

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

GLOSSAIRE

METHODOLOGIE

INTRODUCTION9

PREMIERE PARTIE : ETUDE SOCIO-ECONOMIQUE DE LA REGION ALAOTRA-MANGORO11

CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DE LA REGION ALAOTRA-MANGORO ET IDENTIFICATION DES FILIERES POTENTIELLEMENT PORTEUSES.....12

SECTION I : – STRUCTURE PHYSIQUE ET ENVIRONNEMENTALE.....12

SECTION II : – CONTEXTE SOCIAL.....13

SECTION III : – SITUATION ECONOMIQUE ET ORGANISATIONNELLE15

SECTION IV : – IDENTIFICATION DES FILIERES POTENTIELLEMENT PORTEUSES D'EMPLOIS

PRODUCTIFS22

CHAPITRE II : ANALYSE DE LA COMPETITIVITE DE LA REGION ALAOTRA-MANGORO23

SECTION I : – COMPETENCE DES PILIERS DE BASE23

SECTION II : – EFFICIENCE DES MARCHES44

SECTION III : – INTEGRATION DE LA NOUVELLE TECHNOLOGIE60

DEUXIEME PARTIE : ANALYSE DES FILIERES POTENTIELLEMENT PORTEUSES D'EMPLOIS PRODUCTIFS65

CHAPITRE I : ETUDE DE MARCHÉ DES BRANCHES.....66

SECTION I : – AGRO-INDUSTRIELLE67

SECTION II : – ELEVAGE90

SECTION III : – TOURISME105

CHAPITRE II : RECOMMANDATIONS ET PERSPECTIVES110

SECTION I : – FORMATIONS NECESSAIRES.....110

SECTION II : – EFFET D'ENTRAÎNEMENT DU DÉVELOPPEMENT DES FILIERES119

CONCLUSION.....122

BIBLIOGRAPHIE124

ANNEXES126

LISTE DES GRAPHIQUES ET PHOTO131

LISTE DES TABLEAUX132

TABLE DES MATIERES.....134

LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

- **ANGAP** : Association Non Gouvernementale des Aires Protégées
- **BLU** : Bande Latérale Unique
- **BIANCO** : Bureau Indépendant ANti-Corruption
- **BOA** : Bank Of Africa
- **BTA** : Bons de Trésors par Adjudication
- **CAM** : Cabinet Audit de Madagascar
- **CECAM** : Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel
- **CHD** : Centre Hospitalier de District
- **CHR** : Centre Hospitalier Régional
- **CNAPS** : Caisse NAtionale de la Prévoyance Sociale
- **CNUCED** : Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement
- **COI** : Commission de l'Océan Indien
- **COMESA** : Marché Commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique Australe
- **CRS** : Catholic Relief Service
- **CSB** : Centre de Santé de Base
- **CSLCC** : Conseil Supérieur de la Lutte Contre la Corruption
- **CTH** : Centre Technique Horticole
- **DAPAN** : Direction à l'Appui de la Production Animale
- **DSAPS** : Direction de la Santé Animale et du Phytosanitaire
- **DSRP** : Document de Stratégies pour la Réduction de la Pauvreté
- **DTS** : Droits de Tirages Spéciaux
- **EPM** : Enquête auprès des Ménages
- **GCV** : Greniers Communs Villageois
- **GSM** : GSM
- **FOFIFA** : FOibe Fikarohana sy Fampandrosoana ny eny Ambanivohitra
- **IMRA** : Institut Malgache de la Recherche Appliquée
- **INSTAT** : Institut National de la Statistique
- **INTH** : Institut National du Tourisme et de l'Hôtellerie
- **IPPTE** : Initiatives en faveur des Pays Pauvres Très Endettés
- **JIRAMA** : JIro sy RAno MALagasy
- **LDI** : Landscape Development Interventions
- **MAEP** : Ministère de l'Agriculture de l'Elevage et de la Pêche
- **MEFB** : Ministère de l'Economie des Finances et du Budget
- **MAP** : Madagascar Action Plan
- **NTIC** : Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication
- **OMAPI** : Office MALgache de la Propriété Industrielle
- **OMDA** : Office Malgache de Droit d'Auteur
- **OMEF** : Observatoire Malgache de l'Emploi et de Formation professionnelle continue et entrepreneuriale
- **OMPI** : Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle
- **ONG** : Organisation Non Gouvernementale
- **OTIV** : Ombona sy Tahiry Ifampisamborana Vola
- **PIB** : Produit Intérieur Brut
- **PNB** : Produit National Brut
- **PNUD** : Programme des Nations Unies pour le Développement
- **PNVA** : Programme National de Vulgarisation Agricole
- **PPN** : Produits de Premières Nécessités
- **PRD** : Plan Régional de Développement
- **PSFH** : Projet de Structuration de la Filière Horticole
- **RFT** : Réserves Foncières Touristiques

- **RNM** : Radio Nationale Malgache
- **ROR** : Réseaux des Observatoires Ruraux
- **SADC** : Communauté de Développement d'Afrique Australe (Southern African Development Community)
- **SIG** : Système d'Information Géographique
- **SRA** : Système Riziculture Améliorée
- **SRI** : Système Riziculture Intensive
- **SYPEAM** : SYndicat Professionnel des producteurs d'Extraits Aromatiques, alimentaires et médicinaux de Madagascar
- **SWOT** : Strengths Weaknesses Opportunities Threats (Forces Faiblesses Opportunités Menaces)
- **TBS** : Tableau de Bord Social
- **TCE** : Tananarive Côte Est
- **TVM** : Télévision Malagasy
- **USAID** : United States Agency for International Development

GLOSSAIRE

ALAMBIC : c'est un appareil de distillation composé d'une chaudière à laquelle est relié un tube.

CLUSTER : Pour rappel, un cluster selon la description de Michael Porter n'est pas une institution mais est une région bien délimitée où acteurs privés, publics et institutionnels interagissent entre eux, tant par des mécanismes de collaborations que de compétitions.

PHARMACOPEE : ouvrage officiel énumérant les médicaments, leur composition et leurs effets, autrefois appelé **Codex**.

FOB : Franco à Bord, on parle de la vente de la marchandise exportée dans laquelle le prix de la marchandise inclut tous les frais jusqu'à la livraison à bord du navire transporteur.

TRACABILITE : possibilité de suivre un produit tout au long de la filière de production et de remonter vers l'origine d'une anomalie (maladie contagieuse, malfaçon...).

SWOT : Strengths Weaknesses Opportunities Threats (Forces Faiblesses Opportunités Menaces).

ZETRA : c'est l'ensemble de biodiversité « flore » spécifique qui ne trouve dans le monde, protégé par l'ANGAP, que dans le Lac-Alaotra

METHODOLOGIE

Pour avoir une belle vision pour le développement durable du monde rural, nous avons rencontré plusieurs autorités de l'Etat qui nous ont orienté à étudier à part ce qui est environnant. L'objectif c'est de démarrer les activités potentielles de la région Alaotra-Mangoro.

Notre choix du sujet inspire un double intérêt, personnel et professionnel, à l'égard des questions du développement régional.

Pour recueillir des informations, l'étude s'est déroulée en deux phases ; la collecte des données et l'analyse stratégique. Dans la phase de collecte, des analyses de données secondaires ont été faites. Ensuite, une enquête a été effectuée sur centaines unités de production dans la région, notamment dans les deux districts : Ambatondrazaka et Moramanga.

Cette première phase conduite par l'OMEF a permis de faire un prétraitement des données secondaires et des données d'enquête. Ainsi, à part l'analyse de la situation socio-économique générale de la région, la première identification des filières potentiellement porteuses de la région a été effectuée pendant cette phase.

Pour la deuxième phase, elle se divise en deux. La première consiste à faire une analyse de compétitivité générale de la région. Pour ce faire, les analyses sont basées sur les 12 piliers de compétitivité de Porter¹, à chaque pilier sera attribué un score relatif² afin de pouvoir mesurer la compétitivité de la région. Un tableau analysant les forces, les faiblesses, les opportunités et menaces (SWOT), enfin des recommandations seront données pour chaque pilier. Deuxièmement, l'analyse de compétitivité de chaque filière identifiée est menée en utilisant la méthode des cinq forces de Porter et l'étude des chaînes de valeurs ou effets d'entraînement du au développement des filières, ainsi que les formations nécessaires.

¹ Porter E Michael, , "The Global Competitiveness Report" World Economic Forum, 2004-2005, p8

² (1 = Très mauvais, 2 = Mauvais, 3 = Moyen et 4 = Bien). A part la considération des situations de la région, le scoring tient compte des scores donnés pour le pays dans le rapport mondial sur la compétitivité «World Economic Forum , 2004-2005, "The Global Competitiveness Report" »

INTRODUCTION

La réduction de la pauvreté n'est pas un thème à la mode, mais une tendance «lourde» pour l'avenir.

La thématique de la réduction de la pauvreté a réellement émergé au tournant des années 80-90, avec la publication par le PNUD de son premier rapport sur le développement humain et celle du rapport de la Banque mondiale sur la pauvreté dans le monde. Ces deux rapports fondateurs avaient été précédés en 1987 d'un rapport de l'UNICEF, qui avait eu un retentissement important : « L'ajustement à visage humain ». Celui-ci mettait en évidence les effets sociaux, souvent néfastes, des politiques d'ajustement structurel et, surtout, dénonçait la relégation au second plan des aspects sociaux dans les programmes des bailleurs de fonds. Il venait contester le « Consensus de Washington » -dont la domination était alors sans partage- qui prônait l'intégration économique des pays en développement au sein de l'économie mondiale grâce à des politiques libérales.

Depuis quelques années la lutte contre la pauvreté, et il y a quelques mois que la crise alimentaire menace le monde entier, est devenue le centre de la politique générale de la plupart des Etats d'Afrique. Chacun de ces pays élabore le DSRP, document de base comportant les programmes à mettre en œuvre avec l'assistance des bailleurs de fonds (par le consensus de Washington). Madagascar, encore classé parmi les pays les plus pauvres et très endettés, relève maintenant le défi d'éradiquer par tous les moyens ce fléau par une nouvelle politique d'action, MAP, élaborée par le gouvernement actuel ; qui est un moyen de rendre plus optimales toutes les productions sur chaque secteur concerné. Madagascar s'est engagé à susciter et à promouvoir une croissance économique à base sociale, qui en est une forte potentialité de mains d'œuvre, très élargie par la dynamisation du secteur privé et l'ouverture de l'économie, à grande échelle ; via une formalisation et normalisation de toutes activités, à une plus grande concurrence d'ouvrir le chemin à travers le monde entier. A cet égard, l'étude des filières porteuses, sources d'emplois productifs et de revenus dans les 22 régions du pays figure parmi les outils d'aide à la décision des différents acteurs de développement concernés. En collaboration avec le PNUD et les autres organismes internationaux dans le cadre de son programme « Promotion Emplois/Revenus ». Une descente sur terrain a été effectuée après une documentation de l'OMEF dans la Région Alaotra-Mangoro à conduire les études des filières porteuses dans neuf régions de Madagascar. La région Alaotra-Mangoro est une des régions étudiées tant ses ressources sont disponibles et inépuisables et fait l'objet du présent optique.

L'étude vise à identifier et à analyser les filières porteuses qui sont sans doute les sources du développement socio-économique de chaque région (spécificité et variété) et de la croissance économique de notre pays.

C'est pour cela qu'on a choisi le thème:

« Analyse des filières potentiellement porteuses d'emplois productifs » (Cas de la Région Alaotra-Mangoro)

Notre travail se subdivise en deux grandes parties, comportant chacune, deux chapitres. La première partie consacre à « l'étude socio-économique de la région Alaotra-Mangoro » a pour but de faire la description générale de la région, l'identification des filières potentiellement porteuses de la région est en question, ensuite une analyse de la compétitivité de la région nous mène à vérifier les douze piliers de Porter partagés en trois volets qui sont :-compétence des piliers de base,-l'efficacité des marchés, et- l'intégration de la nouvelle technologie.

Pour la deuxième partie préconise « l'analyse des filières porteuses d'emplois productifs », divisant en deux chapitres. Le premier montre une étude de marché de chaque branche en allant de l'agro-industrielle jusqu'au tourisme. Le deuxième met en exergue les chaînes de valeurs ou les effets d'entraînement dus au développement des filières, ainsi que les formations nécessaires.

PREMIERE PARTIE :

ETUDE SOCIO-ECONOMIQUE DE LA REGION ALAO TRA-MANGORO

Cette première partie comporte les deux chapitres suivants : **la présentation générale de la région Alaotra-Mangoro et l'identification des filières potentiellement porteuses d'emplois productifs** (ce chapitre nous évoque surtout tout ce qui concerne la potentialité de cette région, l'analyse socio-économique a fait : le caractère physique de cette région, et la société humaine, en parlant aussi de la structure organisationnelle et économique par le développement de l'idée de Plan Régional du Développement, et c'est pour cela qu'on met en relief l'identification des différentes filières qui sont possibles d'être exploitées dans cette région), et puis après **la compétitivité de la région Alaotra-Mangoro** (pour ce deuxième chapitre s'étend sur l'évaluation de la région par rapport aux autres régions de Madagascar , ce qui fait qu'on utilise la théorie de Porter sur « the global competitiveness Report » en se référant sur la connotation de douze piliers de Porter, partagés en trois volets qui sont successivement : -compétence des piliers de base (l'Institution, Infrastructures physiques, la Stabilité macroéconomique, le la sécurité, le Capital humain), -efficience des marchés (le Marché de biens et services, la Dimension et ouverture du marché, le marché de travail, le marché financier), et -intégration de la nouvelle technologie (Efficacité de l'échange technologique, la sophistication technique utilisée et l'innovation)... Ces douze piliers doivent noter de un à quatre pour qu'apparaisse clairement la compétence de tous les agents économiques présents.

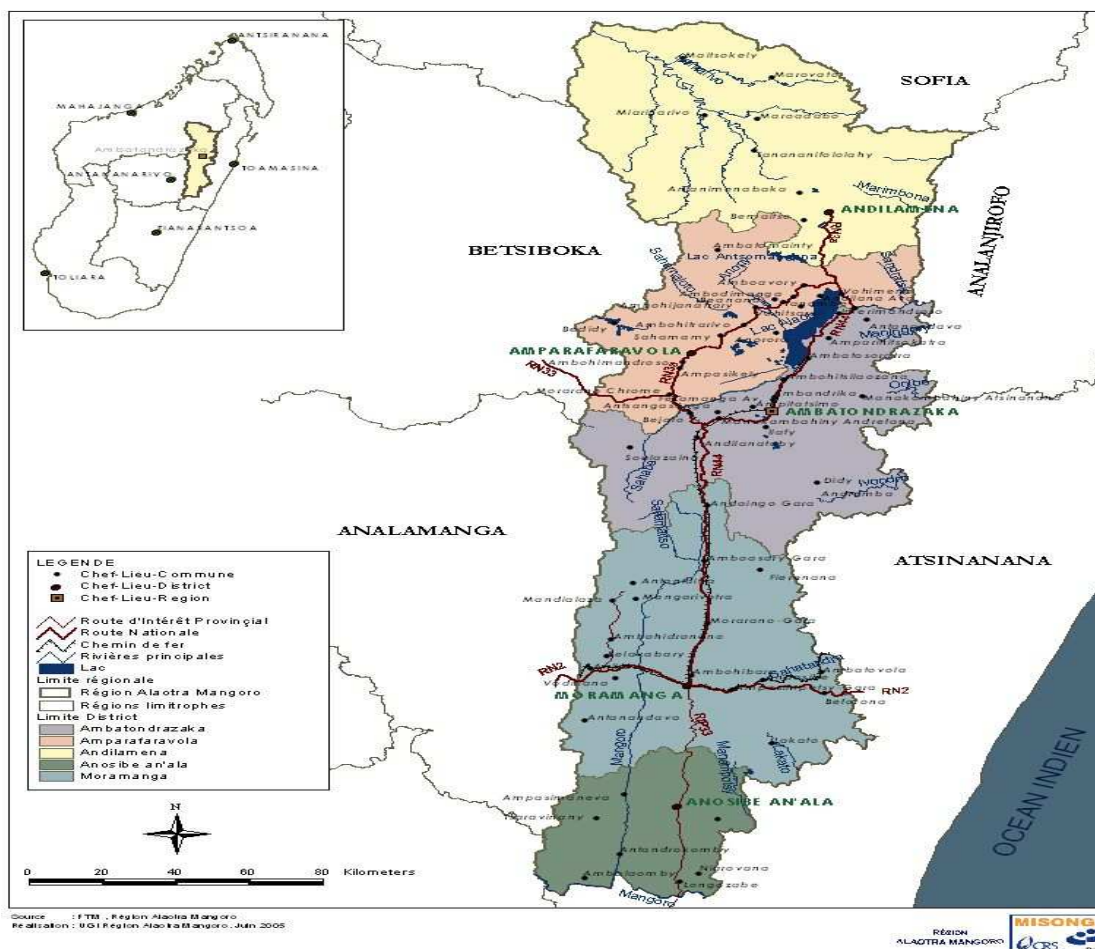
CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DE LA REGION ALAOTRA-MANGORO ET IDENTIFICATION DES FILIERES POTENTIELLEMENT PORTEUSES D'EMPLOIS PRODUCTIFS

Section I : – STRUCTURE PHYSIQUE ET ENVIRONNEMENTALE

§1- Caractéristiques physiques

La Région Alaotra-Mangoro se situe sur la partie Ouest de l'ancienne Province autonome de Toamasina et s'étend sur une **superficie de 33.054 km²**. Elle est composée des **5 districts** suivants: Ambatondrazaka, Amparafaravola, Moramanga, Andilamena, Anosibe An'Ala et compte 79 communes (dont 2 communes urbaines) et 606 fokontany. Elle possède **1.112.550 habitants** avec une densité moyenne de **33,66 hab. /km²**.

Figure 1: Délimitation de la région Alaotra-Mangoro



Dans l'ensemble, la Région Alaotra-Mangoro se trouve entre « la falaise de l'Angavo » à l'Ouest et « la falaise Betsimisaraka » à l'Est. Elle se présente ainsi comme une cuvette surmontée par des escarpements de montagnes.

Le relief est caractérisé au Nord par les cuvettes de l'Alaotra, d'Andilamena et de Didy qui sont de vastes plateaux intermédiaires, situés au milieu des plateaux de la région centrale de Madagascar avec une altitude moyenne de 700 m. Elles sont remblayées par des sédiments lacustres avec une vaste dépression à fond plat s'étendant sur une superficie de plus de 1800 km² (long de 70 km et large de 30 km environ). La zone la plus basse s'est formée par des marais ou « zetra » et des eaux libres comme le lac Alaotra et le lac Antsomangana. Les bassins versants sont formés par des massifs latéritiques très délicats, là où le phénomène de « lavakisation » est important.

Plus au Sud et au Sud Est, dans la zone de Moramanga et d'Anosibe An'Ala, nous assistons à un rapprochement des deux falaises et le relief présente un aspect "polyédrique" avec des dénivellations importantes (50 à 100 m) entre les crêtes et les talwegs. La topographie est homogène, caractérisée par des versants à pente forte supérieure 50% en général, et des dépressions marécageuses occupant du Nord au Sud le revers des escarpements. Ces cuvettes très marécageuses comme celle de Sahamaitso reçoivent de nombreuses rivières s'écoulant difficilement vers l'Est, barrées par des seuils rocheux. La remarquable continuité de l'escarpement est interrompue.

Concernant les bassins versants de l'Alaotra, les études pédologiques effectuées montrent que les sols appartiennent au type ferralitique et caractérisés par la présence en surface d'une couche latéritique ayant une épaisseur variable (10 à 50 cm selon les endroits). Ces sols sont particulièrement sensibles et favorables à l'érosion hydrique et éolienne dès que la couche protectrice est décapée.

§2 – Ressources naturelles exploitables

La Région Alaotra-Mangoro recèle d'importantes richesses en forêt et environnement. En effet, elles possèdent des aires protégées, qui présentent des potentialités énormes pour le développement du tourisme.

La pratique traditionnelle des cultures sur brûlis hors des aires protégées est l'un de facteurs qui favorise le phénomène d'érosion.

Section II : – CONTEXTE SOCIAL

Le contexte social comprend essentiellement la démographie, la santé, l'éducation, la sécurité, la communication et l'énergie.

§1 – Démographie

La ville d'Ambatondrazaka est la première en terme de densité de la population qui est de 54,57habitants/km², suivie par les districts d'Amparafaravola et d'Anosibe An'ala qui ont

chacun près de 40 habitants/km². La densité moyenne est de 33,66 hab/km². Pour Andilamena qui, avec ses 12,07 hab/km², présente la densité la plus faible. Son enclavement en est la raison.

La Région Alaotra-Mangoro compte une population totale d'environ **1 112 550** habitants repartis comme suit :

Tableau I : Population de la région

District	Nombre de Commune	Superficie (km ²)	Population	Densité (Hab./Km ²)
Ambatondrazaka	20	6 967	380 211	54,57
Amparafaravola	20	6 496	293 282	45,15
Andilamena	8	7 527	90 887	12,07
Moramanga	21	9 396	248 040	26,40
Anosibe An'Ala	10	2 668	100 130	37,53
REGION	79	33 054	1 112 550	33,66

Source : PRD Alaotra-Mangoro, 2007; INSTAT, 2006

Le tableau suivant montre la population de la région Alaotra-Mangoro selon la classe d'âge et le sexe. Les femmes dépassent légèrement les hommes, elles représentent 50,10% de la population régionale et **50,69% se situent entre 15 et 59 ans**. Ceux qui ont plus de 59 ans ne représentent que 4,30% de la population.

Tableau II: Population de la région Alaotra-Mangoro selon la classe d'âge et le sexe

CLASSE D'AGE	Homme	Part	Femme	Part	Total	Part
Enfants âgés de moins de 6 ans	93 200	21,28%	92 900	21,13%	186 100	21,20%
Population scolarisable (âgée de 6 à 10 ans)	58 100	13,26%	58 400	13,28%	116 500	13,27%
Adolescents âgés de 11 à 14 ans	46 100	10,53%	46 400	10,55%	92 500	10,54%
Individus âgés de 15 à 59 ans	221 500	50,57%	223 400	50,81%	444 900	50,69%
Individus âgés de plus de 59 ans	19 100	4,36%	18 600	4,23%	37 700	4,30%
TOTAL	438 000	100%	439 700	100%	877 700	100%

Source : INSTAT, 2007, les 22 régions en chiffre.

La croissance démographique est de **3,11 %**. Le taux d'urbanisation est de 14,94 %. A Andilamena et à Anosibe An'Ala, le taux d'urbanisation est élevé du fait de la concentration de la population au niveau du chef lieu de district, spécifiquement par le phénomène gisement pour Andilamena d'une part et, de la faiblesse de la densité de la population d'autre part.

La population est composée en majorité de l'ethnie Sihanaka dans le Nord, de Bezanozano et de Betsimisaraka au Sud et à l'Est, viennent ensuite massivement les Merina et les Betsileo.

§₂ – Autres contextes sociaux

Les rubriques suivantes sont détaillées dans la deuxième chapitre de ce travail : santé (voir Chapitre 2, §₄ .B.1), éducation (voir chapitre 2, §₄ .B. 2.), sécurité (voir chapitre 2, §₄ .A), communication (voir chapitre 2, §₂ .C.2), énergie (voir chapitre 2, §₂ .A.2).

Section III : – SITUATION ECONOMIQUE ET ORGANISATIONNELLE

§₁ – Situation économique national

En 2006, 72,1%¹ de la population malgache vivent au dessous du seuil de pauvreté (le taux est de 77,3% en milieu rural). L'agriculture est l'activité principale car elle occupe environ 63,6% des ménages malgaches en 2004, (le taux est de 74,5% en milieu rural) mais la plupart sont des petits exploitants. Paradoxalement, le poids de l'agriculture dans le PIB est assez faible, il s'est situé à 17,5% en 1990, 15,3% en 2001 et 15,8% en 2006. Les principaux produits agricoles malgaches sont notamment les produits de rente tels que le riz, le café, la vanille, le girofle, le poivre, la canne à sucre, le cacao, les crustacés, et les produits de l'élevage tels que les bovins, les ovins, les caprins et porcins.

La politique économique de l'Etat d'Afrique est inscrite dans le DSRP ou premier Document Stratégie pour la Réduction de la Pauvreté, qui est lié à l'Initiative en faveur des Pays Pauvres Très Endettés (IPPTE). Mais pour Madagascar, une nouvelle stratégie d'action «MAP». C'est ainsi un programme succédé par le DSRP objectivement par le développement et lutte contre la pauvreté. Ce programme comporte sept «engagements» et la présente étude sur la région Alaotra-Mangoro s'inscrit dans l'engagement n°4, défi n°5 « **Diversifier les activités agricoles** ». Les stratégies consistent en la dynamisation du secteur privé et l'ouverture de l'économie malgache à une plus grande concurrence

§₂ – Situation économique régionale

Dans les Communes d'Ambatondrazaka, en moyenne 5,7% de la population sont classées riches, 39,9% moyennes, **47,4% pauvres** et 7% complètement démunies (source : Cornell University, ILO 2006), ce classement a été fait suivant le critère de la suffisance alimentaire dans l'année. Les familles moyennes rencontrent des problèmes alimentaires seulement lors des années qualifiées de mauvaises comme lors des passages de cyclones,

¹ INSTAT, janvier 2007, EPM2006

de sécheresse ou d'autres catastrophes naturelles ; les pauvres et les démunis constituant 54.4% de la population font face chaque année aux problèmes alimentaires notamment lors des périodes de soudure qui durent en général 5 mois par an.

A – Activités de la population (secteurs d'activité)

Selon les résultats de l'enquête effectuée dans la région, le secteur primaire domine et occupe 67,08 % des activités. Le secteur tertiaire arrive en deuxième position avec 23,81%, vient ensuite le secteur secondaire avec seulement 9,11%.

Tableau III : Répartition de la population active de la région, selon les secteurs d'activité en 2006

Nom de la région	Secteur		
	Primaire	Secondaire	Tertiaire
Région Alaotra-Mangoro	67,08	9,11	23,81

Source : Enquête CAM, 2006

Les activités principales de la population sont par ordre d'importance la riziculture, l'élevage, l'exploitation forestière et la pêche. Il faut cependant remarquer que pour subvenir aux besoins, surtout pendant les périodes de soudure, la majeure partie des ménages pratique de petites activités commerciales.

Tableau IV: Activités principales de la population

District	Activités principales par ordre d'importance
Ambatondrazaka	Riziculture, Pêche, Culture maraîchère
Amparafaravola	Riziculture, Elevage (zébus et oies), Pêche (pisciculture en étang et en cage)
Andilamena	Elevage (zébus), Riziculture, Exploitation minière
Moramanga	Riziculture (Irriguée et tavy), Exploitation forestière
Anosibe An'Ala	Riziculture, Exploitation forestière

Source : Analyse diagnostic Alaotra et Corridor forestier Ankeniheny Zahamena, AGERAS/ONE 2000.

La population est en majeure partie composée d'agriculteurs spécialisés en riziculture irriguée pour les zones de plaines et Tavy pour les zones forestières. L'activité minière est très importante dans le district d'Andilamena tandis que l'exploitation forestière se concentre dans le district de Moramanga et Anosibe An'Ala.

B - Niveau de revenu (pauvreté)

La majorité des malgaches vivent encore en dessous du seuil de pauvreté (<1\$/jour¹), le revenu moyen de la population dans la région Alaotra-Mangoro confirme cette tendance, avec 605 000 Ariary/tête/an, soit près de 0,7\$/jour/personne. Il varie dans chaque district, à

¹ Seuil fixé par l'ONU, 2004

Ambatondrazaka vaut 950 000Ar, celui à Moramanga est de 625 000Ar, pour l'Amparafaravola 650 000Ar, pour les deux districts Andilamena et celui de Anosibe An'Ala sont 400 000Ar. C'est même encore en dessous du revenu par tête au niveau national enregistré en 2007, soit 0,79\$/jour/personne¹.

C – Financement

Les résultats de l'enquête dans la région montre que la majorité des unités de production autofinancent son activité, tant pour les secteurs formels (72%) que pour les secteurs informels (75%). Moins de 10% des organismes enquêtés avouent ne pas avoir besoin d'autres financements.

Tableau V : Financement des unités de production dans la région

Auto financement	Formel	Informel
Oui	72,32%	75,33%
Non	27,68%	24,67%
Total	100,00%	100,00%
Besoin en financement	Formel	Informel
Oui	8,93%	3,33%
Non	91,07%	96,67%
Total	100,00%	100,00%

Source : CAM - OMEF, 2007

D – Structures d'emplois

1)-Types d'activité

Les types d'activité se différencient selon les unités de production et elles peuvent être formelles ou informelles. Concernant les unités informelles, la moitié pratique des activités saisonnières. L'autre moitié exerce des activités permanentes et une large partie des actifs de l'informel a des activités secondaires (70%).

Tableau VI : Existence d'activités secondaires

Activité secondaire	Formel	Informel
Oui	20,36%	69,67%
Non	79,64%	30,33%
Total	100,00%	100,00%

Source : CAM - OMEF, 2007

Tableau VII : Type d'activité dans la région

Type	Formel	Informel
Permanente	78,57%	49,33%
Saisonnière	20,54%	50,67%
Temporaire	0,89%	
Total	100,00%	100,00%

Source : CAM - OMEF, 2007

¹ MEFB, 2007, le PIB/habitant/an était de 288,4\$.

2)-Durée de travail

Quant à la durée de travail, dans le secteur formel, plus de la moitié des unités de production travaille plus de huit heures par jour. En revanche c'est plutôt l'inverse dans les unités de production informelles où la moitié travaille moins de huit heures par jour.

Tableau VIII : Durée de travail par jour dans la région

Horaire de travail/jour	Formel	Informel
Moins de 8 heures	25,00	60,00
8 heures	17,87	15,34
Plus de 8 heures	57,13	24,66
Total	100,00	100,00

Source : CAM - OMEF, 2005

E –Indicateurs Clés du Marché de Travail

Les Indicateurs Clés du Marché de Travail (ICMT) sont des éléments spécifiques du système d'information du marché de travail. Ils permettent de construire le tableau de bord du dit marché et le bilan annuel de l'emploi. Toutes formes d'intervention sur le marché de travail doivent tenir compte des ICMT. La définition des ces indicateurs ainsi que de ses composantes sont prises au sens du BIT. Les ICMT concernant l'emploi et le sous emploi, le chômage et les salaires suivants sont spécifiques pour la région Alaotra-Mangoro.

1) - Indicateurs d'Emploi et de sous emploi

Ces indicateurs nous permettent de savoir d'un seul coup les structures de la population active et inactive ainsi que la répartition de la population occupée par âge et par branche d'activité¹. De plus, ils montrent la situation d'un employé dans la profession et aussi la durée moyenne d'exécution de travail.

Les indicateurs d'emploi et de sous emploi identifiés dans la région sont les taux d'activité, le taux d'inactivité, le taux d'occupation, la situation dans la profession, la répartition des occupés par domaine d'activité et la durée de travail.

En outre, on peut donner le taux de pluri activités dans la région Alaotra-Mangoro en sus des autres ICMT :

❖ Taux brut d'activité :

C'est le rapport de la population active (chômeurs et d'occupés) sur la population totale. Pour notre région, 69,8% de la population sont capables d'exercer une activité.

$$\text{Taux brut d'activité} = \frac{\text{Population active}}{\text{Population totale}} \times 100 = 69,8\%$$

¹ Gabriel RANDRIAMAHEFA, cours «DEMOGRAPHIE », Université de Toamasina, 2005

❖ Taux net d'activité :

Le taux net d'activité est le rapport de la population de chômeurs et d'occupés sur la population en âge de travailler. En considérant la population potentiellement active, le taux net d'activité de la région est de 71,50%.

$$\text{Taux net d'activité} = \frac{\text{Population de chômeurs et d'occupés}}{\text{Population en âge de travailler}} \times 100 = 71,50\%$$

Le taux d'occupation est le rapport entre la population pourvue d'emploi (population active occupée) et la population en âge de travailler. 69,4% de la population active sont occupées dans la région.

$$\text{Taux d'occupation} = \frac{\text{Population active occupée}}{\text{Population en âge de travailler}} \times 100 = 69,40\%$$

❖ Taux d'inactivité:

Le taux d'inactivité est la proportion des personnes qui ne font pas partie de la population active. Ce taux est de l'ordre de 31,2% dans la région Alaotra Mangoro.

$$\text{Taux d'inactivité} = \frac{\text{Population non active}}{\text{Population totale}} \times 100 = 31,2\%$$

❖ Durée de travail :

L'indicateur de durée de travail désigne le nombre d'heures travaillées par semaine. En moyenne, un travailleur est occupé pendant 42,33 heures dans une semaine.

Après avoir analysé les indicateurs d'emploi et de sous emploi, on va ensuite avancer les indicateurs de chômage.

2)-Le chômage

Par définition, le chômage est l'état d'une personne privée d'emploi. Il est à la fois volontaire et involontaire. Ce dernier existe par différents types qui sont :

- Chômage frictionnel : chômage naturel et difficilement compressible et de l'inadaptation de certains individus ;

- Chômage partiel : par la réduction des horaires ;

- Chômage structurel : dû à l'inadéquation qualitative entre l'offre et la demande de travail ;

-Chômage technique : impossibilité de travailler à cause d'un problème fonctionnel.

Dans le pays développé, toute forme de chômage est due une indemnité. « L'Etat est le responsable de ce chômage »¹.

Les indicateurs de chômage nous permettent de mesurer et de déterminer la quantité de travail mobilisable. Ces indicateurs de chômage comprennent le taux de chômage concernant la population totale et les jeunes. Ils sont conçus pour la région Alaotra-Mangoro.

❖ **Taux de chômage :**

Le taux de chômage est le rapport entre la population au chômage et la population active, il est de l'ordre de 7,50% dans la région. En d'autre terme, 7,5% de la population active sont dépourvus d'emploi dans la région.

$$\text{Taux de chômage} = \frac{\text{Population au chômage}}{\text{Population active}} \times 100 = 7,50\%$$

❖ **Taux de chômage des jeunes de 16 à 25 ans:**

C'est la proportion des jeunes chômeurs parmi l'ensemble de la population au chômage. Dans la région Alaotra-Mangoro, 50.6% des chômeurs sont âgés de 16 à 25 ans. Cette tranche d'âge est la plus représentée dans la catégorie des chômeurs.

$$\text{Taux de chômage de jeunes} = \frac{\text{Chômeurs de 16 à 25 ans}}{\text{Population au chômage}} \times 100 = 50.6\%$$

A présent, nous allons voir les indicateurs de salaire.

3)-Le salaire

Les indicateurs de salaire jouent un rôle décisif pour les offreurs et les demandeurs d'emploi et pour l'insertion dans le marché du travail. Les indicateurs de salaire pour la région que nous allons mettre en exergue sont les suivants : le coût salarial horaire moyen et le taux de salarisation (voir situation dans la profession).

❖ **Le coût salarial horaire moyen:**

Le coût salarial horaire moyen est une mesure du salaire visant à représenter la dépense que constituent pour l'employeur les prestations accordées à ses salariés au titre de la rémunération d'une heure de travail. En moyenne, un salarié perçoit 460Ar pendant une heure dans la région.

¹ Hayek FRIEDRICH, « LES THEORIES DU MARCHE DU TRAVAIL », NATHAN 2005, p163

Tableau IX : ICMT dans la région Alaotra-Mangoro

THEME	INDICATEURS	VALEUR DE L'INDICATEUR
EMPLOI ET SOUS EMPLOI	Taux brut d'activité	69,80%
	Taux net d'activité	71,50%
	Taux d'occupation	69,40%
	Taux d'inactivité	31,23%
	Durée de travail	42,33 h
	Taux de pluri activité	4.90%
CHOMAGE	Taux de chômage	7.50%
	Taux de chômage des jeunes de 16 à 25 ans	50.6%
SALAIRES	Coûts salariaux horaires	460 Ar

Source : CAM, 2007

§₃ – Organisme et programme d'appui au développement

Les partenaires internationaux et privés identifiés dans la région sont présentés dans le tableau ci-dessous ; la plupart d'entre eux interviennent dans le domaine de l'environnement, notamment dans la conservation et la valorisation de la biodiversité. Le PSDR et le PNUD sont les principaux organismes intervenant dans le domaine touchant l'amélioration des revenus de la population. Enfin FID s'occupe de la construction d'écoles et de centres de santé.

Tableau X : Partenaires privés et internationaux dans la région

Dénomination	Domaine d'intervention	Finalité
PNUD/Programme IJVA	Economie	Insertion des Jeunes sans emplois dans la Vie Active
SAGE	Environnemental	Intégration de la dimension environnementale dans les divers processus de développement à multiniveau
Conservation International	Environnemental	Réconciliation de l'homme à son environnement
PACT et CRS Programme MISONGA	Economie et Environnemental	Bonne gouvernance
ANGAP /PNAM	Environnemental	Constitution d'un Réseau d'Aires protégées représentatives des écosystèmes naturels de Madagascar
ERI	Environnemental	Amélioration du niveau de vie de l'homme en préservant la nature
ADRA	Economie	Défendre et contribuer à l'usage accru des capacités des communautés à prendre soin et gérer les ressources naturelles de leur environnement
SAF/FJKM	Economie	Rationalisation de l'exploitation des ressources naturelles
DURELL	Environnemental	Education environnementale Protection et suivi des espèces animales menacées
ANAE	Environnemental	Contribution à la mise en place d'une gestion durable des Ressources Naturelles productives et à l'amélioration du cadre de vie rural
FID	Social	Appui des Communes au Développement
PSDR	Economie	Contribution à la lutte contre la pauvreté et à la protection de l'environnement
FFEM-BIODIVERSITE Fond Français pour l'environnement Mondial	Environnemental	Mise en place de projets pilotes de protection et de valorisation de la biodiversité

Source : CAM, 2006

A part ces partenaires internationaux, des organisations non gouvernementales locales et des associations participent également dans le développement de la région.

Section IV : – IDENTIFICATION DES FILIERES POTENTIELLEMENT PORTEUSES D'EMPLOIS PRODUCTIFS

D'après les résultats de la première phase de cette étude et suivant le critère de nombre d'unité de production, les premières filières identifiées sont les suivantes : manioc, maïs, patate douce, haricot, légumes et arachide.

