'assurance sociale sont souvent organisés de façon collective, de sorte que les affiliés ne sont pas tenus de souscrire des polices d'assurance individuelles en leur nom propre. Néanmoins, certains régimes d'assurance sociale peuvent permettre, ou même imposer, aux affiliés de souscrire des polices en leur nom propre. Les polices individuelles sont considérées comme faisant partie du régime d'assurance sociale si elles couvrent des risques et des besoins sociaux et si au moins une des trois conditions énumérées ci-après est remplie:

- l'affiliation au régime est rendue obligatoire par la loi ou le contrat d'emploi .
- le régime est géré pour le compte d'un groupe de personnes et limité à ces dernières .
- l'employeur cotise au régime pour le compte de ses salariés.

4. Régimes de sécurité sociale organisés par les pouvoirs publics

Ces régimes sont imposés, contrôlés et financés par des unités des administrations publiques et couvrent la population toute entière ou d'importants sous-groupes de celle-ci. Les régimes de sécurité sociale organisés par les pouvoirs publics peuvent opérer avec ou sans constitution de réserves. En cas de constitution de réserves distinctes, ces dernières restent toutefois la propriété des pouvoirs publics. Les recettes des régimes de sécurité sociale proviennent principalement des cotisations versées par les particuliers et par les employeurs pour le compte de leurs salariés et accessoirement des transferts effectués par d'autres unités des administrations publiques. L'affiliation aux régimes de sécurité sociale est généralement, mais pas systématiquement, obligatoire. Le montant des prestations servies aux particuliers n'est pas nécessairement fonction des cotisations qu'ils ont versées.

Il convient de noter que les régimes d'assurance sociale organisés par les unités des administrations publiques au profit de leur propre personnel ne sont pas classés comme régimes de sécurité sociale mais comme régimes d'assurance sociale privés avec ou sans constitution de réserves.

- Contrat de travail à durée indéterminée

D'après le droit de travail régi par la loi 94-029 du 25-09-95 portant le code de travail, le présent contrat est établi et les textes subséquents applicables à tous les travailleurs dont le contrat de travail s'exécute à Madagascar. Le contrat de travail contient 7 articles.

Article 1 : Concerne la nature du contrat

Article 2 : Fonction

Article 3 : Rémunération

Article 4 : Lieu du contrat

Article 5 : Rupture du contrat

Article 6 : Restriction

Article 7 : Différends

Nous avons vu précédemment l'étude sociale de l'exportation des épices , maintenant, nous allons voir l'étude économique.

Section II : Etude économique

1. Organisation administrative

Dans l'organisation administrative de la société, il y a l'achat de poivre journalier par la société ; il y a l'achat simple et l'achat auprès des fournisseurs.

a) Achat simple de produit

L'achat simple est l'achat direct du poivre chez les paysans.

Tableau n°5 : Echantillon achat poivre dans le FKT VOHIPAHY par semaine

Nom	Quantité	Prix/kg
Désiré	34,5	600Ar/kg
Harison	10	600Ar/kg
Ndambo	8	600Ar/kg
Romène	9	600Ar/kg
Boto	25,5	600Ar/kg
Nata	10	600Ar/kg
Marotsa	13	600Ar/kg
Bitra	12	600Ar/kg

Source : Journal achat MAD SPICES Février 2011

D'après ce tableau , la quantité de produit que les paysans vendent est très faible, car en prenant le cas de l'échantillonnage ci-dessus , le maximum de quantité de produit est

34,5kg et si le kilo coûte 600Ar, cela fait 20700Ar .Si la quantité est seulement de 8kg , cela donne 4800Ar et en considérant que la taille de ménage par famille est au minimum de 3 personnes , le montant des revenus de la vente hebdomadaire n'arrive même pas à nourrir correctement une famille.

b) Achat auprès des fournisseurs

D'après ce que nous avons vu tout à l'heure , la quantité de produits que la société achète chez les paysans est très faible ,d'où la société cherche le maximum de quantité possible et elle est obligée d'établir des liens avec les fournisseurs. Ces fournisseurs sont des intermédiaires de la société avec les paysans, c'est-à-dire que ce sont les fournisseurs qui vont directement chez les paysans acheter le poivre et le livrent à la société ;mais à ce moment là, le prix de la quantité des fournisseurs est différent de celui des paysans. Donc, ce sont les fournisseurs qui tirent beaucoup de profit par rapport aux paysans qui cultivent le poivre.

Tableau n°6: Echantillon achat de la société auprès des fournisseurs

	Quantité de PV/kg	Fournisseur	Prix
Une journée 01/02/11	72kg 51kg	Herman Yvon	800Ar
Une journée 02/02/11	108 kg 43,5 kg 121 kg 105 kg 25,5 kg	Hermane Flavien Mme Menja Yvon Sophie	800Ar
Une journée 03/02/11	72kg 36kg 86,5 kg	Mme Menja Flavien Sophie	800Ar
04/02/11	182 kg 64 kg 140 kg 52,5 kg 65 kg	Yvon Mme Menja Hermane Sophie Flavien	800Ar
05/02/11	44kg	Hermane	800Ar
06/02/11	144,5 kg 20 kg 20kg	Flavien Herman Sophie	
07/02/11	129 kg 41 kg	Mme Menja Hermane	800Ar

Donc d'après ce tableau, nous allons pu constater que même au niveau du prix , ce sont les fournisseurs qui tirent le plus grand profit :800Ar le kilo pour les fournisseurs contre 600Ar seulement pour les paysans.

Tableau n°7: Quantité de poivre vendue par les fournisseurs à la société et le coût correspondant

Nom	Quantité par semaine	Prix Ar
Hermane	425 kg	340.000Ar
Yvon	338 kg	270.400Ar
Flavien	290 kg	232.000Ar
Mme Menja	386 kg	308.800Ar
Sophie	184 kg	147.200Ar

Source : Enquête personnelle, Février 2011

Ce tableau montre que le fournisseur a gagné au minimum 147 200Ar par semaine , tandis que pour les paysans , nous avons pu dire que le fournisseur a tiré du profit de 40.000Ar au minimum de la vente de poivre à la société.

2. Comparaison des prix et des quantités

D'après notre analyse sur terrain et aussi à partir des données recueillies auprès des personnes faisant partie des bénéficiaires de la société, le prix du poivre a augmenté par rapport à l'année dernière ,d'où les quantités du poivre ont diminué par rapport à l'année dernière.

En 2010, le prix de kg de poivre varie entre 300Ar à 600Ar tandis que pour cette année , le prix du poivre varie de 600Ar à 1000Ar , c'est-à-dire qu'il y a une augmentation du prix, c'est à cause de la concurrence. D'où les quantités de poivre ont diminué, pour l'année dernière, la quantité journalière livrée la société varie de 76kg à 978kg, tandis que pour cette année, il n'y a que 10kg à 400kg .

Tableau n°8: Echantillon de la quantité journalière livrée à la société en 2010

Jour	Quantité	Fournisseur
1 ^{er} jour	270 kg	Flavien
2 ^{ème} jour	388 kg	Flavien
3 ^{ème} jour	974 kg	Flavien
4 ^{ème} jour	176 kg	Sophie
	978 kg	Flavien
5 ^{ème} jour	492 kg	Flavien
	143,5 kg	Sophie
6 ^{ème} jour	941 kg	Flavien
	93 kg	Sophie
7 ^{ème} jour	271 kg	Flavien
	46 kg	Sophie

Source : Journal achat MAD EPICES 2011

Donc en comparant le tableau n° 7 et le tableau n°8 ,nous pouvons dire que la quantité de poivre que les fournisseurs livrent à la société a diminué, car l'année dernière, un fournisseur a vendu au minimum 200kg par jour ,alors que cette année,il n'en a vendu qu'un maximum de 200kg journaliers.

3. Fiscalité

La société traite des produits au niveau d'une commune ,donc elle doit payer à la commune.

TARIF : Cas de la commune rurale VOHILAVA

Café : 25Ar/kg

Poivre vert : 20Ar/ kg

Poivre sec : 50Ar/ kg

Les 50% de ces ristournes vont au bénéfice des communes tandis que le reste revient aux régions.

