

SOMMAIRE

Résumé.....	II
Remerciements.....	III
INTRODUCTION.....	1
PREMIERE PARTIE : GENERALITE SUR L'ARTISANAT ET LE MILIEU D'ETUDE	
Chapitre I : L'ARTISANAT MALAGASY.....	3
I.1. Présentation.....	3
I.2. Différentes filières de l'artisanat.....	4
I.3. Rôle de l'artisanat dans la société malagasy.....	10
I.4. Politique de l'Etat.....	11
Chapitre II: LEGISLATION DE L'ARTISANAT MALAGASY	12
II.1. Artisans.....	12
II.2. Structure du métier.....	13
II.3. Accès à la qualification d'artisan.....	13
II.4. Exportation.....	15
Chapitre III : L'ARTISANAT DANS LA REGION BOENY.....	17
III.1. Zone d'étude.....	17
III.2. Différents filière de l'artisanat dans la région Boeny.....	19
III.3. Label qualité d'Angaya.....	21
DEUXIEME PARTIE : METHODES D'ETUDE ET RESULTATS	
Chapitre IV : METHODES D'ETUDES.....	23
IV.1. Méthodes de collecte de données.....	23
IV.2. Choix de la zone d'étude.....	24
IV.3. Utilisation des matériels	24
Chapitre V : RESULTATS D'ETUDE.....	25
V.1. Résultats des enquêtes.....	25
V.2. Organisations des artisans et les appuis relatifs à l'artisanat.....	32
V.3. Niveau environnement : Client et Concurrent.....	34
Chapitre V : L'INTERET TOURISTIQUE.....	36
V.1. Objet de visite	36
V.2. Objet de communication	36
V.3. Objet de commerce.....	37

TROISIEME PARTIE : DISCUSSIONS ET SUGGESTIONS

Chapitre VI : DISCUSSIONS.....	38
VI.1. Limite de la méthode d'étude.....	38
VI.2. Remarque sur les résultats.....	38
Chapitre VII : PROBLEMES	40
VII.1. Problèmes externes	40
VI.2. Problèmes internes.....	42
Chapitre VIII : SUGGESTIONS	44
VIII.1. Commerce équitable comme moteur.....	44
VIII.2. Formation-accompagnement.....	44
VIII.3. Approche commune du marché et un design innovant.....	45
VIII.4. Meilleure prise en compte des matières premières.....	45
VIII.5. Suggestions pour la pratique « éthique »	46
VIII.6. Suggestions à destination des organismes d'appuis	46
VIII.7. Suggestions à destination de l'Etat malagasy.....	47
CONCLUSION.....	49

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°01 : Article de vannerie avec le prix.....	26
Tableau n°02 : Point de vente de différent produit artisanal.....	28
Tableau n°03 : La matrice de SWOT de la filière artisanat.....	29
Tableau n°04 : Répartition des artisans en association et coopératives.....	31
Tableau n°05 : Liste des appuis relatifs au développement de filière artisanat.....	33
Tableau n°06 : Statistique d'exportation de raphia	40

CARTE

Carte n°01 : Localisation de Zone d'étude.....	18
---	----

GRAPHE

Figure 01 : Circuit du commerce conventionnel de l'artisanat.....	42
--	----

LISTE DES PHOTOS

Photo n°01 : Paniers fabriqués par la fibre de raphia et le <i>bozaka</i>	5
Photo n°02 : Echarpes fabriqués en soie naturelle	6
Photo n°03 : Maquette de charrette tirée par de zébus et les pousse-pousse tiré par un individu fabriqué à partir de bois palissandre	6
Photo n°04 : Bracelets, boucles d'oreilles et colliers fabriqués à partir de cornes de zébu...	7
Photo n°05 : Pierres semi-précieuses : citrine et tourmaline	8
Photo n°06 : Papier Antemoro	8
Photo n°07 : Automobiles miniatures fabriquées à partir des boites de conserves.....	9
Photo n°08 : Broderie.....	10
Photo n°09 : Produit vannerie de la Région Boeny : paniers et sahafa	19
Photo n° 10 : Bouteille de sable et tableau de peinture.....	19
Photo n° 11 : Célestite.....	20
Photo n° 12 : Chaussure fabriquée par la société Kalidas Akhou et dents de requin comme pendentif de collier	20
Photo n° 13 : Maquette d'un bateau fabriquée à partir d'un bois palissandre.....	21

LISTE DES ABREVIATIONS

BAOBAB: Base et Ossature pour le Bien de l'Artisanat Boeny

CENAM: Centre National de l'Artisanat Malgache

CLAAM: Commission de labellisation de l'Artisanat d'Art de Mahajanga

CITE: Centre d'Information Technique et Economique

COTONA: La Cotonnière d'Antsirabe

EPIC: Etablissement Public à Caractère commercial

FEM : Femmes Entrepreneurs et Environnement de Mahajanga

IRCOD: Institut Régional de Coopération- Développement

Kg: Kilogramme

N°: Numéro

ORTB: Office Régionale du Tourisme Boeny

PIB: Produit Intérieur Brute

PROSPERE: Programme de Soutien aux Pôles de micro-Entreprises Rurales et aux Economies Régionales

RN: Route National

SOMACOU: Société Malgache de Couverture

SWOT: Strength Weakness Opportunities Threat

UNESCO: United Nations Educational Scientific and Cultural Organization

%: Pourcentage

GLOSSAIRE

Artisan: C'est un individu qui exerce un métier manuel

Article: Indiquant un objet proposé à la vente

Certification: Processus de vérification par laquelle une tierce partie donne une assurance écrite qu'un produit, un processus ou un service est conforme aux exigences spécifiées. Une certification est généralement délivrée par un organisme compétent, indépendant des organismes certifiés et de ceux qui ont élaboré la norme. Ces qualités sont reconnues par l'accréditation. La certification peut s'appeler labellisation si la garantie donnée est un label.