D'après les données secondaires et combinées avec les résultats de cette première phase, il est observé que le secteur primaire domine dans la région et les filières suivantes sont identifiées comme assez développées si nous constatons la possibilité de production et d'exploitation par les habitants.

Bref, les filières suivantes sont susceptibles d'être porteuses pour la région :

Pour l'agriculture : Riz, manioc, maïs, haricot, arachide

Pour l'élevage et la pêche : Volailles, poissons, apiculture, bovin, ovin et caprin

Dans le secteur secondaire : la production d'huiles essentielles

Et enfin le Tourisme.

CHAPITRE II : ANALYSE DE LA COMPETITIVITE DE LA REGION ALAOTRA-MANGORO

C'est la compétitivité de la Région Alaotra-Mangoro appréciée par l'analyse stratégique des piliers de base de Porter¹ que nous allons voir ci-après.

Section I : – COMPETENCE DES PILIERS DE BASE

§1- Institutions (premier pilier)

Dans cette rubrique, les indicateurs de compétitivité sont notamment les droits de propriété bien définis et garantis et la bonne gouvernance.

En effet la performance de l'environnement institutionnel dans lequel les individus, les entreprises et le gouvernement interagissent est un facteur important pour la compétitivité.

A - Droit de propriété

La garantie de leur droit de propriété est une des conditions motivant les citoyens à investir davantage. Au niveau mondial, selon l'indice de compétitivité par rapport au droit de propriété, Madagascar est classé 87ème/104 pays², ce qui signifie que le pays n'est pas compétitif en la matière.

1)- Propriété foncière

Les problèmes fonciers subsistent à Madagascar, et toutes les régions sont concernées, y compris la région d'Alaotra-Mangoro. La principale difficulté actuelle se trouve dans les décalages entre les demandes croissantes de sécurisation foncière et l'incapacité de l'Etat à délivrer des titres de propriété dans un délai raisonnable et donc à moindre coût. Néanmoins depuis l'année 2004, l'Etat essaie de sortir de cette crise par la mise en place du Programme National Foncier, avec la Direction des Domaines et des Services Fonciers sous tutelle du Ministère de l'Agriculture de l'Elevage et de la Pêche. « L'objectif principal est de répondre à la demande massive pour la sécurisation foncière, dans de brefs délais et à des coûts ajustés au contexte économique, par la formalisation des droits fonciers, pour la sauvegarde et la régularisation des droits fonciers écrits »³. Le Programme National Foncier est divisé en trois phases dont l'orientation, le démarrage et l'extension nationale. Nous sommes actuellement en phase de démarrage qui était prévu jusqu'en 2007 ; il s'agit de moderniser et informatiser les services fonciers, de rénover les textes pour les adapter au

¹ Porter E Michael, "The Global Competitiveness Report", World Economic Forum, Etats-Unis 2004-2005, p18

² Porter E Michael, "The Global Competitiveness Report", World Economic Forum, Etats-Unis 2004-2005, p39

³ <http://www.maep.gov.mg/fr/actupnf3.htm>

contexte de décentralisation et à la réalité actuelle d'occupation des terrains, et enfin de former les concernés sur ces programmes.

Les problèmes habituels de propriété foncière ne favorisent pas la compétitivité du pays surtout au niveau régional. Toutefois on constate que des améliorations sur le système sont en route et le processus de décentralisation encourage les considérations au niveau des régions.

2) - Propriété intellectuelle et industrielle

Madagascar a ratifié des conventions internationales sur la propriété industrielle et il est membre de l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI). Des textes nationaux y afférents ont été adoptés et le pays dispose de deux offices travaillant dans ce cadre, l'OMAPI ou Office Malgache de la Propriété Industrielle et l'OMDA ou l'Office Malgache de Droit d'Auteur.

L'OMAPI¹ a pour mission la délivrance des titres industriels à la demande des tiers, entre autres les brevets de créations, l'enregistrement d'une marque, les noms commerciaux, les dessins et modèles industriels. Ces titres garantissent leur exploitation exclusive. Les marques étrangères peuvent être déposées par l'intermédiaire des mandataires. Les responsables de l'office ont affirmé que les taxes payés au sein de l'OMAPI sont parmi les moins élevées du monde entier (environ de 12 000 à 16 000Ar, et le dépôt de marque ou de nom commercial est de 80 000Ar pour 10 ans). Toutefois, la culture de propriété industrielle n'est pas encore courante dans le pays, d'où la nécessité de sa médiatisation. Le fait que l'OMAPI n'est pas présenté au niveau de régions, y engendre toutes sortes de contrefaçons, portant préjudice aux investisseurs, créateurs et autres de ces lieux. Le manque de moyens financiers ne permet pas la décentralisation de cet office, bien qu'elle soit faisable techniquement.

Quant à l'OMDA, il a pour mission principale, la rémunération ainsi que la défense des droits des auteurs d'œuvres scientifiques, littéraires et artistiques. Il est le seul fonctionnel et compétent en la matière sur le territoire national.

Ces situations sur la propriété industrielle et intellectuelle montrent que le pays en général n'est pas compétitif en la matière.

¹ http://www.madanight.com/viewarticle_605.htm

B – Sécurité

La performance des services de sécurité et la police constituent également un des garants des investissements. Ce thème sera traité en détails dans la section 4 un peu plus loin.

C – Bonne gouvernance

1) - Au niveau de la région

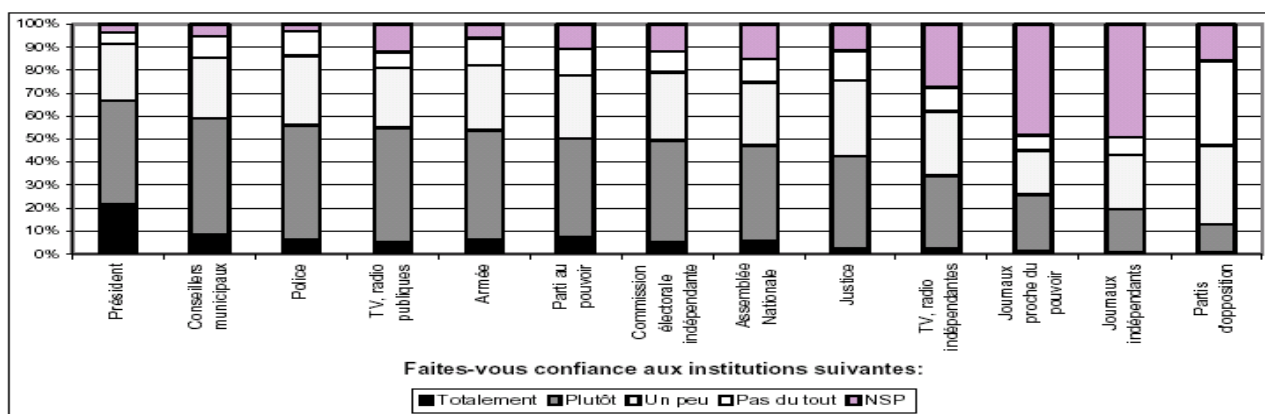
Il n'est pas facile de décrire les situations existantes étant donné que les informations écrites sont limitées sur le sujet. Néanmoins, la mise en place de la bonne gouvernance figure parmi les objectifs à long terme dans le PRD d'Alaotra-Mangoro. Comme illustration, le montage de ce PRD a été fait dans une logique de planification et de bonne gouvernance, « Le document de PRD est le fruit d'une série de réflexions et de longues étapes de concertations entre les parties prenantes de développement de la Région Alaotra-Mangoro ». Il faut ainsi voir la situation de la gouvernance au niveau national.

2) - Au niveau de la Nation

Depuis quelques années, Madagascar est catégorisé par les bailleurs de fonds parmi les pays où la bonne gouvernance commence à s'installer. Parmi les critères de cette bonne gouvernance, citons l'honnêteté, l'efficacité de la bureaucratie, la confiance du public aux politiciens et l'absence de corruption.

Dans une enquête menée dernièrement¹ à Madagascar sur la confiance du public aux politiciens et sur la perception de la corruption, les résultats varient selon les institutions concernées.

Figure2 : Indice de confiance dans les Institutions

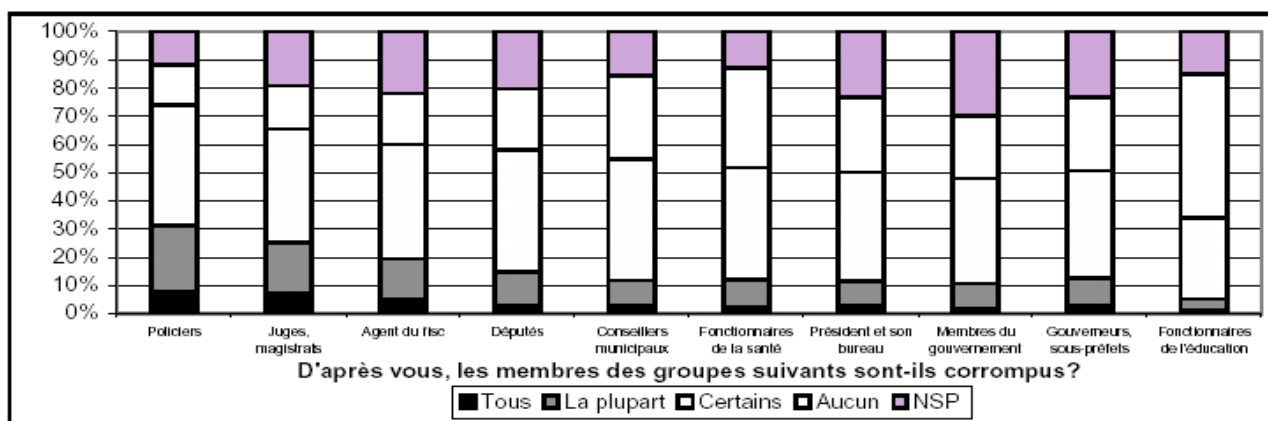


Source : Afrobaromètre 2006, Madagascar.

¹ « Afrobaromètre 2006 » Gouvernance et corruption à Madagascar : perceptions et réalité ; Premiers résultats de l'enquête.

En terme de confiance du public, parmi les premiers rangs, on trouve la présidence, les conseillers municipaux, la police et les médias publics, et dans les derniers rangs, se trouvent les partis opposants et les médias indépendants. Quant à la perception de la corruption, les policiers et les juges ou magistrats arrivent en tête. D'après l'enquête, presque la moitié du public pense qu'il y a corruption au sein des institutions composées notamment des exécutifs, malgré l'existence d'un centre spécialisé comme «BIANCO» poursuit tous ceux qui sont accusés de corruption. Cette situation défavorise la compétitivité du pays.

Figure 3: Perception de la corruption par institution



Source : Afrobaromètre 2005, Madagascar.

D'autres indicateurs mondiaux sur les institutions publiques donnés ci-dessous, plaçant le pays dans les derniers rangs en terme de compétitivité, confirment cette situation

Tableau XI : Indicateurs sur les institutions publiques à Madagascar

Indicateurs	Rang sur 104 pays
Payements irréguliers dans les services publics	98
Payements irréguliers sur l'export - import	96
Payements irréguliers pour recouvrement d'impôts	95
Indépendance judiciaire	80
Crime organisé	73
Favoritisme et népotisme dans les décisions gouvernementales	67

Source: World Economic Forum, 2004-2006, "The Global Competitiveness Report"

Toutefois, des organes de lutte contre la corruption (CSLCC, BIANCO, etc.) ont été créés récemment à Madagascar. Des résultats ont été déjà perçus étant donné que l'incidence de la petite corruption a diminué de moitié entre 2003 et 2006 à Alaotra-

Mangoro¹. Enfin, les différentes situations concernant l'institution à Madagascar seront résumées par un tableau SWOT.

D – Analyse SWOT du pilier « institutions »

Tableau XII : SWOT sur les Institutions

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - Mise en place de programme national foncier en 2004, et implantation de guichet foncier actuellement en phase de démarrage - Madagascar est membre de l'Organisation Mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) - Deux offices compétents sur la propriété industrielle et intellectuelle (OMAPI et OMDA) - Taxes sur les propriétés industrielles parmi les moins élevées dans le monde - Bon score de confiance du public à la présidence, aux médias publics et au parti au pouvoir - Création d'un organe de lutte contre la corruption (BIANCO) 	<ul style="list-style-type: none"> - Long processus et cherté de la délivrance de titre de propriété - Culture de propriété industrielle non courante, manque de médiatisation - Titre unique délivré par l'OMAPI, non représentation au niveau des provinces - Forte corruption au sein des exécutifs - Très faible confiance du public aux institutions de proximités
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Objectifs du programme national foncier : formalisation des droits fonciers non écrits et régularisation de droits fonciers écrits - Modernisation et informatisation du service public - Décentralisation de l'OMAPI techniquement faisable - Effort de bonne gouvernance 	<ul style="list-style-type: none"> - Manque de moyens financiers - Présence de corruption

Source : auteur 2007

Selon ces classements au niveau mondial, et selon les situations vécues et analysées ci-dessus, le pays offre plusieurs opportunités pour l'amélioration de l'efficacité des institutions. Pourtant les différentes faiblesses et menaces persistent encore et ne permettent pas au pays d'être très compétitif, ainsi le score sur les institutions à Madagascar est qualifié de « **mauvais** » (note =2) en terme de compétitivité. Afin d'améliorer la compétitivité, nous recommandons les points suivants : l'appui à la mise en œuvre du PNF, l'appui financier pour la décentralisation de l'OMAPI, la promotion de la culture de propriété industrielle, des efforts venant des exécutifs afin de gagner la confiance du public, l'élimination du favoritisme dans les décisions et des appuis aux efforts de bonne gouvernance sont indispensables.

¹ Rakotomanana, Razafindrakoto, « la corruption à Madagascar », Roubaud 2005, p35

§₂ – Infrastructures physiques (Deuxième pilier)

A - Infrastructure économique

1) - Transport

Tous les modes de transport existants sont opérationnels dans la Région Alaotra Mangoro, à savoir le réseau routier, le réseau ferroviaire et le réseau aérien. Pourtant, la hausse internationale du prix de carburant constitue un grand problème.

a) - Infrastructure routière

Le réseau routier de la Région Alaotra-Mangoro compte environ 1.696 km. Leur état et leur accessibilité sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau XIII : Etat de route et accessibilité

Désignation	Longueur (Km)	N°et trajet	Observation
RNP (Routes Nationales Principales)	120	RN 2 - PK 72 à 192	Routes bitumées praticables toute l'année
	20	RN 44 - Moramanga - Marovoay	
	3	RN 2 Andasibe	
	140	RN 3a : Vohidiala – Vohitraivo	
	90	RN 33 : Morarano – Ambodiadabo	
	25	RN 44 : Vohidiala - Ambatondrazaka	
TOTAL RNP	398	Bitumée	
RNS (Routes Nationales Secondaires)	130	RN 44 : Marovoay – Vohidiala	Praticable toute l'année avec risque de coupure pendant la saison des pluies
	65	RN 44 : Ambatondrazaka - Vohitraivo	
	47	RN 3a : Vohitraivo - Andilamena	
TOTAL RNS	242	En phase de bitumage	
Routes d'Intérêt Provincial	71	RNT 23a : Moramanga – Anosibe an'Ala	Praticable toute l'année avec risque de coupure pendant la saison des pluies
	54	RIP 215 : Anosibe an'Ala – Longozabe	
	40	RN2 vers Mandialaza	
	38	Moramanga – Lakato	
	43	Moramanga -Beparasy	
TOTAL RIP	246		
Routes non classées	268	Subdivision Moramanga	Routes communales et intercommunales
	542	Subdivision Ambatondrazaka	
TOTAL RNC	810		
Total Toutes Catégories	1696		

Source : PRD Alaotra-Mangoro 2007, p37

La longueur des routes de la région se résume comme suit :

- Routes bitumées : 398 km
- Routes nationales secondaires : 242 km
- Routes d'intérêt provincial : 246 km
- Routes communales et intercommunales : 810 km

Le bitumage de la RN 44 dans son ensemble est un projet à court terme de l'Etat Malgache qui travaille en partenariat avec les Bailleurs de Fonds. On a remarqué qu'elle a une mise en jeu politique et on se pose toujours la question, qui est derrière de cette affaire ?

On remarque ainsi que seulement 12,50% des routes sont accessibles pendant toute l'année, la partie restante étant inaccessible notamment pendant la saison de pluie. Beaucoup des communes sont complètement enclavées.

L'infrastructure routière dans la région Alaotra-Mangoro est encore moins développée ; cet état d'infrastructure peut être classé comme « **mauvais** ».

b) - Infrastructure ferroviaire : Trafics ferroviaires

La réouverture de la ligne de chemin de fer reliant Antananarivo à Alaotra-Moramanga-Toamasina après la conclusion d'un contrat de concession passé entre l'Etat malagasy et la Société MADARAIL assure le désenclavement des zones productrices desservies.

L'approvisionnement en carburants, le transport de riz, intrants agricoles et l'acheminement des produits miniers (chrome et graphite) destinés à l'exportation par le trafic ferroviaire existent actuellement. Cependant son problème est caractérisé globalement par le vieillissement des rails et des wagons datés de 1960.

D'après cette analyse, l'infrastructure ferroviaire dans la région Alaotra-Mangoro n'est pas encore mieux développée ; cet état d'infrastructure peut être classé comme « **mauvais** ».

c) - Infrastructure aérienne

La Région Alaotra-Mangoro possède un aéroport, celui d'Ambatondrazaka que seuls les petits avions du type Twin Otter peuvent utiliser.

Le problème du transport aérien est dû à la crise internationale du carburant qui entraîne l'augmentation des divers frais, presque insupportables par la population. En plus, une seule compagnie monopolise ce secteur et ne donne pas de choix aux clients.

Dans la Région Alaotra-Mangoro, un district sur 5 possède un aéroport mais celui-ci n'est pas actuellement fonctionnel. Cette infrastructure est classée « **mauvaise** ».

2) - Energie

a)- Electricité

La JIRAMA offre à la région de l'électricité, et tous les districts y ont accès. Les chefs lieux des 5 districts sont électrifiés par la JIRAMA avec la centrale hydroélectrique de Mandraka pour Moramanga et des centrales thermiques pour les autres.

Les abonnés particuliers en 2007 sont respectivement de 5 817 pour Moramanga, 9 520 pour Ambatondrazaka, 833 pour Amparafaravola et 580 pour Anosibe An'Ala.

D'après cette analyse, l'infrastructure électricité dans la Région Alaotra-Mangoro n'est pas encore mieux développée ; cet état d'infrastructure peut être classé comme « **mauvais** ».

b) - Eau

Les chefs lieux d'Ambatondrazaka et de Moramanga sont desservis par la JIRAMA (respectivement 3 262 et 1 287 abonnés, en eau potable recensés en 2007). Tandis que, les chefs lieux des Districts d'Amparafaravola, d'Andilamena et d'Anosibe An'Ala disposent de systèmes d'adduction d'eau gravitaire sous la gestion de la Commune. Les travaux d'adduction d'eau potable entrepris n'ont pas encore pu satisfaire les besoins toujours croissants de la population urbaine et rurale. En ville, l'offre en eau potable a même diminué suite aux installations anciennes et à la faiblesse des extensions réalisées. En milieu rural 75% des ménages puisent encore de l'eau dans les rivières, les lacs, les ruisseaux où les risques de pollution et de contamination sont très élevés.

Dans la Région Alaotra Mangoro, l'infrastructure « eau » est très faible ; cet état d'infrastructure peut être classé comme « **mauvais** ».

B - Infrastructures sociale

1)- Infrastructure sanitaire

a) - Centres de santé

La situation des centres sanitaires pour la région est résumée dans les tableaux ci-après :

Tableau XIV : Les centres sanitaires par District

District	CSB1	CSB 2	CHD 1	CHD 2	TOTAL
Anosibe An'Ala	11	8	1	-	22
Moramanga	12	19	-	1	32
Ambatondrazaka	22	20	-	1	43
Amparafaravola	11	13	1		25
Andilamena	8	8	1		17
REGION	64	68	3	2	137

Source : Monographies par Districts 2007

Les CSB 2 sont plus nombreux que les CSB 1. Les CHD sont implantés au niveau des chefs lieux de district. Les infrastructures privées ne représentent que 15% des établissements sanitaires dans l'ensemble de la Région.

Tableau XV : Etablissements sanitaires privés

District	CSB 1	CSB 2	CHD 1	CHD2	TOTAL
Anosibe An'Ala	0	2	0	0	2
Moramanga	3	3	0	0	6
Ambatondrazaka	5	7	1	0	12
Amparafaravola	2	2	0	0	4
Andilamena	1	0	0	0	1
REGION	11	14	1	0	25

Source : Monographies par Districts 2007

CSB = Centre de Santé de Base ; CHD = Centre Hospitalier de District ; CHR = Centre Hospitalier de Référence

S'agissant les établissements sanitaires privés, c'est toujours le district d'Abatondrazaka qui en possède plus que les autres, vient en suite Moramanga. Mais Anosibe An'Ala et Andilamena se trouvent en dernière place parce qu'ils n'ont que des établissements sanitaires inférieurs à deux.

b) – Personnel médical

Depuis 1991, une concentration du personnel médical dans la ville est constatée au détriment des zones éloignées. En effet, 80 % des Médecins, 56 % des paramédicaux et 78 % des autres agents sont concentrés à Ambatondrazaka et Moramanga. Les cabinets médicaux privés n'intéressent que les clientèles aisées ; les services médicaux interentreprises soignent uniquement les travailleurs du secteur privé. Une augmentation et une répartition adéquate du personnel de la santé s'avèrent nécessaires.

Les quasi-totalités des Communes sont actuellement dotées de formation sanitaire. La couverture vaccinale est assez satisfaisante. Toutefois, les zones rurales restent toujours les

plus défavorisées. Les localités les plus reculées ne bénéficient guère des services ou prestations sanitaires adéquates.

2) - Centre d'Education

Cette partie concerne seulement les infrastructures physiques d'éducation, entre autres, les établissements et le nombre d'enseignants.

a) - Enseignement général :

Tableau XVI : Situation des établissements scolaires

Districts	Nombre établissements		Nombre établissements		Nombre établissements		Total	
	Niveau I		Niveau II		Niveau III			
	Public	Privé	Public	Privé	Public	Privé	Public	Privé
Anosibe An'Ala	137	5	1	0	1	0	139	6
Moramanga	277	38	1	7	1	5	279	50
Ambatondrazaka	212	40	1	10	1	8	214	58
Amparafaravola	216	40	1	2	1	1	218	43
Andilamena	56	8	1	0	1	0	58	8
Région	898	129	5	19	5	14	908	165

Source : PRD Alaotra-Mangoro/Rapport annuel et PTA des CISCO, 2007.

Il existe une disproportionnalité manifeste entre le nombre d'infrastructure des différents niveaux. Le niveau primaire dispose 1 018 établissements contre seulement 26 pour le niveau II et 16 pour le niveau III.

Par rapport au ratio élève maître, les écoles primaires fonctionnent en moyenne avec un enseignant pour 50 élèves. Un grand déséquilibre pour les écoles publiques est remarqué avec 63 élèves par enseignant et les écoles privées avec 37 élèves par enseignant. A signaler également le cas des écoles dans les zones très enclavées et où ce ratio peut atteindre la valeur de 70 à 100 élèves par enseignant et un enseignant doit assurer plusieurs classes le cas échéant.

b) - Enseignement spécialisé :

L'enseignement spécialisé est défini comme des enseignements d'aptitude qui sont en relation avec diverses formes d'emplois, comprenant des aspects à la fois théoriques et pratiques.

Pour cela, deux districts de la Région, Ambatondrazaka et Moramanga sont dotés d'établissements techniques et de formation professionnelle. Cependant, les infrastructures existantes (bâtiments scolaires, logements, ateliers,...) sont insuffisantes par rapport aux besoins locaux. L'inexistence de l'enseignement technique pour Amparafaravola et Andilamena est remarquée.

La plupart de ces établissements sont spécialisés dans: l'ouvrage métallique, l'ouvrage bois, le Bâtiment et Travaux Publics, la Technique – Gestion, la Broderie et la Culture.

C – Infrastructure de communication

1) - Télécommunication

Les zones accessibles par liaison téléphonique dans la Région Alaotra-Mangoro sont les suivantes :

Tableau XVII : Les Systèmes de Télécommunications

Systèmes	Zones
Transport numérique	Moramanga, Andasibe, Anosibe An'Ala, Ambatondrazaka, Amparafaravola.
Transport par satellite	Andilamena.

Source : Monographie, Zone de planification 2004

Les chefs lieux de districts Moramanga, Ambatondrazaka, une partie d'Amparafaravola sont desservies par les réseaux téléphoniques mobiles (GSM).

Concernant l'abonnement en TELMA, certaines régions ont déjà quelques abonnés, notamment dans les villes de Moramanga et Ambatondrazaka où cela tend à s'accroître. Quelques districts de la région ont accès à l'Internet mais leur importance n'est pas encore identifiée.

2) - Information et communication

Le volet « Communication - Information » est indispensable au développement en ce sens qu'il cautionne la circulation des informations.

Des stations radios et des Télévisions de proximité animent l'ensemble de la Région Alaotra-Mangoro, en l'occurrence les chaînes nationales RNM, TVM, MBS. Les stations FM renforcent l'animation rurale et urbaine mais à faible couverture spatiale.

Les communes urbaines de Moramanga et d'Ambatondrazaka bénéficient des kiosques à journal mais la parution des journaux du chef lieu de district d'Alaotra accuse un retard d'une journée par rapport au jour d'édition.

D - Analyse SWOT du pilier « Infrastructures physiques »

Tableau XVIII : SWOT sur les Infrastructures

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none">- La majorité des types de transport s'opère dans la région (routier, ferroviaire, aérien)- Accès à l'électricité dans tous les districts- 3 districts sur 5 ont accès aux réseaux téléphoniques mobiles GSM (Moramanga, Ambatondrazaka, Amparafaravola)- Construction de la piste entre Anjozorobe et Ambatondrazaka, facilitant l'écoulement des produits agricoles	<ul style="list-style-type: none">- Insuffisance des infrastructures pour l'eau potable- Transport aérien moins développé- Vieillessement des matériaux de transport ferroviaire (rails, wagon,...)- Insuffisance des infrastructures routières- Insuffisance des infrastructures sociales (éducationnelles, sanitaires et quelques autres services)- Nombreuses communes sont complètement enclavées
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none">- Bitumage de la RN 44 en cours- Existence des CSB II dans tous les districts- Présence des réseaux TELMA et autres numériques (MADACOM, ORANGE)	<ul style="list-style-type: none">- Augmentation internationale du prix du carburant- Passage de cyclone qui entraîne le blocage de toutes les opérations- Electrification monopolisée par JIRAMA

Source : Auteur, 2007

D'après ces analyses, les infrastructures dans la Région Alaotra-Mangoro sont encore peu développées, en terme de compétitivité, l'état des infrastructures régionales peut être classé comme « **mauvais** ».

En effet, malgré l'existence de ces infrastructures physiques dans la région, les faiblesses et les difficultés sont importantes, notamment sur leur insuffisance et sur leur détérioration. Ainsi, la réhabilitation et le renforcement des infrastructures existantes sont recommandés. En outre il faut penser à mettre en œuvre les actions suivantes :

- Désenclavement des communes en réhabilitant le secteur de transport terrestre ;
- Développement du secteur de transport aérien, fluvial et ferroviaire ;
- Réhabilitation et construction des infrastructures scolaires et amélioration de l'environnement scolaire par la mise en place des points d'eau et des infrastructures sanitaires ;
- Création de bibliothèques scolaires pour chaque établissement primaire ;

Réhabilitation des infrastructures de télécommunication et les T.I.C. (Technologies d'Information et de Communication).

§3 – Stabilité macroéconomique (Troisième pilier)

L'environnement macroéconomique stable et performant constitue un pilier important de la compétitivité d'un pays. Parmi les indicateurs macroéconomiques déterminants ; le gonflement du taux d'inflation est un obstacle pour la prise de décision des entreprises, ensuite un lourd déficit budgétaire du gouvernement peut perturber le secteur financier car il peut contraindre les banquiers à effectuer des prêts à des taux d'intérêt en dessous du

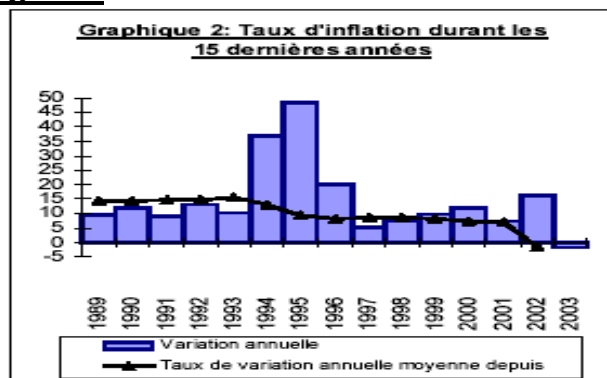
niveau de marché, ensuite une faible épargne n'incite pas les investissements, et enfin le paiement des grosses dettes de la nation diminue la qualité des services publics.

A – Inflation

« L'inflation se matérialise par une hausse générale, durable (plus de 3 mois) et cumulative des prix », et quand elle dépasse le 10%, elle n'est pas favorable à la croissance économique.

Depuis la fin des années 80¹, le taux d'inflation se stabilisait entre 5% et 15%, cependant deux périodes ont été marquées par des hyperinflation. En 1995, suite au système de flottement de la monnaie nationale, le taux d'inflation a atteint un pic de 48,5% ; et en 2002 l'hyperinflation de 16,5% a été causée principalement par la rupture de stock en carburant dû aux crises politiques mais cela a diminué après cette période. Quant aux situations actuelles, une tendance à la hausse est remarquée, en effet l'inflation est de 13,9%² entre octobre 2004 et octobre 2007, et l'indice de prix à la consommation est de 13,2% dans la région Alaotra-Mangoro. La hausse continue du prix de pétrole est un facteur important de cette tendance. On peut ainsi conclure que la situation d'inflation au niveau national est alarmante pour Madagascar.

Figure 4 : Evolution du Taux d'inflation à Madagascar



Source: INSTAT/DSM/SPC

Toutefois, au niveau mondial, Madagascar possède un avantage compétitif en terme d'inflation. En effet, l'indice de compétitivité³ mondiale calculée sur 104 pays classe le pays en troisième place⁴

B - Taux d'épargne

C'est le pourcentage de l'épargne nationale par rapport au PIB. Sauf pour 2001 où le taux d'épargne malgache a atteint 15%, le taux d'épargne se situe entre 5 et 10% depuis

¹ Tiaray RAZAFIMANANTENA, "L'inflation à Madagascar, situation et tendance", INSTAT, Nov. 2003, p36

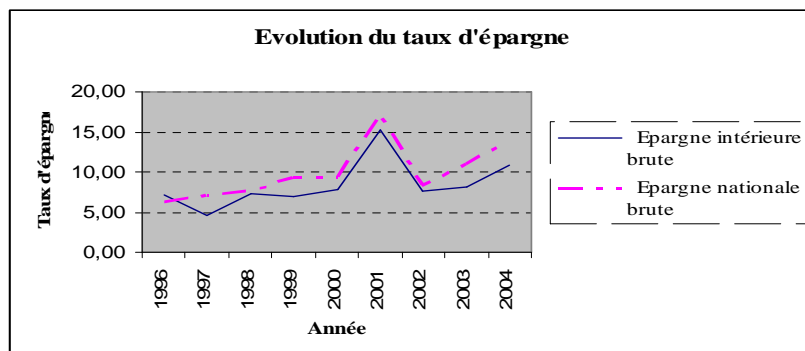
² www.instat.mg

³ Le pourcentage de changement de l'indice de prix aux consommateurs pour Madagascar en 2003 est de -1,1, après le Lituanie (-1,2) et le Hong Kong en première place (-2,6).

⁴ Porter E Michael, "the global competitiveness report", World Economic Forum, Etats-Unis 2004-2005, p39

1996. D'une manière générale, les revenus des ménages sont destinés principalement à la consommation et les restes sont épargnés, ces derniers sont à leur tour destinés à l'investissement. Donc, plus le taux d'épargne est faible, plus il est difficile d'investir et cela diminue la compétitivité du pays.

Figure 5 : Evolution du taux d'épargne malgache



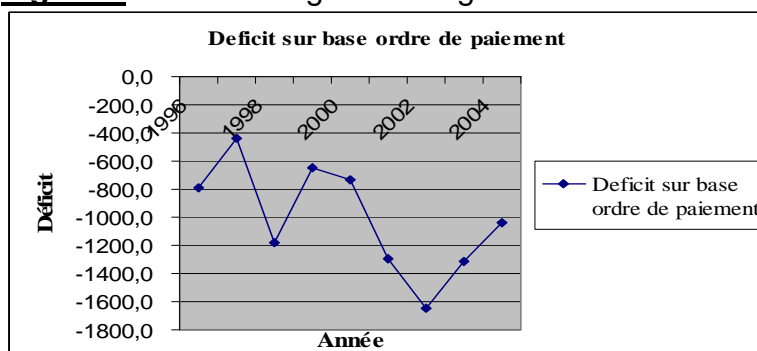
Source : Base de données macroéconomiques de MEFB (www.mefb.gov.mg).

Au niveau mondial, la première position revenait à la Chine, qui affiche un taux d'épargne de 46,6% en 2003. Avec son faible taux, Madagascar se trouve en 99^{ème} position sur 104¹ en terme de compétitivité, cela confirme la pauvreté à Madagascar.

C - Déficit budgétaire du gouvernement

Selon la figure ci-dessous, le pays a toujours enregistré un déficit budgétaire qui a connu une évolution importante notamment suite aux crises de 2002. Et cette situation place le pays au 83^{ème} rang sur 104 pays dans le monde, c'est-à-dire qu'il n'est pas compétitif.

Figure 6 : Déficit budgétaire du gouvernement



Source : Base de données macroéconomiques de MEFB (www.mefb.gov.mg).

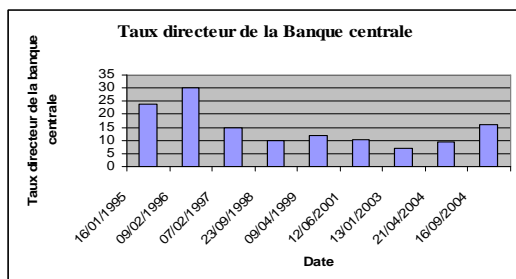
D – Taux d'intérêt

Suite à des comparaisons sur les données de quelques dates disponibles selon les années, le taux directeur appliqué par la Banque centrale est très varié depuis 1996, il a atteint 30% en 1997 et depuis quelques années, il se situe entre 15 et 20%. Le taux d'intérêt moyen appliqué par les banques commerciales tend également à accroître, le minimum pour

¹ Porter E Michael, The global Competitiveness Report, World Economic Forum, Etats-Unis 2004-2005, p39

l'année 2004 était de 9,25% et le maximum de 18%. Durant le premier semestre de 2005, le taux variait de 16% à 18%. Ces taux sont assez élevés, vu que près de 80 pays affichent un taux d'intérêt de moins de 10%, en fait, un taux d'intérêt élevé décourage les investisseurs ; il diminue donc la compétitivité d'un pays, et au niveau mondial, Madagascar est classé 91^{ème}/104 pays par rapport au taux d'intérêt appliqué¹.

Figure 7 : Taux directeur de la Banque Centrale



Source : Banque centrale de Madagascar, 2004

E - Endettement

Madagascar est classé parmi les pays les plus endettés du monde, la situation de la dette montre que le stock total de dette représente toujours près de 100% du PIB jusqu'en 2002 ; et le service de la dette par rapport aux exportations est de 43,3% en 2001 contre 12,70% pour la moyenne dans les pays moins avancés. Cette situation d'endettement n'est pas un facteur de compétitivité pour le pays. Toutefois, dans le cadre de l'IPPTE, un effacement de la dette de Madagascar s'est opéré récemment et pourrait améliorer la situation.

Tableau XIX: Dettes et service des dettes de Madagascar

RUBRIQUE	Stock total de dette				Stock total de dette			Service total de dette			Valeur actuell e de dette
EN POURCENTA GE DE	PIB				Exportations de biens et services, revenu et paiements des travailleurs						
Année	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	1999	2000	2001	2001
Madagascar	127,9	121,2	90,40	100,1	510,9	388,4	2 678,5	17,1	9,60	43,3	1 316,70
Moyenne dans les pays moins développés	128,7	123,3	117,0	119,8	616,8	526,0	530,50	12,9	12,0	12,7	323,40

Source: United Nation "The least developed countries report 2004".

¹ Porter .E. Michael , "The Global Competitiveness Report", World Economic Forum, Etats-Unis 2004-2005, p24

Pour mettre en lumière les situations macroéconomiques du pays, d'autres indicateurs de stabilité macroéconomique appréciés au niveau mondial sont donnés avant l'analyse SWOT.

Tableau XX : Indicateurs sur les institutions publiques à Madagascar

INDICATEURS	RANG SUR 104 PAYS
Gaspillage des dépenses publiques	39
Taux de change réel et effectif	45
« Country credit rating »	100
Accès au crédit	95
Probabilité de récession	83

Source: World Economic Forum, 2004-2005, "The Global Competitiveness Report;

F – Analyse SWOT du pilier « stabilité macroéconomique »

Tableau XXI : SWOT sur la stabilité macroéconomique

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - Situation d'inflation compétitive (3ème sur 104 pays au niveau mondial ; taux modéré) - Effacement récent de dette (IPPTE) 	<ul style="list-style-type: none"> - Niveau faible du taux d'épargne - Déficit du budget du gouvernement - Taux d'intérêt non compétitif - Niveau de dette insoutenable
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - DSRP effort de stabilité macroéconomique - Politique générale de l'Etat (vision naturellement) 	<ul style="list-style-type: none"> - Inflation conjoncturelle - Enormes dettes

Source : Auteur, 2007

D'après les rangs au niveau mondial et l'analyse SWOT, d'énormes faiblesses sur la stabilité économique du pays sont notées, ainsi nous en attribuons une qualification de « **très mauvais** » en terme de compétitivité.

Beaucoup d'efforts restent encore à faire dans ce domaine, tels que la modération des taux d'intérêts et l'augmentation de l'épargne nécessitant des politiques ou mesures d'incitation afin d'attirer les investissements. Ensuite il faut améliorer l'environnement macroéconomique comme le règlement total des dettes et des services des dettes, et la maîtrise de l'inflation à un niveau modéré.