4. Système de livraison

La livraison des produits ne se fait qu'après examen du livre d'enregistrement du nombre de produits

5. Revenu agricole

Etant donné que le village est agricole, les membres ont consacré tout leur temps à l'agriculture qui est leur seule principale activité économique. Ainsi l'exploitation agricole a un et un seul revenu de type agricole. Nous pouvons constater que cette exploitation court un grand risque avec un seul type de revenu, au cas où l'agriculture ne marche pas, elle ne peut ni satisfaire ses besoins alimentaire ni ses besoins non alimentaires. Mais ce revenu peut- il couvrir les besoins alimentaires et non alimentaires de cette population ?

6. Etude des facteurs de production

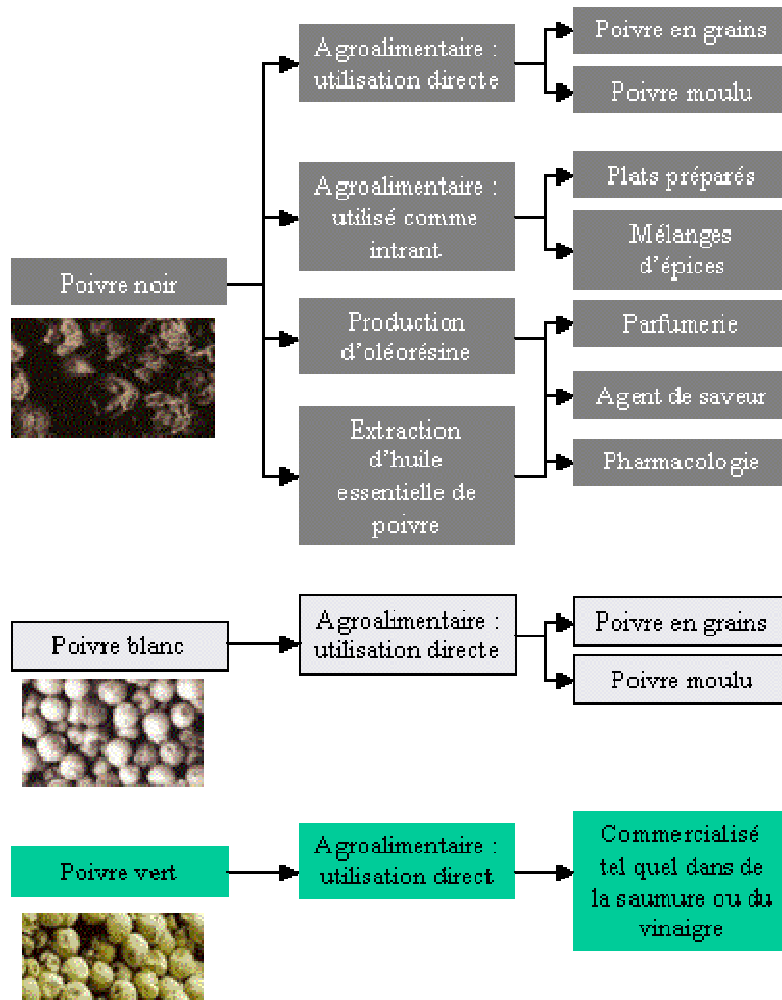
L'économie paysanne repose sur trois grands facteurs de production. La terre, la main d'œuvre et le capital. Toutefois, le management est considéré comme étant le quatrième facteur. Ces différents facteurs déterminent, chacun en ce qui le concerne, le niveau de la production en agriculture. La production serait plus grande dans les zones où il n'existe pas de contraintes en ressources productives.

a) Capital

De nos jours, les paysans ne produisent plus pour nourrir seulement les membres de leur ménage. De plus en plus les paysans tentent de passer de l'agriculture de subsistance à l'agriculture de marché. Le besoin d'épargne de capitaux amène les paysans à produire plus. Aussi la croissance démographique galopante oblige les paysans à produire plus pour satisfaire la demande.

b) Terre

La terre n'est pas un facteur de production créé par l'homme, du moins pas dans son intégralité. La terre est une donnée naturelle, qui peut constituer un bien durable, voire un bien dont la durée d'existence est illimitée. L'homme trouve un sol à sa disposition dont la fertilité, variable selon les cas lui permet de produire les vivres dont il a besoin. Une population ou une communauté a donc par suite de circonstances historiques, un territoire sur lequel, elle peut s'adonner à l'agriculture et à l'élevage . La terre est un bien précieux pour les habitants de ce village. Elle était un bien collectif. Cependant, l'individualisme a commencé par gagner les esprits des paysans, du fait de l'effritement de la cohésion sociale. De plus en plus, on assiste au détachement précoce de certains jeunes mariés, ce qui fait qu'ils ont besoin de terres pour assurer leur indépendance.

Figure n°6 : Les différents débouchés du poivre

Source : Secrétariat de la CNUCED

7. Les rendements

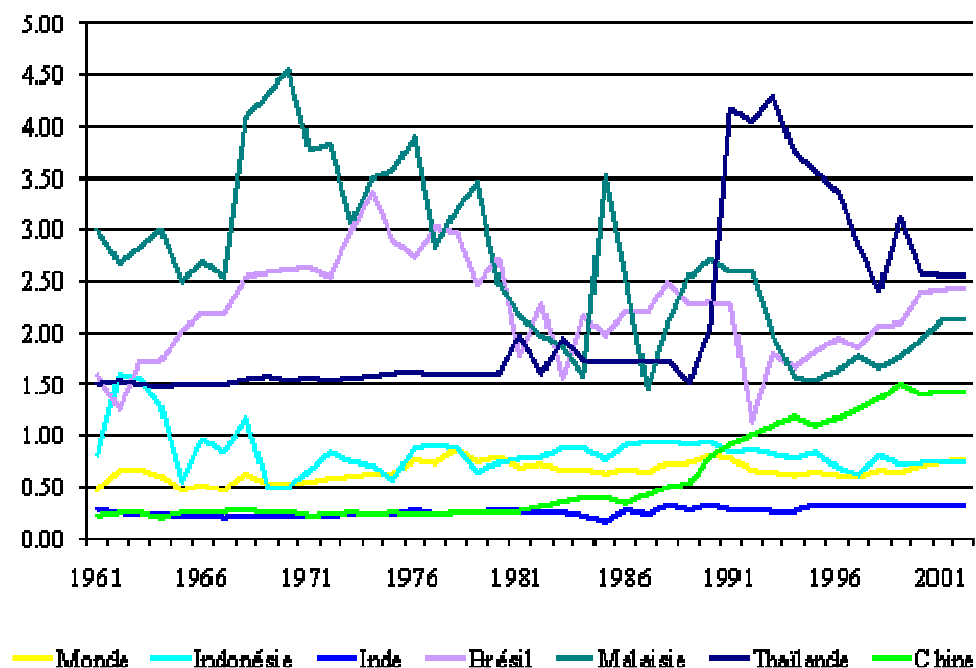
On peut diviser l'évolution du rendement des poivriers en quatre grandes périodes :

- de 0 à 3 ans : l'arbre ne donne pas de fruits
- de 3 à 8 ans : le rendement augmente petit à petit
- de 8 à 25 ans : l'arbre produit à plein rendement

+ de 25 ans : le rendement du poivrier commence à décliner.

Les chiffres indiqués ci-dessus sont des moyennes, les rendements du poivrier étant, en effet, extrêmement sensibles à différents facteurs tels que l'altitude, la qualité du sol, les techniques, le soin apporté aux cultures ainsi que la météorologie, notamment au cours des deux périodes durant lesquelles l'arbre est le plus fragile, c'est à dire : la floraison et le développement des fruits. De plus le rendement de l'arbre ne correspond pas au rendement en poivre obtenu et cela du fait des opérations ultérieures de traitement en vue de l'obtention de poivre noir (séchage) et de poivre blanc (décorticage et séchage). Il s'agit donc, pour évaluer les rendements réels par arbre et par hectare en poivre "net", d'appliquer un coefficient de 0,33 pour le poivre noir et de 0,25 pour le poivre blanc. Le poivrier vit et produit une vingtaine d'année, chaque pied fournissant cinq à six kilos de fruits par an.