Design: c'est l'aspect fonctionnel et esthétique

Filière: Secteur d'activité

Label: L'utilisation de ce terme est prévue dans le cas des produits alimentaires ou agricoles non alimentaires et non transformés, bénéficiant de labels agricoles qui sont des signes garantissant une qualité supérieure et dont la certification s'appuie sur des référentiels privés, mais homologués par les pouvoirs publics.

Zafimaniry: est un produit artisanal en bois qu'on peut trouver à Ambositra ; qui est classé au patrimoine culturel mondial de l'UNESCO.

INTRODUCTION

Le thème de ce mémoire s'intitule: « POTENTIALITE TOURISTIQUE DE LA REGION BOENY MAHAJANGA: CAS DE L'ARTISANAT» pour mettre en relief de l'artisanat de la région Boeny. La région dispose différentes filières artisanales telles que la vannerie, les arts plastiques (exemple : la peinture et la bouteille de sable), la pierre et le bijoutier, les produits animaux (exemple : corne et cuir) et l'artisanat de bois. Les matières premières sont localisées presque dans tous les districts de la région pour ne citer que le raphia qui est aussi de qualité supérieure. A part la disponibilité des matières premières, les artisans locaux ont de savoir-faire talentueux. Ces opportunités sont renforcés et améliorés par l'existence de label qualité d'Angaya qui garantit leur produit et à l'appui du secteur public et le secteur privé qui offre des formations, des moyens techniques et des moyens financiers.

Actuellement, l'activité artisanale est en phase d'innovation dans la région et envisage d'être le produit touristique primordial de Mahajanga. L'ORTB prend la responsabilité d'animer et d'appuyer cette activité en l'orientant vers l'intérêt touristique. Les artisans ont l'effort de développer leurs métiers ; entre autres la création d'une association appelée Baobab qui a pour but de promouvoir et canaliser leur œuvre en intérêt touristique.

Par conséquent, les points de ventes des articles artisanaux sont devenus l'objet des visites. Le produit artisanal deviendra objet de communication et de commerce de la région Boeny. Malgré les efforts des ces secteurs, il existe des obstacles et des faiblesses qui menacent cette activité tels que l'exploitation irrationnelle des matières premières, le manque de technique de travail. D'où la question: « Est ce que le secteur artisanale de la région Boeny est l'une des potentialités touristiques de Mahajanga ? ». Cela nous a incité de voir plus près la situation de l'artisanat dans la région Boeny. En premier lieu, une collecte des données a été faite pour savoir la généralité sur l'artisanat, en deuxième lieu la descente sur terrain pour un constant de visu de la situation sur l'activité dans la région et en même temps de faire des interviews aux artisans locaux.

Ces méthodes ont été bien rôdées pour parvenir à rassembler des informations sur les différentes filières de l'artisanat de la région. Les données ainsi recueillies font l'objet de ce mémoire. Le présent travail se divise en trois grandes parties :

- Généralité sur l'artisanat et le milieu d'étude
- Méthodes d'études et résultats obtenus
- Discussions et suggestions

Rapport-Gratuit.com

PREMIERE PARTIE : GENERALITE SUR L'ARTISANAT

ET

LE MILIEU D'ETUDE

Chapitre I : L'ARTISANAT MALAGASY

L'artisanat Malagasy reflète la richesse de l'histoire, de culture, de la biodiversité, de la religion, de coutume des différentes sociétés dans le pays. Actuellement, cette activité est en plein essor et de ce cas elle apporte une contribution importante dans le développement de l'économie de Madagascar.

I.1. Présentation

I.1.1. Définition

- D'après Larousse, l'artisanat est une activité de ceux qui fabriquent et vendent eux-mêmes certains objets spécifiques de la région et destinés principalement aux vacanciers et aux touristes.
- Ainsi la définition adoptée par l'UNESCO pour les produits artisanaux est-elle la suivante: On entend par produits artisanaux les produits fabriqués par des artisans, soit entièrement à la main, soit à l'aide d'outils à main ou même de moyens mécaniques, pourvu que la contribution manuelle directe de l'artisan demeure la composante la plus importante du produit fini.
- D'après la loi n° 95.004 du 21 juin 1995 relative à l'Artisanat modifiée et complétée par la loi n° 97-018 du 14 août 1997: le secteur de l'artisanat dont l'activité principale de l'agent économique, dénommé "artisan", consiste soit en un travail manuel de transformation de matière en produit utilitaire ou en produit d'art, soit en une prestation de service requérant un travail manuel de transformation ou de maintenance.

I.1.2. Histoire de l'artisanat Malagasy

L'artisanat Malagasy a un lien fort avec la culture : c'est un art traditionnel – d'après des recensements d'artisans, il existait déjà, en 1903, 2 500 à 3 000 brodeuses dans la région d'Analamanga et Ambositra, renforcé par des innovations et mécanisations introduites via des échanges avec l'extérieur au cours de l'époque royale (avant 1896) et coloniale (de 1896 à 1960).

La commercialisation des produits artisanaux et la professionnalisation des artisans ont débuté dans les années 1960. Le premier marché artisanal important de Madagascar était « le *Zoma* d'Antananarivo » qui a fait l'objet en 1966 d'une étude approfondie de la part des chercheurs de la faculté des Lettres de l'Université d'Antananarivo. Ce marché était déjà approvisionné en produits artisanaux (vannerie, poterie, métaux, bois), et en matières premières par plusieurs localités de Madagascar. De nos jours, on peut délocaliser ce marché en plusieurs endroits de la ville. (RAMAMONJISOA, 1990)

L'artisanat malgache est caractérisé par une grande diversité de matières premières. Chaque région a ses spécificités en termes de produits, de savoir-faire et de technicité. C'est un secteur faiblement mécanisé: plus de 90% des artisans utilisent des matériels rudimentaires. (NIRINA et al 2011)