§4 – Sécurité (Quatrième pilier) et Capital Humain (Cinquième pilier)

A - Sécurité

Un Etat qui ne peut pas assurer la sécurité de ses citoyens et de leurs biens n'est pas compétitif. La création de richesses est aussi conditionnée par la sécurité. Cela implique alors l'adhésion totale des managers, administrateurs, employés et consommateurs.

1) - Conditions générales de sécurité

Dans la Région Alaotra-Mangoro, l'environnement social est moyennement favorable. En effet, la proportion de « très bonnes », « assez bonnes » et « moyennes » s'élève à 60%. Les trois principaux facteurs qui causent l'insécurité dans certaines localités sont la pauvreté, le chômage et enfin le manque de moyens des forces de l'ordre.

2) - Fiabilité des services des forces de l'ordre

La disproportion d'intervention des forces de l'ordre est la caractéristique de la Région Alaotra-Mangoro. La présence des gendarmes et des militaires est moins observée tandis que celle de la police et des quartiers mobiles est plus remarquable. Le taux d'intervention de la police est de l'ordre de 84,51% contre 4.23% chez les militaires ; celui des gendarmes et des quartiers mobiles étant de 23.94% et 81.69%. La fréquence de vol est très remarquable dans la Région Alaotra-Mangoro. Le taux moyen des bœufs retrouvés par rapport aux bœufs volés est de 40.90%. Cette situation montre que les forces de l'ordre ont du mal à poursuivre et à freiner les actes de vol.

a) - Service de sécurité

Les districts d'Ambatondrazaka, d'Amparafaravola et de Moramanga disposent chacun d'un Commissariat de Police. Pour le chef lieu d'Andilamena, les infrastructures, bureaux et logements du Commissariat n'existent pas, il a pourtant un commissaire de police. Pour Anosibe An'Ala, la procédure de mise en place du commissariat est en cours. La police communale aidée par les quartiers mobiles existe au niveau des communes rurales.

On peut noter également qu'au niveau des chefs lieux de district et des villes importantes, la région dispose de brigades de la gendarmerie et des pelotons mobiles dispersés dans les Communes rurales. Une Ecole Supérieure de la Gendarmerie est implantée à Moramanga. Un camp militaire de la 316^{ème} Compagnie se trouve à Andilamena qui est classée "zone rouge" dans la région Alaotra-Mangoro. Des Brigades mixtes composées de Gendarmes et de Militaires sont mobilisées dans le cadre des "opérations" de ratissage menées sous l'égide du Ministère de la Défense Nationale. Le phénomène de "dahalo" est très marqué dans les frontières occidentales d'Amparafaravola et au Nord du district d'Andilamena.

b) - Capacité des services pénitentiaires

La Région Alaotra Mangoro possède deux tribunaux de première instance sis à Ambatondrazaka et à Moramanga. En matière d'administration pénitentiaire, la région dispose :

- D'une maison centrale à Ambatondrazaka (population pénale : 1050 pour une capacité d'accueil de 400) et d'un camp pénal à Andilanomby
- D'une maison centrale à Moramanga (population pénale : 437 pour une capacité d'accueil de 80) et de deux camps pénaux à Ampanihifana et à Ambodivato
- D'une maison de sûreté et d'un camp pénal à Andilamena (population pénale : 32)
- D'une maison de sûreté en état de délabrement (actuellement non fonctionnelle) à Anosibe An'Ala.

3) - Crime organisé

On peut affirmer que la criminalité est pratiquement inexistante dans la Région Alaotra-Mangoro. Cela ne se produit que très rarement. En une année, le taux de criminalité (nombre de personnes tuées par rapport au nombre de population totale) qui est établi sur la base du nombre de population totale dans chaque district est de 0.014%. Andilamena est le district le moins sécurisé¹

4) - Analyse SWOT du pilier « Sécurité »

Tableau XXII : SWOT sur la sécurité

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none">- Faible taux de criminalité dans la région 0,014%- Forte représentativité des services de l'ordre (police, gendarme)- Existence d'une Ecole de Gendarmerie à Moramanga	<ul style="list-style-type: none">- Manque de moyen de poursuite pour les forces de l'ordre,- Abondance de cambrioleurs dans la région 30.15% de vols (surtout vols de bœufs dans le district d'Andilamena et d'Amparafaravola),
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none">- Existence des divers services d'ordres (Police, Gendarme, Militaire, quartier mobile)	<ul style="list-style-type: none">- Cas de vols de récoltes et de volailles dans plus de 80% des communes,- Capacité insuffisante de service pénitencier

Source : Auteur, 2007

¹ Parmi les 44 personnes tuées en 2001, 86 ont été trouvés à Andilamena soit le 54.75% du crime au sein de la région.

Une note « **bien** » est attribuée au pilier sécurité en raison des forces et des opportunités présentes dans la région. Pourtant pour que la population puisse vivre en toute sécurité, l'augmentation des agents de police et des gendarmes est vivement conseillée pour réduire, voire éradiquer le vol. De même, les moyens matériels et financiers doivent être suffisants.

B - Capital Humain¹

L'étude de ce cinquième pilier concerne la santé et l'éducation. Ainsi, il importe de connaître la santé humaine et la qualité du niveau d'instruction de la population dans la région.

1) - Santé

Les conditions climatiques de type tropical (chaud et humide) favorisent le développement et la propagation des moustiques, ce qui fait de la région une zone paludéenne. En effet, le paludisme est la maladie la plus répandue dans cette région. 24.15% de la population sont habituées à avoir cette maladie².

D'autre part, les maladies pathogènes qui sont identifiées comme dominantes dans la Région Alaotra-Mangoro sont la fièvre, l'infection respiratoire aiguë, la diarrhée, l'infection cutanée et l'affection bucco-dentaire. La diarrhée ne touche seulement que les 3,17% de la population³. La fièvre n'affecte la population qu'au cours du début de l'hiver. Mais généralement, ces maladies n'ont pas d'impacts significatifs sur l'état de santé de la population dans la Région Alaotra-Mangoro.

Le tableau ci-après montre les pathologies dominantes dans la région Alaotra-Mangoro :

Tableau XXIII : Les pathologies dominantes

District	Fièvre	IRA*	Diarrhées	Infection cutanée	Affection bucco-dentaire
Anosibe An'Ala	17 870	10 750	3 231	2 487	945
Moramanga	59 585	35 001	12 369	3 616	5 768
Ambatondrazaka	66 945	41 911	11 351	6 865	5 951
Amparafaravola	34 056	19 229	4 670	3 562	2 749
Andilamena	15 309	6 995	3 658	1 080	1 303
REGION	193 765	113 886	35 276	17 610	16 716

*IRA : Infection Respiratoire Aiguë

Source : Monographies par Districts 2007, Zone de planification 2007 (SSD Ambatondrazaka et Moramanga).

¹ Rolland MODONGY, cours « ECONOMIE DE RESSOURCES HUMAINES », Université de Toamasina, 2007

² PRD Alaotra Mangoro, 2007

³ Source : Zone de planification 2004 (SSD)

- En ce qui concerne le taux de prévalence du VIH/SIDA, il est à rappeler que sur les 17 millions des Malgaches, 1,1% sont touchés actuellement par le SIDA. L'inquiétude prédomine, car les consultations pour MST (Maladies Sexuellement Transmissibles) sont en nette augmentation, ce qui n'est pas encourageant et fait craindre une explosion de la pandémie dans les années à venir. Selon les chiffres du Comité national de lutte contre le VIH/SIDA, le taux de prévalence de la syphilis est de 8,2% sur l'ensemble du territoire. Dans la région d'Alaotra-Mangoro (Moramanga, côte Est), ce taux est de 15,8%.
- Le taux de mortalité est également un indicateur de l'état de la santé d'une population. Ce taux est de 5,18 ‰ pour la Région Alaotra-Mangoro. Ce qui justifie que l'état de santé de la population dans la région n'est pas trop inquiétant.
- Le taux de croissance démographique de la Région Alaotra-Mangoro assez élevé car il est actuellement de 3,11 %.

2) - Capital humain avancé : EDUCATION

a) - Scolarisation

Plus généralement, les dispositions acquises à l'école, telles l'adoption et la maîtrise des nouvelles technologies, accroissent la productivité. En effet, un travailleur plus éduqué est plus productif. De ce fait, il est nécessaire de connaître le niveau d'instruction de la population de la région pour mesurer sa compétitivité. Le taux de scolarisation primaire se définit comme la proportion des enfants inscrits dans l'E.P.P.

Le taux net de scolarisation pour l'enseignement primaire en 2007 est de 87%. Plus de 19% des enfants de 6 à 14 ans ne sont pas scolarisés (surtout au niveau des zones enclavées comme Andilamena et l'intérieur du corridor forestier).

Les taux de déperdition scolaire par âge sont alarmants, en particulier dans la partie Sud Est et le Nord où le taux d'abandon scolaire est inversement proportionnel à l'augmentation de l'âge des enfants scolarisables. A noter donc que, les enfants entrent très jeunes dans la vie active.

La moyenne des taux de réussite pour chaque niveau dans la Région Alaotra-Mangoro est résumée dans le tableau suivant :

Tableau XXIV: La réussite aux examens

District	Taux de réussite (%) Année Scolaire 2006 - 2007			
	CEPE	BEPC	BACC	BACC Technique
Ambatondrazaka	75	47	45	68
Amparafaravola	78	44	52	-
Andilamena	68	40	-	-
Moramanga	80	42	44	48
Anosibe An'Ala	54	38	41	-
REGION	71,2	50,2	45,5	-

Source : CISCO, Monographie des Districts, Zone de planification 2007 (Année scolaire 2006 – 2007).

D'après ce tableau, les taux de réussite aux examens sont moyens. Le taux de réussite aux examens CEPE est de 71%. Ce taux est de 50,2% pour le niveau BEPC et atteint 45,5% pour le BACC. Plus de la moitié des élèves du niveau primaire obtient son diplôme de CEPE, tandis que moins de 51% des élèves du niveau secondaire et tertiaire ont eu leur diplôme.

b) - Qualité du système d'éducation

Les grandes écoles d'Ambatondrazaka et Moramanga ont un accès à l'Internet. Mais la majorité des écoles se trouvant dans les autres districts n'en bénéficie pas.

3) - Analyse SWOT du pilier « Capital humain »

Tableau XXV : SWOT sur le Capital Humain

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - Existence de direction de formation spécialisée - Présence des établissements pour les enseignements spécialisés dans 2 districts, - Espérance de vie 60 ans, - Etat de santé de population n'est pas à craindre - Taux de mortalité faible 5,18 ‰ - Populations jeunes¹, 40% de la population ont moins de 14 ans - Taux de réussite de l'enseignement primaire CEPE : 65 %, 	<ul style="list-style-type: none"> - Disproportion entre le nombre des établissements et des différents niveaux - Taux de réussite BEPC : 40 % - Taux de déperdition scolaire élevé surtout dans le district d'Andilamena - Insuffisance de nombre de population ayant un niveau d'instruction élevée - taux de croissance assez élevé 3,11%
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Différentes offres de type de formation ouvrage métallique, ouvrage bois, BTP, Gestion, Broderie, Culture ... - Taux bas des enfants qui n'ont jamais fréquenté l'école 18 %² - Programme de la région axée surtout sur la santé de la population et la promotion de l'éducation 	<ul style="list-style-type: none"> - Ancienneté des bâtiments - Diminution des productions au sein de la région - Augmentation de taux de prévalence de MST et de SIDA

Source : Auteur 2007

¹ Voir partie I, caractéristiques de population de la Région Alaotra-Mangoro

² PRD Alaotra-Mangoro 2007, p9

Toutefois les recommandations suivantes sont à considérer. Pour atténuer la propagation du SIDA, la mise en place des centres de dépistage volontaire pour la syphilis et les autres MST, parallèlement au dépistage du VIH s'avère indispensable. D'autre part, il est nécessaire de renforcer l'effort pour réduire la maladie la plus habituelle au sein du district comme le paludisme.

De même, le soutien et l'organisation des Etablissements spécialisés dans l'agriculture et l'élevage, sont vivement souhaités, surtout dans la situation actuelle, vu l'émergence des ONG et l'existence des différents projets oeuvrant dans le domaine du développement rural. Aussi, il est souhaitable de renforcer la planification familiale.

Et enfin, il faut résoudre le problème de l'insuffisance des moyens, surtout matériels. Le don en fournitures scolaires est donc à renforcer. Malgré l'existence des diverses institutions de formations spécialisées, on constate un effectif insuffisant de personnes instruites. C'est pour cette raison qu'on attribue le score « **mauvais** » au capital humain.

Section II : – EFFICIENCE DES MARCHES

§₁ – Efficience du marché de Biens et Services (Sixième pilier)

Un marché est dit « efficient » lorsque le prix sur ce marché résulte de la rencontre entre l'offre et de la demande. En d'autre terme, l'efficience d'un marché est conditionnée par l'absence de toute intervention extérieure.

L'efficience du marché de biens et services est appréciée à travers les éléments suivants :

- l'ampleur des taxes fixées par l'Etat ;
- l'application des règles régissant le marché ;
- la demande des consommateurs en terme de qualité et de quantité.

Il faut signaler l'imperfection du marché de biens et services à Madagascar, touchant ainsi la Région Alaotra Mangoro. Ce marché est caractérisé par l'existence de monopole qui a le pouvoir de contrôler les prix (price-maker). En outre, l'Etat octroie des subventions pour certaines branches, par exemple dans le cadre de sa politique agricole alors que toute forme de subvention provoque une distorsion du marché. Ces différentes raisons engendrent l'inefficacité du marché de biens et services.

La demande des produits bien conditionnés et subissant une bonne finition n'occasionne pas l'efficience du marché avec une charge fiscale élevée. Pourtant, la compétitivité d'une région, voire de la nation en dépend.

Le rapport sur la compétitivité mondiale montre le classement de Madagascar dans le monde, concernant cette efficience du marché de biens et services. Ceci est démontré dans le tableau suivant.

Tableau XXVI : Classement de Madagascar au niveau mondial à propos de l'efficience du marché de biens et services

RUBRIQUES	RANG DANS LE MONDE
Distorsion encouragée par le gouvernement -Coût de la politique agricole -Efficacité du cadre juridique -Ampleur de l'effet de taxation	42^è 76^è 56^è
Concurrence 1) <i>Concurrence locale</i> -Intensité de la concurrence locale -Ampleur de la dominance du marché 2) <i>Concurrence internationale</i> -Coût de l'importation d'équipements étrangers -Impact sur les affaires des barrières du commerce local -Impact sur les affaires des barrières du commerce extérieur -Impact sur les affaires des régimes douaniers -Importation	82^è 91^è 92^è 98^è 66^è 83^è 95^è
Clients -Offre de produits de technologie de pointe par le gouvernement -Sophistication de l'acheteur -Degré de client	37^è 101^è 81^è

Source : le rapport sur la compétitivité 2006-2007

D'après ce tableau, Madagascar se trouve toujours parmi les pays classés dans les derniers rangs.

Concernant la distorsion encouragée par le gouvernement, notre politique agricole, par le biais des subventions, entraîne sûrement une petite perturbation sur le marché de biens et services. C'est pourquoi le pays est classé 42^{ème} sur 104 nations. Du point de vue juridique, Madagascar, qui se situe à la 76^{ème} place, essaie d'intervenir sur l'émergence des monopoles par la régularisation du marché pour atteindre l'efficience du marché. L'ampleur de l'effet de taxation est moyenne dans la grande île et Madagascar se place à la 56^{ème} concernant ce facteur. L'intensification de cette taxation décourage le marché. A remarquer que Madagascar a connu une détaxation durant les années 2003 et 2004 justement pour assurer l'efficience du marché de biens et services. En somme, la distorsion provoquée par le gouvernement est moyenne à Madagascar.

Le pays est très en retard du point de vue de la concurrence. Sur le marché local, l'intensité de la concurrence est encore faible par rapport aux autres pays, Madagascar reste

à la 82^{ème} place. De plus l'ampleur de la dominance du marché est négligeable, l'absence de lois sur la concurrence en est la raison.

Sur le plan international, notre marché reste peu compétitif par rapport aux autres pays. Madagascar applique un coût d'importation d'équipements étrangers très élevé. En effet, ce coût est un des facteurs déterminant l'efficacité du marché de biens et services. Ainsi, notre pays est classé au 92^{ème} en ce qui concerne ce facteur de compétitivité. Une telle situation a un impact négatif sur le commerce local.

Quant aux clients qui constituent un élément essentiel du marché, leur pouvoir d'achat est encore faible. C'est la raison pour laquelle le pays tient la 101^e place en matière de sophistication d'acheteur. Mais l'effort effectué par le gouvernement sur l'offre des produits de technologie de pointe est très remarqué actuellement. Une telle initiative permet à notre pays d'être plus compétitif.

En somme, le marché de biens et services n'est pas efficace à Madagascar. Le score qu'on peut accorder à ce sixième pilier est donc « **mauvais** ».

Mais, pour le rendre efficace, la réduction du coût d'équipement étranger s'avère nécessaire. La création d'emplois décentes est également préconisée pour assurer la sophistication des acheteurs.

§2 – Dimensions et ouvertures du marché(septième pilier)

Le dixième pilier concerne les dimensions et l'ouverture du marché de la région. Ce pilier est utilisé pour mesurer la taille et la compétitivité du marché. Un marché élargi permet aux différents acteurs de mieux exploiter l'économie d'échelle. La grande dimension du marché permet aux intervenants de réaliser rationnellement leurs opérations. Toutefois, l'ouverture du marché, sur le plan national et international, est une condition nécessaire pour l'amélioration du système d'exploitation et la sophistication de la commercialisation. De plus, elle permet de cibler et d'augmenter la part du marché des différentes entreprises de la région concernée. Par conséquent, un marché de grande taille et très ouvert est qualifié de compétitif.

Pour la Région Alaotra-Mangoro, on peut regrouper les filières identifiées en trois catégories :

- L'agriculture : le riz, le manioc, la culture sèche et les huiles essentielles ;
- L'élevage et la pêche : bovin, ovin, caprin, volailles, poissons et apiculture ;
- Le tourisme.

L'analyse de la dimension et de l'ouverture du marché concerne surtout les deux premiers.

Il est nécessaire d'analyser chaque catégorie suivant l'étude SWOT pour pouvoir évaluer la dimension et la compétitivité de marché de ces filières identifiées. Pour les céréales, la région parvient à satisfaire les besoins en riz de sa population.

Une intensification de la production permettra aux producteurs de combler la demande non satisfaite, tant sur le plan régional que national et international. De plus, la possibilité d'accroissement de la production dans la région s'accommode très bien à l'intégration régionale (COMESA, SADC, COI...), par contre il faut se méfier de l'entrée massive des produits étrangers dans la région.

Tableau XXVII : SWOT sur les Céréales

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - Production rizicole suffisante - Existence d'une grande surface rizicole - Prix compétitif des produits vivriers (moins élevés) 	<ul style="list-style-type: none"> - Rendement faible - Faible niveau d'intensification - Faible concurrence (Price taker) - Fluctuation de prix de paddy
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Demande nationale et international non satisfaite - Intégration régionale (SADC, COI, COMESA ...) - Possibilité d'accroissement de la production 	<ul style="list-style-type: none"> - Variation climatique : insuffisance de la pluviométrie au moment du mûrissage de grain de riz - Entrées massives des produits étrangers

Source : Auteur, 2007

En somme, les dimensions et l'ouverture du marché pour la Région Alaotra Mangoro peuvent être considérées comme « **moyennement** » compétitives.

Il faudrait toutefois améliorer cette compétitivité par l'amélioration de la productivité et de la qualité des produits, ensuite saisir toutes les opportunités de marché encore disponible tant au niveau national qu'international.

§3 – Efficience du marché de travail (huitième pilier)

Selon la théorie de base «sur ce marché se confrontent une offre et une demande de travail, qui sont une fonction respectivement croissante et décroissante du salaire réel»¹ (salaire nominal duquel l'effet de l'inflation a été supprimé). L'offre de travail provient des ménages, qui comparent l'utilité apportée par le loisir (le non travail) et l'utilité apportée par le salaire (qui permet de consommer). Plus le salaire est élevé, il compense la perte de loisir, et donc plus l'offre de travail est fort. Et la demande de travail provient des entreprises, qui comparent le salaire (le coût du travail) et la productivité des salaires.

Le marché du travail est flexible quand l'indice de rigidité de l'emploi est faible.

¹ Les Néoclassiques, « LES THEORIES DU MARCHE DU TRAVAIL », NATHAN2005, p162

Le marché du travail est flexible quand l'indice de rigidité de l'emploi est faible. On peut apprécier l'efficacité du marché de travail à partir des trois indicateurs suivants:

- l'Indice de rigidité de l'emploi ;
- le Coûts de recrutement ;
- le Coûts de licenciement.

La flexibilité du marché de travail est un élément déterminant de la compétitivité. Les plaintes habituelles proviennent :

- de l'institution publique comme le système d'impôts, les transferts, les réglementations sur le recrutement et le licenciement des travailleurs imposant des coûts ;
- des institutions privées comme les relations travail/employeur (recrutement par relation que par qualifications, paiement des salaires non relié à la productivité) ;
- de discrimination ne considérant pas les compétences mais la race, la religion, le genre (âge et sexe).

A – Indice de Rigidité de l'Emploi ou IRE

Le marché de travail est flexible lorsque les salaires sont fixés par la loi de l'offre et de la demande de travail, et qu'une variation des salaires va affecter les quantités de travail offertes et demandées. En général, le marché de travail n'est pas flexible mais le degré de flexibilité ou de rigidité varie selon les pays. Ainsi l'efficacité et la compétitivité du marché de travail sont mesurées par l'indice de rigidité de l'emploi ou IRE.

L'IRE permet de déterminer l'importance des autres facteurs qui influencent les salaires, l'offre et la demande de travail. Ces facteurs sont essentiellement issus de la législation de travail en vigueur dans le pays. Ainsi l'IRE est composé de trois (03) sub-indices, à savoir : l'indice de difficulté de recrutement, l'indice de rigidité des heures de travail et l'indice de difficulté de licenciement.

A Madagascar, l'indice de rigidité de l'emploi est de 59; cela veut dire que l'emploi n'est pas flexible. En comparant le niveau d'indice de rigidité de l'emploi de Madagascar à celui des pays africains et des pays développés, on peut dire que la rigidité de l'emploi y est dominante. Elle se trouve au 118^{ème} rang parmi les 200 pays recensés en matière de recrutement et de licenciement¹.

1) - Indice de difficulté de recrutement

Le recrutement se fait sur la base de quatre critères : les catégories socioprofessionnelles, l'expérience acquise par le travailleur pour être éventuellement retenu, la spécialité pour le poste proposé et le diplôme exigés.

¹ www.doingbusiness.org

Dans la Région Alaotra-Mangoro, l'opération de recrutement s'effectue sans aucun problème, quoique sa proportion soit encore faible. Entre 2006 et 2007, selon les statistiques officielles de la CNAPS-D.O.I., les personnes embauchées dans le secteur formel sont au nombre de 4790 ; et en 2005, l'on peut noter la création de 3205 emplois. Ce qui équivaut à un accroissement de 26.13% d'emplois créés par rapport à l'année précédente. Néanmoins, cette augmentation ne permet pas encore de compenser le déséquilibre sur le marché de travail, étant donné que de nouvelles demandes d'emplois existent toujours.

Tableau XXVIII : Effectif des embauchés et des retraités affiliés à la CNAPS

ANNEE	EMBAUCHES
2005	2249
2006	2541
2007	3205

Source : CNAPS – D.O.I, 2007

A Madagascar, la pratique de recrutement et de licenciement se fait de façon moins contraignante et ne constitue en aucun cas un obstacle majeur sur le marché du travail. Son classement parmi les 104 pays recensés en témoigne. En réalité, il se trouve au 38^{ème} rang contre 41^{ème} pour la Bangladesh, 25^{ème} pour l'Egypte, 12^{ème} pour la Zambie et 11^{ème} pour le Nigeria. A titre d'information, Hong-Kong est en pôle position, en matière de recrutement et de licenciement.

Dans la Région Alaotra-Mangoro où le secteur informel¹ est fortement présent (plus de 60%), le recrutement ne peut s'effectuer à cause du manque de moyen financier de certains employeurs et du problème de structure organisationnelle. En effet, le pourcentage des employeurs qui n'embauchent ni employés temporaires ni employés saisonniers est de l'ordre de 70,5% et 70,4%. A Madagascar, l'indice de difficulté de recrutement est de 28 contre 60 en Afrique. Il importe de préciser que la plupart des employeurs n'acceptent que le contrat à durée déterminée (ou CDD) pendant le moment de recrutement. Cela est évident surtout quand l'employeur connaît qu'il est tellement difficile de recruter quelqu'un avec un contrat à durée indéterminée (ou CDI).

Enfin, il est intéressant de noter que, le marché du travail dans la Région Alaotra-Mangoro est imparfait, car les avis de recrutement qui devraient se trouver au bureau de placement, se font souvent par voie de presse ou par annonce médiatique.

Une telle situation prouve l'imperfection du marché.

¹ Le secteur informel est essentiellement dominé par l'agriculture (67,08), le commerce de détail (13.3%), l'élevage et la pêche (5.6%), l'Hôtel et le Restaurant (3.6%) et enfin l'enseignement (3.2%). Selon les résultats de l'enquête menée par CAM en 2007, parmi les 369 unités de production enquêtées, 70,3% emploient moins de 5 personnes.

2) - Indice de rigidité de la durée de travail

A Madagascar, la législation du marché de travail n'impose pas trop de contraintes. Il appartient à chaque employeur de décider du nombre de jours de travail en une semaine, en un mois voire en une année. Dans la Région Alaotra-Mangoro, le nombre de jours de travail pendant une semaine est approximativement de 5 jours et le travail en week-end est permis, si nécessaire. Le travail de nuit et de fin de semaine n'est pas encore interdit par la loi (possibilité de travailler jusqu'à 12 heures par jour). Par ailleurs, le nombre de jours de congés payés est de 30 jours dans la Région Alaotra-Mangoro contre 16 dans l'île Maurice, 21 en Afrique du Sud, 10 au Japon. Il faut mentionner que l'indice de rigidité de la durée de travail est de 60 à Madagascar, selon les sources de *doingbusiness.org* contre 50 à l'OCDE et 63,3 pour la moyenne de l'Afrique.

3) - Indice de difficulté de licenciement

A Madagascar, l'indice de difficulté de licenciement est de 50 alors que dans les pays de l'OCDE, il est de l'ordre de 27,4 et 47,8 pour la Moyenne de l'Afrique. Ce chiffre indique qu'il est difficile de licencier les employés lors même si l'effectif de ces derniers est très élevé. Dans la Région Alaotra-Mangoro, on déplore aussi, dans la plupart des cas, l'inexistence de notification et d'acceptation des syndicats, des délégués du personnel et du Ministère de Travail dans le processus de licenciement d'un travailleur redondant. Il en est de même pour le licenciement par groupe. Quant au code de travail, celui-ci stipule que l'employeur est tenu d'informer ou de remplacer le travailleur avant de le congédier. En dernier lieu, il a été constaté que les règles de priorité ne sont pas pratiquement appliquées au re-emploi.

B - Coûts de recrutement

Cet indicateur mesure tous les paiements éventuels de sécurité sociale (fond de retraite, frais d'hospitalisation et de soins, assurance maladies et de maternité, accident de travail, allocation familiale, autres contributions obligatoires)¹, et les impôts et taxes y afférents. Les coûts sont exprimés en terme de pourcentage des salaires dus aux travailleurs. A l'échelle nationale, les coûts de recrutement sont de l'ordre de 18% contre 11.8% en Afrique et 20.7% dans les pays de l'OCDE.

C - Coûts de licenciement

Cet indicateur mesure les frais à payer, tels que l'indemnité de préavis, les indemnités de licenciement, les dommages et intérêts payés en cas de licenciement d'un travailleur en

¹ Justin. L, cours « DROIT DE TRAVIL », Université de Toamasina, 2007

surnombre¹. Les coûts sont exprimés en terme de nombre de mois de salaire. Dans la Région Alaotra-Mangoro comme dans tout Madagascar, le nombre de mois de salaire à payer est de 40.9, c'est-à-dire 40 mois et 9 jours tandis qu'en Afrique, il est de 53 mois et 4 jours et 35,1 dans les pays de l'OCDE (Organisation de Coopération et Développement Economique). En tenant compte du taux d'inflation et de la valeur de l'Ariary actuellement, il apparaît que les coûts de licenciement sont énormément élevés pour le budget de l'Etat ou celui des entrepreneurs ou employeurs.

D - Autres indicateurs d'efficience du marché de travail

Le déséquilibre permanent du marché de travail, l'efficacité du système d'embauche², la rémunération et la durée de travail sont aussi des indicateurs permettant d'apprécier l'efficience du marché de travail dans la région. Ici, nous ne retenons que deux indicateurs à savoir le déséquilibre permanent sur le marché de travail et la rémunération. Ce choix est justifié par le fait que les données sur l'efficacité du système d'embauche ne sont pas disponibles et que la durée de travail est déjà étudiée ci-dessus.

1) - Déséquilibre permanent sur le marché de travail

Un déséquilibre sur le marché de travail dans la Région Alaotra-Mangoro a été constaté. En effet, la demande d'emploi excède l'offre d'emploi. Autrement dit, le phénomène du chômage y est très alarmant ; il est de l'ordre de 7,25% (effectif des chômeurs étant de 80 660).

Cette situation est sans doute l'origine de la prolifération du secteur informel, lequel représente une forte proportion de 69,67%. Pour faire face à ce problème, la formalisation des emplois informels et la création des emplois décents en tenant compte du niveau d'étude et de types de formation de la population active non occupée s'avèrent nécessaires.

Par rapport aux autres pays développés comme les Etats-Unis (5,05 score et 3^{ème} rang) et le Japon (4,35 score, 16^{ème} rang) et aux pays sous-développés comme le Mali (3,46 score, 86 rang) et le Pakistan (3,23 score, 100 rang), le marché du travail à Madagascar est relativement efficient ; il est classé au 49^{ème} rang sur les 104 pays étudiés et sa compétitivité est quasiment bonne, selon le rapport global sur la compétitivité en 2004-2005. Pourtant, la rigidité du marché de travail constitue un handicap important. Elle est classée au 118^{ème} rang sur les 200 pays faisant l'objet d'une étude économique. (*Source: www.doingbusiness.org*).

¹ Justin. L, cours « DROIT DE TRAVAIL », université de Toamasina, 2007

² Rolland MODONGY, cours « ECONOMIE DE RESSOURCES HUMAINES », université de Toamasina, 2007

2) - La rémunération

Le système de rémunération varie selon le sexe et également d'un secteur à un autre. Les femmes sont moins payées que les hommes. Leur salaire minimum est évalué à 15 000 Ariary tandis que celui des hommes tourne autour de 35 000 Ar ; le salaire maximum féminin est de l'ordre de 800 000Ar contre 1 600 000Ar pour les hommes. Les résultats de notre dernière enquête ont fait ressortir que le revenu moyen est de 245 500Ar pour les femmes et 350 000Ar pour les hommes. Au niveau du secteur, on voit également la différence de salaire. On s'est rendu compte que ceux qui travaillent dans le secteur tertiaire, en l'occurrence dans le domaine commercial ont le niveau de revenu moyen mensuel le plus élevé, soit 82 003 Ar. Vient ensuite le secteur primaire comprenant l'agriculture, l'élevage et la pêche avec un revenu moyen de 70 881 Ariary par mois. Par ailleurs, les cadres travaillant dans le secteur privé formel sont les mieux rémunérés par rapport à ceux qui travaillent dans les autres secteurs car ils touchent en moyenne 350 000Ar en 2004 ; les employés et ouvriers du secteur public gagnent beaucoup par rapport aux employés et ouvriers du secteur privé formel et du secteur informel.

E – Analyse SWOT du pilier « Efficience du marché de travail »

Tableau XIX : SWOT sur l'Efficience du marché de travail

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - La capacité de l'économie à créer des emplois est forte - Les femmes au travail sont plus jeunes que les hommes. - Les gens enquêtés travaillent entre 6 et 8 heures par jour (57,6% pour l'activité primaire et 47,73% pour les activités secondaires). - La Région Alaotra-Mangoro est aussi riche en forêt et environnement. Cela facilite la création d'emplois. 	<ul style="list-style-type: none"> - Le salaire de l'employé n'est pas très élevé ; - Le taux de chômage dans la grande ville est de 12% - La population en âge de travailler peut accepter le salaire déterminé par l'employeur parce qu'elle n'a pas le choix. - Prolifération du secteur informel - Le service de placement est peu nombreux. - L'inspection de travail (Services technique) n'existe qu'à Moramanga - Forte présence des employés du secteur primaire (plus de la moitié de la population).
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Flexibilité du marché de travail - Le taux des ménages agricoles dépasse les 80%. - Existence de code de travail - Présence de ressources naturelles inexploitées 	<ul style="list-style-type: none"> - Le service d'inspection de travail n'existe qu'à Moramanga - La détermination de salaire de l'employé ne tient pas compte de sa qualification et surtout de son diplôme.

Source : Auteur, 2007

A priori, l'analyse ci-dessus nous permet d'affirmer que le marché de travail à Madagascar n'est pas compétitif et ne constitue pas un facteur d'incitation à l'investissement

et à la création d'emplois. En effet Madagascar se situe en dessous de la moyenne de l'Afrique Subsaharienne. Cette situation serait l'origine de la prolifération du secteur informel, étant donné que les coûts pour devenir formels sont jugés élevés par les agents économiques, si on ne considère que les indices susmentionnés. Cette situation est confirmée par le « Rapport Global sur la Compétitivité » qui classe Madagascar 49^{ème} sur 104 pays étudiés en terme d'efficience du marché de travail. Il est significatif de rappeler que, la situation pour la Région Alaotra-Mangoro est la même que pour le pays en ce qui concerne les indices susmentionnés. Tout compte fait, le marché du travail dans la Région Alaotra-Mangoro n'est pas flexible. Les principaux problèmes rencontrés sont nombreux, à savoir : le processus de recrutement, le mode de licenciement, l'inexistence de bureau de placement, la prolifération du secteur informel ainsi que la différence du traitement salarial. D'un seul constat, on peut dire que la situation du marché du travail est « **mauvaise** ».

Pour que le marché soit flexible, les recommandations suivantes s'avèrent utiles et importantes : il faut réduire les impôts « trop d'impôts tue l'impôt »¹ car, d'une part ils engendrent des fraudes et des évasions qui entraînent la diminution de la recette fiscale de l'Etat ; d'autre part, ils tuent les activités en se posant comme obstacle pour les entrepreneurs et les initiateurs de projets susceptibles de générer des impôts pour la nation et de créer des emplois pour la population. Les engagements de l'Etat en faveur de la réduction du chômage, la régulation des emplois formels, le contrôle du recrutement et du licenciement et la création d'emplois décents et pérennes doivent être favorisés et soutenus. Faut-il rappeler que dans la plupart des cas, le recrutement ne suit pas les procédures normales et ne tient pas compte du niveau d'instruction des intéressés? Enfin, il est à noter que l'uniformisation du traitement salarial doit être un principe à respecter.

§4 – Efficience du marché financier (Neuvième pilier)

Tout d'abord, nous allons voir dans cette partie le marché financier malgache. Ensuite, nous allons faire une analyse de l'efficience du marché financier dans la Région Alaotra-Mangoro en utilisant la méthode SWOT. Un aperçu de la situation des institutions financières sera entamé. Enfin, des recommandations seront proposées pour améliorer le système financier dans la région.

A – L'investissement et l'accès au crédit

La facilitation d'accès au crédit est une des priorités à donner pour permettre le développement de chaque région. Actuellement, des mesures sur la diffusion des informations sur le crédit et sur les droits légaux des emprunteurs et des prêteurs à

¹ Arthur LAFFER, « L'économie », NATHAN 2005, p97

Madagascar sont identifiées. En effet, ce sont des outils qui peuvent servir à pallier l'insuffisance de financement et à attirer les investisseurs.

L'indice des droits légaux s'étend de 0-10. Le plus haut score indique que les lois sont mieux conçues pour augmenter l'accès au crédit.

L'indice des informations sur les crédits mesure la portée, l'accès et la qualité des enregistrements publics ou privés disponibles en informations de crédit. Il s'étend de 0-6. La valeur la plus élevée indique que plus d'informations de crédit sont fournies par un enregistrement public ou un bureau privé. Le tableau suivant montre la valeur de ces indicateurs pour Madagascar.

Tableau XXX : Accès au crédit (2005)

INDICATEURS	MADAGASCAR	REGION	OCDE
Indice des droits légaux	4	4,4	6,3
Indice des informations sur les crédits	2	1,5	5,0

Source : www.doingbusiness.org

D'après ce tableau, la loi malgache ne favorise pas l'accès au crédit et par rapport aux autres pays de l'OCDE, une grande différence est remarquée si l'on se réfère à l'indice de droits légaux. Quant à l'indice des informations sur les crédits, Madagascar est plus informé par rapport aux pays de la région d'Afrique tandis qu'il devrait faire un grand effort vis-à-vis des pays de l'OCDE.

Selon l'enquête ROR 2000, 23% des ménages ruraux ont réalisé un emprunt en 1999-2000. Parmi ceux qui n'ont pas recours au crédit, 56% confirment un besoin non satisfait suite à une contrainte à l'accès. La principale contrainte est l'absence de garantie (58% des cas de besoins non réalisés); l'absence de prêteurs concerne 18% des cas. L'intérêt élevé est une contrainte majeure pour 16% des cas.

L'absence de garantie pour obtenir un crédit est due à la contrainte de déficit de titrage des capitaux dans le milieu rural malgache, que ce soit en matière de propriété foncière ou d'habitation, alors que dans les pays développés, chaque parcelle de terrain, chaque bâtiment ou bien d'équipement est évalué et représenté par un titre de propriété.

Sur 77% des ménages qui n'ont pas recours au crédit, 34% déclarent ne pas en avoir besoin tandis que 43% signalent un problème d'accès. Ainsi, entre ceux qui ont déjà pu bénéficier de crédit et les demandeurs qui n'ont pas pu en avoir, 66% se positionnent en demandeurs de crédit.