Figure n°7 : Évolution des rendements mondiaux et nationaux entre 1961 et 2002 en tonnes par hectare



Source : Secrétariat de la CNUCED d'après les données statistiques de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture

Le rendement annuel mondial moyen à l'hectare est situé aux alentours de 0,65 tonnes sur la période 1961-2002. Ce rendement a très peu progressé entre 1961 et 2002. Il est passé de

0,47 tonne par hectare la première année à 0,76 tonnes à la fin de la période, avec une évolution plus marquée au cours des années 1960 (+13% entre 1961 et 1970 passant ainsi de 0,47 tonne par hectare en début de période à 0,53 en 1970). Parmi les premiers pays producteurs, certains affichent un rendement beaucoup plus important que les autres. C'est le cas du Brésil et de la Malaisie, respectivement troisième et quatrième producteurs mondiaux de poivre en volume qui enregistrent sur la période 1961-2002, un rendement à l'hectare de 2,23 tonnes pour le Brésil et de 2,65 tonnes pour la Malaisie. En ce qui concerne les deux premiers pays producteurs de poivre au monde que sont l'Indonésie et l'Inde, leur place dans le classement mondial des pays producteurs est essentiellement le reflet de la superficie cultivée et non de leur productivité à l'hectare qui se situe dans la moyenne mondiale basse avec 0,84 tonne pour l'Indonésie et 0,26 tonne pour l'Inde sur la période.

En outre la Chine a enregistré une hausse très importante tant de sa production que de sa productivité à l'hectare au cours de la période considérée, ce qui lui permet de se classer parmi les dix premiers pays producteurs mondiaux de poivre. La Chine a multiplié par 6,5 son rendement entre 1961 et 2002 pour atteindre 1,42 tonnes par hectare la dernière année.

Les rendements les plus élevés à l'hectare sont enregistrés par le Cambodge et le Costa Rica qui affichent respectivement 3,83 tonnes et 3,38 tonnes en moyenne sur la période 1961-2002, soit une productivité à l'hectare plus de cinq fois supérieure à celle enregistrée au niveau mondial.

8. Les conditions de culture

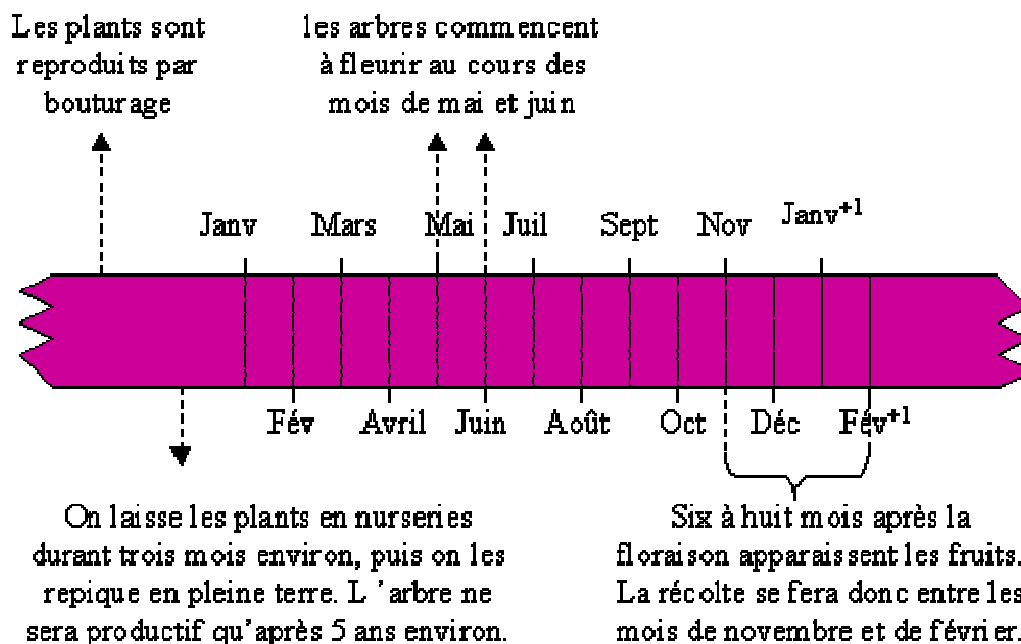
Le poivrier est une plante très ancienne qui prospérait à l'état sauvage dans les forêts humides et ombragées de l'Inde, notamment sur la côte de Malabar et dans les régions bordant la mer de Chine méridionale (Indochine, Malaisie).

Après avoir fait l'objet de recherches importantes dans le but d'améliorer son rendement et de l'introduire dans des zones au climat adapté où il n'était pas cultivé jusqu'alors, le poivrier a été implanté avec succès, notamment à l'Île Maurice et à La Réunion.

Le poivrier est un arbre des régions tropicales et subtropicales qui peut mesurer plus de dix mètres à l'état sauvage, mais dont la taille est limitée à trois mètres en culture. Dans ce second cas, le poivrier est multiplié, en principe, par bouturage d'une cinquantaine de centimètres,

puis repiqué en pleine terre. L'arbre se présente sous la forme d'une liane, assez épaisse et ligneuse, qui peut faire penser à la vigne ou à la vanille. Il a besoin pour se développer de s'appuyer sur un support qui peut être un tuteur ou un autre arbre, planté en tandem, auquel la plante va s'agripper au cours de sa croissance grâce aux racines adventives qu'il développe au niveau des nœuds de sa tige. Dans la nature, la plante choisit souvent un arbre dont la couronne bien développée lui fournira l'ombre nécessaire à son développement. En culture, la plantation de l'arbre qui servira de tuteur devra se faire simultanément à celle du poivrier ou lors du remplacement des poivriers devenus improductifs car trop vieux ou malades. Lors de la mise en terre, il faut toujours garder à l'esprit le fait que les deux plantes doivent pouvoir se développer en symbiose, entre autres au niveau de leur système racinaire. Les feuilles du poivrier ont la forme d'une palme et sont de couleur vert foncé. Elles sont épaisses, brillantes, longues d'une dizaine de centimètres environ et présentent une série de nervures très visibles. Elles sont fixées de manière alterne sur la tige de la plante. Au moment de la floraison, la plante se pare de petites fleurs blanches réunies en épis cylindriques d'une quinzaine de centimètres. Elles sont généralement unisexuées, monoïques ou dioïques, c'est à dire que les organes mâles (étamines) et femelles (pistils) sont situés sur des feuilles ou des branches différentes du même pied (plantes monoïques) ou des pieds différents (plantes dioïques). L'arbre ne donne pas de fruits les premières années et ne devient économiquement exploitable qu'à partir de sa cinquième année. Quand ils se développent, les fruits sont réunis en grappes très serrées d'une quarantaine de baies environ. Celles-ci sont monospermes*, rondes et charnues avec un mince péricarpe. Leur couleur varie en fonction du degré de maturité du fruit. Elle sera verte au début, puis rouge à maturité. Pour se développer convenablement le poivrier a besoin d'un sol bien drainé, faiblement acide, humide et des précipitations comprises entre 1800mm et 2500mm par an, réparties de manière uniforme tout au long de l'année. Le poivrier tolère des températures comprises entre 20°C et 40°C mais pas l'ensoleillement direct. On le trouve généralement à des altitudes assez basses (moins de 1200m) et dans des climats chauds qui ne présentent pas de phénomènes trop marqués (vents violents, sécheresse, pluies violentes). A titre d'illustration, la campagne poivrière indienne se déroule de la manière suivante :

Figure n°8 : campagne poivrière indienne.



Source : Secrétariat de la CNUCED

En Inde, la récolte a lieu pendant les mois de novembre à février, toutefois, ceci n'est pas le cas dans tous les pays producteurs. Par exemple, celle-ci a lieu au cours des mois de juin et de juillet en Malaisie, d'août à septembre au Brésil et de juillet à septembre en Indonésie.

Après avoir vu l'étude sociale et économique de l'exportation des épices, nous allons voir maintenant les impacts des activités de la société sur les paysans.

Chapitre IV : IMPACTS DES ACTIVITES DE LA SOCIETE SUR LES PAYSANS

Ce chapitre est divisé en 2 sections, la première section concerne la participation et fonctionnement des paysans et la deuxième section, l'impact des activités de la société sur les paysans, sur le plan économique, social et politique.