I.1.3. Influences de l'artisanat Malagasy

Il y eut d'abord l'influence Arabe, Indienne venue des abords de Golf Persique et à laquelle nous devons les fameux manuscrits Antaimoro, influence Bantou due à la migration, puis l'influence Européenne qui en est la plus marquée parce que c'est la plus récente et la plus profonde. Elle a introduit des nouvelles techniques même en matière d'art et tout les dentelleries qui vont de porte en porte à Tananarive ne pose aucun doute qu'elles doivent au Français Legros qui a appris aux femmes de l'aristocratie Hova l'art de la dentelle et de la broderie (PUJES,1988). Suite à cet esprit d'imitation outré qui caractérise le Malagasy, il est à craindre que cette influence Européenne ne fasse définitivement disparaître le peu d'originalité de notre production. Cela, même si les emprunts si bien assimilés fait à d'autres races donnaient parfois l'impression qu'il s'agit des conceptions nées sur le sol même de Madagascar.

I.2. Les différentes filières de l'artisanat

Le secteur de l'artisanat malagasy est subdivisé en douze filières par l'administration (annexe n°01). Nous présentons ci-dessous un panorama général des filières les plus importantes.

I.2.1. La vannerie

La vannerie est présente partout à Madagascar grâce à une grande diversité de matières premières. C'est une activité très ancienne qui joue un grand rôle dans chaque foyer. Les matières premières, souvent connues par leurs noms vernaculaires, varient suivant les régions. (NIRINA et al 2011)

Même si l'activité est présente dans toutes les régions de Madagascar, avec des techniques de fabrication diversifiées, certaines fibres ne sont disponibles que dans quelques zones : le raphia pousse surtout dans la partie Nord-Ouest et Est, les autres une sorte de palmiers poussant le long des côtes (Est, Ouest, Nord), les graminées sur les terres centrales.

Tressés, tissés ou associés à d'autres matières, les objets en vannerie malagasy sont de toutes sortes : articles utilitaires (panier, corbeille, porte-document, natte, soubique, van à riz, dessous de plat, set de table), objets décoratifs (rideau, figurine, boîte, sculpture), accessoires de mode (chapeau, sac, collier, sandale) ou même vêtements (les tuniques en rabane sont des habits traditionnels dans le pays Betsimisaraka à l'Est).

Photo n°01 : Paniers fabriqués par la fibre de raphia et le *bozaka*



Source: Auteur, 2015

I.2.2. La soie

Madagascar a une longue tradition séricicole. Autrefois, la soie était réservée aux familles royales et aux morts (linceuls). Cette tradition s'est maintenue et le savoir-faire de la soie s'est développé. En dehors de la soie issue de l'élevage du ver du *Bombyx*, Madagascar possède une soie naturelle sauvage, tirée du ver sauvage *Borocera madagascariensis* qui vit dans la forêt de tapia (*Uapaca bojeri*).

La filière soie fait vivre environ 10 000 familles d'artisans concentrées sur les Hautes Terres : d'Antananarivo à Ambalavao en passant par Arivonimamo, Antsirabe et Ambositra (NIRINA et al 2011). Le « lamba » ou écharpe est le plus connu des articles produits; les artisans fabriquent également des teintures naturelles produites à partir de plantes

poussant dans l'île. D'autres produits sont actuellement développés par les artisans et stylistes: accessoires de mode (sacs, chapeaux, chaussures), habillement, ameublement.

Photo n°02 : Echarpes fabriqués en soie naturelle



Source : www.artisanale.net, 2015

I.2.3. Artisanat du bois

Le bois est une matière très liée à l'univers malagasy. Les « Aloalo » dressés sur les tombeaux des Mahafaly ou Bara, les statuettes funéraires Sakalava sont des produits d'art à caractère sacré, culturel et artistique (NIRINA et al 2011). La biodiversité de Madagascar offre des essences adaptées aux différentes techniques de travail du bois : le bois de rose, le palissandre, le bois d'ébène, et les autres essences forestières communément appelées « hazo ala ». (NIRINA et al 2011)

L'art « Zafimaniry » est un travail de bois sculpté réalisé par une population forestière vivant dans la région d'Ambositra (pays Betsileo). Il fait une des particularités de cet artisanat ; c'est une gravure à base de motifs géométriques. (NIRINA et al 2011)

Photo n°03: Maquette de charrette tirée par de zébus et les pousse-pousse tiré par un individu fabriqué à partir de bois palissandre



Source: Auteur, 2015

I.2.4. Divers « produits animaux » - Corne et cuir

Le travail de la corne serait issu d'une spéculation commerciale engendrée par une importante pénurie de marchandises manufacturées provenant d'Europe lors de la Seconde Guerre mondiale (NIRINA et al 2011). L'occasion s'est alors présentée de mettre sur le marché des peignes et des pipes fabriquées à partir de cornes de zébu. Cette initiative aurait été prise par un ancien charpentier de marine dénommé Rabezezika, et l'activité reste sous le monopole de ses descendants jusqu'à l'heure actuelle, avec évidemment une diversification beaucoup plus grande des articles (NIRINA et al 2011).

Ce métier est surtout localisé dans la ville d'Ambatolampy, d'Imerintsiatosika (une petite commune avant Arivonimamo sur la RN1 vers l'ouest d'Antananarivo et sur Antananarivo et les alentours) (NIRINA et al 2011). Produits utilitaires, bijoux fantaisies, objets d'art, articles de mode (boutons, bracelets, boucles d'oreille, peignes, bigoudis, barrettes, *etc.*) sont les articles issus du travail de la corne. La peau de zébu est la matière de base du travail du cuir. Cet artisanat valorise à la fois la culture et le patrimoine traditionnel malagasy puisque on utilise encore le zébu comme offrande aux ancêtres. La peau transformée en cuir est façonnée par les artisans en sandales, chaussures, sacs, accessoires de mode, chapeaux. Le travail de l'écailler, de l'os et du coquillage fait également partie de la filière « Divers produits animaux ».