Tableau XXXI : Les ménages ruraux et l'accès au crédit (ROR 2000)

Besoin de crédit : 65,7%	Accès au crédit: 22,8%	Crédit formel : 2,7% Crédit informel: 20,1%
	Non accès au crédit : 42,9%	Pas de garantie : 25,2% Intérêt trop élevé : 6,8% Pas de prêteur: 7,5% Refus de prêteur : 3,3%
Non besoin de crédit : 34,3%	34,3%	34,4%
TOTAL	100%	100%

Source : Auteur, 2000

Si on prend en compte les crédits en nature, les crédits informels constituent 88% des crédits fournis aux ménages ruraux.

L'emploi des crédits monétaires privilégie les dépenses sur l'exploitation agricole (32% du volume de crédit) puis l'achat de PPN (28%), les imprévus (13%) et la collecte des produits (11%). L'achat des PPN favorise également le recours à l'emprunt informel.

B – Institutions financières dans la Région Alaotra-Mangoro

Le tableau ci-dessous représente la liste des institutions financières présentes dans la région.

Tableau XXXII : Liste des institutions financières

Districts Types	Ambatondrazaka	Moramanga	Amparafaravola	Anosibe An'Ala	Andilamena
Micro finance	04	03	01	01	01
Banque primaire	03	-	-	-	01
Assurance	03	-	-	-	-
Epargne	01	01	01	01	01

Source : Service provincial du Plan Ambatondrazaka – Juin 2005.

Nous pouvons constater que tous les types d'institutions financières sont présents dans la Région. Toutefois, on note l'insuffisance de couverture à l'exception du district de Toamasina I. Une telle situation se répercute sur le développement de la Région¹ (TBS, 2003). D'après les enquêtes effectuées par le bureau d'étude CAM dans la Région Alaotra Mangoro, 75,5% des enquêtés autofinancent leurs activités². Seulement 24,5% reçoivent des financements externes, ce qui marque l'insuffisance d'accès au crédit.

¹ TBS, 2003.

² CAM, 2005.

C – Analyse SWOT du système financier

Notre analyse se focalise sur trois niveaux du système financier ainsi que sur les systèmes des bailleurs. Les trois niveaux du système financier sont les suivants¹:

- Micro : Ensemble des institutions qui fournissent des services financiers aux pauvres comme les institutions de la micro finance, certaines banques, certaines ONG, la poste, la Caisse d'Epargne, et autres fournisseurs agricoles. Ces fournisseurs peuvent faire partie du secteur formel ou informel.
- Méso : Fournisseurs de services d'appui, comme les cabinets d'audit, les associations professionnelles, les fournisseurs de systèmes de gestion informatique, et les consultants spécialisés. Le niveau Méso comprend aussi les structures faîtières de refinancement.
- Macro : Cadre légal, de réglementation et de supervision, les politiques de taux d'intérêt, les lois spécifiques, le système judiciaire, etc.

Tableau XXXIII : SWOT sur le Financement Micro

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none">- Présence de structures en croissance malgré un contexte récent difficile, par exemple : 2002-2004- Nombre important de points de service dans la région : agences bancaires, caisses d'épargne et bureaux de poste- Large implantation dans la zone rurale	<p>Fragilité structurelle des micros finances :</p> <ul style="list-style-type: none">- Problèmes de gouvernance- Mauvaise gestion du portefeuille- Manque de systèmes et de contrôles internes- Rareté des ressources humaines (coûts importants en recrutement et en formation) surtout en zone rurale,- Difficultés à atteindre la pérennité financière hors subvention : faible productivité, taux bancaires élevés
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none">- Volonté de certaines institutions mutualistes d'adapter leur structure à l'environnement : CECAM et OTIV- Début d'un rapprochement entre le secteur bancaire, le secteur privé et la micro finance : la BOA est un bon exemple,	<p>Offre ne répondant pas entièrement à la demande : faible offre de crédit qui est due à deux raisons :</p> <ul style="list-style-type: none">- insuffisances méthodologiques (exigences de garanties réelles pour les clients pauvres),- attractivité du placement des actifs en Bons du trésor (BTA) par rapport aux portefeuilles de crédit, ce qui n'incite pas les institutions financières à octroyer des crédits à moyen et à long terme

Source : OMEF Alaotra-Mangoro, 2007

¹ REVUE DE L'EFFICACITE DE L'AIDE POUR LA MICROFINCE n°45, p31

Tableau XXXIV : SWOT sur le Financement Macro

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - Evolution positive du contexte général : les progrès récents au niveau des infrastructures essentielles : réduction des coûts de transactions, sécurisation foncière - Stratégie nationale de la Micro finance en accord avec les bonnes pratiques : collaboration des associations professionnelles, des bailleurs de fonds et du gouvernement. - Attribution appropriée de la micro finance au MEFB : effets positifs pour plusieurs domaines de développement (éducation, santé, etc.) - Existence d'une unité spécialisée en microfinances au sein de la CSBF : conception de la nouvelle loi, responsabilité exclusive de la supervision des institutions financières 	<ul style="list-style-type: none"> - Fragilités du contexte général : malgré les progrès en infrastructures essentielles, la situation macroéconomique reste instable : hausse des taux directeurs de banques et la concurrence des bons du trésor, l'inflation (augmente les charges des microfinances), par exemple, la dévaluation de plus de 30% - Risque de distorsions par les bonifications - Supervision de CSBF encore faible
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Projet de loi inclusif : la nouvelle loi sur la microfinance récemment approuvée donne la priorité à une activité et non à un statut institutionnel, et permettra une meilleure adéquation des acteurs et du marché .Elle ouvre la porte à l'ensemble des acteurs mutualistes et non mutualistes ainsi qu'à de nouveaux acteurs comme les SA. 	<ul style="list-style-type: none"> - implications questionnables du MAEP en micro finance - système judiciaire parfois inefficace

Source : OMEF Alaotra-Mangoro, 2007

Tableau XXXV : SWOT sur le Financement Méso

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - Existence d'associations professionnelles : professionnalisation et protection des intérêts de leurs membres - Intérêt des cabinets d'audit et des consultants pour la micro finance : bonne gestion, transparence, accès au refinancement commercial ou à la prise de participations nationales/internationales dans leur capital 	<ul style="list-style-type: none"> - Fragilité des prestations de services aux institutions financières : - Insuffisance de prestataires de services nationaux qualifiés - Problème d'accès à la formation : offre de formation peu visible et mal coordonnée - Risque de concurrence déloyale dans la formation et autres appuis techniques (les subventions) - Transfert de compétence limitée dans l'assistance technique provenant de l'étranger - Qualité inégale des audits et perception de coûts élevés : approche inadéquate, analyse insuffisante.
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Début de refinancement de la micro finance par le secteur bancaire - Commencement d'une offre de formations spécialisées : en micro finance, en finance et en comptabilité 	<ul style="list-style-type: none"> - Limitations actuelles des associations professionnelles : visibilité et poids limité - Indisponibilité et manque de fiabilité de l'information : absence de statistiques globales, standardisées et régulières, manque d'information sur les clients et leur comportement financier (coûts et risque

Source : OMEF Alaotra-Mangoro, 2007

Tableau XXXVI : Systèmes des bailleurs IDA, AFD, FIDA, PNUD, USAID, Commission Européenne

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - Bonne capacité de concertation et de mobilisation : - Engagement autour de la stratégie nationale : participation active avec le comité de pilotage (secteur privé et gouvernement) - Coopération sur des financements conjoints, par ex. : CE/AFD pour CECAM - Concertation sur des problèmes ponctuels : adoption d'une posture commune de questionnement du programme PSDR accusé de concurrencer les institutions financières avec des subventions directes aux populations. 	<ul style="list-style-type: none"> - Manque de clarté de la vision incertitudes sur l'appropriation des bailleurs de la stratégie nationale, confusion entre crédit et subvention, - Choix et gestion d'opérateurs inadaptés : manque de transparence dans l'attribution des marchés, utilisation aléatoire des contrat d'objectifs, peu d'exigence de transfert de compétences dans les contrats, - Faible gestion du savoir : connaissances insuffisantes pour gérer les opérateurs et les consultants, manque de transparence pour bien mesurer les résultats
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Evolution d'une optique « projet » vers l'institutionnalisation : les bailleurs appuient les institutions existantes plutôt que de monter des projets de toutes pièces - Sensibilité au contexte malgache : adaptation des interventions des bailleurs aux particularités du contexte 	<ul style="list-style-type: none"> - Inadéquation de l'instrument « prêt au gouvernement » pour la microfinance : coopération inappropriée avec le gouvernement, pression à déboursier, composantes de crédit contre productives, procédures lourdes qui pénalisent les institutions financières, - Défi pour la coordination des bailleurs : représentation limitée des bailleurs dans le comité de pilotage.

Source : OMEF Alaotra-Mangoro, 2007

Une institution efficiente est une institution qui minimise les coûts de prestation des services. On peut calculer l'efficience d'une institution financière de plusieurs manières ; cette étude analyse les coûts par emprunteur et les coûts par épargnant comme indicateurs d'efficience.

Le coût moyen par emprunteur des institutions de la micro finance africaines déclarantes est de 72 USD, ce qui est plus élevé par rapport à celui des autres régions du monde. Toutefois, les coûts par épargnant sont les plus faibles avec seulement 8,1% du PNB par habitant.

Tableau XXXVII : Coût par emprunteur et coût par épargnant au niveau international

INDICATEUR	AFRIQUE CENTRALE	AFRIQUE DE L'EST	OCEAN INDIEN (*)	AFRIQUE AUSTRALE	AFRIQUE DE L'OUEST	MOYENNE
Coût par emprunteur (USD)	84	58	240	83	77	72
Coût par emprunteur/PNB par habitant	17%	24%	83%	14%	19%	21%
Coût par épargnant (USD)	29	27	50	56	21	29
Coût par épargnant/PNB par habitant	6%	13%	17%	7%	5%	8.1%

Source : La revue Océan Indien est représentée seulement par Madagascar, N°465.p13

D'après ce tableau, les institutions de la microfinance de l'Afrique de l'Est sont très efficaces en termes absolus car elles ne dépensent que 58 USD par emprunteur.

En revanche, les institutions de microfinance de Madagascar dépensent plus de 240 USD (soit 83% du PNB par habitant) pour maintenir les clients¹. Aussi, le coût par épargnant est de 50 USD, ce qui représente 17% du PNB par habitant (taux le plus important dans toute l'Afrique).

Ces analyses nous permettent d'affirmer que le marché financier malgache n'est pas efficace. Ainsi, nous pouvons conclure que la Région Alaotra Mangoro est notée « **mauvais** » à propos de ce huitième pilier.

D – Recommandations

Les recommandations s'adressent aux bailleurs de fonds et exigent une coopération étroite avec les acteurs clés de la microfinance que sont les praticiens, le secteur privé et le gouvernement.

Le système financier souffre de fragilités structurelles. Dans le prolongement de la vision définie par la Stratégie Nationale de Microfinance, il faudra :

- Prévoir un nouvel instrument de financement accessible à moindre coût.
- Inciter les microfinances à assainir et mieux suivre le portefeuille : mise en place des plans de récupération de portefeuille, financement des études des causes des impayés pour mieux y remédier, favoriser l'adoption de standards internationaux dans le calcul du portefeuille à risque.
- Financer des études sur les coûts et revenus des microfinances : soutien dans leurs analyses de leurs structures de coûts et de revenus pour leur permettre de mieux connaître et de maîtriser leurs charges, de réviser leurs tarifs pour une meilleure efficacité et viabilité financière.
- Pousser les microfinances à professionnaliser la gouvernance : appui de la formation technique des élus et des techniciens à travers des réseaux.
- Contribuer au renforcement des ressources humaines : financement des actions de sensibilisation des étudiants malgaches à la microfinance, financement de l'assistance technique ayant trait au développement des ressources humaines pour les microfinances.

¹ Etude sur la portée et les performances financières en Afrique, 2004.

Section III : – INTEGRATION DE LA NOUVELLE TECHNOLOGIE

§1– Efficacité de l'échange technologique (Dixième pilier)

La différence entre les pays riches et les pays pauvres est la technologie utilisée. En effet, les pays avancés utilisant de la haute technologie peuvent produire un maximum de produit avec un minimum de coût. Ainsi, à Singapour, un personnel du port peut manutentionner 300 conteneurs par jour grâce à l'utilisation des machines performantes. Mais la situation est tout à fait le contraire dans les pays en voie de développement notamment à Madagascar. Si pour moissonner et battre le riz, le pays d'Amérique du nord utilise une machine appelée communément moissonneuse-batteuse, presque tous les agriculteurs des pays pauvres n'utilisent que de la main d'œuvre pour effectuer ces travaux.

Pour faire face à ces retards, il importe de connaître la force et la faiblesse ainsi que l'opportunité et la menace dans chaque région en ce qui concerne l'utilisation des technologies avancées. Cette fois ci, l'étude concerne la Région Alaotra-Mangoro de Madagascar.

Tableau XXXVIII : SWOT sur l'Efficienne de l'échange technologique

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none">- Accès à l'Internet- Accès au réseau téléphonique	<ul style="list-style-type: none">- Faible couverture de l'Internet et de la communication téléphonique- Utilisation de matériels archaïques pour ces districts à vocation agricole
OPPORTUNITE	MENACE
<ul style="list-style-type: none">- Ouverture de la population à l'utilisation des techniques modernes	<ul style="list-style-type: none">- Retard sur l'utilisation des technologies

Source : OMEF Alaotra-Mangoro, 2007

La ville d'Ambatondrazaka et celle de Moramanga sont bien dotées d'infrastructures de télécommunication qui constituent une opportunité pour le développement des affaires. Les autres districts à l'instar Anosibe An'Ala et Andilamena disposent d'importants équipements en BLU¹.

Cependant, en dehors de Moramanga et d'Ambatondrazaka, il y a très peu de communication téléphonique et une absence de liaison d'Internet. Ce problème de communication constitue probablement un obstacle au développement du tourisme pour ces districts. Par ailleurs, les techniques culturelles demeurent fortement traditionnelles. Le taux d'utilisation des facteurs de production modernes (mécanisation, engrais chimiques et semences améliorées) reste faible (6%²). Tous les travaux sont réalisés par des mains

¹ Enquête CAM, 2005

² Enquête CAM, 2005

d'œuvres. Ainsi, nous pouvons conclure que la Région Alaotra Mangoro est notée « **mauvaise** » en ce qui concerne ce neuvième pilier.

§2 – Sophistication des techniques et technologies utilisées (Onzième Pilier)

Le onzième pilier concerne la sophistication dans les techniques et technologies utilisées dans l'entrepreneuriat. L'analyse de la compétitivité dans ce domaine prend en considération deux formes de sophistication. Il s'agit d'analyser d'une part l'existence ainsi que la constitution des « clusters »¹ et d'autre part l'identification et l'étude des opérations et stratégies plus complexes comme la stratégie marketing, le système de distribution avancé et le système d'organisation moderne. Pour le cas de notre pays, le développement des clusters reste encore limité et insignifiant². Ensuite, selon le rapport sur la compétitivité 2004-2005, Madagascar est classé 83ème concernant la présence des chaînes de valeurs. Notre pays est catégorisé parmi les pays encore en retard dans ce domaine. Ce qui signifie qu'à part le fait que les entrepreneurs résidants opèrent indépendamment des autres, il n'y a pas de véritable chaîne de valeur que ce soit au niveau de la production ou de la commercialisation. En général, les sociétés existantes ne s'occupent que d'une seule activité (uniquement du commerce par exemple). Ce qui réduit la compétitivité de notre pays vu qu'une forte présence des chaînes de valeur facilite l'activité économique d'un pays, d'où la possibilité de réalisation d'une économie d'échelle.

Concernant les opérations et stratégies plus complexes comme la stratégie marketing, le système de distribution avancé et le système d'organisation moderne, nous pouvons dire que Madagascar est plus avancé par rapport aux autres pays, notamment dans certains domaines spécifiques comme le domaine du développement de la stratégie marketing ou la stratégie de recherche et de développement³.

Mais dans d'autres domaines comme la sophistication du processus de production ou la promotion des motivations, notre pays est toujours en retard (89^{ème} pays sur 104 dans la sophistication du processus de production et 87^{ème} sur 104 en matière promotion des motivations).

Si telle est la situation sur le plan national, la compétitivité de la Région Alaotra Mangoro en matière de sophistication est faible. Effectivement, malgré la possibilité de

¹ Pour rappel, un cluster selon la description de Michael Porter n'est pas une institution mais est une région bien délimitée où acteurs privés, publics et institutionnels interagissent entre eux, tant par des mécanismes de collaborations que de compétitions.

² Madagascar est classé au 54^{ème} rang avec un score de 3,3 sur 7 concernant l'état de développement des clusters (selon le rapport sur la compétitivité mondiale 2004-2005)

³ Madagascar est classé 51^{ème} sur 104 pays selon le rapport sur la compétitivité mondiale 2004-2005 concernant le développement de la stratégie de recherche et de développement. Il est classé 68/104 en matière de développement de la stratégie marketing.

construction de réseau de production et l'existence de plusieurs Entreprises (industrielles, commerciales...) cette Région Alaotra Mangoro encore marquée par l'absence des industries connexes.

Tableau XXXIX : SWOT sur la Sophistication dans les techniques/technologiques dans l'entrepreneuriat (clusters)

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - Fort développement de la stratégie marketing - Stratégie de recherche et développement plus ou moins avancée par rapport aux autres pays. 	<ul style="list-style-type: none"> - Absence des industries connexes. - Indépendance de chaque industrie. - Non cohérence des secteurs d'activité - Faible sophistication du processus de production. - Stratégie peu avancée en matière de promotion des motivations.
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Possibilité de construction d'un réseau de production (clusters) - Existence de plusieurs entreprises dans la région 	

Source : OMEF Alaotra-Mangoro, 2007

La sophistication dans les techniques/ technologiques et le développement des clusters sont encore « **mauvais** » dans la région. Pour remédier à ces problèmes, l'Etat devrait faire un grand effort en favorisant le Partenariat public privé en encourageant les initiatives d'investissements nationaux et internationaux.

§3 – Innovation (Douzième Pilier)

Le douzième pilier de Porter concerne l'innovation. Ce concept nécessite d'être étudié, étant donné qu'à long terme, il n'y aura pas de développement des standards de vie sans innovation technologique. L'innovation est l'un des principaux moyens pour acquérir un avantage compétitif en répondant aux besoins du marché. Innover, c'est créer de nouveaux produits, développer des produits existants, mais aussi, optimiser son système de production, adopter les dernières technologies issues de la recherche fondamentale. Il existe principalement deux niveaux d'application de l'innovation.

On peut innover ponctuellement, on parle alors de projet d'innovation. Il s'agit essentiellement de projet d'amélioration de produits existants, de création ou d'adoption d'une nouvelle technologie à un produit.

On peut aussi innover de manière permanente, sur le long terme, on parle alors d'innovation permanente, d'innovation totale ou encore de management de l'innovation. Cela ne consiste plus à acquérir un avantage compétitif mais à pérenniser cette compétitivité.

A ce niveau, l'innovation doit devenir un pilier de la stratégie de l'entreprise. L'origine de l'innovation vient souvent d'une avancée technologique.

Ainsi est il nécessaire d'identifier les atouts et les déficiences en ce qui concerne la capacité d'innovation ; cela peut s'effectuer à travers l'analyse de l'évolution technologique et de l'efficacité technique.

Selon le rapport sur la compétitivité mondiale 2004-2005, Madagascar est classé dans le 81^{ème} rang sur 104 pays en matière de capacité d'innovation. Notre pays est classé parmi ceux ayant une capacité d'innovation faible. La nouvelle technologie utilisée n'est pas issue des études et des recherches au niveau national. Elle est importée et imitée de l'extérieur. Ce qui fait que notre capacité d'innovation est encore en dessous de la normale.

Si tel est le cas au niveau national, la Région Alaotra-Mangoro en particulier est avantagée par rapport aux autres régions de Madagascar grâce à l'existence du centre de recherche ayant son siège à Ambohitsilaozana et celle du centre semencier à Anosiboribory. Par la présence des enseignants chercheurs qui collaborent avec les autres chercheurs nationaux et internationaux pour promouvoir les échanges d'informations, la Région Alaotra-Mangoro a la possibilité de renforcer sa capacité d'innovation. De plus, par la présence d'une infrastructure plus ou moins satisfaisante pour accueillir les nouvelles technologies, la Région Alaotra-Mangoro possède d'un avantage compétitif par rapport aux autres régions du territoire national. Aussi, la politique actuelle de l'Etat qui consiste à promouvoir la déconcentration des différentes institutions telles que la FOFIFA, l'OMEF constitue un facteur non négligeable pour permettre la transmission des technologies modernes. Grâce à la présence des ONG et organismes oeuvrant dans le domaine du développement (ROR, CARE, CRESAN, ...), l'introduction des nouveaux modes de culture, l'utilisation des NTIC ainsi que la nouvelle mode d'organisation plus efficace s'introduisent facilement.

Toutefois, l'insuffisance des moyens (matériels et financiers), la défaillance au niveau de l'information et de la communication, le mauvais état des infrastructures routières constituent une source de blocage pour certaines localités (surtout rurale). Ce qui cause la disproportion au sein même de la région. Il existe des districts qui sont plus avancés par rapport aux autres en matière d'acquisition de nouvelles technologies.

Tableau XL : SWOT sur l'Innovation

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none">- Existence de l'université multidisciplinaire et des enseignants chercheurs- Existence de centre de recherche FOFIFA à Ambohitsilaozana et celle du centre semencier à Anosiboribory sous la responsabilité des experts Espagnols- Existence d'une antenne régionale de l'OMEF- Région à Infrastructure avancée par rapport aux autres régions de Madagascar (port, aéroport international...)- Présence des Entreprises industrielles	<ul style="list-style-type: none">- Résultat des recherches parfois long- Insuffisance de communication entre les chercheurs et les utilisateurs- Source des données utilisées obsolète donc résultat peu fiable- Insuffisance en infrastructure, en moyens matériels et financiers- Vulgarisation faible de la recherche
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none">- Coopération entre les centres de recherche nationaux et internationaux (inter universitaire, entre observatoire...)	

Source: OMEF Alaotra-Mangoro, 2007

L'innovation est encore « **mauvaise** » dans l'ensemble de la région. Il vaut mieux exploiter les recherches universitaires et favoriser les partenariats avec les médias régionaux et nationaux pour éviter l'incompréhension et l'interruption des communications des résultats. De plus, il faut doter des régions des matériels techniques modernes et suffisants.

DEUXIEME PARTIE : ANALYSE DES FILIERES POTENTIELLEMENT PORTEUSES D'EMPLOIS PRODUCTIFS

La deuxième partie comporte aussi deux chapitres, qui sont :- **l'étude de marché des branches** (ce chapitre met en exergue l'étude par branche : Agro-industrielle en parlant de rizicole, Maïs, Manioc, Les cultures sèches ; Elevage, ce sont : les ruminants, les volailles, apiculture, la pisciculture, ...Et le Tourisme. Pour connaître si la région soit forte ou faible sur chaque filière, on a appliqué la théorie « de cinq force de Porter »¹ : qui sont, la menace de nouveau entrant, le pouvoir de fournisseur, l'intensité de la concurrence, le pouvoir des acheteurs, et la menace des produits substitués. Enfin on a formulé des recommandations pour chaque filière). –**les recommandations et perspectives** (ce chapitre nous donne des conseils et balise pour le développement de chaque filière en amont et aval, peut être direct ou indirect. En parlant des formations nécessaires pour les exploitants, opérateurs et entreprises ; et les effets d'entraînements pour l'amélioration future de la filière peuvent être directs ou indirects en tenir compte des facteur en amont ou aval).

¹ Porter E Michael, "The Global Competitiveness Report", World Economic Forum, Etats-Unis 2004-2005, p48

CHAPITRE I : ETUDE DE MARCHE DES BRANCHES

L'étude de marché de chaque filière comprendra l'analyse des intrants, de l'offre, de la demande et des prix des produits de la filière, tant que possible elle inclura le plan régional, national et international ; et à partir de cette étude de marché, la compétitivité des filières sera appréciée et sera résumée par les cinq forces de Porter¹. Ce dernier comporte cinq forces dont les menaces de nouveaux entrants dans la filière, les menaces de produits substitués, les pouvoirs des acheteurs, les pouvoirs de fournisseurs et la rivalité entre les concurrents.

Ces cinq forces sont des facteurs de concurrence pour les filières. L'étude de ces cinq forces permet de voir la rentabilité de la filière. La situation idéale est atteinte quand toutes les forces sont faibles. Ainsi, une menace faible des nouveaux entrants est bonne pour l'exploitation de la filière, car trop d'exploitants entraînent par exemple une diminution de la demande et donc du prix du produit. Une faible menace de produits substitués sécurise l'exploitation continue de la filière. Un faible pouvoir des acheteurs offre plus de marges de manœuvres pour les exploitants. Un faible pouvoir des fournisseurs assure la mise en œuvre de la production.

L'étude des cinq forces permet aux entreprises de mieux apprécier leur position sur le marché, de mieux connaître les forces des menaces, non seulement de leurs concurrents mais également de leurs partenaires. Ainsi l'analyse de ces forces offre à l'entreprise toutes les informations nécessaires à l'élaboration d'une stratégie commerciale dont l'objectif est de réduire l'ampleur de ces forces, c'est à dire de renforcer sa position sur le marché. Le tableau suivant montre les composantes de chaque force.

¹ Porter E Michael, "The Global Competitiveness Report", World Economic Forum, Etats-Unis 2004-2005, p48

Tableau IXL : Cinq forces de Porter : éléments favorisant ou non la concurrence

La menace de nouveaux entrants est grande si	Fort(s)	Faible(s)
Les économies d'échelle sont :		X
La différenciation des produits est		X
Le besoin en capital est		X
Les coûts de changement sont		X
Le pourcentage de contrôle de la distribution par les firmes installées est		X
Le niveau technologique utilisé par les entreprises installées est		X
Le contrôle des ressources par les firmes installées est		X
L'accès aux subventions publiques des firmes installées est		X
L'intensité de la rivalité entre concurrents est forte si	Fort(s)	Faible(s)
Le nombre de concurrents est	X	
Le taux de croissance de l'industrie est		X
Les coûts fixes sont		X
Les coûts de stockage sont	X	
La différenciation des produits est		X
Les coûts de changement (Switching costs) sont		X
Les barrières à la sortie sont	X	
Les manœuvres stratégiques sont	X	
La menace des produits substitués est forte si	Fort(s)	Faible(s)
La profitabilité de l'industrie des substitués est	X	
Si le rapport qualité/prix des substitués est	X	
Le pouvoir des acheteurs est fort si	Fort(s)	Faible(s)
La concentration relative des acheteurs par rapport aux vendeurs est (monopsonie)	X	
Le volume des achats est	X	
La différenciation des produits des fournisseurs est		X
La menace d'intégration en amont des acheteurs est	X	
La connaissance des coûts du fournisseur est	X	
Les profits de l'acheteur sont (marge bénéficiaire)		X
La possibilité d'économiser sur les produits du fournisseur est		X
L'importance de la qualité des produits du fournisseur dans le produit final est		X
la part des achats au fournisseur dans le total des achats de l'acheteur est	X	
Le pouvoir des fournisseurs est fort si (intrants, équipement)	Fort(s)	Faible(s)
La concentration relative des vendeurs par rapport aux acheteurs est	X	
La disponibilité des produits substitués est		X
L'importance du client est		X
La différenciation des produits du fournisseur est	X	
Les coûts de changement de l'acheteur (verrouillage) sont	X	
La menace d'une intégration en aval du fournisseur est	X	

Source: Porter, « The global competitiveness report », 1999

Section I : AGRO-INDUSTRIELLE

§1 – Rizicole

A – Intrants de la filière

1) - Besoin en capital

Les principaux besoins en intrants sont surtout les engrais minéraux pour fertiliser les terres, les semences sélectionnées et les produits phytosanitaires tels que les herbicides. Pourtant, les marchés ruraux ne sont pas approvisionnés en intrants agricoles et leur

acquisition coûte chère pour les agriculteurs ; en outre sans équipements motorisés, les travaux depuis la préparation du sol jusqu'à la récolte nécessitent beaucoup de main d'œuvre ; ainsi le besoin en capital pour la riziculture est fort. Toutefois l'existence actuelle des divers programmes et projet de soutien au développement rural (PSDR, CRS, BAMEX,...) pourra améliorer l'accès des paysans aux intrants appropriés.

2) - Accès aux subventions publiques

Concernant la riziculture, l'Etat encourage l'importation d'intrants et d'équipements en accordant d'un allègement de 10% des droits des douanes, en plus des différents services d'appui au milieu rural qu'ils soutiennent. Et en 2003, pour faciliter l'accès des producteurs aux intrants et aux matériels agricoles, le MAEP a procédé à la cession d'intrants remboursables à la récolte et lancé des opérations de ventes de charrues à des prix subventionnés par l'Etat jusqu'à hauteur de 50%¹. Dans la région Alaotra-Mangoro, le riz est une filière privilégiée par les dirigeants pour le développement régional et différents programmes ou projets² pour sa promotion seront mis en œuvre. L'accès aux subventions publiques de la filière peut être ainsi jugé fort.

3) - Niveau de technologie utilisé

Même si le niveau des techniques utilisées à l'extérieur est très avancé en matière d'agriculture ; le contexte actuel dans tout Madagascar montre la dominance des techniques très traditionnelles exigeant un recours important à la main d'œuvre salariée. Le niveau de technologie dans la riziculture est encore faible dans le pays. Environ 8% des populations pratiquent la technique moderne (SRI, SRA). Et c'est pour cela qu'on est resté à un rendement plutôt mauvais. Dans la région Alaotra-Mangoro le rendement est aux alentours de 1,5 à 3,5 Tonnes à l'hectare, on peut faire deux récoltes par an, mais rares sont les grands exploitants qui les font.

4) - Contrôle de ressources

Etant le principal aliment des malgaches, le riz couvre la plupart des terres cultivées de l'île. Dans la région Alaotra-Mangoro, la riziculture occupe plus de la moitié des surfaces cultivées, et 85,25% des unités de production enquêtées cultivent du riz, notamment dans les zones rurales. On peut en déduire ainsi que le contrôle des ressources par la filière riz est « fort ».

5) - Fournisseurs d'intrants

En général, les intrants pour la riziculture ne sont pas fournis sur les marchés locaux, il s'agit notamment des matériels agricoles, des engrais minéraux pour fertiliser les terres, des

¹ MAEP, filière riziculture, 2005

² Maîtrise de l'eau et des techniques de production, approvisionnement en intrants et semences, gestion de production : GCV, silos communaux, ...

semences sélectionnées et des produits phytosanitaires tels que les herbicides, les insecticides, et ils sont particulièrement chers pour les agriculteurs. Les vendeurs de ces intrants se concentrent notamment dans les grands centres urbains ou dans certains cas au niveau des districts. Donc on peut dire que les fournisseurs sont plutôt concentrés par rapport à leurs clients.

Néanmoins, à cause de l'éloignement des centres d'achat d'intrants et de leur cherté, les agriculteurs peuvent se contenter d'autres intrants substituts qu'ils peuvent acquérir localement comme « les bouses de bœufs » et les excréments des animaux domestiques comme engrais. Donc, ils ne sont pas vraiment importants en tant que clients.

B – Offre de riz

1) - Différenciation du produit

Il existe plus de 2.000 variétés de riz cultivées au monde. La banque de gènes de l'IRRI aux Philippines conserve cependant environ 83.000 variétés. Les différences portent sur la morphologie de la plante et du grain, la résistance à la verse, la précocité, le tallage, les résistances et les tolérances aux facteurs biotiques (mauvaises herbes, insectes et maladies) et abiotiques (froid, sécheresse, acidité du sol, carences en éléments minéraux majeurs, etc.), le type d'enracinement et la productivité physique. Toute irrégularité (tâches, grains jaunes ou son résiduel) abaisse le degré de qualité.

Il existe 3 types de grains :

- **Le riz à grain long** est 3 fois plus long que large (supérieur à 6 mm). Il est léger, non collant et se sépare facilement. Il existe aussi des riz glutineux à grain long au Laos et en Thaïlande.
- Le riz à grain moyen est de 2 à 3 fois plus long que large (5-6 mm), plus court et plus gonflé que le riz à grain long.
- Le riz à grain court ou riz à grain rond est presque aussi large que long (4-5 mm de long et 2,5 mm d'épaisseur).
 - Riz à grain long : Basmati d'Inde et Pakistan, riz à parfum de jasmin de Thaïlande, Ferrini d'Italie.
 - Riz à grain moyen et court : Arborio, Carnaroli, Vialone, Nano.

On connaît qu'il existe 4 principaux types de riz :

- **-Le riz BRUN ou riz complet** : Le riz brun ou riz complet est un riz entier débarrassé de son enveloppe extérieure fibreuse et non comestible, la balle, mais conserve le germe (l'embryon) et le son qui le rendent plus nutritif que le riz blanc. En Europe, on nomme souvent ce riz, "riz cargo" car il est principalement transporté par voie maritime. Le riz brun contient presque toujours des grains verts, grains qui ne sont pas encore arrivés à pleine maturité au moment de la récolte. Cela est inévitable car les grains ne mûrissent pas au même rythme le long de la panicule (ainsi que du fait des mélanges des variétés dans les semences). Les trier avant ou après la moisson s'avère difficile et coûteux. Ces grains sont aussi présents dans le riz blanc, mais ils y sont moins visibles à cause du polissage.
- **-Le riz BLANC** : Le riz blanc est décortiqué et poli. Il a perdu une grande partie de ses éléments nutritifs et contient notamment beaucoup moins de niacine, de thiamine, de magnésium, de zinc, de fer et de fibres que le riz brun. Dans certains pays, dont les États-Unis, il est enrichi en fer, niacine et thiamine afin qu'il retrouve une partie de sa valeur nutritive. Le riz blanc peut être enduit de silicate de magnésium ou recouvert d'un mélange composé de glucose et de talc ("riz poli", "riz glacé").
- **-Le riz ROUGE** : Riz avec une couche de son rouge : bhoutanais, himalayen, thaï.
- **-Le riz NOIR** : Riz avec une fine couche de son noire. Sous le son se trouve un grain blanc. Riz noirs balinaï, chinois et thaï.
- **-Autres types** : • Le riz arborio est un riz blanc rond classique considéré comme un des riz les plus fins, car il peut absorber une bonne quantité du liquide de cuisson sans trop ramollir.

- Les riz aromatiques (parfumés naturellement) sont beaucoup plus savoureux que les autres variétés de riz étant donné leur goût particulier. Le riz basmati (cultivé en Inde et Pakistan) est l'un des plus connus et les plus appréciés ; indispensable à la cuisine indienne, il a une texture et une saveur légères, sèches et parfumées. Le riz à parfum de jasmin (cultivé sur le plateau de l'Isarn au Nord-Est de la Thaïlande) est aussi très estimé.

Sur le plan du commerce mondial, quatre variétés de riz sont connues dont l'India, le Japonica, l'Aromatique et le gluant. Madagascar est plutôt importateur au niveau mondial, donc une différenciation du riz malgache sur le plan international n'existe pas encore. Au

niveau du marché national, une grande diversité de riz est proposée aux consommateurs ; de couleur blanche ou rouge, au grain long, court ou rond, d'origine local, ou d'importation, de différentes saisons de production, de culture irriguée, pluviale ou de tavy, ces larges choix font que le riz venant de la région Alaotra-Mangoro présente une faible différenciation.

2) - Production et vente

Le marché des riz de qualité supérieure avec un faible taux de brisures (moins de 10%) est dominé par la Thaïlande, le Vietnam et les Etats-Unis, et répond principalement à la demande des pays industrialisés.

Le marché des riz de qualité inférieure (à plus de 10% de brisures) est dominé par les exportateurs asiatiques (Thaïlande, Vietnam et Inde) et répond principalement à la demande des pays en développement d'Afrique d'Amérique latine ou d'Asie.

- qualité moyenne : 15/20 % de brisures
- qualité faible : 25/35 % de brisures et jusqu'à 100% de brisures

La production mondiale de riz classe l'Asie en première position avec 91,60% selon les estimations en 2006. Suivent ensuite l'Amérique du Sud (3,22%), l'Afrique (2,69%), l'Amérique du Nord (1,68%), l'Europe, l'Amérique Centrale et l'Océanie. Concernant le commerce international de riz, il est qualifié de résiduel car presque 96%¹ de la production sont consommées localement; en plus les exportations de riz sont fortement concentrées. En effet, seulement cinq pays exportent 70 % du riz commercialisé sur le marché international, entre autres ; la Thaïlande, suivie respectivement par les Etats-Unis, le Pakistan, la Chine et la Birmanie.

Tableau VIIIIL : Production mondiale de riz (en millions de tonnes)

Localisation	Estim.2006	Prévis. 2007	Pourcentage 2007
Asie	747,00	762,30	91,60%
Afrique	21,90	22,40	2,69%
Afrique du Nord	7,40	7,00	0,96%
Afrique de l'Ouest	10,20	10,80	1,41%
Afrique australe	4,30	4,60	0,58%
Amérique centrale (y compris les Caraïbes)	4,40	4,40	0,52%
Amérique du Sud	25,30	26,80	3,22%
Amérique du Nord	13,50	14,00	1,68%
Europe	5,40	6,40	0,55%
UE	3,80	4,60	0,77%
Océanie	1,60	2,30	0,27%
Total mondial	819,1	832,2	100,00%

Source : <http://www.fao.org/documents>.

¹ Le marché mondial du riz : <http://www.madeindignity.be/Public/Page.php?ID=784>

La province de Toamasina se trouve en troisième position après Fianarantsoa, Antananarivo. Elle ne fournit que 18,57% de la production rizicole nationale, puis viennent Mahajanga, Toliara et Antsiranana. Quant à la distribution de la production, la répartition¹ est représentée ci-dessous et on remarque la forte autoconsommation et seulement 28% sont destinées à la vente. Notons que le lac Alaotra est le principal fournisseur, puis les zones du Centre Ouest. Généralement le circuit de vente passe des producteurs aux collecteurs, puis de ces derniers aux grossistes et enfin aux détaillants.

Semences : 5% ; Pertes post récolte : 2% ; Autoconsommation : 58% ;

Dons et redevances : 7% ; Vente : 28%

Tableau VIII : Production nationale de riz de 2006-2007

Province	Volume en t	Volume en %
Antananarivo	779 685	27,85%
Fianarantsoa	557 772	19,93%
Toamasina	519 691	18,57%
Mahajanga	478 377	17,09%
Toliara	251 119	8,97%
Antsiranana	212 636	7,60%
Total	2 799 280	100,00%

Source : MEFB, 2007

Selon la stratégie du gouvernement actuel « la révolution verte » dictée par le MAP, la production du riz national est estimée 4.000.000T en 2008.