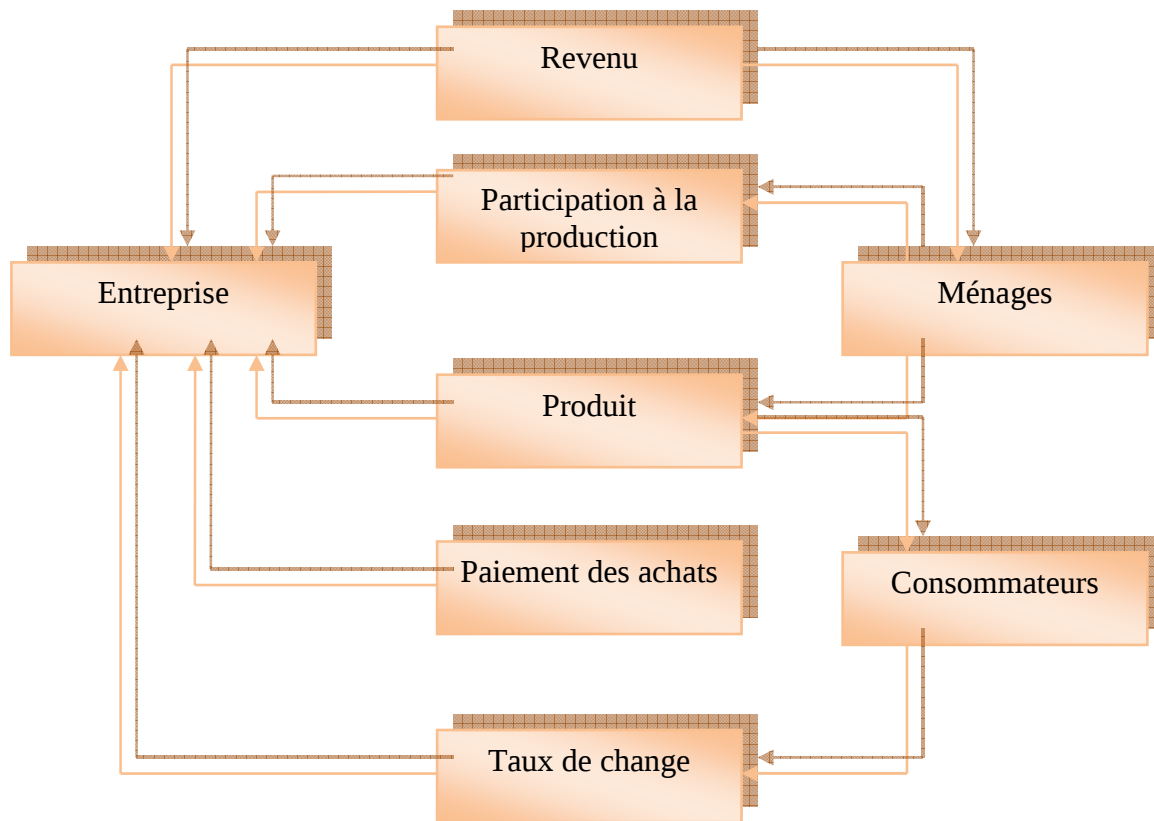
Section I : Participation et déroulement des activités des paysans

Les paysans participent surtout au niveau de la culture et du traitement du poivre, c'est-à-dire à la production de matières premières et à l'exploitation du poivre jusqu'à la saumure. Autrement dit, l'intervention des paysans se trouve à la base de toutes les activités de la société.

Les femmes prennent part aux diverses étapes de mise en saumure du poivre vert. Elles doivent toujours être présentes, sinon le poivre est irrécupérable. Ainsi toute la production

dépend en grande partie du volume de travail des paysans. Pour satisfaire alors les besoins de la société, les cultivateurs et les paysans doivent travailler et cultiver tout au long de l'année.

Figure n°9: Cycle de production dans une société



Source : "Economie". Hachette technique, 1997

D'après ce tableau, la clé de la réussite d'une société dépend donc de l'activité de production des paysans.

1. Vie sociale et économique des paysans en rapport à la société

L'activité de la société affecte directement et indirectement la vie économique des paysans ; généralement, la société génère un impact positif sur la vie des familles productrices et les femmes qui travaillent dans la société. D'après notre enquête sur place, la culture de poivre figure parmi les principales activités source de revenus très considérables revenant aux cultivateurs.

Pour certains, cette culture permet d'avoir une épargne et une amélioration progressive du pouvoir d'achat ; grâce aux bénéfices obtenus, les paysans peuvent réaliser des extensions

des autres activités agricoles. Pour d'autres paysans et surtout les paysans collecteurs de poivre, c'est-à-dire les fournisseurs, la culture de poivre est considérée comme une activité complémentaire. Il paraît qu'il y a eu des jours où la société n'arrivait pas à payer normalement l'argent des cultivateurs et les paysans travaillent pour le traitement de poivre.

2. Relations entreprise-paysans

Les relations entre l'entreprise et les paysans sont la clé de la réussite de l'entreprise. Actuellement, beaucoup de paysans veulent cultiver du poivre depuis l'augmentation du prix. Pourtant la société achète le poivre, mais parfois la société n'arrivait pas à payer normalement l'argent des cultivateurs à cause des moyens de transport. Par contre, des problèmes ponctuels au niveau des relations entre paysans et les responsables de la société apparaissent de temps en temps à cause de certains malentendus et de mauvaises habitudes. Cette relation aussi devrait être bien établie pour que les produits soient de bonne qualité.

Nous allons voir maintenant les impacts de ces activités sur le plan économique, social et politique

Section II : Impacts des activités de la société sur les paysans sur le plan économique, social et politique.

1. Impacts sociaux

D'après ce que nous avons vu précédemment, les paysans sont la clé de réussite de la société, donc les paysans doivent y avoir tiré aussi du profit. d'après la théorie de prix d'Adam Smith que nous avons vue dans le cadre théorique .

Quand les besoins des consommateurs sont satisfaits, il y a une augmentation au niveau de la production car la demande augmente à ce moment, la société doit forcément encourager les paysans à produire ; or d'après ce que nous avons vu tout à l'heure, le poivre ne peut pas rester très longtemps, donc la société a forcément augmenté le nombre de personnes qui travaillent dans la société, c'est-à-dire, il y a une diminution de taux de chômage, il y a aussi évolution de répartition de revenus pour chaque ménage et paysans. Quand la société a tiré du profit, il y a des parts qui sont retournées à chaque ménage.

a) AGR (Activités Génératrices de Revenues)

En plus des paysans qui ont tiré du profit auprès de la société, les femmes sont aussi sollicitées pour travailler pour la société pour ne pas les laisser inactives dans le fokontany.

Tableau n°9: Echantillon des femmes qui travaillent pour le traitement du poivre

Nom	Quantité de produits faits journalière— hebdomadaire-mensuelle	Situation matrimoniale	Taille du ménage	Nombre d'enfants à charge
Nirina II	20kg – 40kg	Mère célibataire	4	3
Vonette	20kg – 40kg	Mariée	5	3
Fenosoa	20kg – 40kg	Mariée	3	1
Genie	20kg – 40kg	Mariée	4	2
Shira	20kg – 40kg	Mère célibataire	-	1
Lisy	20kg – 40kg	Mariée	9	7
Gisèle	20kg – 40kg	Mère célibataire	3	2
Lhina	20kg – 40kg	Mère célibataire	5	4
Charlie I	20kg – 40kg	Mère célibataire	7	2
Todimaro	20kg – 40kg	Mère célibataire	7	5
Soanoro	20kg – 40kg	Veuve	5	5
Olga	20kg – 40kg	Mère célibataire	3	2
Florette	20kg – 40kg	Mariée	7	5
Ndalana	20kg – 40kg	Mère célibataire	3	2
Nazy	20kg – 40kg	Mariée	6	4
Bozy I	20kg – 40kg	Mariée	5	3

Source : notre enquête ; mars 2011

D'après ce tableau, à partir de l'échantillonnage au hasard, parmi les femmes qui travaillent pour le traitement de poivre dans la société, la majorité sont des mères célibataires qui n'ont pas de situation stable, d'où leur taille de ménage est très grande. Ces femmes sont payées à la fin de semaine et d'après notre enquête, le salaire suffit tout juste à la survie du ménage .