Photo n°04 : Bracelets, boucles d'oreilles et colliers fabriqués à partir de cornes de zébu



Source: Auteur, 2015

I.2.5. Pierre et bijouterie

La richesse de Madagascar en pierres et gemmes, localisée dans plusieurs zones minières (partie Est, Sud, Nord et un peu sur Antsirabe), permet aux artisans de disposer d'un large choix de matières premières, aux couleurs variées, pour fabriquer des

objets utilitaires, bijoux et objets de décoration d'intérieur (NIRINA et al 2011). Les ateliers de travail se concentrent sur Antananarivo, Antsirabe, Antsiranana et Mahajanga. La population d'origine Indo-pakistanaise a apporté avec elle depuis un demi-siècle le touristique de joaillerie.

Photo n°05 : Pierres semi-précieuses : citrine et tourmaline



Source : www.artisanale.net, 2015

I.2.6. Papier Antemoro

Le papier a connu son premier développement à Ambalavao. Il est fabriqué à partir des matières ligneuses d'un arbuste « tavoa » cuites et malaxées puis séchées. Il s'agit d'un papier blanc écru et granuleux dans lequel est souvent incorporés des pétales de fleurs qui composent de ravissant bouquet impérissable peuvent. C'est à Ambalavao qu'on a retrouvé ces lettres de noblesses datant du début de XXIème siècle. (NIRINA et al 2011)

Photo n°06 : Papier Antemoro



Source: Auteur, 2015

I.2.7. Matières recyclées

A Madagascar, c'est un synonyme de recyclage par le principe de « rien ne se perd, tout se transforme » ainsi, les boîtes de conserve, les cannettes de boisson, les aérosols, les matières plastiques sont les matériaux les plus prisés par les artisans pour réinventer des objets de toute sorte (voitures en miniature par exemple). La récupération de ces matières confère aux artisans ou artistes l'image écologiste de préservateurs de l'environnement. L'activité de recyclage de ces matériaux usagés se trouve essentiellement concentrée sur Antananarivo. Ce sont ces mêmes objets qu'on retrouve dans des belles boutiques Européens, dans celles de musées des arts premiers Brandis à Paris mais qu'on pourra acquérir ici à toute simplicité. (NIRINA et al 2011)

Photo n°07 : Automobiles miniatures fabriqués à partir des boîtes de conserves



Source: Auteur, 2015

I.2.8. Le textile et l'habillement

Le travail de la broderie domine cette filière. Ce métier est exercé dans de nombreuses régions : le Nord, Mahajanga, les Hautes terres, Toamasina, Toliara (NIRINA et al 2011). La broderie est un travail manuel exercé surtout par les femmes ; les différents motifs traditionnels expriment la vie quotidienne et la culture malgache: personnages, animaux, fleurs, scènes de la vie quotidienne. Les produits brodés sont très diversifiés : linge de maison (édredon, taie d'oreiller, drap, couvre-lit, nappe, chemin de table, torchon, sac à pain, *etc.*), vêtement (chemise, tunique, robe, tablier, *etc.*). Certaines broderies haut de gamme, commandées par des entreprises européennes, sont sous-traitées dans des ateliers de Madagascar.

Le lin, le coton et, quelquefois, la soie sont les tissus habituellement utilisés. La COTONA (La Cotonnière d'Antsirabe) du groupe SOMACOU (Société Malgache de Couverture) est une industrie textile locale qui fournit les tissus de coton (NIRINA et al 2011).

Photo n°08 : Broderie



Source: Auteur, 2015

I.3. Le rôle de l'artisanat dans la société malagasy

L'artisanat a des fonctions sociales, économiques et historiques. Il couvre des champs aussi variés si bien que les institutions font appel à lui pour transmettre des messages mieux compris par des publics particuliers.

I.3.1. Rôle socioculturel

L'une des fonctions les plus importantes de l'artisanat est indiscutablement socioculturelle. Par exemple, certains tissus revêtant un côté sacrés en servant linceul aux défunt, d'autres sont toutes aussi précieux aux yeux des hommes et des femmes lors d'une cérémonie. Pour les Sakalava, un instrument musical comme le tambour dénommé «lapa-be», a une valeur sacrée et que les femmes n'a pas le droit d'utiliser (SALAMA, 1990). Dans la vie quotidienne, c'est un objet d'usage comme le panier qui sert à emporter des choses et la nappe qui peut jouer le rôle de la table.

I.3.2. Rôle économique

Madagascar base son économie sur l'agriculture, l'aquaculture, le tourisme, l'industrie alimentaire et manufacturière. L'artisanat est un secteur qui contribue à hauteur de 8 à 12% du PIB en 2013-2014. Ainsi, avec ses douze filières, c'est une source non négligeable de revenus et de devises (NIRINA et al 2011). L'exportation des produits artisanaux a apporté 13.500.000 euros à l'État en 2013 (<http://www.ministere-culture-artisanat>,

2015). De part la diversité des biens et services qu'il produit et de par le poids qu'il représente en termes d'emplois et d'équivalents d'emplois, l'artisanat constitue un levier de développement économique et social pour Madagascar.

I.3.3. Rôle historique

L'artisanat malagasy a pour rôle de préservation de l'histoire ancienne. On reconnaît à ses habitants un pouvoir d'imitation assez peu commun. Dans tout les diverses activités des races qui peuplent Madagascar, on découvre une influence étrangère que ce soit dans la fabrication des bijoux et des dentelles, que dans la construction des maisons ou du mobilier. Actuellement, on remarque ces activités dans toute la région de l'Ile; et la trace des passagers Arabes, Pakistanais et Européens restent au cœur de l'artisanat malagasy.