La production de riz de la région (en 2007), soit 141 940t constitue près de 27% de celle de la province (en 2007), si l'on se réfère à la part de vente nationale, on peut estimer une vente annuelle de 39 745 tonnes pour la région. Les régions environnantes constituent les principales destinations².

Tableau VII : Production en tonnes de riz de la région Alaotra-Mangoro de 2006-2007

Districts / Année	2006	2007
Andilamena	9 815	9 870
Amparafaravola	46 410	46 470
Ambatondrazaka	39 850	40 690
Moramanga	37 690	37 780
Anosibe An'Ala	7 100	7 130
Total	140 865	141 940

Source : Monographie Alaotra-Mangoro, 2007

3) - Coût de stockage du produit

Le stockage de riz nécessite des magasins, les collecteurs ont leur propre endroit de stockage mais pour la plupart des paysans qui ne peuvent pas se permettre d'en construire,

¹ MEFB, 2006, Le riz à Madagascar

² Monographie Alaotra-Mangoro, 2007, p18

le système de Greniers Communs Villageois soutenu par des projets ou financements ruraux est le plus utilisé. Donc le coût de stockage est plutôt élevé.

4) - Genres de manœuvres stratégiques

Etant donné la place de l'agriculture et notamment celle du riz dans l'alimentation des malgaches et dans leurs activités, la stratégie de l'Etat consiste au « développement de filière » dans le cadre de la lutte contre la pauvreté en milieu rural, la sécurité alimentaire et l'optimisation de l'utilisation des ressources. Plusieurs objectifs sont ainsi inscrits dans le Plan d'Action pour le Développement Rural (PADR) dont :

- Augmenter la productivité agricole ainsi que la superficie cultivée ;
- Promouvoir les petits investissements en zones rurales et le partenariat entre les groupements paysans et le secteur privé;
- Promouvoir les exportations agricoles et agroalimentaires et améliorer la qualité ;
- Assurer une gestion transparente et rationnelle des ressources pour assurer leur pérennité ;
- Faciliter l'accès des producteurs au capital foncier et au crédit.

Plusieurs programmes ou projets sont ainsi mis en place pour atteindre ces objectifs ; citons par exemple le PSDR, le projet Microfinance, le programme national foncier, la réhabilitation des Périmètres Irrigués. Les manœuvres stratégiques pour la riziculture sont donc assez fortes.

5) - Produits substituts de riz et leurs atouts

Madagascar est classé parmi les plus grands consommateurs de riz au monde parce que la consommation de riz par habitant en milieu rural malgache est chiffrée à 138 kilos, et en milieu urbain de 118 kilos. Le riz constitue le principal aliment des malgaches. Certes le riz pourrait être remplacé par le manioc et le maïs comme c'est déjà le cas dans certains endroits de l'île (dans le Sud), mais ces produits restent toujours derrière le riz, que ce soit en terme de superficie cultivée ou en terme de demande. Alors, la rentabilité et la disponibilité de ces produits substituts sont faibles.

C – Demande de riz

A l'échelle mondiale, la croissance de l'importation de riz est en moyenne de 198 % au cours de la période 1980-2006. La plus forte augmentation enregistrée pour cette même période l'a été pour l'Amérique latine (+372 %), suivie par l'Afrique (+288 %)¹.

En 2007 les principaux importateurs sont les pays Asiatiques, l'Afrique, l'Amérique Centrale, les Caraïbes et l'Amérique du Sud. Pour l'Afrique : l'Afrique du sud est le plus grand importateur, mais trois autres pays sont également notés dont le Kenya, Madagascar

¹ Le marché mondial du riz : <http://www.madeindignity.be/Public/Page.php?ID=784>

et le Mozambique. La perspective 2008 montre toutefois une tendance à la hausse de ces quantités importées est due à la mauvaise récolte de l'année 2007 pour presque tous ces pays.

Tableau VL : Importateurs de riz au niveau mondial en 2007

Principaux importateurs de riz en 2007	Quantité en tonnes
Pays asiatiques	12 800 000
Afrique	8 900 000
Amérique Centrale et les Caraïbes	2 300 000
Amérique du Sud	724 000

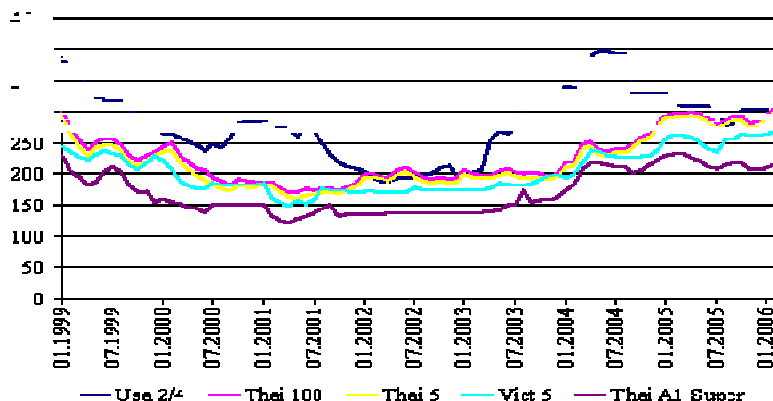
Source : FAO, Perspectives de l'alimentation, 2008

Au niveau national, la consommation moyenne d'un malgache est estimée à 129kg/prs². Avec plus de 16 millions d'habitants, la production nationale de près de 2,8 millions de tonnes n'arrive pas à satisfaire cette demande et c'est pourquoi Madagascar a été toujours parmi les grands importateurs d'Afrique.

D – Prix du riz

Le prix à l'exportation du riz se présente comme suit, il fluctue de 100 à 400\$ la tonne selon la variété entre 1999 et 2006.

Figure 8 : Prix à l'exportation du riz en dollars la tonne FAB (Franco à Bord) jusqu'en février 2006



Source : Secrétariat de la CNUCED d'après les données statistiques d'OSIRIZ.

Au niveau national, le prix moyen à la production sur tout le territoire pendant la campagne 2006-2007 est de 409Ar le kilo (soit une estimation d'environ 20\$ la tonne). A Mahajanga, il est de 274,4Ar, 283,6Ar à Antananarivo, 336,4Ar à Toamasina, 340Ar à Fianarantsoa et 356,4Ar à Antsiranana.

1) - Prix des produits substitués

Le prix moyen de manioc vert est de 300 Ariary le kilo et celui du sec est de 340 Ariary le kilo, mais malgré ces prix, les consommateurs préfèrent le riz. De même pour le Maïs qui se vend en moyenne autour de 200 Ariary le kilo.

² OCDE, Perspectives économiques en Afrique 2004/2006, Madagascar

Recommandations

<p align="center"><u>MENACE DE NOUVEAUX ENTRANTS</u> <u>MOYEN</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Forte possibilité de réalisation d'une économie d'échelle : demande de riz non satisfaite (nationale et mondiale) - Faible différenciation du riz dans la région Alaotra-Mangoro - Fort besoin en capital : matériel et intrants - Faible utilisation des technologies nouvelles - Forte utilisation des ressources naturelles et ressources humaines par le secteur - Forte accès aux subventions publiques 		
<p align="center"><u>POUVOIR DES FOURNISSEURS</u> <u>FAIBLE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Concentration des fournisseurs - Disponibilité d'intrants substituts (bouse de bœufs...) - Clients moyennement importants (les agriculteurs) 	<p align="center"><u>INTENSITE DE LA CONCURRENCE</u> <u>MOYENNE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Nombre moyen de concurrents (5 pays au niveau international, les provinces au niveau national) - Fort taux de croissance de la filière riziculture - Faible différenciation du riz de la région - Fort coût de stockage - Fort coût fixe - Forte manœuvre stratégique (approche filière par l'Etat) 	<p align="center"><u>POUVOIR DES ACHETEURS</u> <u>FORT</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Fort volume d'achats : les collecteurs peuvent acheter 10 à 20 tonnes de paddy par voyage - Forte concentration des acheteurs : Fixation de prix de paddy par les collecteurs
<p align="center"><u>MENACE DES PRODUITS SUBSTITUTS</u> <u>FAIBLE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Moindre profitabilité de Manioc et du Maïs - Faible rapport qualité/prix de manioc et de maïs 		

La filière « riz » pourrait être une filière porteuse pour la région Alaotra-Mangoro, étant donné que c'est déjà la première culture dans la région, que ce soit en terme de superficie ou de production. En plus, la demande au niveau national n'est pas encore satisfaite et l'Etat fait appel à l'importation. Mais au niveau du marché, il faudrait améliorer la qualité de riz produit dans la région pour qu'il soit plus compétitif et pour diminuer le pouvoir des acheteurs et la menace des nouveaux entrants, il faudrait également essayer de suivre les nouvelles techniques et technologies de production et régler les problèmes d'intrants.

§₂ – Manioc

A - Intrants de la filière

1) - Besoin en capital

Les principaux besoins en intrants sont surtout les engrais organiques et chimiques pour fertiliser les terres et les boutures améliorées. Pourtant, les marchés ruraux ne sont pas approvisionnés en intrants agricoles et ces derniers coûtent chers pour les agriculteurs. Toutefois, les travaux depuis la préparation du sol jusqu'à la récolte nécessitent beaucoup de main d'œuvre à bon marché. Alors, on peut dire que le besoin en capital de la filière est plutôt faible.

2) - Niveau de technologie utilisé

Le niveau de technologie dans la culture du manioc est encore faible à Madagascar et dans la région Alaotra-Mangoro. Même si des fiches techniques de plantation et de transformation du manioc ont été publiées, environ 6% seulement des agriculteurs adoptent la culture selon la technique moderne.

3) - Contrôle des ressources

Le manioc occupe environ 350 000 hectares des terres de la Grande Ile. La surface disponible pour pratiquer la culture de manioc est encore vaste. Dans la région Alaotra-Mangoro, le manioc constitue la deuxième culture en terme de superficie après le riz et se cultive dans toute la région, couvrant environ 15 000 Ha. On peut en déduire ainsi que le contrôle des ressources par la filière manioc est « **moyen** ».

4) - Fournisseurs d'intrants

En général, les intrants pour la filière manioc se trouvent rarement sur les marchés locaux, il s'agit notamment des matériels agricoles, des engrais minéraux pour fertiliser les terres comme l'Urée ou le NPK et des produits phytosanitaires tels que les herbicides. S'ils y existent, leur prix n'est pas à la portée de la masse paysanne. Les vendeurs de ces intrants se concentrent notamment dans les grands centres urbains ou dans certains cas au niveau des districts. Donc on peut dire que les fournisseurs sont plutôt concentrés par rapport à leurs clients. Néanmoins, les agriculteurs peuvent se contenter d'autres intrants substitués comme le fumier qu'ils peuvent acquérir localement.

B – Offre de manioc

1) - Différenciation du produit

Le manioc est cultivé dans tout le pays, 60% sont destinés à l'autoconsommation ; la différenciation du manioc de la région est faible. Seule la variété « Mendrazaka » y est très utilisée.

2) - Production et vente

La production mondiale de manioc classe l'Afrique en première position avec 30% selon les estimations en 2007. Suivent ensuite l'Asie (9,5%) et l'Amérique latine (6%).

Tableau IVL : Production mondiale de manioc (en millions de tonnes)

CONTINENT/ PAYS	2005	2006	2007
	(.....million tonnes.....)		
Afrique	95.3	96.6	99.1
Rép. Dém. Congo	16	15.4	14.9
Ghana	9.1	9	9.9
Madagascar	2.5	2.5	2.5
Mozambique	5.4	5.4	5.6
Nigeria	32	32.6	33.6
Tanzanie	5.9	5.6	5.8
Ouganda	5.0	5.3	5.4
Asie	50.4	52.3	51.5
Chine	3.8	3.8	3.8
Inde	6.2	7.0	7.1
Indonésie	16.1	17.1	16.7
Philippines	1.8	17	1.7
Thaïlande	19.1	18.3	17.3
Vietnam	2.5	3.5	3.9
Amérique latine et les caraïbes	31.3	31.7	33.2
Brésil	23.3	22.5	23.1
Colombie	1.8	2.0	2.2
Paraguay	2.7	3.6	4.1
TOTAL			521,3

Source : FAO 2007

Au niveau des exportations, La Thaïlande assure à lui seul la majeure partie des exportations mondiales comme le tableau montre ci-contre :

Tableau IIII: Exportations mondiales de manioc (en millions de tonnes)

Exportations / Année	2005	2006	2007
mondiales	6,1	4,7	5,9
Thaïlande	5,8	4,4	5,6
Indonésie	0,1	0,1	0,1
Autres pays	0,2	0,2	-

Source: FAO 2007

Pourtant la production nationale de manioc reste encore faible et une augmentation de la capacité de production sera possible avec l'aménagement maximum des surfaces cultivées suivi de renforcement de la capacité technique des paysans, 25% de la production sont destinées à la vente, notamment sur le marché local.

La région Alaotra-Mangoro présente une évolution croissante de sa production. Elle produit 136 430T de manioc en 2004. Mais en 2007, la production de manioc est de

142 150T. Il y a une petite augmentation par rapport en 2004. La raison en est simple, il est un élément substitut de riz, et le coût de la production est moins cher par rapport au riz.

Tableau III: Production en tonnes de manioc d'Alaotra-Mangoro

District	2004	2005	2006	2007
Andilamena	8 510	8 410	8 490	8 600
Amparafaravola	9 000	9 060	9 110	9 500
Ambatondrazaka	34 700	36 130	36 220	37 500
Moramanga	61 800	63 740	61 960	62 050
Anosibe An'Ala	22 420	23 250	22 290	24 500
Total	136 430	140 590	138 070	142 150

Source : Monographie Alaotra-Mangoro, 2007

3) - Coût de stockage du produit

Les racines de manioc périssent vite, donc en général les agriculteurs les laissent aux champs jusqu'à ce qu'ils en ont besoin. Des méthodes spécifiques de stockage n'existent pas, malgré l'absence de l'industrie de transformation, néanmoins elle est une option pour qu'il soit conservable plus longtemps. Le coût de stockage de manioc est donc plutôt faible.

4) - Genres de manœuvres stratégiques

Etant donné que le Manioc est destiné notamment à l'autoconsommation, les manœuvres stratégiques sont faibles sur le marché.

5) - Produits substitués et leurs atouts

Les produits pouvant remplacer le manioc sont la patate douce et le maïs. Cependant, ces deux filières ne constituent pas une menace. Au niveau national, le Manioc reste le deuxième aliment après le riz. Dans la région Alaotra-Mangoro, la rentabilité et la disponibilité de ces substitués restent faibles que ce soit en terme de rendement ou de production par rapport au Manioc comme le montre le tableau suivant.

Tableau IXL : Production de manioc, patate douce et maïs de Alaotra-Mangoro (2007)

Filière	Surfaces cultivées (Ha)	Production (Tonnes)	Rendement (t/Ha)
Manioc	9 400	109 150	11,61
Patate Douce	745	6 690	8,97
Maïs	8 295	7 055	1,8

Source : MAEP, 2007, Monographie Alaotra-Mangoro

C - Demande de Manioc

A l'échelle mondiale, la demande en manioc était évaluée à 3 008 millions de tonnes en 2007 avec une hausse de 2 millions de tonnes par rapport à l'année 2006. Cette demande comprend l'utilisation industrielle et la consommation de manioc en tant qu'aliment

de base. Sur le marché mondial, *l'offre est largement inférieure à la demande*¹. La demande de tapioca a connu une baisse tandis que celle de la farine et de l'amidon a connu une légère hausse.

Le cours du manioc progresse peu à peu et présente une opportunité de revenu intéressant dans les marchés qui présentent des opportunités. Le tableau suivant montre l'évolution par an du volume de manioc importé par les pays importateurs. L'Europe et la Chine sont les plus grands importateurs du manioc. Ainsi, si on compare l'offre par rapport à la demande, on voit une grande différence de plus de 400 millions de tonnes. Alors le marché du manioc est encore vaste. Madagascar possède un marché de 31 200 tonnes de manioc à l'exportation. Par ailleurs, la taille et la qualité du manioc malgache sont vraiment adaptées à la norme internationale.

Tableau L: Evolution de l'importation mondiale de quelques pays (en millions de tonnes)

PAYS IMPORTATEURS	2005	2006	2007
U.E.	3.7	2.7	1.5
Chine	0.9	2.6	2.5
Indonésie	0.5	0.2	0.1
Japon	0.6	0.7	0.7
Rép. De Corée	0.1	0.2	0.1
Malaisie	0.2	0.2	0.2
Etats-Unis	0.1	0.1	0.1

Source : FAO, 2007

Au niveau national, la demande est encore insatisfaite, la partie occidentale de l'île dont Toliara et Betroka sont les gros demandeurs de manioc, et la KOBAMA en tant qu'industrie agroalimentaire. D'autres besoins peuvent être exploités étant donnée les nombreuses transformations possibles du Manioc. En effet, il sert de matières premières pour le tapioca, la farine, les colles, l'alcool industriel, les papiers, les contre-plaqués, les sirops de glucose,... Pour l'alcool, Madagascar importait 48,2T en 1999 et 96T en 2006, c'est un marché croissant et à conquérir.

D - Prix du manioc

Dans la région Alaotra-Mangoro, le prix moyen du kilo de manioc est croissant pour se situer à 550 Ar. /kg en 2007. Le prix à l'exportation est assez bas, faute de la diminution des cours de l'Euro sur le marché, avec 0,30€/kg. Les producteurs dans la région pourraient donc bénéficier d'un prix beaucoup plus intéressant en visant le marché intérieur qu'extérieur.

¹ Source FAO année 2003

Tableau LI : Evolution prix de manioc en Ar dans la région Alaotra-Mangoro

ANNEES	2005	2006	2007
Prix moyen sur le marché (Ar/Kg)	350	450	650

Source : Statistique agricole 2007

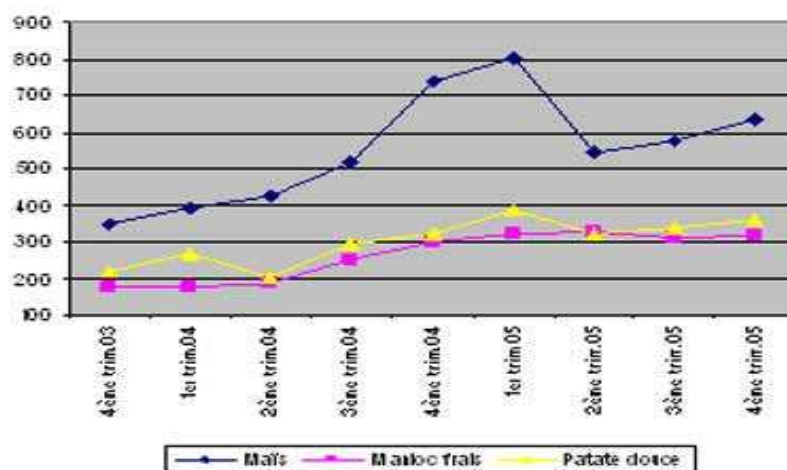
A l'intérieur de la région Alaotra-Mangoro, on constate une forte augmentation de prix chaque année. En 2005, le prix est de 350Ar mais une augmentation de 85,57% pour l'année 2007, elle est causée par une disproportionnement de l'offre à la demande et aussi sur le coût de production.

Tableau LII : Prix à l'exportation du manioc

TYPE	€/kg
Manioc frais	0,30
Manioc sec	0,30

Source : MIN COMMERCE 2007

1) - Prix des produits substitués

Figure 9 : Evolution trimestrielle du prix moyen de maïs, de manioc et de patate douce (en Ar/kg)

Source : Documentation et archives de MAEP (décembre 2005)

Si l'on se réfère aux deux derniers trimestres de l'année 2005, le prix du maïs n'a cessé d'augmenter. La reprise de la hausse de prix de cette céréale est attribuée à l'utilisation du maïs dans l'alimentation humaine, car la plupart des ménages ruraux ne peuvent pas s'assurer une consommation exclusive à base de riz. Dans ce contexte, la patate douce devient intéressante, en tant que complément des besoins alimentaires. Le manioc reste donc compétitif en terme de prix.

E - Cinq forces de Porter pour la filière « MANIOC » et Recommandations

<p align="center"><u>MENACE DE NOUVEAUX ENTRANTS</u> <u>FORTE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Forte économie d'échelle (présence de demande nationale et internationale) - Faible différenciation du manioc de la région - Faible besoin en capital - Faible niveau de technologie utilisée dans la région - Contrôle moyen des ressources 		
<p align="center"><u>POUVOIR DES FOURNISSEURS</u> <u>MOYEN</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Concentration des fournisseurs dans les centres urbains ou districts - Utilisation des substituts acquis localement (fumier) 	<p align="center"><u>INTENSITE DE LA CONCURRENCE</u> <u>MOYENNE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Nombre moyen de concurrents (Thaïlande, Afrique, autres régions du pays) - Faible taux de croissance de la filière - Faible coût de stockage - Faibles manœuvres stratégiques - Faible différenciation du manioc de la région 	<p align="center"><u>POUVOIR DES ACHETEURS</u> <u>FAIBLE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Faible concentration des acheteurs - Faible menace d'intégration - Faible différenciation du manioc de la région
<p align="center"><u>MENACE DES PRODUITS SUBSTITUTS</u> <u>FAIBLE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Faible profitabilité et disponibilité des produits substituts (patate douce, maïs) - Faible rapport qualité prix des produits substituts 		

On remarque à priori que le marché de manioc est assez compliqué, mais les difficultés se trouvent plutôt au niveau de l'offre, étant donné que la demande est encore insatisfaite. Pour atténuer la menace des nouveaux entrants, la région devra améliorer les techniques de production donc la qualité et la quantité du Manioc à vendre, et par la suite pourront s'infiltrer plus facilement sur le marché, tant national qu'international.

§3 – Cultures sèches (Maïs, Arachides, Haricot)

A - Intrants de la filière

1)- Besoin en capital

Les intrants performants sont surtout les engrais organiques et chimiques pour fertiliser les terres, les semences améliorées issues d'une recherche approfondie. Pourtant, les marchés ruraux ne sont pas souvent approvisionnés en ces intrants agricoles. Quand ces derniers y existent, ils coûtent chers pour les agriculteurs. En revanche, les travaux depuis la préparation du sol jusqu'à la récolte ne nécessitent pas beaucoup de main d'œuvre.

Alors, on peut dire que le besoin en capital de la filière est plutôt faible.

2) - Niveau de technologie utilisé

Le niveau de technologie dans la culture sèche est encore faible à Madagascar et dans la région Alaotra-Mangoro. Même si des fiches techniques concernant ces filières ont été publiées, environ 6% seulement des agriculteurs adoptent la culture selon la technique innovatrice.

3) - Contrôle de ressources

Les cultures sèches occupent environ 750 000 hectares des terres de la Grande Ile. La surface disponible pour pratiquer ces cultures est encore vaste. On peut en déduire ainsi que le contrôle des ressources par ces filières est moyen.

4) - Fournisseurs d'intrants

En général, les intrants pour la culture se trouvent rarement sur les marchés locaux, il s'agit notamment des matériels agricoles (la charrue, la bêche et le râteau), des engrais minéraux pour fertiliser les terres comme l'Urée ou le NPK et des produits phytosanitaires tels que les herbicides, les pesticides. S'ils y existent, leur prix n'est pas à la portée de la masse paysanne. Les vendeurs de ces intrants se concentrent notamment dans les grands centres urbains ou dans certains cas au niveau des districts. Donc on peut dire que les fournisseurs sont plutôt concentrés par rapport à leurs clients.

B – Offre de la culture sèche

1) - Différenciation du produit

Le maïs, le haricot et l'arachide sont cultivés dans toute la région Alaotra-Mangoro, et la grande partie de la production est destinée à l'autoconsommation. Leur différenciation est faible. La variété la plus utilisée reste celle qui existe localement. Seule l'arachide est transformée en huile dont la qualité est encore assez bonne.

2) - Production et vente

En Afrique australe, selon les estimations, la production céréalière totale atteint un bon niveau. L'Afrique du Sud est le plus gros producteur de céréales de l'Afrique depuis 1994, tandis que plusieurs pays ont enregistré des récoltes réduites. Pour Madagascar, on prévoit une augmentation des principales céréales, elles passent de 3 211 millions de tonnes en 2006 à 3 581 millions de tonnes en 2007.

Tableau LIII : Production mondiale de maïs et céréales (en millions de tonnes)

	2000-2005		2006		2007	
pays	En moyenne		Maïs	2004	2004	Total Céréales
	Maïs	Total				
		Céréales				
Angola	474	604	577	724	550	695
Botswana	3	19	2	19	3	18
Lesotho	99	142	81	104	92	118
Madagascar	171	2 897	170	3 211	170	3 581
Malawi	1 880	2 024	1 705	1 819	1 253	1 364
Mozambique	1 216	1 748	1 435	1 995	1 403	1 921
Namibie	36	110	43	136	32	140
Afrique du Sud	9 496	12 066	9 710	12 000	11 787	14 234
Swaziland	86	87	64	65	82	83
Zambie	994	1 164	1 214	1 373	820	993
Zimbabwe*	1 104	1 418	708	973	550	757
Total	15 559	22 279	15 709	22 419	16 742	23 904

Source : USDA /Production de maïs en 2007.

Par contre la production nationale de céréales reste encore insuffisante. Toutefois, une augmentation des produits tant en qualité qu'en quantité sera réalisable avec un grand aménagement des surfaces cultivées et un renforcement de la capacité technique des paysans.

Une évolution croissante de la production de Maïs est constatée dans la région Alaotra-Mangoro. En 2004, le Maïs produit n'atteint que 5 785, tandis que celui-ci devient 8 020T en 2007¹.

Tableau LIV : Production en tonnes de Maïs d'Alaotra-Mangoro

District	2004	2005	2006	2007
Andilamena	325	470	380	410
Amparafaravola	450	695	550	620
Ambatondrazaka	3 100	4 090	3 500	4 100
Moramanga	1 450	1 830	1 700	2 240
Anosibe An'Ala	460	580	510	650
Total	5 785	7 665	6 640	8 020

Source : Monographie Alaotra-Mangoro, 2003

En 2007, On a trouvé une augmentation de 38,63% en terme de quantité.

¹ Monographie Alaotra-Mangoro, 2007, p36

3) - Coût de stockage du produit

Les céréales se conservent facilement quand elles sont sèches. Des méthodes spécifiques de stockage n'existent pas, La cause est par l'absence des entreprises exploratrices de cette filière ; néanmoins la transformation est une bonne option pour qu'il soit conservable plus longtemps. Le coût de stockage est donc plutôt faible.

4) - Genres de manœuvres stratégiques

Etant donné que la culture vivrière est destinée notamment à l'autoconsommation, les manœuvres stratégiques sont faibles sur le marché.

5) - Produits substitués et leurs atouts

Aucun produit agricole ne peut remplacer les céréales. Donc la disponibilité de produits substitués reste faible.

C – Demande des céréales

En 2004, la consommation mondiale de Maïs atteint 676 millions de Tonnes. Une nouvelle hausse de l'utilisation de Maïs par l'industrie américaine de fabrication d'éthanol a été constatée en 2005, laquelle passe de 40,6 millions à 228 millions de Tonnes. Les échanges de Maïs sont désormais estimés à 676,4 millions de Tonnes, 0,4 million de plus qu'avant. Du point de vue importation, le plus gros changement concerne les achats du Taipei et Chine qui gagnent 0,4 million pour se hisser à 5,0 millions de Tonnes.

D – Prix des céréales

A l'échelle internationale, le prix du Maïs grain est relativement stable par rapport aux produits de même utilisation. Il tourne actuellement autour de 20 € la tonne. Le prix du maïs à Madagascar fluctue d'une année sur l'autre, suivant les conditions climatiques qui ont une influence considérable sur les quantités produites et au cours d'une même année au même rythme que la variation du prix du riz, car en période de soudure, le maïs constitue l'aliment de substitution pour la population, notamment pour celle du Sud.

Le prix moyen aux consommateurs tourne autour de 500 Ariary le kilo au cours de la période de récolte et peut augmenter jusqu'à 30-100% au moment de la période de soudure. Du fait de l'état des routes et des pistes, le prix du Maïs à Madagascar dépasse le prix du marché international de 10 à 20% en période normale et jusqu'à 100% en période de hausse de prix.

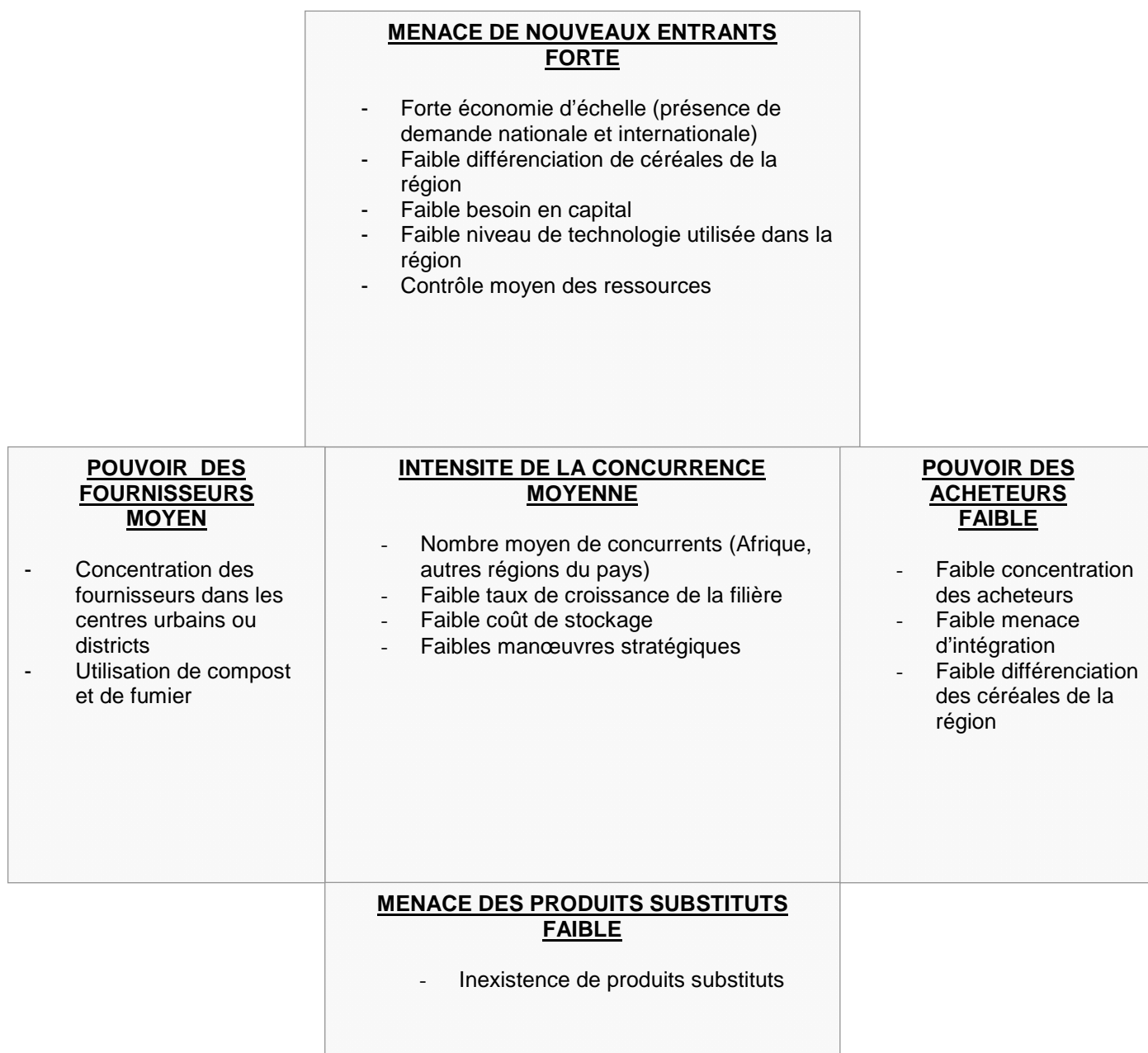
Dans la région Alaotra-Mangoro, le prix moyen du kilo des céréales est croissant pour se situer à 900 Ar/kg en 2007. Les producteurs dans la région pourraient donc bénéficier d'un prix beaucoup plus intéressant en visant le marché intérieur qu'extérieur.

Tableau LV: Evolution prix en Ar de céréale dans la région Alaotra-Mangoro de 2005-2007

ANNEES	2005	2006	2007
Prix moyen sur le marché (Ar/Kg)	650	800	900

Source : Statistique agricole 2007

E – Cinq forces de Porter pour la filière « CULTURE SECHE » et Recommandations



Tout comme le manioc, le marché des produits issus de la culture sèche est assez compliqué ; les difficultés viennent du fait que, l'offre ne satisfait pas la demande. Pour éviter la menace des nouveaux entrants, une formation en technique agricole moderne est indispensable pour que la production suive la norme et la qualité nécessaire au niveau du

marché international, facilitant ainsi l'infiltration de la région sur le marché, aussi bien national qu'international.

§4 – Huile essentielle

A – Intrants de la filière

1) - Besoin en capital

L'huile essentielle est une huile obtenue à partir d'une extraction d'une matière végétale à la vapeur d'eau. Il existe trois étapes pour la production d'huiles essentielles. La première est la culture des plantes, nécessitant un terrain et des soins selon la technique de culture choisie, la seconde consiste à la collecte des matières premières (diverses parties des plantes peuvent être utilisées, comme les fleurs, les racines, les feuilles, les tiges, les écorces ou les grains) qui exige des conditions spéciales de stockage ; enfin la distillation et l'extraction, qui peut être artisanal ou industriel, demandant l'utilisation d'un alambic. Donc, la production d'huiles essentielles présente un besoin fort en capital.

2) - Niveau de technologie utilisé

Le pays souffre encore de l'insuffisance d'infrastructures même si la filière représente une source de devises, l'exploitation reste généralement artisanale et l'exportation de produits bruts est plus courante. Donc, le niveau de technologie utilisé reste actuellement faible.

3) - Contrôle de ressources

Les acteurs de la production sont des paysans qui ont des plantations et qui peuvent fournir des matières premières indispensables à la fabrication d'huiles essentielles, ensuite il y a les collecteurs et quelques unités de transformation. Les superficies de terres utilisées par la filière ne sont pas facilement évaluables.

4) - Fournisseurs

Les différentes parties de la plante sont les matières premières pour la production de l'huile essentielle, la plantation peut être biologique, conventionnelle ou sauvage, les paysans sont ainsi les principaux fournisseurs.

B – Offre d'Huiles essentielles

1) – Différenciation du produit

« Madagascar est un véritable sanctuaire de la nature avec une pharmacopée peu connue. Encore insuffisamment explorée, ses potentialités immenses offrent à l'homme des plantes aromatiques et médicinales, dont on extrait des huiles essentielles reconnues comme les plus actives et les meilleures du monde, grâce à ce terroir exceptionnel »¹ ; en effet, le pays

¹ Les Aromagies (http://ecommerce.les-aromagies.net/boutique/page_libre.cfm)

possède diverses plantes pour produire des huiles essentielles, 71 espèces aromatiques appartenant à 22 familles botaniques ont été recensées, parmi les plus connus sur le marché mondial, il y a l'ylang ylang, l'essence de girofle, les agrumes et le géranium. Pour les hauts plateaux, dont Alaotra-Mangoro, parmi les plantes qui y sont adaptées sont ; le géranium, le vétiver, l'eucalyptus (*Eucalyptus Citriodora*), les cannelles, la coriandre, le ravintsara, le talapetraka, le gingembre et le tamotamo. La différenciation des huiles essentielles venant de Madagascar et donc de l'Alaotra-Mangoro est assez fort.

2) - Production et vente

Selon des données sur le commerce mondial d'huiles essentielles en 2006, en terme de volume, les huiles essentielles de l'orange sont les plus commercialisées (30 000 tonnes), mais en terme de valeurs, la coriandre présente une valeur exorbitante (90 000 \$US/t), suivi de la pamplemousse (35 000 \$US/t).

Tableau LVI : Commerce mondial d'huiles essentielles en 2006

Huiles essentielles	Volume (t)	Valeur (millions de \$US)	P.U
Orange	26 000,00	58,50	2 250,00
Menthe (Cornmint)	4 300,00	34,40	8 000,00
Citronnelle	2 830,00	10,80	3 816,25
Menthe poivrée	2 367,00	28,40	11 998,31
Citron	2 158,00	21,60	10 009,27
Eucalyptus type citronnelle	2 092,00	7,30	3 489,48
Clou de girofle	1 915,00	7,70	4 020,89
Bois de cèdre (Etats-Unis)	1 640,00	9,80	5 975,61
Litséa cubeba	1 005,00	17,10	17 014,93
Sassafras (Brésil)	1 000,00	4,00	4 000,00
Lime (Brésil)	973,00	7,30	7 502,57
Menthe verte (Spearment)	851,00	17,00	19 976,50
Bois de cèdre (Chine)	800,00	3,20	4 000,00
Lavandin	768,00	6,10	7 942,71
Sassafras (Chine)	750,00	3,00	4 000,00
Camphre	725,00	3,60	4 965,52
Coriandre (graines)	710,00	49,70	70 000,00
Pamplemousse	694,00	13,90	20 028,82
Patchouli	536,00	6,80	12 686,57
Total	52 114,00	310,20	5 952,34

Source : Brian M. Lawrence in *La commercialisation des Huiles essentielles*, Jacques Grysole, OMEF Fianarantsoa 2007, p52

Au niveau national, le SYPEAM (SYndicat Professionnel des producteurs d'Extraits Aromatiques, alimentaires et médicinaux de Madagascar) regroupe plus de 30 membres de producteurs professionnels d'extraits aromatiques et médicinaux de Madagascar. Le marché local bénéficie également de ces huiles essentielles (HOMEOPHARMA, IMRA...). L'exportation de 2003 à 2006 est présentée dans le tableau ci-dessous.