Nous avons vu que les femmes qui n'ont pas de travail ont tiré du profit au niveau de la société car il y a augmentation de la demande et de l'offre ; mais si la demande, et l'offre diminuent , à ce moment , la société et les paysans sont exposés à de gros risques

b) Impacts négatifs

Quand les consommateurs à l'étranger ne sont pas satisfaits de nos produits, le taux de production de la société diminue car il n'y a pas de demande ; donc à ce moment, la société peut tomber en faillite et quand la société tombe en faillite, il faut diminuer le nombre de personnes qui travaillent à la société, c'est-à-dire le taux de chômage augmente dans le lieu où la société se trouve et quand les paysans et les femmes ne peuvent pas produire et travailler au traitement de poivre donc le niveau de vie de chaque ménage dans la société diminue.

2. Impacts économiques

Dans cette société de production, l'économie joue un rôle très important .D'après l'étude théorique que nous avons vue dans la première partie, lorsque la demande augmente ,la société doit donc forcément augmenter sa production pour répondre aux besoins des consommateurs et des clients.

a) Croissance économique

Quand la société produit bien et que les quantités de produits exportés sont élevées, la société tire beaucoup de profit et cela a des impacts sur la croissance économique de l'Etat.

b) Devises

La société travaille dans le domaine de l'exportation ,c'est-à-dire que les devises occupent une place importante dans la commercialisation .Ces devises sont minimales, si le taux de production de la société est faible et si le taux de production augmente, les devises augmentent.

c) Augmentation du prix

L'un des impacts économiques de l'exportation des épices aussi , c'est l'augmentation du prix de poivre jusqu'à 100% .

TABLERAU N°10: comparaison du prix de poivre par rapport à celui de l'année dernière

Année	Prix normal	Augmentation
2010	500Ar	600Ar
2011	600Ar	700Ar:janvier 800Ar:fevrier 850Ar:fevrier 900Ar:fevrier 1000Ar: fevrier

Source: Journal Achat MAD SPICES 2011

D'après ce tableau, nous avons constaté l'augmentation de 100% du prix de poivre pour 2011 par rapport à l'année dernière. Pour l'année 2010, le prix normal du poivre est de 500Ar .

Après quelques mois, le prix atteint 600Ar, c'est-à-dire que l'augmentation du prix est de 10% par mois, mais le prix est de 600Ar en 2010, tandis qu'en 2011, le premier prix d'achat de la société est de 600Ar au mois de janvier et le prix a augmenté de 10% le mois de février et a atteint 800 à 1000Ar. Donc d'après cette analyse, nous pouvons dire que le prix de poivre ne cesse pas d'augmenter et cela peut atteindre 2000Ar le kg. La théorie classique quantitative de la monnaie explique que l'augmentation des prix est due à l'accroissement de la masse monétaire, mais par contre selon le quantitativisme, cette hausse de prix n'est pas favorable, c'est-à-dire l'accroissement de la masse monétaire n'est pas favorable. Pour le quantitativisme, les hausses des prix ne sont pas favorables. Par contre pour la société MAD SPICES, cette augmentation de prix est due à la concurrence car la société PARAFARMA aussi achète du poivre pour avoir beaucoup de production sur le marché ..

Tableau N°11: comparaison de prix de MAD SPICES et PARAFARMA

Prix normale	MAD SPICES	PARAFARMA
600Ar	600Ar	600Ar
700Ar	700Ar	800Ar
800Ar	800Ar	800Ar
900Ar	800Ar	900Ar
1000Ar	1000Ar	1000Ar
1200Ar	1200Ar	1000Ar

Source : enquête personnelle, mars 2011

Donc d'après ce tableau, nous pouvons dire que c'est la société PARAFARMA qui augmente le prix de poivre en premier ; c'est une société qui a été créée en 2011 dans la commune de Vohilava ; donc la première chose qu'elle devrait faire,

c'est de bien motiver les paysans sur le prix de poivre. Mais quand le prix de poivre ne cesse pas d'augmenter, la société MAD SPICES décide d'augmenter le prix à 1000Ar et d'après le tableau, le MAD SPICES a augmenté encore leur prix à 1200Ar .

PARAFARMA n'a pas pu suivre le MAD SPICES d'après l'enquête et l'analyse que nous avons effectuées .

Le prix de poivre va encore augmenter car la société doit faire tout son possible pour avoir beaucoup de produits.

3. Impacts politiques

D'après ce que nous avons vu, la société devra faire tout son possible pour satisfaire les besoins des consommateurs ; la mise en place du système de commerce est l'un des impacts politiques de la société. Quand nous savons pour qui notre produit est livré et quelle quantité doit être livrée, la société, les pays clients, les fournisseurs et les paysans doivent avoir des accords commerciaux par année de production. Cet accord peut être déterminé par la qualité de produit de la société car si la qualité des produits ne répond pas aux besoins des consommateurs, donc les pays clients et les clients sont obligés de rompre l'accord. L'accord commercial d'une société avec un client est un contrat de 1 an minimum, pendant lequel, la société doit faire le maximum de production tant en quantité qu'en qualité de produits demandés par les clients. Quand l'accord commercial est terminé et si les clients sont satisfaits, la possibilité de renouvellement de l'accord existe. Mais s'ils ne sont pas satisfaits, l'accord est rompu et la société doit chercher d'autres clients pour établir un nouvel accord commercial. Il faut aussi bien maîtriser les coûts pour proposer un prix compétitif et augmenter la quantité pour attirer la clientèle.

Dans cette deuxième partie, nous avons vu l'étude socio-économique de l'exportation des épices à Madagascar concernant le personnel de la société et les paysans qui cultivent du poivre. Nous avons vu aussi dans ce chapitre les effets des activités de la société au niveau social, économique,.....Mais maintenant, nous allons voir les problèmes observés au niveau de la société, de la commune durant notre recherche.

TROISIEME PARTIE :
INTERPRETATION ET PROSPECTIVES

TROISIEME PARTIE : INTERPRETATION ET PROSPECTIVES

La troisième partie de notre travail présente les interprétations et les perspectives. Elle évoque l'importance des interventions des travailleurs sociaux comme facteur de développement dans une société ; le chapitre V est consacré aux propositions de solutions aux problèmes.

Chapitre V : PROBLEMES OBSERVES

Section I : Principaux problèmes de la société

2. Qualité sanitaire des produits

La qualité sanitaire des produits est un grand problème pour la société car la notion d'hygiène dans la société n'est pas respectée. D'abord pour l'hygiène corporelle, les mains doivent être lavées avec de l'eau propre, alors que la société n'a pas accès à de l'eau potable. Ensuite, l'hygiène locale et des matériaux n'existent pas, c'est-à-dire il n'y a pas de nettoyage et de désinfection.

3. Problème de gestion budgétaire

De plus, la société MAD SPICES a eu des problèmes budgétaires à propos de l'achat journalier de poivre car le poivre arrivant à la société varie entre 400kg et 1 tonne et que le budget de l'achat de produit est faible par rapport à la quantité du produit. Donc le paiement des paysans est retardé et cela entraîne la diminution de produits qui arrivent à la société.

4. Production de poivre

L'insuffisance des matières premières constitue un problème très courant dans le système de production. Ce dernier dépend beaucoup de la disponibilité de poivre car le poivre est périodique. En général, ce sont les poivres qui ne sont pas toujours disponibles et cela entraîne l'interruption intermittente du rythme de production qui n'arrive pas à couvrir la demande ; d'où d'après la théorie de prix que nous avons vue dans le cadre théorique, si la demande diminue donc à ce moment, il y a diminution de profit pour la société et quand la société ne retire pas beaucoup de profit, donc il y a des impacts sur les paysans qui cultivent du poivre.

5-Concurrence.

La société MAD SPICES est la première société dans le district de Nosy-Varika qui exploite le poivre, mais maintenant, elle a eu un concurrent et c'est la société PARAFARMA qui a son siège local à Mananjary, mais son lieu d'implantation est à VOHILAVA

et à Ambavan'i Sahavato ; d'où la société MAD SPICES se trouve entre ces deux hameaux , donc les produits qui arrivent à Ambandrika diminuent car les gens vont directement à celui qui est plus proche.