I.4. Politique de l'Etat

La Direction de l'Artisanat a peu de moyens mais délivre toujours les autorisations d'exporter les produits « faits main ». Cette direction, malgré sa volonté, ne dispose pas des ressources humaines nécessaires pour faire avancer certains dossiers afin de promouvoir les artisans et leur savoir-faire.

Le CENAM (Centre national de l'artisanat malgache) est un EPIC (établissement public à caractère commercial) qui a pour mission de promouvoir l'artisanat de Madagascar à la fois dans le pays mais également à l'international. Disposant de peu de ressources financières, il se limite actuellement à gérer le village artisanal à Antananarivo et à représenter l'artisanat lors des foires et salons à l'étranger. Cependant, les critères de sélection des artisans ne sont pas suffisamment connus, ce qui crée des malentendus et des tensions.

L'artisanat malagasy est riche en variété d'objets usuels de la vie de tous les jours, mais aussi de jeux, d'instruments de musique ou d'objets ornementaux à caractère sacré ou artistique. Pour le bon encadrement de ce secteur, il est nécessaire de connaître la loi qui la régit.

Chapitre II: LEGISLATION DE L'ARTISANAT MALAGASY

La loi qui régit le secteur artisanal Malagasy est renouvelée suivant l'époque et l'événement. Tous les individus qui exercent cette activité sont censés connaître cette loi.

II.1. Artisans

II.1.1. Définition

D'après la loi n°95 004 du 21 Juin 1995 relative à l'Artisanat, l'artisan c'est un travailleur indépendant qui exerce pour son propre compte un métier manuel pour lequel il justifie d'une qualification professionnelle. L'artisan, chef d'entreprise, assure la direction de son entreprise et prend personnellement part à l'exécution de son travail. L'exercice du métier d'artisan est ouvert à toute personne sans distinction, notamment d'âge et de sexe conformément aux dispositions des textes en vigueur (loi n°97-018 article n°01).

II.1.2. Fonction du métier

L'artisan peut travailler à son domicile ou hors de celui-ci, employer des machines et toute force motrice, avoir une enseigne et boutique. L'artisan peut, soit travailler seul, soit se faire aider par des membres de sa famille et ou employer des salariés. Les artisans peuvent se regrouper en coopérative ou en société conformément aux textes en vigueur sous réserve que les dirigeants soient des artisans (loi n°97-018 article n°05). L'artisan doit satisfaire en outre aux conditions ci-après (loi n°97-018 article n°02, 03,04):

- travailler pour son propre compte;
- prendre part à l'exercice de ses activités;
- assurer la direction de son entreprise, représenter celle-ci en justice et pour tous les intérêts et avantages auxquels elle peut prétendre;
- justifier de connaissances professionnelles attestées par la Chambre de Métiers du ressort de laquelle il exerce ses activités.
- l'évaluation des immobilisations et le coût de création d'un emploi dans une entreprise artisanale sont fixés par voie réglementaire.

II.2. Structure du métier

Le travail de l'artisan est à caractère personnel et tient compte de l'esprit d'initiative et de la créativité de son auteur. La part du travail manuel doit être prépondérante, sans pour autant restreindre l'utilisation de machines. La finalité tend beaucoup plus vers la qualité que vers la quantité. L'artisan se distingue du travailleur salarié par l'absence de subordination vis à vis d'un employeur. Il se distingue de l'industriel du fait que son activité nécessite des fonds peu importants pour sa création et son fonctionnement, et tend à l'utilisation d'une main d'œuvre importante, excluant d'office l'automatisation dans le processus de production. Le métier d'artisan comporte une hiérarchie suivant la formation acquise, le savoir-faire et l'expérience professionnelle de l'agent à savoir: l'apprenti, le compagnon, l'artisan et le maître artisan. Le décret n°98-166 article n°06 définit ainsi :

- L'apprenti est l'agent sans qualification préalable qui apprend le métier auquel il se consacre auprès d'un maître- artisan ou d'un artisan en vertu d'un contrat écrit et qui, à l'issue d'un examen de fin d'apprentissage, est susceptible de posséder les capacités requises pour exercer son métier comme compagnon (décret n°98-166 article n°07).
- Le compagnon est l'ouvrier qualifié travaillant dans une entreprise artisanale et possédant une qualification professionnelle attestée soit par le certificat de compagnon, soit par un apprentissage préalable ou un exercice prolongé du métier (décret n°98-166 article n°08).
- L'artisan peut faire précéder la dénomination du métier qu'il exerce du titre de maître s'il est en possession d'un brevet de maîtrise délivré par une Institut Supérieure des Métiers, organisme à mettre en place ultérieurement, et à titre transitoire, par un organisme agréé par le ministère chargé de l'artisanat (décret n°98-166 article n°09).

II.3. L'accès à la qualification d'artisan

II.3.1. La reconnaissance du métier d'artisan

La Commission de reconnaissance de la qualité d'artisan est composée du délégué régional du Ministère chargé de l'Artisanat et des délégués d'artisans au nombre de quatre (04) par catégorie professionnelle, au maximum, et élus par une sous commission formée des représentants de divers corps de métiers (décret n°98-166 article n°13). La

Commission délivre au requérant un certificat de reconnaissance lui permettant d'être inscrit au Registre des Métiers qui comprend:

- Un registre chronologique à souches côté et paraphé par le délégué régional du Ministère chargé de l'Artisanat où sont inscrites les déclarations dans l'ordre de leur dépôt à ce service et sous le numéro qui leur a été attribué. Il en est délivré un récépissé détaché de la souche constatant le dépôt et mentionnant: le numéro d'ordre de la déclaration, la date de dépôt, les noms, prénoms et domicile du déclarant (décret n°98-166 article n°15).
- Une collection de dossiers individuels, chaque dossier étant constitué par la déclaration initiale et éventuellement les déclarations modificatives ou la demande de radiation, ainsi que les pièces dont les dépôts sont obligatoires (décret n°98-166 article n°15).
- Un fichier dont la copie sera envoyé au Ministère chargé de l'Artisanat par la délégation régionale (décret n°98-166 article n°15).