Tableau LVII : Exportation d'huiles essentielles de Madagascar de 2003-2006

Année	Quantité (tonnes)	Valeur (dollars E.-U.)
2003	1 160	3 610 000
2004	1 413	3 800 000
2005	1 651	4 080 000
2006	1 841	4 200 000

Source : http://www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/DOCREP/003/Y1515B/y1515b16.htm

3) - Coût de stockage

Il est recommandé de stocker les huiles essentielles dans des flacons en verre ambre ou foncé, de manière à les protéger de la lumière, il faut éviter une trop forte température et un contact fréquent avec l'air (pas d'ouverture prolongée des flacons). Dans ces conditions, les huiles essentielles se conservent plusieurs années. Donc, le coût de stockage exigeant des conditions assez spéciales peut être moyen.

4) - Manœuvres stratégiques

La plupart des exploitants sont des étrangers, et les manœuvres stratégiques sont plutôt fort étant donné qu'ils visent notamment le marché international, ainsi des sites Internet sur la promotion des huiles essentielles venant de Madagascar sont nombreux.

C – Demande d'Huiles essentielles

Au niveau de la demande d'huiles essentielles, pendant les deux décennies des années 90 et 00; la France a été le plus grand importateur des huiles essentielles venant de Madagascar (46% en volume et 56% en valeur); Quatre autres pays le suivent, respectivement les Etats-Unis, le Singapour, l'Allemagne et le Royaume Uni.

Tableau LVIII: Importation venant de Madagascar entre 1990 et 2005

PAYS	QUANTITE		VALEUR	
	Tonne	%	Milliards FMG	%
France	5 222	46	104	56
Etats Unis	1 125	9	13	7
Singapour	1 014	8	13	7
Allemagne	985	8	12	6
Royaume Uni	897	4	12	6

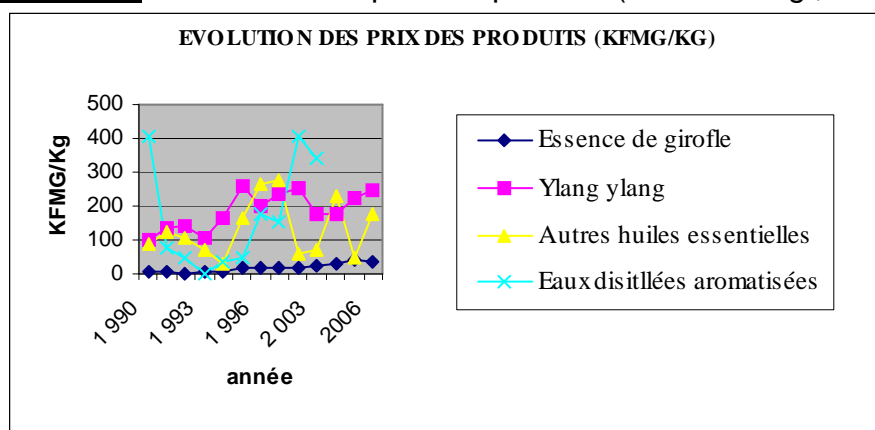
Source : MAEP, 2006, Filières plantes aromatiques et huiles essentielles

Etant donné que les huiles essentielles ont des fonctions multiples, notamment la parfumerie, la cosmétique, l'alimentation et la médecine; la demande sera inévitablement croissante, tant au niveau national qu'international.

D – Prix des Huiles essentielles

Une assez forte instabilité est constatée sur l'évolution des prix des huiles essentielles de Madagascar. L'ylang ylang présente des prix assez élevé, suivi des huiles essentielles et de l'essence de girofle.

Figure 10 : Evolution des prix des produits (en KFMG/kg ; 1KFMG=300 Ar)



Source : filière « Plantes à parfum et huiles essentielles »

E – Cinq forces de Porter pour la filière « HUILE ESSENTIELLE » et Recommandations

<p><u>MENACE DE NOUVEAUX ENTRANTS</u> <u>FAIBLE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Forte possibilité de réalisation d'une économie d'échelle : (marché local et mondial) - Forte différenciation des huiles essentielles de Madagascar, donc de la région - Fort besoin en capital : matières premières et matériels de transformation - Faible utilisation des technologies nouvelles - utilisation moyennes des ressources naturelles et ressources humaines par le secteur 		
<p><u>POUVOIR DES FOURNISSEURS</u> <u>FAIBLE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Faible concentration du fournisseur (planteurs, paysans) 	<p><u>INTENSITE DE LA CONCURRENCE</u> <u>MOYENNE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Présence de concurrents internationaux (Etats-Unis, Chine,...) - Toute région du pays favorable pour les plantes d'huiles essentielles - Taux de croissance de la filière assez forte - Forte différenciation des huiles essentielles de Madagascar - Moyen coût de stockage - Forte manœuvre stratégique 	<p><u>POUVOIR DES ACHETEURS</u> <u>MOYEN</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Faible concentration des acheteurs sur le marché international (France, Etats-Unis, ...) - Fort volume d'achat français : 46% de demande malgache - Forte différenciation des huiles essentielles du pays
<p><u>MENACE DES PRODUITS SUBSTITUTS</u> <u>FAIBLE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Inexistence de produits substitués 		

Le marché des huiles essentielles présente encore des opportunités qu'il faut saisir, d'autant plus que les huiles essentielles malgaches sont appréciées par les consommateurs étrangers. Mais pour faire face à la concurrence et atténuer les pouvoirs des gros acheteurs, il faudrait promouvoir des entreprises de transformation locale et explorer d'autres marchés internationaux.

Section II : – ELEVAGE

§1 – Les Ruminants (Bovin, Ovin et Caprin)

A – Intrants de la filière

1) - Besoin en capital

Les capitaux nécessaires varient selon les types de techniques utilisées, pour l'élevage extensif dont beaucoup d'éleveurs pratiquent, le besoin en capital est faible notamment pour une étable construite avec des bois ronds et de perches. En effet aucun entretien particulier n'est nécessaire. En revanche, l'élevage intensif demande plus de matériels comme de planches, de tôles pour la toiture de l'étable. Une grande superficie doit être disponible étant donné qu'une vache exige un pâturage plus de 0,5 ha. Le besoin en capital est alors plutôt moyen.

2) - Niveau de technologie utilisé

Deux types de techniques peuvent être pratiqués à savoir la technique traditionnelle, et l'élevage moderne. 98% des éleveurs malgaches font encore leur élevage selon la technique archaïque, 2% seulement élèvent leur bétail suivant une technique améliorée. Ainsi, la technologie utilisée est **faible**.

B – Offre de la filière

1) - Différenciation du produit

Un cheptel d'un paysan de la région Alaotra-Mangoro est composé plus de 50 têtes de bœufs. Ceux-ci sont constitués en grande partie par la race locale appelée communément « zébu » dont la viande possède une qualité intrinsèque intéressante de couleur rouge vif et faible teneur en matière grasse. Environ 2% de paysans élèvent des ruminants appartenant à une race étrangère, pur sang ou métisse.

2) - Production et vente

La viande bovine représente 75% de la consommation carnée par la population malgache. Elle fut exportée pour la première fois par le pays en 1767.

La partie Nord, Ouest et Sud constituent les principaux fournisseurs de viande à Madagascar ; le moyen ouest assure le 2/3 de l'approvisionnement en viande du marché de

la capitale. Les régions excédentaires (Sud, Ouest, Nord Est) approvisionnent les hauts plateaux et la région déficitaire.

Tableau LIX: Tableau récapitulatif de la production et de viande bovine à Madagascar (unité en milliers de tonnes) de 2005-2007

Année	2005	2006	2007
Production	40 715	38 215	29 514
Vente			

Source : DAPAN/2007

La production de cette filière diminue chaque année à cause de l'absence stratégique de l'Etat et des actes criminels, incessants commis par le « Dahalo », engendrant une insécurité permanente pour les éleveurs. Dans la région Alaotra-Mangoro chaque district possède des bœufs, ils sont très importants dans la vie agricole ; tous les districts les utilisent toujours pour des coutumes ancestrales. Le district d'Andilamena tient la première place à l'élevage à l'intensif de bœufs, vient ensuite Amparafaravola, puis Ambatondrazaka et enfin Moramanga et Anosibe An'Ala. Le district d'Anosibe An'Ala pratique moins l'élevage de bœufs, pour les raisons suivantes : condition climatique qui est froide et humide qui ne sont pas favorables à des zébus et, le relief de ce district est très montagneux et exigu.

Au niveau international, la production mondiale de viande bovine aurait atteint 49,3 millions de tonnes. Elle est dominée par les Etats-Unis qui produisent 11,9 millions de tonnes de viande par an. Vient ensuite le Brésil en produisant 7,4 millions de tonnes.

Tableau LX: Statistique mondiale sur la viande bovine (Millions de tonnes) de 2005-2007

Année	2005	2006	2007
Production	64,2	66,7	68,2
Vente	6,7	6,7	6,9

Source : FAO, 2007

Les grands pays producteurs comme les Etats-Unis, le Brésil et l'Union Européenne respectent les normes et la qualité exigées par le marché international. On peut dire que, la traçabilité est importante et qui différencie les qualités de la viande produites par les pays développés et ceux des pays en développement. Dans cette filière on estime 6,7 millions de tonnes d'exportation mondiale en 2005 et les principaux fournisseurs mondiaux furent : les Etats-Unis (1,5 millions de T), le Brésil (1,3 millions de T), le Japon (850 000 T), la Russie (800 000 T), l'Union Européenne (520 000 T), la Mexique (500 000 T), la Corée du Sud (445 000 T) et le Canada (340 000 T).

3) - Barrières à la sortie

Comme la majorité d'exploitants choisit la technique traditionnelle nécessitant un investissement moins coûteux, la barrière à la sortie de la filière n'est pas difficile à surmonter.

4) - Coût de stockage

La viande périt très vite sans une bonne conservation. Mais celle-ci exige de matériels sophistiqués, comme le réfrigérateur. Donc, un bon stockage de viande coûte très cher.

5) - Manœuvres stratégiques

La hausse des recettes d'exportation de viande bovine a été favorisée par la hausse des cours internationaux en 2005 par rapport à l'année précédente. Ainsi l'amélioration observée dans le secteur vient non seulement de l'accroissement des quantités exportées mais également des valeurs perçues.

D'autre part leurs politiques d'élevage s'accroissent vers les contrôles sanitaires rigoureux qui font les produits plus compétitifs, en effet cette stratégie a pour but de minimiser les risques d'introduction de nouvelles maladies. Les matières premières destinées pour l'alimentation du bœuf sont d'origine végétale (tourteau de soja, sorgho, foin ...). La stratégie est forte.

6) - Produits substitués

La viande de bœuf peut être remplacée par celle de porcs et de volailles. Mais elle se différencie par son goût qui est unique au monde. De plus, le kilo de viande bovine ne coûte pas cher.

C – Demande de la filière

La consommation nationale moyenne de viande bovine est estimée à **9 kg/an/habitant en 2000**. La viande bovine représente 75% de la consommation carnée de la population malgache mais la consommation de viande a fortement baissé depuis 1960.

Tableau LXI: consommation de la viande bovine à Madagascar de 1960-2000

CONSOMMATION (kg/hab./an)	1960	1980	2000
Total viande	23	18	12
Dont viande bovine	17	12	9

Source : MAEP, 2006, Filière Bovine à viande (DAPAN 2004)

Antananarivo et les autres hauts plateaux demeurent le pôle de consommation de viande bovine à Madagascar. Pour la région Alaotra-Mangoro, Les chefs lieux de District sont les gros consommateurs de cette viande. 7 sur 10 boucheries se trouvant dans le marché communal d'Ambatondrazaka vendent uniquement de viande de bœufs.

Au niveau international, La demande de la viande de bœuf devient importante et stimulée par l'augmentation des importations, les principaux demandeurs ou importateurs furent la Mexique, le Japon, la Corée et la Russie. Mais les gros importateurs de viande

restent toujours l'UE avec 7,07 millions de tonnes et les Etats-Unis avec 1 million de tonnes d'importation.

Après une contraction continue dans les années 90, la consommation mondiale de viande bovine par habitant devrait selon les projections à l'horizon 2006 se stabiliser à un niveau légèrement inférieur à celui d'ouverture, à **9,8 kg** par habitant.

D – Prix de la filière

Au niveau national, le prix moyen de la viande de bœuf ne cesse pas d'augmenter à Madagascar depuis quelques années, surtout à partir de la crise 2002. Il y a une augmentation peu importante tous les deux ans, en 2004 une augmentation de 28% par rapport en 2002. Pour l'année 2006, il y a différence de 12,5%. Mais en une année pour 2007, cette variation a situé de 16,6%. Et voila le tableau ci-contre qui montre en valeur réelle.

Tableau LXII: Evolution du prix moyen de la viande bovine à Madagascar (Ar/kg) de 2002-2007

Année	2002	2004	2006	2007
Viande bovine avec os	2 500	3 200	3 600	4 200

Source : Journal Express de Madagascar N°4891

Les produits substitués de cette filière sont en général la viande porcine et la viande de volailles.

Tableau LXIII : Evolution du prix (Ar/kg) de 2004-2007

Années	2004	2005	2006	2007
Viande de porc (avec os)	5 400	5 400	6 000	6 400

Source : Statistiques agricoles, MAEP.

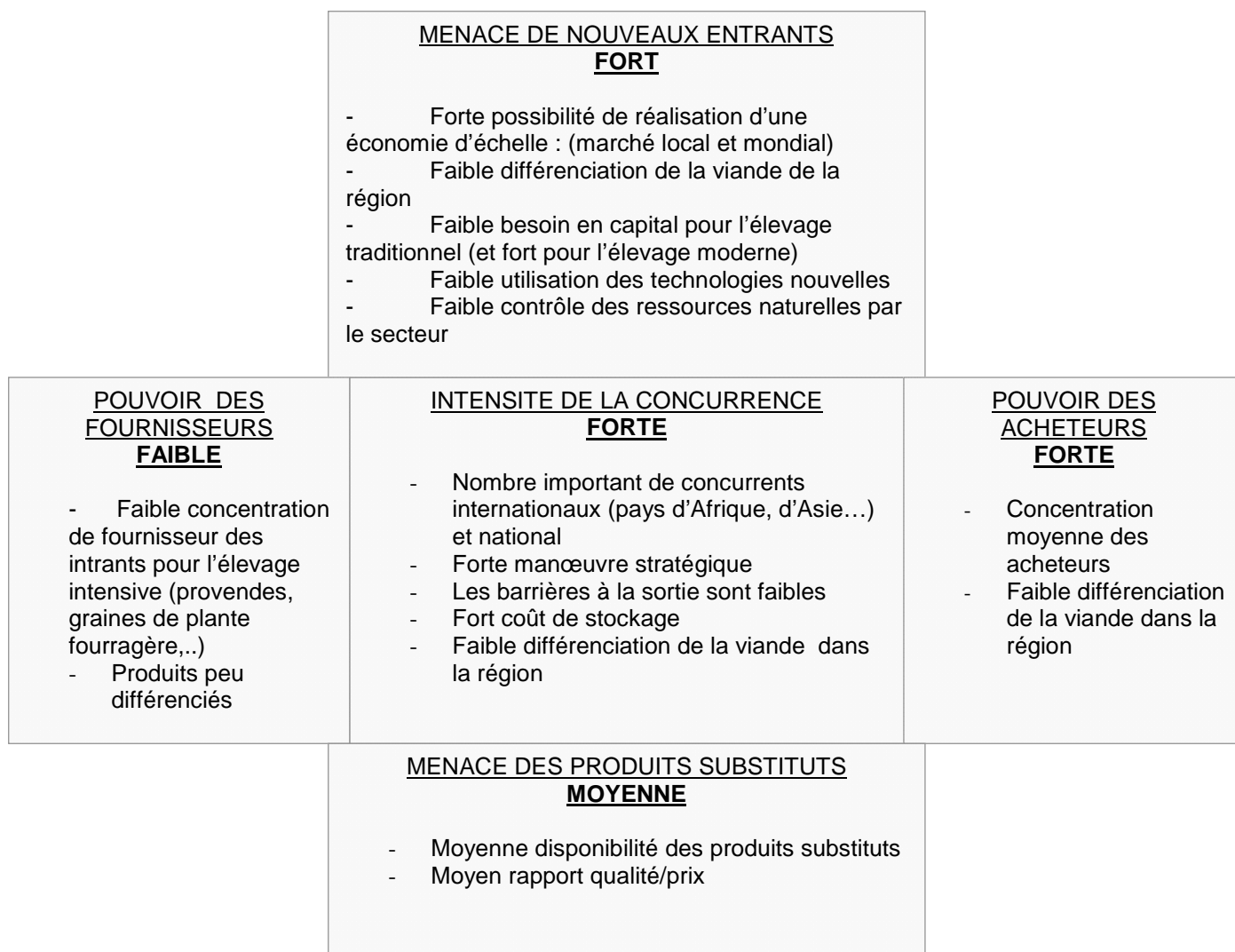
On a remarqué que chaque année, le prix de la viande substitut est chère par rapport à la viande bovine. En 2007 il y a une différence de 52,38%, cela veut dire qu'une augmentation de 2 200Ar par rapport à la viande bovine

1) - Prix de la viande bovine sur le marché international

Madagascar n'a pas amélioré une politique d'exportation dans cette filière, car presque les pays développés et grands consommateurs de la viande bovine ont réalisé chacun d'eux un élevage extensif. Et donc, c'est pour cela que le prix de la viande bovine sur le marché international est planché à **1,95 € le kilo**.

E – Cinq forces de Porter pour la filière « RUMINANTE » et

Recommandations



En définitive, une potentialité de demande existe tant locale qu'internationale. Une professionnalisation de la filière dans la région, entre autres, l'amélioration de la qualité de viande et un renforcement de capacité d'éleveurs faciliteront l'infiltration dans le marché aussi bien international que national.

§₂ – Les Volailles (Akoho gasy, Canard, Dinde, Oie)

A – Intrants de la filière

1)- Besoin en capital

Les capitaux nécessaires varient suivant les types de techniques pratiquées. L'élevage selon la technique traditionnelle ne demande qu'un poulailler confectionné par des bois ronds et de planches usées. En effet aucun entretien particulier n'est nécessaire, le besoin en capital est donc faible. Pourtant, l'élevage intensif exige plus de matériels comme de planches, de

tôles pour la toiture du poulailler, des abreuvoirs et des mangeoires. Le besoin en capital est alors plutôt moyen.

2) - Niveau de technologie utilisée

Deux types de techniques peuvent être utilisées à savoir la technique traditionnelle, et l'élevage moderne. Toutefois, la plupart des éleveurs de la région font encore leur élevage selon la technique archaïque. Ainsi, la technologie utilisée est faible.

B – Offre de la filière

1) - Différenciation du produit

Le cheptel de paysan d'Alaotra-Mangoro est constitué en majorité par la race locale dont la viande possède une qualité très spéciale qui la différencie énormément aux produits en provenance d'autres pays et faible teneur en matière grasse. Moins de 10% de paysans élèvent des volailles appartenant à une race étrangère, pur-sang ou métisse. Elles sont dominées par la poule pondeuse.

2) - Production et vente

La viande de volailles ne représente que moins de 20% de la consommation carnée par la population malgache. La rareté des producteurs en est la principale cause. Par ailleurs, sur le marché que soit régional ou national, elle est chère. Le kilo de viande de poulet de chair coûte dans le 5 000 Ariary le kilo en 2007.

Le District de Moramanga constitue le premier producteur de poulet (intensif ou de charnus) dans la région Alaotra-Mangoro, vient ensuite le District d'Ambatondrazaka. L'élevage d'oies, de canards et de dindes y existe également, dans tout le district.

Tableau LXIV : Nombre de volailles élevées sur chaque district en 2007

District	Akoho gasy	Canard	Oie	Dindon
Anosibe An'Ala	15 263	2 581	844	499
Moramanga	38 415	4 980	9 544	251
Ambatondrazaka	30 577	7 496	15 795	9 643
Amparafaravola	21 744	5 954	25 006	908
Andilamena	7 320	976	5 323	100

Source : Monographie de la Région Alaotra-Mangoro, 2007, p14

3) - Barrières à la sortie

La technique traditionnelle est très utilisée par les éleveurs de la région. En conséquence, la barrière à la sortie de la filière n'est pas difficile à surmonter.

4) - Coût de stockage

Comme la viande bovine, une bonne conservation est indispensable pour la viande de volailles. Mais, elle exige de matériels sophistiqués. Donc, un bon stockage de viande coûte très chère.

5) - Manœuvres stratégiques

A part le manque de professionnalisme, l'effort pour être plus proche des clients n'existe pas. Les éleveurs sont très loin d'être marketers. Les producteurs régionaux ignorent les stratégies de prix, la différenciation et l'amélioration de la qualité des produits. La technique de commercialisation utilisée est encore archaïque. Les manœuvres stratégiques appliquées par les exploitants de la région sont encore faibles.

6) - Produits substitués

La viande de volailles peut être remplacée par la viande porcine ou bovine. Pourtant, le kilo de la viande de volailles coûte chère.

C – Demande de la filière

Antananarivo et les autres hauts plateaux demeurent le pôle de consommation de viande de volailles à Madagascar. Pour la région Alaotra-Mangoro, Les chefs lieux de District sont les gros consommateurs de cette viande. Toutefois, les vendeurs de viande de poulet sont rares. Sur 10 boucheries qu'il n'existe qu'un.

D – Prix de la filière

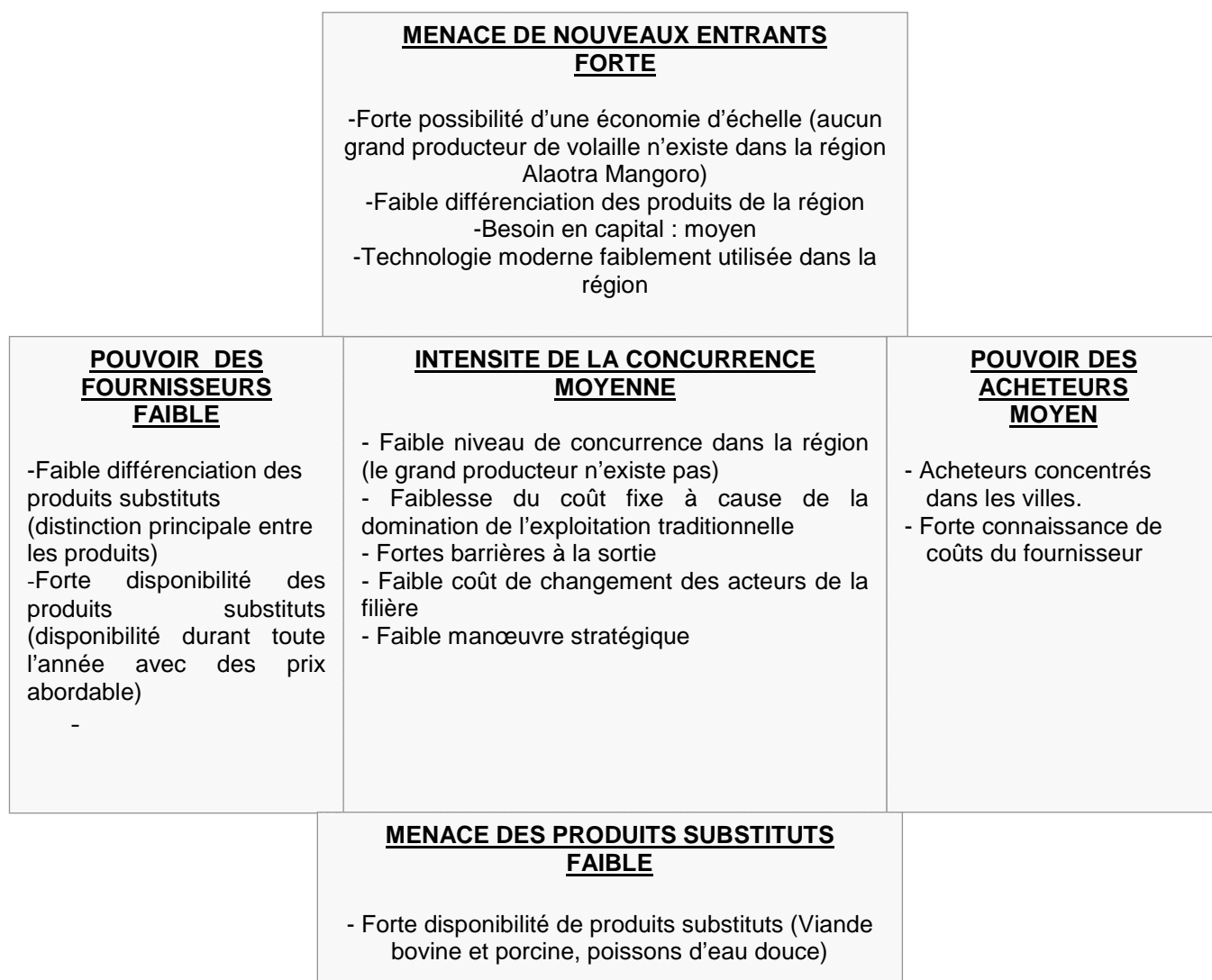
Au niveau national, le prix de la viande de volailles ne cesse pas d'augmenter à Madagascar depuis quelques années surtout à partir de la crise 2002.

Tableau LXV : Evolution du prix de la viande de volailles (Ar/kg) de 2002-2007

TYPE	2002	2004	2006	2007
Poulet	4 000	4 500	5 000	5 000
Canard	6 000	6 000	7 000	7 000
Dinde	32 500	35 000	40 000	50 000
Oie	12 000	12 500	15 000	20 000

Source : OMEF Alaotra-Mangoro, 2007

E – Cinq forces de Porter pour la filière volaille et recommandations



Pour que la filière volaille soit rentable dans la région, il faut que les fortes menaces de nouveaux entrants et le pouvoir des acheteurs dans la filière diminuent. La professionnalisation des éleveurs est donc recommandée, notamment leur formation en technique moderne et en culture entrepreneuriale. L'accès au crédit doit être facile. Enfin, les fournisseurs des intrants avicoles doivent exister dans toutes les communes de la région.

§3 – Le poisson d'eau douce

Les poissons retenus et faisant l'objet de notre étude sont principalement les gros pélagiques (vivant en pleine eau douce), les poissons benthiques (vivant sur le fond) en milieu maritime et exploités par la pêche industrielle et artisanale. Les zones de pêche de la région Alaotra-Mangoro concernent surtout les lacs, les marais et les lagunes.

A – Intrants de la filière

1) - Besoin en capital

Pour construire un étang, il faut avoir un bas fonds proche d'un cours d'eau de sorte que l'alimentation en eau de l'étang soit facile, un bambou utilisé comme tuyau d'alimentation et d'évacuation d'eau, des alevins et des provendes. Parmi ces capitaux, le besoin en alimentation est coûteux. Ainsi, le besoin en capital est moyen.

2) - Niveau de technologie utilisé

Deux sortes de techniques peuvent être utilisées à savoir la technique traditionnelle, et l'élevage moderne. Mais, la plupart des éleveurs de la région ont une tendance d'exécuter leur élevage selon la technique moderne. Ainsi, la technologie utilisée est forte.

B – Offre de la filière

1)- Différenciation du produit

Les produits sont très naturels et différenciés dans la région Alaotra-Mangoro. On y trouve les petits poissons, gros pélagiques et poissons de fond. Les espèces qui existent sont les suivant tilapias, carpes (cyprinus), black-bass (micropterus salmoïdes), fibata, anguilles et les Trondro gasy ou Cyprin doré. La spécificité de la carpe est qu'elle a une croissance rapide et une adaptation facile au biotope rizière. Bref, presque dans tous les districts ont adapté les types de poissons. Et la différenciation des produits est donc forte.

2) - Production et vente

A Madagascar, selon les statistiques officielles de l'administration des pêches, la production de poisson en pêche continentale est de 98 795 tonnes. En 2006, la production se situe aux environs de 52 250 tonnes avec une pêche continentale stabilisée, depuis 10 ans, à 41 000 tonnes de poissons en étangs.

La quantité de poissons vendus a permis une rentrée de devises importante pour Madagascar. Au niveau international, l'exportation des poissons (petits, gros pélagiques et poissons de fond), selon les statistiques officielles, en 2006, tourne autour de 87 millions de dollars dont près de la moitié provient des poissons d'eau douce. Par ailleurs, concernant toujours les produits halieutiques, ceux-ci ont apporté l'équivalent de Ar 4 980 520 000 de devises étrangères pour l'année 2006.

Au niveau national, l'écoulement de la production ne pose pas de problème parce que la capital de Madagascar, gros consommateur des poissons n'est approvisionné que par la région de l'Itasy.

3) - Barrières à la sortie

Il ressort de notre analyse que les débouchés commerciaux des produits halieutiques tant à l'intérieur qu'à l'extérieur, ne posent pas de problème. De plus, les coûts de production

(matériels utilisés, matières premières etc..) sont à la portée des éleveurs, ce qui ne constitue pas un frein important aux exploitants voulant changer de filière.

4) - Coût de stockage

Le poisson est classé parmi les aliments périssables. Une bonne conservation est nécessaire quand on le veut vendre à l'état frais, sinon la méthode de séchage est facilement pratiquée si on choisit une conservation à longue durée. Mais tout cela exige de matériels sophistiqués. Donc, le coût de stockage de poisson est fort.

5) - Produits substituts

Les produits substituts de poisson exploités dans la région sont : les viandes, les crevettes (en 2006, 7 490 tonnes en pêche maritime et 103 610 tonnes en pêche continentale) , les crabes (5 320 tonnes en pêche maritime et 30 750 tonnes en pêche continentale) , les poulpes et les Camarons (945 tonnes en pêche maritime), les langoustes (3 903 tonnes en pêche maritime), les requins (17 375 tonnes en pêche maritime), les trépangs (19 tonnes en pêche maritime), les Bichiques (2,5 tonnes en pêche maritime) et les anguilles (6 396 tonnes en pêche continentale).

C – Demande de la filière

A l'échelle nationale, le nombre de pêcheurs est en hausse constante entre 1987/1988 et 1988/1989 ; il a été recensé, à l'époque, 17 818 pêcheurs continentaux dont 69% travaillent en eaux douces côtières. Parmi les 17 818 pêcheurs recensés, 5 367 pêchaient dans les lacs intérieurs et 12 451 dans les plans d'eau douce côtière avec plus de la moitié de pêcheurs à pied (6 847). En 2004, il existe, au niveau national, 210 producteurs d'alevins (PPA) et environ 140 000 paysans rizipisciculteurs et pisciculteurs. En 1996, la Société RIAKA opérant dans l'île de sainte Marie et dans le Sud de Toliara était confrontée à la concurrence de poissons de fond de petite taille, provenant de l'Inde et très recherchés par les Réunionnais. En 1997, ses activités ont été arrêtées suite à l'embargo décrété par l'Union Européenne sur les produits halieutiques malgaches parce qu'elle n'a pas respecté la norme à l'exploitation sur la dimension des filets utilisés.

Au niveau international, les poissons nobles de fonds, vidés, étêtés et congelés à bord sont exportés vers l'Europe, les autres poissons sont éviscérés et congelés bord et exportés vers les pays asiatiques. Les débouchés commerciaux sont donc prometteurs pour les poissons malgaches, notamment pour les langoustes qui sont très prisées par de nombreux pays comme l'île Maurice, la Réunion, la France, l'Espagne et le Japon.

D – Prix de la filière

Au niveau Régional, le prix de poisson varie selon la saison. Il est coûteux durant la haute saison (maintany), avec une fourchette de 1 500 à 3 500Ar le kilo, alors qu'en période de soudure, il est bon marché, le prix est à débattre. On a un prix cassé à la borne inférieure, cela veut dire inférieur à 1 500Ar le kilo.

E –Cinq forces de Porter pour la Filière POISSON d'eau douce et recommandations

	<u>MENACE DE NOUVEAUX ENTRANTS</u> <u>FAIBLE</u> <ul style="list-style-type: none">- Forte possibilité d'une économie d'échelle (faible taille du marché)- Forte différenciation des poissons de la région- Besoin en capital : Moyen- Forte utilisation des technologies moderne- Faibles barrières à la sortie des produits	
<u>POUVOIR DES FOURNISSEURS</u> <u>FAIBLE</u> <ul style="list-style-type: none">- Faible différenciation des produits substitués (distinction principale entre les produits)- Forte disponibilité des produits substitués (on peut utiliser de bouses de bœufs comme alimentation de poissons)	<u>INTENSITE DE LA CONCURRENCE</u> <u>FAIBLE</u> <ul style="list-style-type: none">- Faible niveau de concurrence dans la région (petites exploitations traditionnelles et Monopole de l'Entreprise la Hutte canadienne en matière de commerce de volailles)- Forte intensité de la concurrence face aux autres régions (part de marché assez important pour les régions d'Alaoatra Mangoro et d'Analanjirifo)- Forte différenciation des poissons de la région- Faiblesse du coût fixe à cause de la domination de l'exploitation traditionnelle- Faible coût de changement des acteurs de la filière- Faible manœuvre stratégique	<u>POUVOIR DES ACHETEURS</u> <u>MOYEN</u> <ul style="list-style-type: none">- Acheteurs concentrés dans les villes.- Forte connaissance de coûts du fournisseur NB : le pouvoir de l'acheteur est fort en basse saison
	<u>MENACE DES PRODUITS SUBSTITUES</u> <u>FORTE</u> <ul style="list-style-type: none">- Forte disponibilité de produits substitués (Viande bovine et porcine, celle de volailles)	

Afin que la filière pisciculture soit rentable, une création des débouchés réguliers et rémunérateurs à partir de l'exploitation de la filière poisson est indispensable. En outre, pour maîtriser la concurrence, il faut d'abord utiliser des intrants de qualité afin d'obtenir de meilleurs produits ; enfin, il faut étudier le prix sur le marché afin que celui-ci soit établi en fonction des besoins des acheteurs et de la rentabilité de la filière.

§4 – L'Apiculture (Miel)

A – Intrants de la filière

1) - Besoin en capital

Les capitaux nécessaires dépendent des types de techniques utilisés, pour l'apiculture traditionnelle dont la majorité des producteurs malgaches est concernée, le besoin en capital est faible. En effet aucun entretien particulier n'est nécessaire, il faut seulement les récipients pour récupérer le miel. Par contre, pour l'apiculture améliorée ou moderne, plus de techniques, d'espaces et de matériels sont nécessaires.

2) - Niveau de technologie utilisé

Quatre types de techniques peuvent être utilisés dont ; l'apiculture traditionnelle, l'apiculture améliorée et l'apiculture moderne. 92% des apiculteurs malgaches sont traditionnels, 5% apiculteurs améliorés, 3% apiculteurs modernes. On peut donc déduire que, le niveau de technologie utilisé pour le moment est faible.

3) - Contrôle de ressources

Pour le moment, la filière n'occupe pas de larges ressources, mais elle est en train de se redresser, et même encouragée par le fait que l'apiculture favorise la protection des forêts.

B – Offre de la filière Apiculture

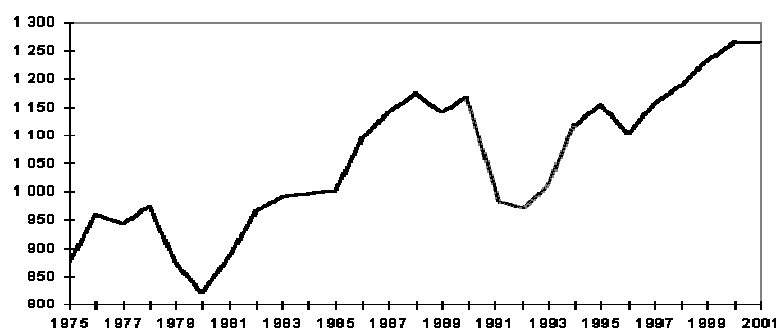
1) - Différenciation du produit

Ce qui différencie les miels malgaches, c'est sa diverse variété : eucalyptus, mimosa, palissandre, letchi, niaouli, jujubier, mangue, agrumes, cocotier et essences forestières mélangées, mais les plus prisés par le marché sont les miels d'eucalyptus, d'orange et de letchi. Le miel malgache est encore peu connu sur le marché mondial, et au niveau local, le marché informel est dominant, d'où une faible différenciation du miel de la région.

2) - Production et vente

Le graphique ci-dessous montre l'évolution croissante de la production mondiale de miel. La Chine, l'ex-URSS, les USA, l'Union Européenne et l'Argentine assurent 54% de la production mondiale, et quant à l'exportation, la Chine et l'Argentine assurent la moitié. Il faut noter que les normes sanitaires sont fortement exigées sur le marché international, c'est toujours la cause des crises de miel.

Figure 11 : Evolution de la production mondiale de miel en 1000 tonnes (1975-2001)



Source : Apiservices (http://www.beekeeping.com/databases/honey-market/world_honey.htm)

Tableau LXVI: Production mondiale de miel par continent (x 1 000 tonnes) en 1991-2001

Production mondiale de miel par continent (x 1 000 tonnes)												
Années/ Continents	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Pourcentage 2001
Asie	334	328	326	354	365	362	402	401	435	457	465	36,82%
Europe	180	182	181	291	319	278	281	291	293	286	288	22,80%
Amérique du Nord et Centrale	222	216	223	195	183	174	189	218	201	208	205	16,23%
Afrique	109	117	129	131	138	142	140	139	141	144	145	11,48%
Amérique du Sud	87	87	95	97	105	100	109	109	133	141	131	10,37%
Océanie	29	29	30	38	27	35	36	31	29	29	29	2,30%
Total	961	958	984	1103	1137	1091	1156	1188	1232	1265	1263	100,00%

Source : Apiservices (http://www.beekeeping.com/databases/honey-market/world_honey.htm).

Tableau LXVII : Exportation mondiale de miel (x 1 000 tonnes) en 1991-2000

Années/ Pays	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Pourcentage 2000
Chine	70	92	96	102	87	84	48	79	87	103	27,47%
Argentine	47	55	55	62	63	48	70	68	93	88	23,47%
Mexique	50	36	36	30	25	29	27	32	22	31	8,27%
U.S.A.	5	10	4	4	10	5	4	5	5	5	1,33%
Canada		11	8	8	16	10	8	11	15	15	4,00%
Autres	82	56	56	63	62	79	75	67	72	85	22,67%
U.E. extra	8	11	11	12	9	6	7	6	6	6	1,60%
U.E. intra	18	18	22	27	29	32	29	38	40	42	11,20%
Total	280	257	252	308	301	293	269	307	340	375	100,00%

Source : Apiservices (http://www.beekeeping.com/databases/honey-market/world_honey.htm).

Au niveau national, un recensement en 1988 a dénombré 14 455 ruches pour 5 839 apiculteurs.