Les conditions parfaites de la concurrence les plus retenues sont le grand nombre de participants sur le marché (grand nombre d'offreurs et demandeurs). Aucun ne peut influencer seul le prix. Il y a aussi l'homogénéité du produit. Les offreurs se présentent avec un produit identique, ensuite l'information parfaite, transparence du marché et homogénéité de l'information et enfin c'est la mobilité des facteurs, c'est-à-dire la liberté de migration des facteurs, faciliter l'accès à d'autres marchés, la libre entrée et sortie.

6-Les maladies et les ravageurs du poivre

Il existe plusieurs maladies susceptibles d'attaquer les poivriers, ainsi que d'endommager ou de détruire les fruits. La principale est la pourriture du pied dont l'agent causal est le *Phytophthora Palmivora*. Il était, à l'origine, plus connu sous le qualificatif de "mort subite". Cette maladie a déjà causé de très grandes pertes en Indonésie et au Sarawak (1952). Les premiers symptômes de l'attaque se caractérisent par un affaissement assez peu marqué de la plante dans son entier, suivi d'un jaunissement des feuilles qui tombent rapidement en une ou deux semaines. La plante commence ensuite à s'affaïsser doucement et meurt entièrement au cours de la semaine qui suit. Par temps humide, les feuilles peuvent être attaquées directement. Ce mode opératoire peut être détecté par l'apparition de lésions circulaires brunes sur la plante.

Les autres maladies sont : le champignon *Fusarium*, *Diplodia* and *Rhizoctonia spp* qui affecte les racines de l'arbres ainsi que le *Colletotrichum necator* qui s'attaque aux parties aériennes du poivrier et en particulier aux feuilles et aux baies.

En Indonésie et en Malaisie, plusieurs types d'agressions sont signalés dont la plus importante est le charançon (*Lophobaris piperis*). Ce coléoptère de couleur marron foncé, une fois adulte, creuse des trous ronds dans les baies pouvant ainsi conduire à leur perte totale et à leur chute prématurée des branches. Pour lutter contre cet ennemi du poivrier, il suffit généralement d'élaguer la plante et de détruire les branches infectées. A noter également le *Dasymis piperis* et le *Aspidistrae latus*.

Le principal ravageur de la culture du poivre est un insecte : la *Longitarsus negripennis* qui est une des principales causes d'endommagement des baies en Inde. Les adultes creusent les fruits encore jeunes pour y pondre leurs œufs.

Après 5 à 8 jours, les œufs éclosent et la larve commence à se nourrir de la baie, creusant ainsi son chemin vers l'extérieur, en vue d'attaquer d'autres fruits. Les symptômes de cette attaque sont des baies noires, asséchées et ravínées en surface comme en profondeur. Le pourcentage de la récolte détruite par cet insecte peut se monter à 40%. Un second insecte qui endommage les pousses et les baies est le *Laspeyresia hemidoxia*.

Nous avons vu les différents problèmes au niveau de la société et nous allons voir maintenant les perspectives et les proposition de solutions aux problèmes

Chapitre VI : Prospectives

Section I : Proposition de solutions aux problèmes

1. Amélioration de la production

Dans le cadre de la promotion de la société dans son domaine, le perfectionnement de la coopération entreprise -paysans peut aboutir à la réussite de la société.

2. Renforcement du financement

L'insuffisance du budget constitue une grande faiblesse dans la détermination du coût d'un budget, donc l'existence des financements sera un atout pour la gestion budgétaire. Le financement doit être renforcé afin que le budget soit suffisant et ne constitue pas une source de problème.

3. Amélioration de système de contrôle et suivi de la gestion budgétaire.

Il faut aussi améliorer le système de contrôle de suivi en favorisant un contrôle plus strict et en faisant un suivi plus détaillé de chaque activité. Ce suivi nécessite l'évaluation de chaque activité afin de connaître l'évolution de la réalisation des activités.

4. Mise en place de la Communauté internationale sur le poivre

La Communauté internationale sur le poivre a été mise en place en 1972 sous les auspices de la Commission économique et sociale des Nations Unies pour l'Asie et le Pacifique .

Cette organisation intergouvernementale a pour objectif de promouvoir, de coordonner ainsi que d'harmoniser les activités relatives au poivre notamment en ce qui concerne :

- la recherche sur les aspects techniques et économiques de la production (recherche sur les maladies du poivre, développement de nouvelles variétés résistantes aux maladies et à forts rendements) ;
- l'échange d'information concernant des programmes et politiques ainsi que tout autre domaine relatif à la production ;
- la mise en place de programmes d'incitation de la consommation ;
- l'intensification et la coordination de la recherche en vue de détecter de nouveaux débouchés potentiels pour le poivre ;
- l'action en vue de l'abolition des barrières tarifaires, non tarifaires et plus généralement, des obstacles au commerce ;
- la coordination des normes de qualité dans le but de faciliter la commercialisation des produits sur le marché international ;
- la veille technologique constante concernant l'offre, la demande et les prix du poivre ;
- le lancement d'études sur les causes et les conséquences de la volatilité des prix du poivre et la proposition de solutions adaptées ;
- l'amélioration de l'information statistique concernant la production, la consommation, le commerce et les prix, y inclus les techniques de production et les prévisions quant à la consommation ;
- le maintien des relations avec les Nations Unies et les autres Organisations internationales.

5. Organisation du travail

L'organisation du travail est traditionnellement basée sur le principe de spécialisation, préconisé par Taylor. Ce principe, combiné à celui de standardisation a débouché sur une organisation en chaînes de production industrielle dédiées à un produit donné.

L'"organisation scientifique du travail" de Taylor repose sur une stricte séparation entre le travail d'exécution et celui de conception et de contrôle et aussi sur une très forte spécialisation des tâches et un salaire au rendement.

L'organisation du travail a évolué avec le toyotisme qui repose sur un travail en équipe, une polyvalence des ouvriers et une coordination horizontale. Elle accompagne un système de production "juste à temps" ou "à flux tendus" qui impose un haut niveau de qualité des produits et des processus productifs.

Cette nouvelle organisation, héritée des entreprises japonaises, a été théorisée par le modèle de M. Aoki. Elle se combine à la gestion de la qualité et trouve un prolongement dans la certification d'assurance qualité basée sur un certain nombre de standards internationaux. En particulier, les normes sont des référentiels de "bonnes pratiques de management en matière de qualité", définis par l'organisme international de standardisation qui aboutissent à une certaine uniformisation des procédures de travail.

L'organisation du travail est fortement influencée de nos jours par le rôle croissant de l'information et du contenu de savoir intégré dans les métiers, ce qui s'accompagne généralement d'une plus grande latitude d'action laissée aux salariés disposant de connaissances pointues ou complexes. Le contrôle se fait a posteriori au niveau des résultats obtenus par l'unité ou la personne, selon le principe de la direction par objectifs, lui-même servant d'étape par un système d'information de gestion.

6. La gestion du personnel

La gestion du personnel est le regroupement d'activités qui visent à administrer les compétences et les énergies des individus dans le but d'aider à la réalisation de la mission, de la stratégie et des objectifs de l'entreprise. Plus brièvement, cette définition de la gestion du personnel signifie que l'organisation doit avoir les bonnes personnes au bon moment. Divers facteurs influent sur la gestion du personnel. Entre autres, il y a les changements démographiques, les changements relatifs à l'emploi et à l'organisation du travail, les tendances et les perspectives économiques ainsi que l'évolution des valeurs sociales. Les actionnaires, les propriétaires d'entreprise, les clients, les employés et la société en général sont tous des intervenants au niveau de l'organisation qui influenceront sur la gestion du personnel. Deux principaux objectifs de la gestion du personnel sont visés. Les objectifs fonctionnels (explicite) visent à attirer des employés qualifiés, à garder les employés productifs, à accroître leur motivation et à faire pleine utilisation de leur compétence.

Les objectifs organisationnels (implicite) de la gestion du personnel, eux, visent, à accroître la productivité du travail, à améliorer la qualité de vie au travail et à respecter le cadre juridique.