Le registre de métiers est déposé au greffier du tribunal de première instance ou de la section. Un autre exemplaire est conservé à l'Institut National de la Statistique.

II.3.2. Carte professionnelle

La commission de la Chambre de métiers, sur avis favorable à la demande, établit ensuite une carte professionnelle (annexe n°02) au nom du requérant. La carte professionnelle comporte : le numéro d'immatriculation de l'artisan ou l'organisation artisanale, le nom ou la raison sociale, l'adresse complète, le numéro de la carte d'identité nationale et le numéro statistique, éventuellement, la photo d'identité de l'artisan individuel ou du propriétaire ou du gérant statutaire ou du président de la coopérative, la date de délivrance de la carte, la signature du titulaire et celle du délégué régionale du Ministère chargé de l'Artisanat (décret n°98-166 article n°20). La possession de la carte professionnelle permet à son titulaire de justifier sa qualité d'artisan. Lorsque le titulaire ne remplit plus les conditions requises, la carte professionnelle lui est retirée par l'autorité qui l'a délivrée (décret n°98-166 article n°21).

II.3.3. Avantages et obligations liés à la qualité d'artisan

L'artisan peut bénéficier d'une formation initiale, de cours de perfectionnement, soit à l'intérieur des entreprises, soit dans les centres de formation et de perfectionnement privés ou publics. Des bourses d'études en vue de sa formation, peuvent lui être accordées. Agent économique à part entière, l'artisan est soumis aux obligations fixées par la législation fiscale et celle du secteur régissant les matières premières qu'il utilise. Toutefois, compte tenu de la taille des entreprises artisanales, des allègements des charges fiscales peuvent être demandés dans le cadre du droit commun, ou de tout autre régime d'exception. En outre, les avantages sociaux tels que les prestations prévues par le code de prévoyance sociale à savoir : l'accident de travail, les maladies professionnelles, les prestations familiales ainsi que la retraite sont accordés aux artisans régulièrement inscrits au Registre de métiers, comme aux apprentis rattachés à un artisan chef d'entreprise ou à un maître artisan par un contrat d'apprentissage (décret n°98-166 article n°32).

II.4. Exportation

Pour faire une exportation de produit artisanale, il faut suivre la procédure de certification « fait main ». Ci-dessous les différentes étapes à suivre:

- Domiciliation bancaire pour engagement de rapatriement de devise: montant d'un million d'Ariary ou plus. (Direction de promotion de l'artisanat, 2015)
- Visas auprès des Ministères concernés selon les produits: le ministère de la culture et du patrimoine national (pour produit textile, fibre végétal, corne, maroquinerie...), ministère des forêts et environnement pour les bois et crocodiles (cites), ministère des mines pour les produits miniers travaillés, phytosanitaire, service de quarantaines végétales pour les produits d'hygiène (savon), service conditionnement pour les produits locaux (épices...) (Direction de promotion de l'artisanat, 2015)
- Certification auprès de la Direction des Normes et de la Certification: délivrance d'un certificat de produits « faits mains » (annexe n°03). (Direction de promotion de l'artisanat, 2015)
- Après la certification, l'exportateur peut contacter un transitaire pour la suite de la procédure d'exportation : douane ou embarquement (aéroport, port). (Direction de promotion de l'artisanat, 2015)

Remarques

- Pour les produits inférieurs à un million d'Ariary, il n'y a pas de domiciliation bancaire, mais passage obligatoire au service visas. (Direction de promotion de l'artisanat, 2015)
- Les exportateurs peuvent obtenir des visas auprès des Directions régionales concernées si elles existent. (Direction de promotion de l'artisanat, 2015)
- La certification est gratuite. (Direction de promotion de l'artisanat, 2015)
- Les produits artisanaux achetés sur place pour cadeaux ou à titre d'échantillon, doivent aussi passer par la procédure de certification. (Direction de promotion de l'artisanat, 2015)
- Au niveau régional, ceux qui veulent devenir exportateur peuvent contacter les divers services sur place: Tribunal de Commerce, Contribution Directe pour les taxes professionnelles... (Direction de promotion de l'artisanat, 2015)

Cette loi avantage les artisans à la protection de leur travail ainsi qu'améliorer leur qualité de travail grâce aux chambres de métiers. Chaque région a l'initiative de développer ce secteur comme la région Boeny.

Chapitre III : L'ARTISANAT DANS LA REGION BOENY

L'artisanat Boeny est attractive et riche en diversité : la vannerie, la peinture : le cas de tableau, le travail en cuire, les bouteilles de sable et le travail en bois. Les techniciens ont su développer des savoirs faire, des techniques anciennes et modernes en termes de l'artisanat.

III.1. Zone d'étude

III.1.1. Historique

D'après Grandidier et renforcé par un académicien Malgache, Monsieur Bachir (monographie de la région Boeny, 2012), le mot BOENY vient du mot Swahili « BOE » qui veut dire « cailloux », que l'on a ajouté un suffixe local (locatif Malgache) « NY » qui veut dire « là où il ya ». A vrai dire BOENY signifie là où il ya de cailloux blanc. Cela explique la présence de beaucoup de localités au sein de l'ex-province de Mahajanga, qui portent le nom de Boeny : Boeny Aranta, Boeny Ampasy, Ambato-boeny, jusqu'à Kandreho , Soalala, Tsaratanana, Maintirano où on trouve le nom de localité Boeny. Mahajanga est le nom de la capitale du Boeny. Il tient son origine du mot Swahili « Mji »: Cité, + « Angaia » : Fleur qui signifie « Cité des Fleurs ». La population de Boeny est appelée Sakalava, et fait partie des 18 ethnies de Madagascar (monographie de la région Boeny, 2012). Mahajanga devint également une ville marchande par des échanges avec les autres îles de l'océan indien. Ainsi, on échangea des esclaves, pierres précieuses, épices dans ce carrefour commercial.