Le pic de la production enregistré était de 38 000T en 1929 mais cela a beaucoup diminué après des embargos à l'exportation, les derniers chiffres sont assez faibles, 225T en

1998 et 290T en 2003¹. Le pays exporte annuellement environ 13 Tonnes de miel vers les Comores, l'île Maurice et la Corée.

Tableau LXVIII : Nombre de ruches dans le pays en 1988

Province	Nombre de ruches	Apiculteurs	Nbr. de ruche / apiculteur
Mahajanga	10 287	4 475	2
Toamasina	1 329	557	2
Antananarivo	1 102	187	6
Fianarantsoa	874	180	5
Antsiranana	574	167	3
Toliara	289	273	1
Total	14 455	5 839	18

Source : MAEP, 2004, Filière Apiculture.

3) - Barrières à la sortie

Etant donné que la majorité de l'exploitation est traditionnelle, elle nécessite un faible investissement, cette situation diminue donc la barrière à la sortie de la filière.

4) - Coût de stockage

Le miel peut se conserver pendant plusieurs années sans grande perte de qualité à condition qu'il soit stocké de manière optimale. Le stockage optimal comprend des pots de miel en verre qui se ferment bien, un endroit frais (de 10 à 16 °C au maximum), un endroit sec (60% d'humidité au maximum), à l'abri de la lumière. On peut dire que le coût de stockage est assez faible.

5) - Manœuvres stratégiques

Sur le plan du marché international, les manœuvres stratégiques sont plutôt fortes, en effet la différenciation, la qualité et le prix des produits apicoles jouent de grands rôles dans ces stratégies. Pour le pays, la filière n'est pas encore bien organisée car le système de commercialisation informel est dominant, une grande part du volume de miel commercialisé passe par un circuit difficilement repérable. Donc, les stratégies sont encore faibles. Et dans la région Alaotra-Mangoro il est favorable à ces conditions l'exploitation apicole.

6) - Produits substitués

Les confitures peuvent être des substituts du miel, mais elles ne se conservent pas assez longtemps par rapport au miel.

C – Demande de la filière Apiculture

Les pays européens dominent l'importation de miel (52,16%), ensuite les USA (24,32%) et le Japon (10,81%). On constate une évolution croissante de la demande de miel, c'est une

¹ MAEP, 2004, Filière Apiculture

raison pour produire plus et d'améliorer les qualités, il est donc possible de réaliser des économies d'échelle.

Tableau LXIX : Importation mondiale de miel (en 1000 tonnes) en 1991-2000

Pays / Années	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Pourcentage 2000
U.S.A.	?	?	61	56	40	68	76	60	83	90	24,32%
Japon	39	32	36	40	39	42	34	29	35	40	10,81%
Chine	?	?	?	?	?	3	2	2	3	4	1,08%
Canada	?	11	1	2	4	13	2	2	3	3	0,81%
Autres	82	56	57	11	66	40	41	41	34	40	10,81%
U.E. extra	?	?	124	126	147	137	134	152	151	155	41,89%
U.E. intra	?	?	22	27	29	38	31	40	41	38	10,27%
Total	275	295	301	262	325	342	320	326	350	370	100,00%

Source : Apiservices (http://www.beekeeping.com/databases/honey-market/world_honey.htm).

Pour Madagascar, la quantité de miel importée notamment pour les grandes surfaces est croissante, respectivement pour les années 1999, 2000 et 2001, 0,635 tonnes, 2,642 tonnes et 4,458 tonnes, provenant de l'Argentine, de la Chine et des Etats-Unis d'Amérique. En outre, une demande nationale est estimée à 4Kg/habitant de consommation annuelle, soit plus de 60.000t/an. Ce sont donc des potentiels de demande pour notre pays. La région Alaotra-Mangoro peut ravitailler la capitale et les villes aux alentours jusqu'à 25% de la production totale nationale.

D – Prix de la filière Apiculture

Le prix enregistré pour les exportations de l'Argentine pour le premier trimestre 2005 se situe à environ U\$D 1,31/kg FOB. Ce prix ne s'écarte pas loin des prix au niveau national. Néanmoins, les miels d'orange sont plus chers. Le prix moyen au producteur est de 2 020Ar/l.

Tableau LXX : Prix de miel dans les grandes surfaces (Ar/kg en 2006)

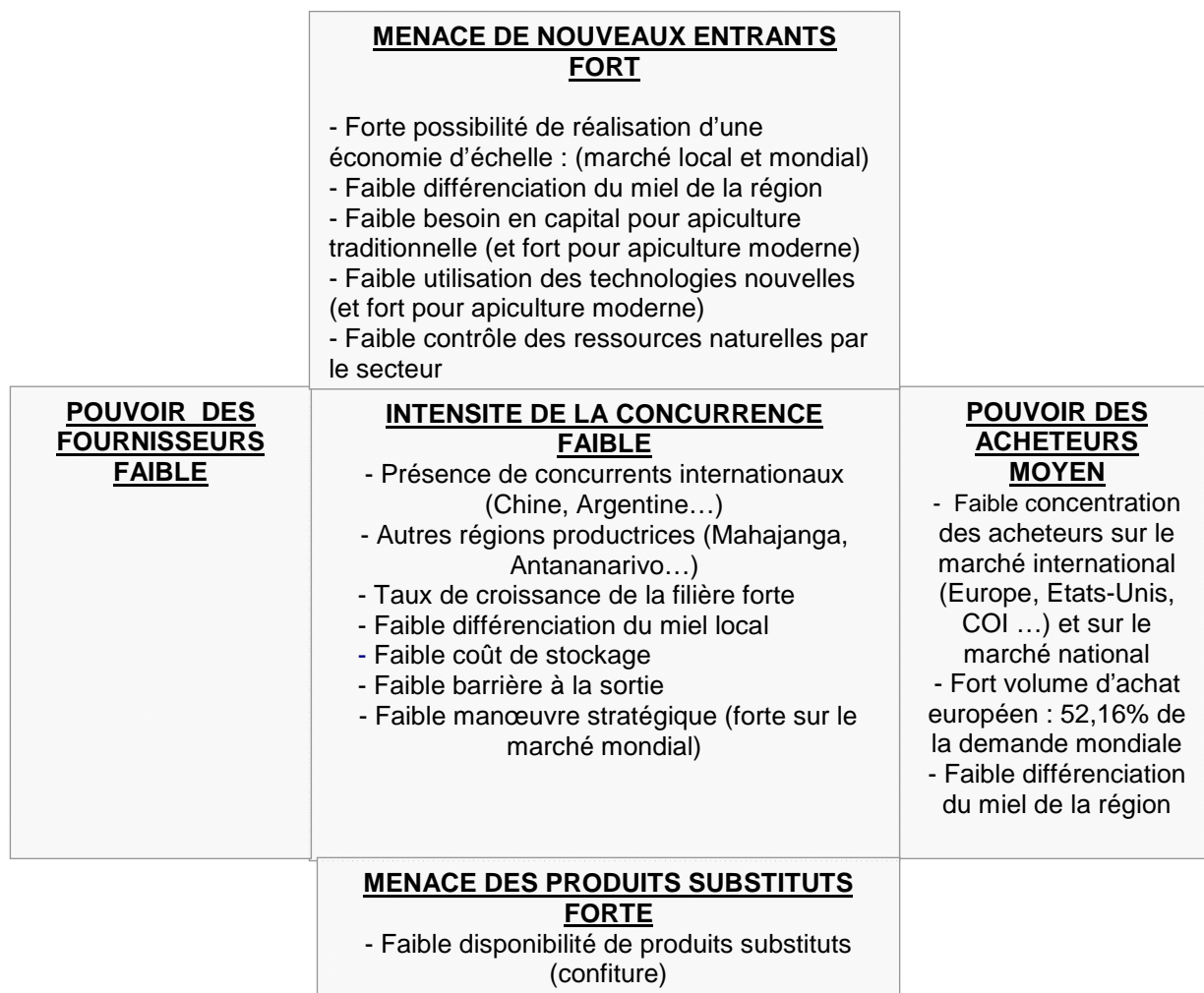
Miel de	Leader Price	Champion (Shoprite)	Cora
Eucalyptus	2 900	3 000	4 300
Orange	8 000		8 000

Source : MAEP, 2006, Filière Apiculture.

1) - Prix de produits substitués (confiture)

Le prix des miels est plus accessible par rapport à celui des confitures. Les prix moyen des confitures livrées en France est de 3,51Euros/ pot de 250g (estimé à partir de données : <http://www.leguide.com/confitures.htm>).

E – Cinq forces de Porter pour la filière « Apiculture » et Recommandations



En conclusion, l'entrée et la sortie de l'exploitation apicole sont assez faciles dans le pays, mais la concurrence est faible et une potentialité de la demande existe tant locale qu'internationale. Une professionnalisation de la filière dans la région, entre autres, l'amélioration de la qualité de miel et le renforcement des stratégies commerciales permettront d'élever la différenciation et de formaliser un circuit de marché.

Section III : – TOURISME

§1 – Intrants du Tourisme

A - Besoin en capital

L'exploitation touristique nécessite des investissements assez importants, notamment concernant les infrastructures d'accueil des visiteurs, entre autres, les établissements

d'hébergement, de restauration, la communication et les différentes activités et les circuits touristiques. En outre, d'autres frais sont également associés à la filière comme la publicité et le renforcement de capacité du personnel du tourisme. Le besoin en capital de la filière est ainsi fort.

B - Accès aux subventions publiques

Même si le secteur tourisme ne participe que très peu au PIB (1,6% en 1998)¹, il se classe en tête dans les secteurs d'exportation en tant que source de devises et c'est également un des principaux secteurs privilégiés par l'Etat pour apporter la croissance économique sans coût. Ainsi, le gouvernement, dans sa politique de tourisme, intervient par l'établissement des Réserves Foncières Touristiques (RFT), dans le but de faciliter l'accès aux terres pour les potentiels investisseurs ; ensuite il subventionne également une part des formations sur le tourisme (notamment celles offertes par l'INTH), ainsi que les travaux effectués par l'Office Nationale du Tourisme à Madagascar (ONTM). On peut conclure ainsi que l'accès aux subventions publiques pour le tourisme est plutôt fort.

C - Niveau technologique utilisé

Madagascar possède des infrastructures touristiques plus ou moins acceptables, en effet, en 1999 seulement près de 19,9% des établissements touristiques recensés suivent les normes internationales (Classe : surtout 3 étoiles), 19,6% suivent les normes nationales (Classe : Ravinala) et la plupart ne sont pas classés. D'après une évaluation des points de vue des touristes en 2006, ces derniers sont plutôt satisfaits de l'accueil, de la nourriture et de la sécurité, par contre ils ont critiqué l'absence de maintenance, d'installations électriques et sanitaires modernes ainsi que l'hygiène. Donc, le niveau technologique utilisé peut être encore classé de faible.

D - Contrôle de ressources

3% de la superficie nationale sont protégées et le gouvernement entend tripler cette surface d'ici quelques temps par souci de protection environnementale mais également pour la promotion de l'écotourisme, outre ces aires protégées, beaucoup d'autres endroits sont déjà occupés par le tourisme. Quant aux ressources humaines, le secteur englobe beaucoup d'activités comme l'hébergement, la restauration (donc l'agriculture, l'élevage et la pêche), l'organisation de voyages et d'animations touristiques, le transport et l'artisanat. Donc on peut juger que le contrôle des ressources par le tourisme est fort.

¹ Minten Bart, "Etude sur le secteur tourisme", Africa Region Working Paper Series No. 63, Nov 2003; p118

§₂ – Offre de la branche « tourisme »

A - Différenciation du tourisme à Madagascar et dans la région Alaotra

Mangoro

Madagascar est un pays connu pour sa richesse en biodiversité exotique et l'écotourisme constitue le type de tourisme essentiellement pratiqué dans le pays (touchant plus de la moitié des visiteurs). Ce fait est également constaté dans la région Alaotra-Mangoro, étant donné qu'elle possède différentes richesses naturelles et culturelles comme la forêt de Fanalamanga, le Parc national d'Andasibe, la Réserve spéciale de Gîte Fanihy Analasoa, le paysage de Lac Alaotra est protégé par les organismes internationaux par la l'inexistence de la biodiversité « zetra » au monde et l'artisanat (vannerie). Alors, on peut dire que la différenciation du tourisme dans la région est plutôt forte.

B - Destinations touristiques

Au niveau international, les Etats-Unis constituent la première destination touristique mondiale suivis des pays d'Europe notamment l'Espagne, la France, l'Italie et l'Allemagne. Au niveau de l'océan indien, l'île Maurice est une destination très attirante. Au niveau national, les cinq axes principaux offerts pour le tourisme à Madagascar sont donnés dans le tableau suivant.

Tableau LXXI : Destinations touristiques nationales en 2006

REGIONS	SITES VISITES	POURCENTAGE DE TOURISTES
SUD	Toliara, Parc Nacional Isalo, Taolagnaro, Ifaty, Parc National Ranomafana, Fianarantsoa ...	38,4 %
NORD	Antsiranana, Nosy Be, Montagne d'Ambre	21,1 %
EST	Ste Marie, Toamasina, Parc National Andasibe, Foulpointe, Fénérive Est	19,3 %
OUEST	Mahajanga, Morondava, Parc National Bemaraha, Belo sur Tsiribihina	13,9 %
HAUTES TERRES	Antsirabe, Itasy, Ampefy, Mantasoa	7,3 %
		100 %

Source : Ministère du Tourisme, 2006, Manuel de l'investisseur touristique, Madagascar.

C - Manœuvres stratégiques

Un des problèmes qui retardent le développement du secteur tourisme à Madagascar est l'insuffisance des manœuvres stratégiques, entre autres, les stratégies de communication, la stratégie marketing, la stratégie de prix, etc. Les manœuvres stratégiques sont ainsi faibles au niveau national et régional.

§₃ – Demande

A- Touristes à Madagascar

Plus de la moitié des touristes arrivant à Madagascar viennent de France ; d'autres pays d'origine des touristes concernant, avec plus ou moins la même proportion, les pays voisins comme la Réunion et Maurice, ensuite l'Amérique et les autres pays d'Europe comme l'Angleterre, la Suisse, l'Allemagne et l'Italie.

On note un taux d'accroissement annuel des visiteurs assez fort pour Madagascar, avec un taux moyen de 15%.

Tableau LXXII : Arrivées des touristes aux frontières de 1999-2005

ANNEE	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ARRIVEES	139 253	160 071	170 208	61 674	139 230	228 784	277 052

Source : MCT, 2006

§₄ – Prix (Dépenses des touristes)

Les dépenses des touristes venant à Madagascar sont différentes selon qu'ils voyagent seuls ou passent par les tours opérateurs. Les premiers dépensent moins avec FF 14.669 en 2000 contre FF 20.794 pour les seconds ; mais dans tous les cas, le transport aérien pèse lourdement sur les dépenses des touristes, soit plus de 50%, ce qui est jugée hors de la norme internationale.

Le détail des dépenses moyennes locales de ceux qui voyagent seuls se présente comme suit :

- Hébergement et nourriture : 50,5%
- Déplacements intérieurs : 24,1%
- Excursions : 11,5%
- Articles d'artisanat : 8,7%
- Autres : 5,2%.

Pour le cas de la région Alaotra-Mangoro, elle présente un avantage par rapport aux autres régions de Madagascar du fait de sa proximité de la capitale, et donc facilement accessible en voiture. Quelques prix sont donnés par « Madagascar le Guide » concernant le tourisme à Madagascar et donc la région de Alaotra-Mangoro. On remarque deux types de prix pour les touristes étrangers pour la gestion de leur budget.

Tableau LXXIII : Prix de l'hébergement, la restauration et le transport à Madagascar

Rubriques	Hébergement (nuitée)	Restauration (menu)	Transport
Qualité modeste	10 à 15 Euros (comprenant douche et WC)	4 Euros	2,5 Euros/100 km (en taxi brousse)
Qualité aisée	30 à 90 euros	10 à 15 Euros	150 Euros/1000 km (en avion)

Source : Informations tirées sur www.madagascar-guide.com.2004

§5 – Cinq forces de Porter de la branche« Tourisme » et Recommandations

<p style="text-align: center;"><u>MENACE DE NOUVEAUX ENTRANTS</u> <u>FAIBLE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> -Forte possibilité de réalisation d'une économie d'échelle : taux d'accroissement annuel de 15% des touristes -Forte différenciation du tourisme à Madagascar et dans la région Alaotra-Mangoro : écotourisme, paysage et culture Sihanaka -Fort besoin en capital : infrastructure touristique suivant les normes renforcement de compétence de capital humain <ul style="list-style-type: none"> - Fort coût de changement - Faible utilisation des technologies nouvelles -Forte utilisation des ressources naturelles par le secteur 		
<p style="text-align: center;"><u>POUVOIR DES FOURNISSEURS</u> <u>FAIBLE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Secteur touristique englobant une large gamme d'activités en chaîne (Fournisseurs non identifiables) 	<p style="text-align: center;"><u>INTENSITE DE LA CONCURRENCE</u> <u>MOYENNE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Forte importance des autres régions à destination touristique (le sud et le nord) - Fort taux de croissance du secteur touristique (15% de croissance annuelle de visiteurs) - Forte différenciation du produit touristique de la région : écotourisme. <ul style="list-style-type: none"> - Coût de changement élevé des acheteurs : facilité d'accès dans la région, coût de transport moins cher par rapport aux autres destinations <ul style="list-style-type: none"> - Forte barrière à la sortie : secteur à forte nécessité d'investissement pour le maintien des normes et de la qualité - Faible manœuvre stratégique : faible utilisation des outils de promotion de vente 	<p style="text-align: center;"><u>POUVOIR DES ACHETEURS</u> <u>FAIBLE</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Forte différenciation du produit touristique de la région : écotourisme. -Forte importance du client dans le domaine du tourisme
<p style="text-align: center;"><u>MENACE DES PRODUITS SUBSTITUTS</u> <u>FAIBLE</u></p> <p style="text-align: center;">Absence de substituts du tourisme</p>		

Le tourisme est un secteur pouvant être porteur pour la région de Alaotra-Mangoro, grâce aux différentes potentialités touristiques qu'elle possède. L'intensité de la concurrence est moyenne étant donné que d'autres régions de l'île sont déjà tout aussi attirantes pour les visiteurs (Axes Nord, Sud, Sainte Marie...). Mais le secteur touristique est en pleine expansion à Madagascar et il faudra ainsi mettre en œuvre des stratégies pour faire connaître plus les atouts de la région et ses différents sites touristiques, et améliorer les infrastructures d'accueil.

CHAPITRE II : RECOMMANDATIONS ET PERSPECTIVES

Section I : FORMATIONS NECESSAIRES

§₁ – Compétences et Formations nécessaires par filière et par phase (de la production à la vente)

Pour le développement des filières identifiées, en partenariat avec les différents partenaires techniques et financiers, il est nécessaire de renforcer les capacités de la population, il faudrait ainsi identifier les besoins en formations. En tenant compte de la chaîne d'activités par filière, c'est-à-dire partant de la phase de production, puis de la transformation et de la vente, les compétences nécessaires seront ensuite mises en relief.

Rappelons que les filières étudiées concernent le riz, le manioc, les cultures sèches, les huiles essentielles, les ruminants (bovin, caprin, ovin), les volailles, les poissons, l'apiculture et le tourisme.

Les activités par filière et par phase (phase de production, de transformation et de vente) et les compétences nécessaires sont synthétisées dans les tableaux suivants :

A- Agriculture

Tableau LXXIV : Activités et formations nécessaires pour la filière Riz, Manioc, culture sèche

PHASE FILIERE	PRODUCTION	TRANSFORMATION	VENTE
RIZ MANIOC CULTURE SECHE	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sensibilisation et formation paysanne sur les nouvelles techniques culturales ▪ Amélioration des techniques culturales, Semences, entretien (sol, culture), Récolte (piquage, moisson) ▪ Distribution des terres à la masse paysanne ▪ Diversification des intrants ▪ Conditionnement (mise en sac, panier...) ▪ Transport (utilisation des moyens intermédiaires de transport) 	Artisanale, semi-artisanal ou industrielle : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Riz : Farine, Féculé ▪ Manioc : Biscuit, tapioca, éthanol, colle... ▪ Arachide : huile alimentaire ▪ Haricot : mise en boîte ▪ Maïs : Farine, Biscuit... 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conditionnement et conservation ▪ Transport ▪ Vente locale et nationale ▪ Vente internationale ▪ Négociation et exportation
COMPETENCES et FORMATIONS NECESSAIRES	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Communication en milieu rural ▪ Maîtrise de la technique culturale ▪ Connaissance du calendrier cultural ▪ Connaissance météorologique et de la pluviométrie, microclimat ▪ Connaissance des variétés de manioc, de riz, d'arachide, d'haricot et de maïs ▪ Fabrication des outils agricoles performants ▪ Utilisation et manipulation des outils agricoles ▪ Conditionnement selon les normes et exigence des clients ▪ Utilisation et manipulation des moyens intermédiaires de transport ▪ Culture d'entrepreneuriat et management. 	Connaissance des techniques et processus de transformation <ul style="list-style-type: none"> ▪ Artisanal ▪ Semi artisanale ▪ Industrielle (Maîtrise de l'utilisation des machines, Maîtrise de la technique de conditionnement et de conservation suivant les normes, Montage de projet industriel...) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Respect des normes et des règles d'hygiène pour le conditionnement et la conservation ▪ Conduite des véhicules de transport de marchandises ▪ Connaissance du Marché local et international (concurrence) ▪ Connaissance en négociation commerciale et prospection ▪ Maîtrise du processus d'exportation ▪ Maîtrise du marketing et étude de marché

Source : OMEFA laotra-Mangoro, Octobre 2008

B - Apiculture

Tableau LXXV: Activités et formations nécessaires pour la Filière Apiculture.

PHASE FILIERE	PRODUCTION	TRANSFORMATION	VENTE
APICULTURE	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sensibilisation paysanne et encadrement technique (formation) ; ▪ Choix du type de culture (apiculture) ; ▪ Fabrication de ruches pour l'élevage d'abeille ; ▪ Entretien des ruches ▪ Transport (utilisation de moyen intermédiaire de transport) ; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Extraction du miel ▪ Transformation industrielle (Cire) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conditionnement et conservation ▪ Transport ▪ Vente locale et nationale ▪ Vente internationale ▪ Négociation et exportation
COMPETENCES et FORMATIONS NECESSAIRES	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Savoir distinguer les différentes catégories et dimensions de ruches (catégories de planches, des types de clous et peinture nécessaires pour la confection des ruches) ▪ Critère de choix d'endroit ensoleillé et en sécurité ▪ Savoir les procédés de multiplication de colonies d'abeilles de manière naturelle et artificielle ; ▪ Maîtrise de la technique d'élevage d'abeille ; ▪ Technique de gestion simplifiée ; ▪ Education environnementale. ▪ Culture d'entrepreneuriat et management. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Respect des normes et maîtrise des règles d'hygiène et de sécurité alimentaire ▪ Maîtrise du processus de fabrication du miel, récolter le miel dans un tamis pour obtenir du miel liquide ▪ Laver les résidus pour fabriquer de la cire ▪ Connaître les catégories d'instruments et outils utilisés à chaque étape du processus ▪ Savoir faire usage des équipements appropriés aux diverses opérations relatives à l'apiculture ▪ Connaître le système de mise en boîte du miel et de mise dans de moule de la cire pure 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Respect des normes et des règles d'hygiène pour le conditionnement et la conservation ▪ Conduite des véhicules de transport de marchandises ▪ Connaissance du Marché local et international (concurrence) ▪ Connaissance en négociation commerciale et prospection ▪ Maîtrise du processus d'exportation ▪ Maîtrise du marketing et étude de marché

Source : OMEFA laotra-Mangoro, Octobre 2008

C - Pisciculture

Tableau LXXVI : Activités et formations nécessaires pour la Filière Pisciculture.

PHASE FILIERE	PRODUCTION	TRANSFORMATION	VENTE
PISCICULTURE	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sensibilisation paysanne et encadrement technique (formation) ; ▪ Choix du type de technique utilisée ; ▪ Fabrication des étangs selon la technique moderne ; ▪ Entretien des étangs ▪ Transport (utilisation de moyen intermédiaire de transport) ; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Transformation industrielle : Poisson fraîche : Poisson sèche (Trondro Maina), mise en boîte de poisson pour conserver son fraîcheur 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conditionnement et conservation ▪ Transport : utilisation de véhicule équipée d'un réfrigérateur de grande taille ▪ Vente locale et nationale ▪ Vente internationale ▪ Négociation et exportation auprès de pays membres de SADC et COMESA
COMPETENCES et FORMATIONS NECESSAIRES	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Critère de choix d'endroit en sécurité vu qu'il est trop facile d'empoisonner les poissons dans un étang ▪ Maîtrise de la technique d'élevage selon la technique améliorée ; ▪ Technique de gestion financière simplifiée pour en dégager un maximum de profit ▪ Education environnementale : en amont de l'étang le reboisement est primordiale pour éviter l'érosion hydrique et l'ensablement de l'étang. ▪ Culture d'entrepreneuriat et management. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Respect des normes et maîtrise des règles d'hygiène et de sécurité alimentaire 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Respect des normes et des règles d'hygiène pour le conditionnement et la conservation ▪ Conduite des véhicules de transport de marchandises ▪ Connaissance du Marché local et international (concurrence) ▪ Connaissance en négociation commerciale et prospection ▪ Maîtrise du processus d'exportation ▪ Maîtrise du marketing et étude de marché

Source : OMEFA laotra-Mangoro, Octobre 2008

D - Ruminants

Tableau LXXVII : Activités et formations nécessaires pour la Filière ruminante.

PHASE FILIERE	PRODUCTION	TRANSFORMATION	VENTE
RUMINANTS (Bovin, ovin et caprin)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sensibilisation paysanne et encadrement technique (formation) ; ▪ Pratique d'élevage intensif ; ▪ Fabrication d'une étable appropriée ; ▪ Entretien d'étable pour maîtriser la santé animale ▪ Transport (utilisation de moyen intermédiaire de transport) ; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Transformation industrielle : Mortadelle, salami, saucisson, pâté en boîte 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conditionnement et conservation ▪ Transport ▪ Vente locale et nationale ▪ Vente internationale ▪ Négociation et exportation
COMPETENCES et FORMATIONS NECESSAIRES	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Savoir distinguer les différentes catégories et dimensions d'étables ; ▪ Critère de choix d'endroit ensoleillé et en sécurité ; ▪ Maîtrise de la technique d'élevage intensif ; ▪ Technique de gestion financière simplifiée ; ▪ Education environnementale : le passage fréquent d'un bétail sur une piste quelconque déclenche le phénomène de lavakisation ▪ Culture d'entrepreneuriat et management. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Respect des normes et maîtrise des règles d'hygiène et de sécurité alimentaire ▪ Maîtrise du processus de fabrication des produits dérivés de la viande ▪ Récupération des os et du sang pour la fabrication de provende ▪ Connaître les catégories d'instruments et outils utilisés à chaque étape du processus ▪ Savoir faire usage des équipements appropriés aux diverses opérations relatives à l'élevage ▪ Connaître le système de mise en boîte du pâté 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Respect des normes et des règles d'hygiène pour le conditionnement et la conservation ▪ Conduite des véhicules de transport de marchandises ▪ Connaissance du Marché local et international (concurrence) ▪ Connaissance en négociation commerciale et prospection ▪ Maîtrise du processus d'exportation ▪ Maîtrise du marketing et étude de marché

Source : OMEFA laotra-Mangoro, Octobre 2008

E – Les Volailles

Tableau LXXVIII : Activités et formations nécessaires pour la Filière Volaille.

PHASE FILIERE	PRODUCTION	TRANSFORMATION	VENTE
VOLAILLES	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sensibilisation paysanne et encadrement technique (formation) ; ▪ Choix du technique utilisée ; ▪ Fabrication d'un poulailler selon la norme technique ; ▪ Entretien d'un poulailler ▪ Transport (utilisation d'un véhicule équipé d'une chambre froide) ; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Transformation industrielle Viande de poule en mortadelle, pâté 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conditionnement et conservation ▪ Transport ▪ Vente locale et nationale ▪ Vente internationale ▪ Négociation et exportation
COMPETENCES et FORMATIONS NECESSAIRES	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Savoir distinguer les différentes catégories et dimensions d'un poulailler qui doit être en fonction de nombre de volailles élevées ▪ Critère de choix d'endroit ensoleillé et en sécurité ▪ Maîtrise de la technique d'élevage intensif; ▪ Technique de gestion simplifiée ; ▪ Education environnementale : Pour éviter l'émanation de mauvaise odeur, la confection d'une fosse pour mettre les excréments et pour que leur récupération soit facile et indispensable ▪ Culture d'entrepreneuriat et management. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Respect des normes et maîtrise des règles d'hygiène et de sécurité alimentaire ▪ Maîtrise du processus de fabrication du pâté ▪ Connaître les catégories d'instruments et outils utilisés à chaque étape du processus ▪ Savoir faire usage des équipements appropriés aux diverses opérations relatives à l'élevage de volailles ▪ Connaître le système de mise en boîte du pâté de volailles 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Respect des normes et des règles d'hygiène pour le conditionnement et la conservation ▪ Conduite des véhicules de transport de marchandises ▪ Connaissance du Marché local et international (concurrence) ▪ Connaissance en négociation commerciale et prospection ▪ Maîtrise du processus d'exportation ▪ Maîtrise du marketing et étude de marché

Source : OMEFA laotra-Mangoro, Octobre 2008

F – Huiles essentielles : voila un tableau qui nous résume ce qu'on aurait à bien retenir.

Tableau LXXIX : Activités et formations nécessaires pour la Filière Huile essentielle

PHASE FILIERE	PLANTATION	EXTRACTION ET TRANSFORMATION	VENTE
HUILE ESSENTIELLE	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sensibilisation et formation paysanne sur les nouvelles techniques culturales ▪ Amélioration des techniques culturales: Pépinières, Semences, entretien (sol, culture), Récolte ▪ Conditionnement (mise en sac, panier...) ▪ Transport (utilisation des moyens intermédiaires de transport) 	Distillation et extraction <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fabrication, utilisation et maintenance de l'alambic ▪ Distillation et extraction ▪ Analyse en laboratoire ▪ Conditionnement et conservation 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conditionnement et conservation ▪ Transport ▪ Vente locale et nationale ▪ Vente internationale ▪ Négociation et exportation
COMPETENCES et FORMATIONS NECESSAIRES	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Communication en milieu rural ▪ Maîtrise de la technique culturale ▪ Connaissance de la qualité des matières premières ▪ Connaissance des variétés de plantes ▪ Mode de récolte ▪ Conditionnement selon les normes et exigence des clients ▪ Utilisation et manipulation des moyens intermédiaires de transport ▪ Culture d'entrepreneuriat et management. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Théorique : Connaissance du processus d'analyse en laboratoire et les différentes normes ▪ Techniques : Maîtrise du mécanisme de l'alambic (choisir la taille, les matières premières, les sources d'énergie, le lieu d'installation par rapport à une source d'eau et la collecte des matières premières) ▪ Processus de distillation : suivre la température de cuisson, l'évaporation et la condensation ▪ Contrôle de qualité : notion de densité, qualité d'Eugénol 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Respect des normes et des règles d'hygiène pour le conditionnement et la conservation ▪ Conduite des véhicules de transport de marchandises ▪ Connaissance du Marché local et international (concurrence) ▪ Connaissance en négociation commerciale et prospection ▪ Maîtrise du processus d'exportation ▪ Maîtrise du marketing et étude de marché

Source : OMEFAIaotra-Mangoro, Octobre 2008

G- Tourisme : en tant que activité tertiaire, il faut que la standardisation ou la norme soit présente et forte, sans délaisser l'infrastructure d'accueil et la spécificité du site pour attirer beaucoup de touristes.

Tableau LXXX : Activités et formations nécessaires pour la branche Tourisme

PHASE FILIERE	INFRASTRUCTURES	ACTIVITES TOURISTIQUES	VENTE
TOURISME	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Infrastructures : routières, ferroviaires, aériennes ▪ Infrastructures d'accueil : Hôtel et restaurant ▪ Tour opérateur : organisation de voyage ▪ Prestations de services : Communication ; Guide touristique ; location voiture 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Animation du Village artisanal ▪ Activités d'attraction près du Lac ▪ Organisation de circuits touristiques : (Parc National Andasibe, site forestière...) ▪ Organisation d'évènements : Foires, spectacles, séminaire, exposition ▪ Vente des produits artisanaux, vannerie 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Publicité ▪ Tour opérateur ▪ Emission radiophonique ou télévisée ; Magazine ; Brochure ▪ Marché national et international
COMPETENCES NECESSAIRES	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Construction et entretien des infrastructures ▪ Maîtrise de l'hôtellerie et de la restauration (normes internationales, règles d'hygiènes, différenciation locale) ▪ Maîtrise des activités de Tour opérateur ▪ Guidage : Maîtrise des langues étrangères (Anglais, Français,...), des cultures locales, des circuits touristiques ▪ Services de communication (téléphone, poste, Internet...) ▪ Utilisation et entretien des moyens de transport 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Connaissances en animation touristiques ▪ Relations publiques ▪ Capacité d'organisation d'évènements ▪ Capacité de diversification des activités récréatives ▪ Capacité d'exploitation des sites locaux, des cultures locales, et toutes les potentialités touristiques locales 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Connaissances en marketing ▪ Capacité en partenariat ▪ Attraction des touristes nationaux et internationaux

Source : OMEF Alaotra-Mangoro, Octobre 2008

§2 - Recommandations pour les formations

La région possède déjà une base d'infrastructures de formations, par la présence des différents établissements professionnels notamment le lycée technique professionnel. Ce qu'il faut c'est les renforcer ou de créer de nouveaux centres de formation en cas de besoin pour le réel développement des filières porteuses.

Des formations communes nécessaires pour toutes les filières concernant notamment :

- La communication rurale
- L'étude des marchés et le marketing
- L'entrepreneuriat et la gestion de projets
- Les processus de commerce national et international

Quant à la professionnalisation de chaque filière, il est utile de renforcer les formations et informations sur :

- Les nouvelles technologies et techniques de production selon les normes de sécurité alimentaire et les normes internationales
- L'utilisation et la maintenance des différents outils de production ou de transformation
- Le conditionnement des produits

Section II : – EFFET D'ENTRAÎNEMENT DU DEVELOPPEMENT DES FILIERES

L'effet d'entraînement identifie les chaînes d'activités qui naîtront fort probablement du développement d'une filière ; ces activités constitueront donc les potentialités d'emplois dans la région. Ces activités pourront être en amont ou en aval de l'opération centrale de la filière et dépendront directement ou indirectement d'elle. Ainsi, pour mieux comprendre le processus de réalisation de ces activités, les effets d'entraînement seront présentés, respectivement pour chaque filière concernée, dans les tableaux suivants.

§1- Effet d'entraînement pour le développement de la filière « huile essentielle »

Tableau LXXXI : Effet d'entraînement pour le développement de la filière « huile essentielle »

Effet d'entraînement	En amont	Opération	En aval
Direct	Plantation Collecte Fabrication et distribution de matériels de distillation	- Transformation industrielle (Distillation) - Emballage et conditionnement	- Transport - Commercialisation
Indirect	- Instituts de formation - Fabrication et distribution des intrants et matériels agricoles		- Industrie de Cosmétiques - Aromathérapie - Effet revenu - Industrie agroalimentaire - Industrie pharmaceutique

Source : OMEF Alaotra-Mangoro, Octobre 2008

§2 - Effet d'entraînement pour le développement des filières agricoles (riz, manioc et cultures sèches)

Le respect des différentes contraintes exigées par l'exploitation agricole dans le monde rural peut s'avérer une grande assurance vie pour le peuple, et pour que nous puissions avoir une belle vision de l'expansion de notre activité à travers le monde ; le tableau ci-dessous, en résumant ce que nous devons retenir est nécessaire.

Tableau LXXXII : Effet d'entraînement pour des filières agricoles (riz, manioc et cultures sèches)

Effet d'entraînement	En amont	Opération	En aval
Direct	- Instituts de formation - Fabrication et distribution des intrants et matériels agricoles - Sécurisation foncière - Centre multiplicateur de semences	- Plantation - Récolte - Collecte	- Commercialisation des récoltes moyennant des matériels de transport - Usines de transformation - Création d'une ou plusieurs sociétés - exportation
Indirect	- Services d'éducation : - Centre de formation agricole et / ou Mise en place du Lycée Technique Agricole - Multiplication des institutions financières accordant un crédit agricole		- Elargissement de partenariats commerciaux - Transfert et diffusion de nouvelles techniques de production - Effet revenu affectant la structure de consommation des paysans.

Source : OMEF Alaotra-Mangoro, Octobre 2008

§₃ - Effet d'entraînement pour le développement du secteur tourisme

Ce tableau nous montre pour que le tourisme est en pleine expansion et nous fournit des devises étrangères.

Tableau LXXXIII : Effet d'entraînement pour le développement du secteur tourisme

Effet d'entraînement	En amont	Opération	En aval
Direct	<p>Services fournis aux entreprises : services immobiliers (multipropriété et vente/location de résidences secondaires), location de véhicules, services de conseil et de publicité, services de congrès et de foire</p> <p><u>Services de communication</u> : services postaux et télécommunications utilisés par les touristes, bases de données sur les destinations</p> <p><u>Services de construction et d'ingénierie</u> : construction d'hôtels, de résidences de tourisme, d'installations de transport et de loisirs</p> <p><u>Services financiers</u> : assurances voyage, cartes internationales de crédit, chèques de voyage « tous services de règlements et de transferts monétaires »</p> <p><u>Autres services</u> : délivrance de passeports, de visas, de permis de pêche ou autres</p>	<p><u>Restauration</u></p> <p><u>Hébergement</u></p> <p><u>Services de santé et services sociaux</u> : clubs de voyage, clubs de sport, soins aux touristes</p> <p><u>Services récréatifs, culturels et sportifs</u> : spectacles, musées, monuments, parcs nationaux, parcs de loisirs, manifestations culturelles et sportives</p> <p><u>Services de transport</u> : routier</p>	<p><u>Services de distribution</u> : vente de souvenirs, cadeaux, produits alimentaires, bagages,</p>
Indirect	<p><u>Services d'éducation</u> : écoles d'hôtellerie, formation professionnelle, formation des guides touristiques</p> <p><u>Services concernant l'environnement</u> : assainissement, enlèvement des ordures, protection de la nature et des paysages</p>		Effet revenu

Source : OMEF Alaotra-Mangoro, Octobre 2008

CONCLUSION

En conclusion, cette étude a permis de mieux comprendre les situations socio-économiques et la compétitivité de la région, ainsi que d'identifier les filières potentiellement porteuses et de faire une étude de marché et une analyse de l'intensité pour chaque filière.