Le service de la gestion du personnel a un rôle de plus en plus important dans les entreprises d'aujourd'hui. Le service de la gestion du personnel prévoit et gère les processus de changement dans une organisation, il est à l'écoute des employés et élabore des mécanismes de valorisation des employés, il supervise le processus administratif et il participe et conseille

aux différentes stratégies d'affaires. Voici quelques-unes des fonctions essentielles que joue le service de la gestion du personnel.

7. Soutien des paysans par l'engagement du travailleur social

Face à cette dépendance de l'entreprise aux paysans, il nous paraît important pour les dirigeants de connaître les besoins des paysans et surtout leurs attentes au niveau de l'entreprise. Ceci est important car leur activité se trouve à la base de production et de la gestion de la qualité de produit.

En plus, l'amélioration de niveau de vie de ces paysans producteurs et des femmes qui travaillent dans la société peut favoriser la promotion de la production. En termes de qualité et quantité, il est donc important de mettre en place une organisation paysanne encadrée par un travailleur social qui assurera la liaison entre les techniques et la réalité sociale. L'amélioration de la relation société - paysans et la préparation psychologique du premier acteur comptent beaucoup pour la qualité.

L'intervention des travailleurs sociaux qui ont des techniques et des capacités pour convaincre et pour motiver socialement les paysans sur la culture de poivre est ainsi nécessaire. Un travailleur social peut être à l'écoute active et connaître les comportements des paysans et les soutenir psychologiquement. Il peut conseiller les cultivateurs et leur expliquer les raisons importantes pour un individu de satisfaire ses besoins fondamentaux. Les travailleurs sociaux font partie de l'entreprise.

8. -Intégration des travailleurs sociaux dans le système de gestion de l'entreprise

Dans le programme de développement d'une entreprise, les travailleurs sociaux accompagnent le personnel pour faciliter l'adaptation des hommes à leur environnement de travail, avec leurs méthodes et approche.

Les travailleurs sociaux sont capables d'aider le personnel à résoudre facilement et plus efficacement les problèmes personnels ou professionnels auxquels ils doivent faire face. Ils peuvent également apporter un appui technique à l'entreprise, en assurant la gestion des dossiers à forte implication sociale et en allégeant le travail des services du personnel.

Le travailleur social écoute et conseille le personnel en tenant compte de la situation de la personne au sein de son environnement professionnel, tout en garantissant la neutralité de ses interventions par le respect du code de déontologie et du secret professionnel. Ainsi, la contribution de travailleur social intègre progressivement l'entreprise dans sa globalité et sa diversité.

9. Encadrement de la filière poivre par les autorités nationales : l'exemple de la Malaisie

L'existence d'organismes nationaux facilitant la production et la commercialisation du poivre est assez répandue dans les pays producteurs et exportateurs notamment en Malaisie, en Inde ou au Brésil.

En Malaisie, l'objectif du "*Board*" vise à promouvoir les ventes de poivre notamment sur le marché domestique via la création d'un label, mais également vers les marchés d'exportation traditionnels que sont Singapour, l'Union européenne et le Japon ou les marchés émergents comme ceux d'Europe orientale et du Moyen-Orient. En outre le "*Board*" cherche à accroître la qualité des produits malais et améliorer leur image sur le marché international. Pour atteindre ce but, le "*Board*" a mis en place un plan qui s'oriente autour de trois axes principaux :

- les producteurs (information et formation relatives aux standards de qualité internationaux, incitation à la production de poivre de qualité par le biais de la modification en particulier des techniques de production et du traitement post-récolte et parfois la distribution d'équipements simples permettant d'atteindre ces buts),
- le réseau de commercialisation (intermédiaires)
- et les transformateurs/exportateurs qui se voient attribuer des licences avec un contrôle strict du respect des pratiques commerciales et du suivi de la qualité des produits, notamment par le biais de l'introduction d'un processus de certification pour permettre aux intermédiaires d'évaluer convenablement la qualité des produits qui leur sont soumis et de payer un prix équitable aux producteurs en fonction des qualités proposées.

Le "*Board*" a mis en place récemment un contrat à livraison différée sur le poivre malais négociable par les commerçants inscrits auprès du "*Board*". Celui-ci possède le double avantage de permettre aux utilisateurs de se fournir en poivre à un prix déterminé entre un et six mois à l'avance et de rassurer les producteurs quant à l'écoulement de leur production future à un prix prédéterminé. Dans cette même optique, des aires d'entreposage ont été créées en 1995 afin que les producteurs puissent stocker leur poivre pendant une période de baisse des prix tout en en restant propriétaires. Cette nouvelle politique aussi doit être appliquée à Madagascar.

Pour conclure cette partie, la société MAD SPICES a des problèmes surtout sur la concurrence et les qualités sanitaires des produits .Cette partie évoque également le présence des problèmes sociaux, économiques,. Devant ces problèmes ,nous avons avancé des solutions relatives à la production de poivre ,à la communication et aux relations entre la société ,les paysans, et les clients afin de réduire les effets négatifs de l'organisation de la société sur les paysans et la population .Le renforcement du financement constitue une grande faiblesse dans la détermination du coût d'un budget .Ce sont essentiellement des solutions organisationnelles qui impliquent l'intervention des travailleurs sociaux dans la gestion de la stratégie de développement .La proposition d'intervention des travailleurs sociaux met en relief l'importance de leur apport dans la vie d'une entreprise pour que les problèmes sociaux et les conflits interpersonnels soient résolus en considérant la personnalité de toutes les parties prenantes .Cette troisième partie présente aussi la prospective de notre travail de recherche en insistant sur la considération des paysans et la communication par l'intervention des travailleur sociaux.

Conclusion générale

A Madagascar, le rôle des travailleurs sociaux ne sont pas encore considérés dans la stratégie de développement des entreprises .Selon l'analyse de Marx concernant le mode de production qui parfois est constitué de forces productives, il faut comprendre le changement de production. Ces théories sont nécessaires pour l'étude économique et sociale effectuée lors de notre recherche, en plus de la théorie de Ricardo et d'Adam Smith concernant la théorie de prix, valeur, répartitions.

La société MAD SPICES est composée de personnel réparti dans divers départements avec différentes spécificités pour pouvoir atteindre les objectifs de la société ; elle a son lieu d'implantation à Ambandrika .La principale activité de la société est le traitement de poivre vert .

Les activités de la société ont des impacts positifs chez les paysans sur le plan économique, social, mais malgré ces impacts positifs, il faut tenir compte aussi des problèmes dans plusieurs domaines et qui affectent la qualité de production. Devant ces problèmes, nous avançons des solutions et c'est dans cette proposition de solutions que les travailleurs sociaux interviennent dans la gestion de la stratégie de développement .Donc nous sommes convaincue que les travailleurs sociaux restent indispensables là où il y a des relations dans une organisation sociale comme les organisations paysannes.

BIBLIOGRAPHIE

- ANAE /CIRAD/FAFIAL/. Gestion agrobiologique des sols et des systèmes de culture, Acte de l'atelier international, 27-28 mars 2005
- BERMOND(J)/COHEN(A)/COUET (JF) /FERRADIN(MC)/
SALORT(MM) .Initiation économique et sociale, Paris, Hatier, Avril 1988
- BREGER . Développement durable , Repère pratique Edition, Nathan ,1992
- BROUSSARD(D)/ GENTIL (C)/ MOTILLET (L) . Economie, Hachette Technique ,1997.
- JOSETTE(B) . au cœur des épices ,Hachette ,2003
- JOHN MAYNARD (K). Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie, Paris, Payot ,1977
- MANDRARA(T.E) . Court traité du développement plein sud, économie et innovation, l'Harmattan 2003
- MANDRARA (T.E).Economie politique de la société marchande , n°168,collection économie et innovation ,novembre 2007
- Marx(K) .l'idéologie allemande ,1845

- RABEMANANJARA .(F) étude du système d'organisation pour la production et la distribution des produits de la société Lazan'ny Betsileo, Rapport de stage
- RAZANAJATO (Y T).Approche sociologique sur l'échec de vulgarisation , Rapport de stage