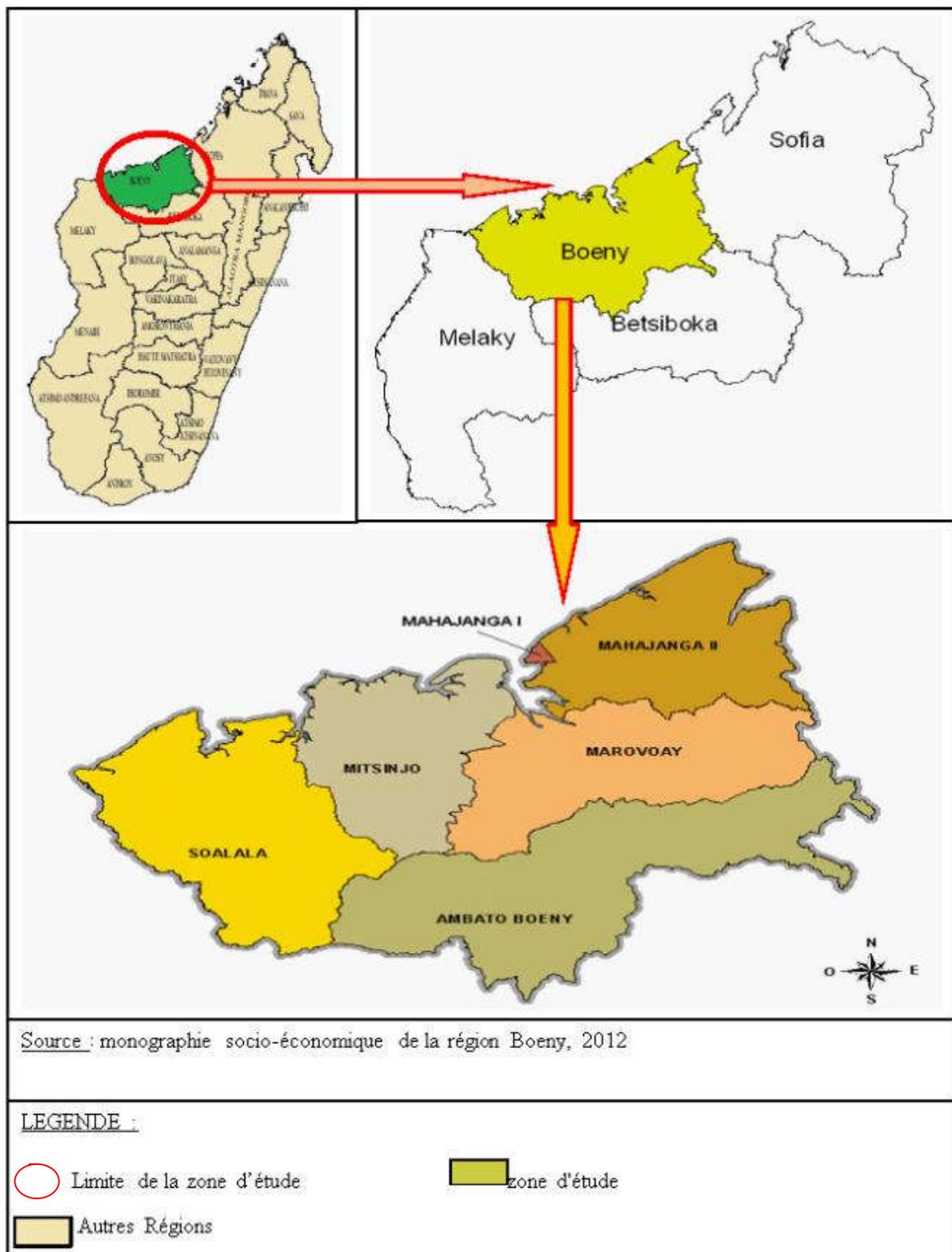
III.1.2. Situation Géographique

La région Boeny se situe sur la partie Nord-Ouest de l'île Madagascar. Elle est délimitée : au Nord par la Région de Sofia, à l'Est par la région de Betsiboka, au Sud par la région de Melaky et à l'Ouest par le Canal de Mozambique (carte n°01). La région Boeny est subdivisée en 06 Districts :

- Mahajanga I
- Mahajanga II
- Marovoay

- Ambatoboeny
- Mitsinjo
- Soalala

Carte n°01: Localisation de zone d'étude

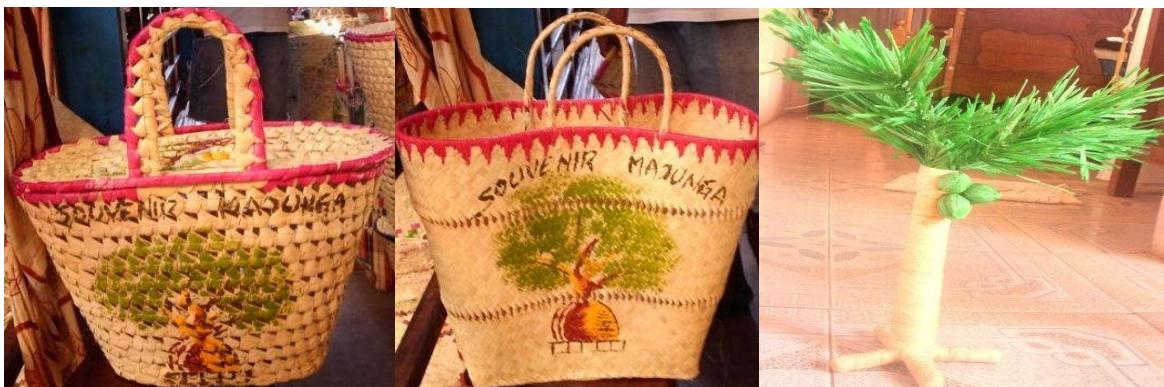


III.2. Différentes filières de l'artisanat dans la région Boeny

III.2.1. La vannerie

La vannerie est la filière artisanale spécifique de la région Boeny en raison de sa richesse en matières premières tels que le raphia et le satrana. Ces fibres végétales permettent la confection de divers articles (paniers et chapeaux...) en tissant ou tressant ces fibres.