La région Alaotra Mangoro est une région riche en ressources naturelles, et cette situation lui est favorable pour le développement agricole et touristique. En effet, la population régionale de plus d'un million d'habitants (1 112 550 en 2004) vit en majorité, en milieu rural (85,06 %).

Parmi les filières agricoles les plus pratiquées dans la région, on cite notamment le riz, le manioc et les cultures sèches, en outre le développement de l'exploitation des huiles essentielles est suggéré. Pour l'élevage, l'apiculture est favorable dans la région. Quant à l'offre touristique, outre les lacs magnifiques non encore exploités, la région dispose de plusieurs aires protégées et parcs nationaux favorables au tourisme entre autres : ZAHAMENA, ANDASIBE.

Le développement de ces filières de façon à améliorer les revenus de la population nécessite la réunion de plusieurs conditions. C'est ainsi qu'une étude de compétitivité de la région a été effectuée. Parmi les 12 piliers de Porter, d'un côté, seule la sécurité présente un bon score de compétitivité pour la région, de l'autre côté, l'instabilité macroéconomique constitue le plus grand obstacle à la compétitivité de la région. Tous les autres piliers sont jugés plutôt mauvais, entre autres, les Institutions, les infrastructures physiques, les ressources humaines, les marchés financiers, de biens et services et de travail, l'ouverture et les dimensions du marché, l'échange technologique, la sophistication technique et technologique et la capacité d'innovation. Il faudra ainsi améliorer ces conditions générales afin que la région soit compétitive au niveau national et international.

L'analyse de concurrence a montré que pour toutes les filières identifiées ci-dessus, l'intensité de rivalité est faible, et une potentialité de marché existe, ce qui signifie que toutes ces filières présentent des opportunités d'exploitations porteuses pour la région étant donné qu'elles sont déjà favorables aux conditions environnementales et déjà pratiquées dans la région. La situation concurrentielle pour chaque filière est résumée par les schémas de diamant de Porter. Et enfin, pour mieux faire apparaître dans cette région, les différentes activités que nous venons déjà citées et pour qu'elles soient de vraies porteuses de revenus, et rendre plus optimum et efficace la contribution des programmes mis en place, il faut donc

néanmoins respecter et suivre les conditions nécessaires et savoir les effets d'entraînement pour le développement de chaque filière et chaque secteur (ou branche) concerné à la clôture de l'étude de chaque filière.

BIBLIOGRAPHIE

1- OUVRAGES GENERAUX :

- Bart Minten, « Etude sur le secteur tourisme », Africa Region Working Paper Series N° 63, Nov. 2003, 201 pages
- Brian M. Lawrence in La commercialisation des Huiles essentielles, Jacques Grysole, OMEF Fianarantsoa 2007, 90 pages
- FRIEDRICH Hayek, « les Théories du marché du travail », NATHAN 1999, 475 pages
- LAFFER Arthur, “L’économie”, NATHAN 2005, 160 pages
- Michael.E. Porter, “The Global Competitiveness Report”, World Economic Forum Etats-Unis 2004-2005, 170 pages
- Rakotomanana, Razafindrakoto, « la corruption à Madagascar », Roubaud 2005, 70 pages
- RAZAFIMANANTENA Tiaray, « L’inflation à Madagascar, situation et tendance », INSTAT Nov. 2003, 65 page

2- DOCUMENTS ET PERIODIQUES :

- *Afrobaromètre 2006* » Gouvernance et corruption à Madagascar : perceptions et réalité ; - Apiservices (http://www.beekeeping.com/databases/honey-market/world_honey.htm)
- Banque centrale de Madagascar
- CNAPS – D.O.I, 2007
- CAM, résultats de l’enquête 2007
- DAPAN/2007
- FAO, 2007
- Informations tirées sur www.madagascar-guide.com
- Journal Express de Madagascar N°4891
- La revue Océan Indien est représentée seulement par Madagascar, 2007, N°465, 60pages
- Les Aromagies (http://ecommerce.les-aromagies.net/boutique/page_libre.cfm)
- Les Néoclassiques, « les Théories du marché du travail », NATHAN 2005, 475 pages
- MCT, 2007
- MEFB (www.mefb.gov.mg)
- MEFB, 2007, le PIB/habitant/an était de 288,4\$.
- MAEP, filière riziculture, région Alaotra-Mangoro, 2007, 60 pages
- Monographie Alaotra-Mangoro, 2007, 55 pages

- MINISTERE DE COMMERCE 2007
- Perspectives économiques en Afrique 2004/2006, Madagascar, 70pages
- PRD Alaotra-Mangoro, 2007, 85 pages
- REVUE DE L'EFFICACITE DE L'AIDE POUR LA MICROFINCE, N°45, 50pages
- Service provincial du Plan Ambatondrazaka – Juin 2005, 30 pages
- TBS, 2003
- United Nation "The least developed countries report 2004", 60pages
- Zone de planification 2004 (SSD)

3 - COURS ET MEMOIRE :

- Laka Justin, cours « droit de travail », Université de Toamasina, 2007
- MODONGY Rolland, cours « Economie de ressources humaines », Université de Toamasina, 2007
- RANDRIAMAHEFA Gabriel, cours « Démographie », Université de Toamasina, 2005

4- SITE WEB

- www.instat.mg
- www.doingbusiness.org
- http://www.madanight.com/viewarticle_605.htm
- <http://www.maep.gov.mg/fr/actupnf3.htm>
- <http://www.madeindignity.be/Public/Page.php?ID=784>
- <http://www.leguide.com/confitures.htm>.

ANNEXES

**FANADIHADIANA MOMBA NY TOE-KARENA ETO AMIN'NY FARITRA
ALAOTRA-MANGORO ENTI-MIADY AMIN'NY
FAHANTRANA**

Loham-pianakaviana ve ?

1. Inona ny sehatrasa misy anao?

☐ Mpamboly (3) ☐ Mpiompy (4) ☐ Mpitrandraka (5) ☐ Hafa.....

2. Hafirina izao no nanaovanao io lahasanao io?Taona

3. Karazam-bokatra toy ny inona no ambolena? (6)

4. Karazam-biby inona no ompiana? (na hazainao na jonoinao ?) (16)

5. Inona avy ireo harena am-kibon-tany trandrahana? (24)

6. Firy ny velaran-tany asainao?ha/.....m2

7. a) Tompon-tany sa b) mpanofa tany sa d; mpanati-bokatra (métayage) sa miasa amin'ny tany tsy misy tompony (terrain domanial ou propriétaire inconnu) :....

8. Raha mpanofa dia ohatrinona isan-taona no anofanao ny tany?
.....Ariary

9. Raha mpanati-bokatra dia ampahany firay amin'ny vokatra no aterina eny amin'ny tompon'ny tany?

10. Firy isan-taona ny vokatra azonao ? T/.....,.....lasaka (gona)/.....kg

11. a) amidy daholo ve ny vokatra zao sa b) misy tahirizina ? Firy isanisany?
a)..... b).....

12. Ohatrinona ny .andraisan'ny mpividy azy ny vokatra ? (Ariary)

- ☐ a) ny mpividy eto amin' ny faritra Ambatondrazaka
- ☐ b) ny mpividy avy any ivelan'ny faritra tonga eto.....
- ☐ c) Ny mpividy any ivelan'ny faritra

13. Ohatrinona ny fividiananareo ny masomboly:

- ☐ a) (Ariary).....
 - ☐ b) Tsy mividy fa mitahiry ny avy amin'ny vokatra teo aloha
 - ☐ c) Tsy mividy fa omen'ny fanjakana / tetik'asa / orinasa maimaim-poana
- Inona ny olana amin'ny fividianana masomboly(vidiny/ fividianana/ tsy misy.....)

14. Ohatrinona ny fividiananareo ny zezika?

- ☐ a) (Ariary).....
 - ☐ b) tsy mividy fa manamboatra
 - ☐ c) Tsy mividy fa omen'ny fanjakana/ tetik'asa / orinasa/maimaimpoana
- Inona ny olana amin'ny fividianana zezika?
.....

15. Firy avy ny fatran'ny akora anaovanareo zezika

 Misy olana ve ny rano?

16. Firy ny isan'ny biby ompiana?
 ■ Omby vavy.....
 ■ Omby Lahy.....
 ■ Kisoa.....
 ■ Akoho.....
 ■ Gana.....
 ■ Gisa.....
 ■ Tantely(isan'ny tranony).....
 ■ Ondry.....
 ■ Osy.....
 ■ Hafa.....
17. isaky ny inona no mivarotra ny voka-piompiana ianareo ? isaky
 ny.....
18. Ohatrinonano andraisan'ny mpividy ny vakatra?(Ariary).....ny
 (firy).....
19. Ohatrinona ny fividiananareo ny sakafo-biby ?
☐ a) (Ariary).....
☐ b) tsy mividy fa manamboatra
☐ c) Tsy mividy fa omen'ny fanjakana/ tetik'asa /
 orinasa/maimaimpoana
20. Firy avy ny fatran'ny akora ataonareo sakafo-biby: (tanisao)
 •
 •
 •
 •
 •
21. Ohatrinona isan-taona fanafody vidina ho fikarakarana ny biby fiompy:
 (Ariary).....
22. Ohatrinona ny rnitsabo ireo biby fiompy eto amin'ny faritra (consultation chez le
 vétérinaire):
 a) (Ariary)
 b) maimaim-poana
 c) tsy misy mpitsabo eto an-toerana
23. Raha ny fanirianao dia firy no tokony ho biby ompianao?.....
24. inona avy ireo harena an-kibon'ny tany trandrhinao? Dia firy kilao isan-taona?
 a).....
 b).....
 c).....
25. Ohatrinona ny fandraisan'ny mpividy azy? (tanisao avy)
 a).....
 b).....
 c).....

26. Mieritreritra ve ianao fa :
- Mbola maro ny harena an-kibon'ny tany ao amin'io faritra trandrahinao io
 - Efa miha-vitsy
 - Tsy misy intsony
 - Tsy fantatra
27. a) Amidy amin'ny nahazoana azy ve notrandrahana sa b) misy fanodinana azy : ..
28. Manana fahazoan-dalana ara-dalana hitrandraka ve ianao na ny orin'asa iasanao?
29. Ahoana matetika ny fomba amarotanareo ny vokatra? (valiny) :
- ☐ a) Ny mpividy no tonga manantona
 - ☐ b) Ny tompom-bokatra no manatitra ny vokatra any amin'ny faritra hafa
 - ☐ c) Misy mpanangom-bokatra tonga (28)
30. Im-piry isam-bolana ireo mpanangom-bokatra no tonga ety?in.....
- Firy ny mpanangom-bokatra?(ponctuel-regulier)
31. inona ny fomba itanteranareo ny vokatra
- camion
 - train
 - Lakana
 - Hafa.....
32. Firy kilao (taonina) no zaka isaky ny mandeha?.....kg/T
33. Ohatrinona ny saram-pitanterana itondran'ny mpitatitra ny vokatra ? Ariary
- ☐ a) mankany Toamasina
 - ☐ b) mankany Antananarivo
 - ☐ c) mankany Moramanga
 - ☐ d) mankany ivelany (am-pitan-dranomasina)
34. Impiry isan-taona no mamoka vokatra amin'ny faritra hafa? In.....
35. Iza no tena faritra mandray ny vokatra?
- ☐ a) mankany Toamasina
 - ☐ b) mankany Antananarivo
 - ☐ c) mankany Moramanga
 - ☐ d) mankany ivelany (am-pitan-dranomasina)
 - ☐ e) Hafa
36. Inona avy ireo fepetra takian'ny mpividy
- Ny endriky ny vokatra.....
 - Ny fonosany.....
 - Ny lanjany na ny refiny.....
 - Hafa.....
37. Inona ny fonosana fitanteranareo ny vokatra :
- Kesika
 - Gona na Lasaka
 - Tsy misy fa atobaka anaty fitaovam-pitanterana avy hatrany
 - Hafa.....

Misy olana ve amin'ny fampiasana ireo fonosana?

.....

38. Misy toerana hafa mety ividiana'ny mpividy io karazam-bokatra io ve araka nyfahafantaranao azy? (Aiza?)

39. Inona ny antony tena ahatongan'ny mpividy vokatra aty fa tsy amin'ny faritra hafa

raha ny fahafantaranareo azy?

.....

40. Inona matetika no tena sompatra mahazo ny vokatra?

☐ a) aretina:.....

☐ b) bibikely:.....

☐ c) toetr'andro ratsy (rivo-doza, hain-tany.....).

☐ d) dahalo na jiolahy.....

☐ e) tsy ampy rano.....

☐ f) hafa.....

41. Ampy ny mpividy ve ny vokatra amidinareo isantac ☐ Eny ☐ Tsia

42. Raha tsia mbola afaka mampitombo ny vokatra amidy ve iar ☐ Eny ☐ Tsia

43. Raha tsia, inona ny sakana tsy ahafahanareo mampitombo ny vakatra amidy (alaharo raha samy misy valiny)

a) tahirizinay hamidy amin'ny manaraka

b) tahirizinay ho haninay mianakavy

c) tsy ampy ny tany ampiasaina

d) tsy ampy ny masomboly

e) tsy ampy ny olona miasa

f) hafa (inona).....

44. Misy hetra na vola aloa amin'ny lahasa atao ve? Ohatrinona avy?

45. Sahirana ve ianareo amin'ny amoahana tsy amoahana ny vokatra?

a) ny lalana

b) ny tsy fahampian'ny sara-pitaterana

c) ny fahalafosan'ny saram-pitanterana

d) ny tsy fahampian'ny vokatra havoaka

e) ny fepetra takian'ny mpividy na mpanangom-bokatra

f) hafa.....

46. Inona no andrasanao amin'ny fanjakana rah any mikasika ny lahasanao no resahina?

.....

.....

LISTE DES GRAPHIQUES ET PHOTO

FIGURE 1: DELIMITATION DE LA REGION ALAOTRA-MANGORO	12
FIGURE 2 : INDICE DE CONFIANCE DANS LES INSTITUTIONS	25
FIGURE 3: PERCEPTION DE LA CORRUPTION PAR INSTITUTION.....	26
FIGURE 4 : EVOLUTION DU TAUX D'INFLATION A MADAGASCAR	35
FIGURE 5 : EVOLUTION DU TAUX D'EPARGNE MALGACHE	36
FIGURE 6 : DEFICIT BUDGETAIRE DU GOUVERNEMENT	36
FIGURE 7 : TAUX DIRECTEUR DE LA BANQUE CENTRALE	37
FIGURE 8 : PRIX A L'EXPORTATION DU RIZ EN DOLLARS LA TONNE FAB (FRANCO A BORD) JUSQU'EN FEVRIER 2006	74
FIGURE 9 : EVOLUTION TRIMESTRIELLE DU PRIX MOYEN DE MAÏS, DE MANIOC ET DE PATATE DOUCE (EN AR/KG)	80
FIGURE 10 : EVOLUTION DES PRIX DES PRODUITS (EN KFMG/KG ; 1KFMG=300 AR)	89
FIGURE 11 : EVOLUTION DE LA PRODUCTION MONDIALE DE MIEL EN 1000 TONNES (1975-2001)	102

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU I : POPULATION DE LA REGION.....	14
TABLEAU II : POPULATION DE LA REGION ALAOTRA-MANGORO SELON LA CLASSE D'AGE ET LE SEXE.....	14
TABLEAU III : REPARTITION DE LA POPULATION ACTIVE DE LA REGION, SELON LES SECTEURS D'ACTIVITE EN 2006.....	16
TABLEAU IV : ACTIVITES PRINCIPALES DE LA POPULATION.....	16
TABLEAU V : FINANCEMENT DES UNITES DE PRODUCTION DANS LA REGION.....	17
TABLEAU VI : EXISTENCE D'ACTIVITES SECONDAIRES.....	17
TABLEAU VII : TYPE D'ACTIVITE DANS LA REGION.....	17
TABLEAU VIII : DUREE DE TRAVAIL PAR JOUR DANS LA REGION.....	18
TABLEAU IX : ICMT DANS LA REGION ALAOTRA-MANGORO.....	21
TABLEAU X : PARTENAIRES PRIVES ET INTERNATIONAUX DANS LA REGION.....	21
TABLEAU XI : INDICATEURS SUR LES INSTITUTIONS PUBLIQUES A MADAGASCAR.....	26
TABLEAU XII : SWOT SUR LES INSTITUTIONS.....	27
TABLEAU XIII : ETAT DE ROUTE ET ACCESSIBILITE.....	28
TABLEAU XIV : LES CENTRES SANITAIRES PAR DISTRICT.....	31
TABLEAU XV : ETABLISSEMENTS SANITAIRES PRIVES.....	31
TABLEAU XVI : SITUATION DES ETABLISSEMENTS SCOLAIRES.....	32
TABLEAU XVII : LES SYSTEMES DE TELECOMMUNICATIONS.....	33
TABLEAU XVIII : SWOT SUR LES INFRASTRUCTURES.....	34
TABLEAU XIX: DETTES ET SERVICE DES DETTES DE MADAGASCAR.....	37
TABLEAU XX : INDICATEURS SUR LES INSTITUTIONS PUBLIQUES A MADAGASCAR.....	38
TABLEAU XXI : SWOT SUR LA STABILITE MACROECONOMIQUE.....	38
TABLEAU XXII : SWOT SUR LA SECURITE.....	40
TABLEAU XXIII : LES PATHOLOGIES DOMINANTES.....	41
TABLEAU XXIV: LA REUSSITE AUX EXAMENS.....	43
TABLEAU XXV : SWOT SUR LE CAPITAL HUMAIN.....	43
TABLEAU XXVI : CLASSEMENT DE MADAGASCAR AU NIVEAU MONDIAL A PROPOS DE L'EFFICIENCE DU MARCHE DE BIENS ET SERVICES.....	45
TABLEAU XVII : SWOT SUR LES CEREALES.....	47
TABLEAU XXVIII : EFFECTIF DES EMBAUCHES ET DES RETRAITES AFFILIES A LA CNAPS.....	49
TABLEAU XXIX : SWOT SUR L'EFFICIENCE DU MARCHE DE TRAVAIL.....	52
TABLEAU XXX : ACCES AU CREDIT (2005).....	54
TABLEAU XXXI : LES MENAGES RURAUX ET L'ACCES AU CREDIT (ROR 2000).....	55
TABLEAU XXXII : LISTE DES INSTITUTIONS FINANCIERES.....	55
TABLEAU XXXIII : SWOT SUR LE FINANCEMENT MICRO.....	56
TABLEAU XXXIV : SWOT SUR LE FINANCEMENT MACRO.....	57
TABLEAU XXXV : SWOT SUR LE FINANCEMENT MESO.....	57
TABLEAU XXXVI : SYSTEMES DES BAILLEURS IDA, AFD, FIDA, PNUD, USAID, COMMISSION EUROPEENNE.....	58
TABLEAU XXXVII : COUT PAR EMPRUNTEUR ET COUT PAR EPARGNANT AU NIVEAU INTERNATIONAL.....	58
TABLEAU XXXVIII : SWOT SUR L'EFFICIENCE DE L'ECHANGE TECHNOLOGIQUE.....	60
TABLEAU XXXIX : SWOT SUR LA SOPHISTICATION DANS LES TECHNIQUES/TECHNOLOGIQUES DANS L'ENTREPRENEURIAT (CLUSTERS).....	62
TABLEAU XL : SWOT SUR L'INNOVATION.....	64
TABLEAU IXL : CINQ FORCES DE PORTER : ELEMENTS FAVORISANT OU NON LA CONCURRENCE.....	67
TABLEAU VIIIIL : PRODUCTION MONDIALE DE RIZ (EN MILLIONS DE TONNES).....	71
TABLEAU VIIIL : PRODUCTION NATIONALE DE RIZ DE 2006-2007.....	72
TABLEAU VIL : PRODUCTION EN TONNES DE RIZ DE LA REGION ALAOTRA-MANGORO.....	72
TABLEAU VL : IMPORTATEURS DE RIZ AU NIVEAU MONDIAL EN 2007.....	74
TABLEAU IVL : PRODUCTION MONDIALE DE MANIOC (EN MILLIONS DE TONNES).....	77
TABLEAU IIIL : EXPORTATIONS MONDIALES DE MANIOC (EN MILLIONS DE TONNES).....	77
TABLEAU IIL : PRODUCTION EN TONNES DE MANIOC D'ALAOTRA-MANGORO.....	78
TABLEAU IL: PRODUCTION DE MANIOC, PATATE DOUCE ET MAÏS DE ALAOTRA-MANGORO (2007).....	78
TABLEAU L : EVOLUTION DE L'IMPORTATION MONDIALE DE QUELQUES PAYS (EN MILLIONS DE TONNES).....	79
TABLEAU LI : EVOLUTION PRIX DE MANIOC EN AR DANS LA REGION ALAOTRA-MANGORO.....	80
TABLEAU LII : PRIX A L'EXPORTATION DU MANIOC.....	80
TABLEAU LIII : PRODUCTION MONDIALE DE MAÏS ET CEREALES (EN MILLIONS DE TONNES).....	83
TABLEAU LIV : PRODUCTION EN TONNES DE MAÏS D'ALAOTRA-MANGORO.....	83
TABLEAU LV : EVOLUTION PRIX EN AR DE CEREALE DANS LA REGION ALAOTRA-MANGORO.....	85
TABLEAU LVI : COMMERCE MONDIAL D'HUILES ESSENTIELLES.....	87

TABLEAU LVII : EXPORTATION D'HUILES ESSENTIELLES DE MADAGASCAR	88
TABLEAU LVIII : IMPORTATION VENANT DE MADAGASCAR ENTRE 1990 ET 2005	88
TABLEAU LIX : TABLEAU RECAPITULATIF DE LA PRODUCTION ET DE VIANDE BOVINE A MADAGASCAR (UNITE EN MILLIERS DE TONNES)	91
TABLEAU LX : STATISTIQUE MONDIALE SUR LA VIANDE BOVINE (MILLIONS DE TONNES)	91
TABLEAU LXI : CONSOMMATION DE LA VIANDE BOVINE A MADAGASCAR	92
TABLEAU LXII : EVOLUTION DU PRIX MOYEN DE LA VIANDE BOVINE A MADAGASCAR (AR/KG)	93
TABLEAU LXIII : EVOLUTION DU PRIX (AR/KG)	93
TABLEAU LXIV : NOMBRE DE VOLAILLES ELEVEES SUR CHAQUE DISTRICT EN 2007	95
TABLEAU LXV : EVOLUTION DU PRIX DE LA VIANDE DE VOLAILLES (AR/KG)	96
TABLEAU LXVI : PRODUCTION MONDIALE DE MIEL PAR CONTINENT (X 1 000 TONNES)	102
TABLEAU LXVII : EXPORTATION MONDIALE DE MIEL (X 1 000 TONNES)	102
TABLEAU LXVIII : NOMBRE DE RUCHES DANS LE PAYS EN 1988	103
TABLEAU LXIX : IMPORTATION MONDIAL DE MIEL	104
TABLEAU LXX : PRIX DE MIEL DANS LES GRANDES SURFACES (AR/KG EN 2006)	104
TABLEAU LXXI : DESTINATIONS TOURISTIQUES NATIONALES	107
TABLEAU LXXII : ARRIVEES DES TOURISTES AUX FRONTIERES	108
TABLEAU LXXIII : PRIX DE L'HEBERGEMENT, LA RESTAURATION ET LE TRANSPORT A MADAGASCAR	108
TABLEAU LXXIV : ACTIVITES ET FORMATIONS NECESSAIRES POUR LA FILIERE RIZ, MANIOC, CULTURE SECHE	111
TABLEAU LXXV : ACTIVITES ET FORMATIONS NECESSAIRES POUR LA FILIERE APICULTURE	112
TABLEAU LXXVI : ACTIVITES ET FORMATIONS NECESSAIRES POUR LA FILIERE PISCICULTURE	113
TABLEAU LXXVII : ACTIVITES ET FORMATIONS NECESSAIRES POUR LA FILIERE RUMINANTE	114
TABLEAU LXXVIII : ACTIVITES ET FORMATIONS NECESSAIRES POUR LA FILIERE VOLAILLE	115
TABLEAU LXXIX : ACTIVITES ET FORMATIONS NECESSAIRES POUR LA FILIERE HUILE ESSENTIELLE ..	116
TABLEAU LXXX : ACTIVITES ET FORMATIONS NECESSAIRES POUR LA BRANCHE TOURISME	117
TABLEAU LXXXI : EFFET D'ENTRAINEMENT POUR LE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE « HUILE ESSENTIELLE »	120
TABLEAU LXXXII : EFFET D'ENTRAINEMENT POUR DES FILIERES AGRICOLES (RIZ, MANIOC ET CULTURES SECHES)	120
TABLEAU LXXXIII : EFFET D'ENTRAINEMENT POUR LE DEVELOPPEMENT DU SECTEUR TOURISME	121

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	4
LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES	5
GLOSSAIRE	7
METHODOLOGIE	8
INTRODUCTION	9
PREMIERE PARTIE : ETUDE SOCIO-ECONOMIQUE DE LA REGION ALAOTRA-MANGORO	11
CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DE LA REGION ALAOTRA-MANGORO ET IDENTIFICATION DES FILIERES POTENTIELLEMENT PORTEUSES D'EMPLOIS PRODUCTIFS	12
SECTION I : – STRUCTURE PHYSIQUE ET ENVIRONNEMENTALE	12
§ ₁ – CARACTERISTIQUES PHYSIQUES	12
§ ₂ – RESSOURCES NATURELLES EXPLOITABLES	13
SECTION II : – CONTEXTE SOCIAL	13
§ ₁ – DEMOGRAPHIE	13
§ ₂ – AUTRES CONTEXTES SOCIAUX	15
SECTION III : – SITUATION ECONOMIQUE ET ORGANISATIONNELLE	15
§ ₁ – SITUATION ECONOMIQUE NATIONALE	15
§ ₂ – SITUATION ECONOMIQUE REGIONALE	15
A – Activités de la population (secteurs d'activité)	16
B – Niveau de revenu (pauvreté)	16
C – Financement	17
D – Structures d'emplois	17
1) - Types d'activité	17
2) - Durée de travail	18
E – Indicateurs Clés du Marché de Travail	18
1) - Indicateurs d'Emploi et de sous emploi	18
2) - Le chômage	19
3) - Le salaire	20
§ ₃ – ORGANISME ET PROGRAMME D'APPUI AU DEVELOPPEMENT	21
SECTION IV : – IDENTIFICATION DES FILIERES POTENTIELLEMENT PORTEUSES D'EMPLOIS PRODUCTIFS	22
CHAPITRE II : ANALYSE DE LA COMPETITIVITE DE LA REGION ALAOTRA-MANGORO	23
SECTION I : – COMPETENCE DES PILIERS DE BASE	23
§ ₁ - INSTITUTIONS (PREMIER PILIER)	23
A – Droit de propriété	23
1) - Propriété foncière	23
2) - Propriété intellectuelle et industrielle	24
B – Sécurité	25
C – Bonne gouvernance	25
1) - Au niveau de la région	25
2) - Au niveau de la Nation	25
D – Analyse SWOT du pilier « institutions »	27
§ ₂ – INFRASTRUCTURES PHYSIQUES (DEUXIEME PILIER)	28
A – Infrastructure économique	28
1) - Transport	28
a) - Infrastructure routière	28
b) - Infrastructure ferroviaire : Trafics ferroviaires	29
c) - Infrastructure aérienne	29
2) - Energie	30
a) - Electricité	30
b) - Eau	30
B – Infrastructures sociale	30
1) - Infrastructure sanitaire	30
a) - Centres de santé	30
b) - Personnel médical	31
2) - Centre d'Education	32
a) - Enseignement général :	32
b) - Enseignement spécialisé :	32
C – Infrastructure de communication	33
1) - Télécommunication	33
2) - Information et communication	33
D – Analyse SWOT du pilier « Infrastructures physiques »	33
§ ₃ – STABILITE MACROECONOMIQUE (TROISIEME PILIER)	34
A – Inflation	35
B – Taux d'épargne	35
C – Déficit budgétaire du gouvernement	36
D – Taux d'intérêt	36
E – Endettement	37
F – Analyse SWOT du pilier « stabilité macroéconomique »	38

§ ₄ – SECURITE (QUATRIEME PILIER) ET CAPITAL HUMAIN (CINQUIEME PILIER)	38
A – Sécurité	38
1) - Conditions générales de sécurité	39
2) - Fiabilité des services des forces de l'ordre	39
a) - Service de sécurité	39
b) - Capacité des services pénitentiaires	40
3) - Crime organisé	40
4) - Analyse SWOT du pilier « Sécurité »	40
B – Capital Humain	41
1) - Santé	41
2) - Capital humain avancé : EDUCATION	42
a) - Scolarisation	42
b) - Qualité du système d'éducation	43
3) - Analyse SWOT du pilier « Capital humain »	43
§ ₁ – EFFICIENCE DU MARCHE DE BIENS ET SERVICE (SIXIEME PILIER)	44
§ ₂ – DIMENSIONS ET OUVERTURES DU MARCHE (SEPTIEME PILIER)	46
§ ₃ – EFFICIENCE DU MARCHE DE TRAVAIL (HUITIEME PILIER)	47
A – Indice de Rigidité de l'Emploi ou IRE	48
1) - Indice de difficulté de recrutement	48
2) - Indice de rigidité de la durée de travail	50
3) - Indice de difficulté de licenciement	50
B – Coûts de recrutement	50
C – Coûts de licenciement	50
D – Autres indicateurs d'efficience du marché de travail	51
1) - Déséquilibre permanent sur le marché de travail	51
2) - La rémunération	52
E – Analyse SWOT du pilier « Efficience du marché de travail »	52
§ ₄ – EFFICIENCE DU MARCHE FINANCIER (NEUVIEME PILIER)	53
A – L'investissement et l'accès au crédit	53
B – Institutions financières dans la Région Alaotra-Mangoro	55
C – Analyse SWOT du système financier	56
D – Recommandations	59
SECTION III : – INTEGRATION DE LA NOUVELLE TECHNOLOGIE	60
§ ₁ – EFFICACITE DE L'ECHANGE TECHNOLOGIQUE (DIXIEME PILIER)	60
§ ₂ – SOPHISTICATION DES TECHNIQUES ET TECHNOLOGIES UTILISEES (ONZIEME PILIER)	61
§ ₃ – INNOVATION (DOUZIEME PILIER)	62
DEUXIEME PARTIE : ANALYSE DES FILIERES POTENTIELLEMENT PORTEUSES D'EMPLOIS PRODUCTIFS	65
CHAPITRE I : ETUDE DE MARCHE DES BRANCHES	66
SECTION I : AGRO-INDUSTRIELLE	67
§ ₁ – RIZICOLE	67
A – Intrants de la filière	67
1) - Besoin en capital	67
2) - Accès aux subventions publiques	68
3) - Niveau de technologie utilisé	68
4) - Contrôle de ressources	68
5) - Fournisseurs d'intrants	68
B – Offre de riz	69
1) - Différenciation du produit	69
2) - Production et vente	71
3) - Coût de stockage du produit	72
4) - Genres de manœuvres stratégiques	73
5) - Produits substitués de riz et leurs atouts	73
C – Demande de riz	73
D – Prix du riz	74
1) - Prix des produits substitués	74
E – Cinq forces de Porter pour la filière « RIZICOLE » et Recommandations	75
§ ₂ – MANIOC	76
A – Intrants de la filière	76
1) - Besoin en capital	76
2) - Niveau de technologie utilisé	76
3) - Contrôle de ressources	76
4) - Fournisseurs d'intrants	76
B – Offre de manioc	76
1) - Différenciation du produit	76
2) - Production et vente	77
3) - Coût de stockage du produit	78
4) - Genres de manœuvres stratégiques	78
5) - Produits substitués et leurs atouts	78
C – Demande de Manioc	78
D – Prix du manioc	79
1) - Prix des produits substitués	80

<i>E – Cinq forces de Porter pour la filière « MANIOC » et Recommandations</i>	81
§₃ – CULTURES SECHES (MAÏS, ARACHIDES, HARICOT)	81
<i>A – Intrants de la filière</i>	81
1) - Besoin en capital.....	81
2) - Niveau de technologie utilisé.....	82
3) - Contrôle de ressources	82
4) - Fournisseurs d'intrants.....	82
<i>B – Offre de la culture sèche</i>	82
1) - Différenciation du produit.....	82
2) - Production et vente.....	82
3) - Coût de stockage du produit	84
4) - Genres de manœuvres stratégiques.....	84
5) - Produits substitués et leurs atouts.....	84
<i>C – Demande des céréales</i>	84
<i>D – Prix des céréales</i>	84
<i>E – Cinq forces de Porter pour la filière « CULTURE SECHE » et Recommandations</i>	85
§₄ – HUILE ESSENTIELLE	86
<i>A – Intrants de la filière</i>	86
1) - Besoin en capital.....	86
2) - Niveau de technologie utilisé	86
3) - Contrôle de ressources	86
4) - Fournisseurs.....	86
<i>B – Offre d'Huiles essentielles</i>	86
1) - Différenciation du produit	86
2) - Production et vente.....	87
3) - Coût de stockage	88
4) - Manœuvres stratégiques	88
<i>C – Demande d'Huiles essentielles</i>	88
<i>D – Prix des Huiles essentielles</i>	88
<i>E – Cinq forces de Porter pour la filière « HUILE ESSENTIELLE » et Recommandations</i>	89
SECTION II : –ELEVAGE	90
§₁ – LES RUMINANTS (BOVIN, OVIN ET CAPRIN)	90
<i>A – Intrants de la filière</i>	90
1) - Besoin en capital.....	90
2) - Niveau de technologie utilisé	90
<i>B – Offre de la filière</i>	90
1) - Différenciation du produit	90
2) - Production et vente.....	90
3) - Barrières à la sortie.....	91
4) - Coût de stockage.....	92
5) - Manœuvres stratégiques	92
6) - Produits substitués.....	92
<i>C – Demande de la filière</i>	92
<i>D – Prix de la filière</i>	93
1) - Prix de la viande bovine sur le marché international	93
<i>E – Cinq forces de Porter pour la filière « RUMINANTE » et Recommandations</i>	94
§₂ – LES VOLAILLES (AKOHO GASY, CANARD, DINDE, OIE)	94
<i>A – Intrants de la filière</i>	94
1) - Besoin en capital.....	94
2) - Niveau de technologie utilisée	95
<i>B – Offre de la filière</i>	95
1) - Différenciation du produit	95
2) - Production et vente.....	95
3) - Barrières à la sortie.....	95
4) - Coût de stockage	95
5) - Manœuvres stratégiques	96
6) - Produits substitués.....	96
<i>C – Demande de la filière</i>	96
<i>D – Prix de la filière</i>	96
<i>E – Cinq forces de Porter pour la filière « VOLAILLE » et recommandations</i>	97
§₃ – LE POISSON D'EAU DOUCE	97
<i>A – Intrants de la filière</i>	97
1) - Besoin en capital.....	97
2) - Niveau de technologie utilisé	98
<i>B – Offre de la filière</i>	98
1) - Différenciation du produit	98
2) - Production et vente.....	98
3) - Barrières à la sortie.....	98
4) - Coût de stockage	99
5) - Produits substitués.....	99
<i>C – Demande de la filière</i>	99
<i>D – Prix de la filière</i>	100

E – Cinq forces de Porter pour la Filière « POISSON d'eau douce » et recommandations	100
§4 – L'APICULTURE (MIEL)	101
A – Intrants de la filière	101
1) - Besoin en capital.....	101
2) - Niveau de technologie utilisé	101
3) - Contrôle de ressources	101
B – Offre de la filière Apiculture	101
1) - Différenciation du produit	101
2) - Production et vente.....	101
3) - Barrières à la sortie.....	103
4) - Coût de stockage	103
5) - Manœuvres stratégiques	103
6) - Produits substitués.....	103
C – Demande de la filière Apiculture	103
D – Prix de la filière Apiculture.....	104
1) - Prix de produits substitués (confiture).....	104
E – Cinq forces de Porter pour la filière « APICULTURE » et Recommandations.....	105
SECTION III : – TOURISME	105
§1 – INTRANTS DU TOURISME.....	105
A – Besoin en capital	105
B – Accès aux subventions publiques	106
C – Niveau technologique utilisé	106
D – Contrôle de ressources	106
§2 – OFFRE DE LA BRANCHE « TOURISME »	107
A – Différenciation du tourisme à Madagascar et dans la région Alaotra Mangoro	107
B – Destinations touristiques	107
C – Manœuvres stratégiques.....	107
§3 – DEMANDE.....	108
A – Touristes à Madagascar.....	108
§4 – PRIX (DEPENSES DES TOURISTES).....	108
§5 – CINQ FORCES DE PORTER DE LA BRANCHE « TOURISME » ET RECOMMANDATIONS.....	1
CHAPITRE II : RECOMMANDATIONS ET PERSPECTIVES	110
SECTION I : FORMATIONS NECESSAIRES	110
§1 – COMPETENCES ET FORMATIONS NECESSAIRES PAR FILIERE ET PAR PHASE (DE LA PRODUCTION A LA VENTE) ..	110
A – Agriculture	111
B – Apiculture.....	112
C – Pisciculture	113
D – Ruminants	114
E – Les Volailles	115
F – Huiles essentielles	116
G – Tourisme	117
§2 – RECOMMANDATIONS POUR LES FORMATIONS	119
SECTION II : – EFFET D'ENTRAINEMENT DU DEVELOPPEMENT DES FILIERES	119
§1 – EFFET D'ENTRAINEMENT POUR LE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE « HUILES ESSENTIELLES »	119
§2 – EFFET D'ENTRAINEMENT POUR LE DEVELOPPEMENT DES FILIERES AGRICOLES (RIZ, MANIOC ET CULTURES SECHES	120
§3 – EFFET D'ENTRAINEMENT POUR LE DEVELOPPEMENT DU SECTEUR TOURISME.....	121
CONCLUSION	122
BIBLIOGRAPHIE	124
ANNEXES	126
LISTE DES GRAPHIQUES ET PHOTO	131
LISTE DES TABLEAUX	132
TABLE DES MATIERES	134