- www.madspices.com
- wikipédia

Table des matières

Introduction générale

a) Généralités et contexte	1
b) Motifs du choix du thème et terrain.....	1
c) Objectifs.....	2
d) Problématique	2
e) Hypothèses	2
f) Méthodologie.....	2
g) Méthodes	2
h) Les techniques.....	3
i) Limite de la recherche	3
j) Annonce du plan	4
Première partie .Présentation des outils et terrain	5
Chapitre I . Cadre théorique.....	5
Section I . Analyse marxiste.....	5
1. Approche holiste.....	5
2. Institution sociale et mode de production.....	5
3. Mode de production capitaliste à l'exploitation et à l'aliénation des salariés.....	6
4. Comprendre le changement de production.....	6
5. Méthodes de la sociologie marxiste.....	6
6. Précision sur les concepts.....	6
Section II .Théorie d'Adam Smith	7
A. La théorie de valeur	7
. Valeur d'usage et valeur d'échange.....	7
B. La théorie de prix.....	8
1. La théorie.....	8
2. Prix et progrès.....	8
C. La théorie de la répartition	8
Chapitre II . Présentation du terrain	9
Section I . Présentation de la société Mad Spices.....	10
1. Cadre institutionnel.....	10
2. Localisation géographique.....	10
3. Historique.....	10

4. Organigramme.....	11
a) Organigramme.....	11
b) Les responsables.....	11
b 1) direction générale.....	12
b2) responsable technique.....	12
b3) responsable administratif et du personnel.....	12
b4) responsable financier et comptable.....	12
b5) responsable commercial.....	12
section II : les différentes ressources de la société	13
1. Ressources humaines	13
2. Ressources matérielles.....	13
3. Ressources financières	13
chapitre III .Les perspectives et objectifs de la société.....	14
1. Les perspectives à court terme	14
2. Les perspectives à long terme.....	14
Section IV .Les activités de la société	16
1. Historique du poivre.....	17
2. Démarche de la mise en saumure du poivre vert.....	18
3. Les autres produits de la société Mad Spices.....	19
a) Le poivre sauvage.....	19
b) La cannelle.....	19
c) Poivre noir, poivre blanc.....	20
Deuxième partie .Etude socio- économique de l'exportation des épices.....	22
Chapitre III . Etude socio- économique.....	22
Section I .Etude sociale.....	22
1. Personnel de la société.....	23
2. Les paysans qui cultivent le poivre.....	23
3. Fonction sociale et sécurité.....	24
4. Régime de sécurité sociale.....	25
Section II : Etude économique.....	26
1. Organisation administrative.....	26
a) Achat simple.....	27
b) Achat auprès des fournisseurs.....	27
2. Comparaison de prix et des quantités.....	28

1. Amélioration de la production.....	44
2. Renforcement du financement.....	44
3. Amélioration de système de contrôle et suivi de la gestion budgétaire.....	44
4. Mise en place de la communauté internationale sur le poivre.....	45
5. Organisation de travail.....	45
6. Gestion du personnel.....	46
7. Soutien des paysans par l'engagement de travailleur social.....	47
8. Intégration des travailleurs sociaux dans le système de gestion de l'entreprise..	48
9. Encadrement de la filière poivre par les autorités nationales.....	48
Conclusion générale	50
Bibliographie	51

Liste des tableaux

Tableau n°1 : liste des fournisseurs de poivre classés par Fokontany.....	13
Tableau n°2 : répartition du personnel de la société par sexe	22
Tableau n°3 : liste des paysans qui cultivent du poivre dans le Fokontany.....	23
Tableau n°4 : nombre d'habitants dans la commune de VOHILAVA.....	24
Tableau n°5: Echantillon achat de poivre dans le Fokontany VOHIPAHY par semaine	26
Tableau n°6: Echantillon achat de la société auprès des fournisseurs	27
Tableau n°7 : quantité de poivre vendue par les fournisseurs à la société et le coût correspondant	28
Tableau n°8 : échantillon de la quantité journalière livrée à la société en 2010	29
Tableau n°9 : échantillon des femmes qui travaillent pour le traitement du poivre	38
Tableau n°10 : comparaison de prix de poivre par rapport à l'année dernière.....	39
Tableau n°11 : comparaison des prix de Mad Spices et de Parafarma	40

Liste des figures

Figure n°1: organigramme de la société.....	11
Figure n 2: poivre de Jamaïque.....	15
Figure n°3 : poivre noir du Sarawak.....	17
Figure n°4 : démarche de la mise en saumure de poivre vert	18
Figure n°5 : poivre sauvage ou« voatsiperifery».....	19
Figure n°6 : les différents débouchés de poivre.....	31
Figure n°7 : _Évolution des rendements mondiaux et nationaux entre 1961 et 2002 en tonnes par hectare.....	32
figure n°8 : campagne poivrière indienne	35
Figure n°9 : cycle de production dans une société.....	36

ANNEXES

ANNEXE I

Guide d'entretien adressé au responsable de la société

Poste :

Fonction :

Rôles :

Quelles sont vos obligations ?

Qui vous donne des ordres ?

Qui sont vos subordonnées ?

Type de compte rendu, rapport,

Votre avis sur l'avenir de la société

Est-ce que vous avez une stratégie pour le développement ?

Si oui :Quels sont ces programmes ?

Quelles sont les priorités ?

Qui sont vos partenaires pour le développement ?

Est-ce que vous avez des relations avec les cultivateur. ?

Est-ce que vous faites un suivi ,et une formation ?

Questionnaire adressé aux cultivateur et les femmes intégrées dans le programme

Date :

Village :

FKT :

Sexe :

Situation matrimoniale :

Niveau d'instruction :

Profession :

Taille de ménage :

Nombre d'enfants à la charge :

Nombre d'enfants scolariser :

Activité de source de revenus :

Par jour :

Par semaine :

Par mois :

Quantité vendue :

Période de vente :

Problèmes rencontrés

Solutions

Guide d'entretien adressé aux fournisseurs

Lieu d'achat des produits

Quantité

Rentabilité

Activités

ANNEXE II

Contrat de mise à disposition de matériel

En voici une modèle de contrat de mise à disposition de matériel dans une société.

Une société ; ayant son siège à Ici représente par.....

Ci-après dénommé l'employeur d'une part et

Nom :

De nationalité :

Titulaire CIN :

Domicilié à :

Ci après dénommé l'emploi d'une part, le présent contrat porte sur la mise à disposition de (type de matériel).

L'employé s'engage à restituer le matériel à la fin de son contrat de travail avec la société « » et aussi veiller au bon usage et à l'entretien du matériel durant la période où ils utilisent le matériel.

Bordereau d'expédition de la société MAD EPICES

Société MAD EPICES

Antananarivo

Bordereau d'expédition

Itinéraire : Mahanoro – Tamatave

Camion n° marque

Chauffeur Permis N°

Désignation

PV en Saumure

Poids total

Nombre de fûts

Documentation

- Carte statistique
- CP
- NIF
- RCS
- Carte collecteur

L'expéditeur

Chauffeur

réceptionnaire

RAMIANDRISOA Fara

Née le 25 octobre 1989 à Ivato Aéroport

Adresse : CU Ankatso II Bloc 3 Porte 7

Courier :faramiandrisoa@yahoo.fr

Contact :0328405039/0347612165

Thème : ETUDE SOCIO-ECONOMIQUE DE L'EXPORTATION DES EPICES A
MADAGASCAR : CAS DE MAD SPICES AMBANDRIKA NOSY VARIKA

Nombre de page :50

Nombre de tableaux :11

Nombre de figures :9

RESUME

Le siège de la société MAD SPICES se trouve dans la région de Vatovavy Fitovignany ,district Nosy Varika,commune rurale Vohilava et elle a son siège social à Ampandrana ouest Antananarivo .La principale activité de la société est le traitement de poivre vert .La société a des problèmes surtout sur la gestion de financement et sur la production .Face à ces problèmes ,l'intervention des travailleurs sociaux est nécessaire au sein de l'entreprise, ils interviennent au niveau des problèmes sociaux. Les perspectives de ce travail de recherche parlent des avantages qu'obtiennent les paysans cultivateurs de poivre en bénéficiant de l'intervention du travailleur social.

Mots clés :MAD SPICES ,étude, production ,social, économique

Directeur de mémoire :Mme le Professeur Noeline RAMANDIMBIARISON