Photo n°09 : Produits vannerie de la région Boeny : paniers et maquette de cocotier

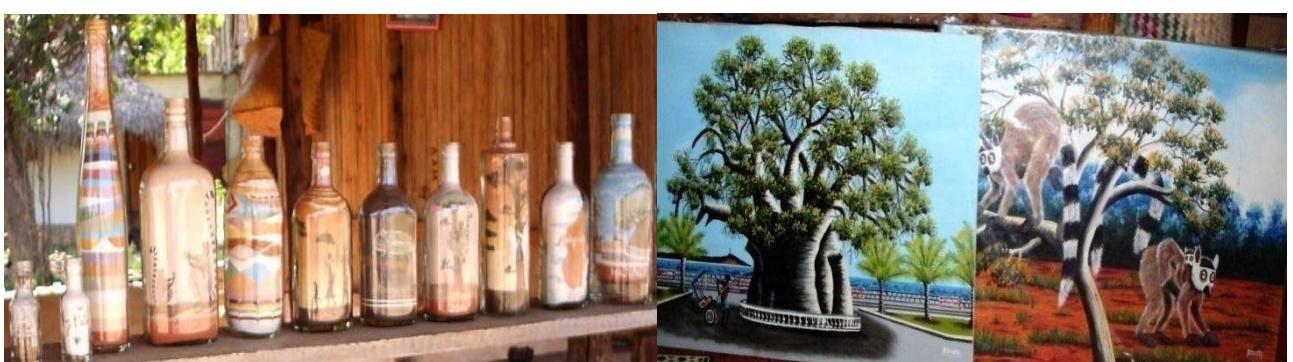


Source : Auteur, 2015

III.2.2. L'art plastique

L'art plastique spécifique de la région est la bouteille de sable et le tableau de peinture. La bouteille de sable est fabriquée par des argiles sableuses qu'on peut trouver au cirque rouge à Mahajanga I. Elle est illustrée par des motifs comme le portrait, le baobab et les paysages impressionnantes. Le tableau de dessin est illustré de paysages de la ville de Mahajanga.

Photo n°10 : Bouteille de sable et tableau de dessin



Source : Auteur, 2015

III.2.3. Pierre et bijouterie

Le territoire de la région Boeny est garni de richesse en pierre. Elle peut servir de pierre d'ornement.

Photo n°11 : Célestite



Source : Auteur, 2015

III.2.4. Les produits animaux: Corne et cuir

Le travail de l'écailler, de l'os et du coquillage distingue la région Boeny grâce à sa richesse en faune aquatique et terrestre. En terme de travail avec le cuir, la région Boeny a une forte potentialité depuis des centaines d'années en citant la société Kalidas Akhou qui fabrique des chaussures.

Photo n°12 : chaussure fabriqué par la société Kalidas Akhou et dents de requin utilisés comme pendentif de collier



Source : Auteur, 2015

III.2.5. Artisanat du bois

La région possède beaucoup de ressources en bois précieux et bois d'œuvres. Ils se rencontrent dans tous les districts. C'est l'exemple de palissandre qui est l'un des plus utilisés des artisans pour fabriquer une maquette de bateau.

Photo n° 13 : Maquette d'un bateau fabriquée à partir d'un bois palissandre



Source : Auteur, 2015

III.3. Label qualité d'Angaya

III.3.1. But

Le « Label Angaya » fut ainsi créé afin de valoriser et de promouvoir le patrimoine de la région Boeny, puis de développer le savoir-faire local à travers un label en vue de garantir aux consommateurs un niveau de qualité élevée. Il est un appui aux artisans en complétant leur savoir-faire aux niveaux techniques ainsi que de mieux commercialiser leurs produits. Une commission CLAAM est mise en place, ayant pour rôle de modifier et valider la charte de Label Angaya (annexe n°04) et d'accorder le label. (MANOMBOLINA et al, 2011)

III.3.2. Critères pour obtenir le label

Il impose à l'artisan d'utiliser des matières premières de la région Boeny ou faire un effort pour intégrer des matières locales afin d'avoir des articles fidèles à l'identité de la région Boeny. La technique requiert un savoir-faire de tradition ancestrale ou des techniques rares. De même, la conception et la fabrication doivent avoir lieu à Mahajanga. Il y

a cinq critères complémentaires (annexe n°05) mais les trois suscités sont obligatoires. (MANOMBOLINA et al, 2011)

III.3.3. Les comités de pilotage du label

Les trois comités de pilotage du label Angaya sont l'ORTB, l'IRCOD et le CITE. Ces comités devront valider régulièrement le respect de la charte de label et poursuivre les formations avec le CITE. (MANOMBOLINA et al, 2011)

La région Boeny est connue pour la minutie et le talent de ses artisans. La potentialité et la créativité sont des atouts pour la réalisation du travail dans le développement du secteur artisanal. Actuellement, l'Etat élargit une politique pour le développement de ce secteur.

DEUXIEME PARTIE : METHODES D'ETUDE ET RESULTATS

Chapitre IV : METHODES D'ETUDE

Pour la réalisation de cette étude, des méthodes ont été effectuées. Tout d'abord la collecte des données, ensuite le choix d'une zone d'étude et enfin l'utilisation des matériels.

IV.1. Méthodes de collecte de données

La réalisation de ce mémoire a fallu beaucoup de consultations et d'interprétations, de nombreux documents consultés et plusieurs descentes sur terrain effectuées. Dans cette section sont aussi mentionnés tous les matériels utilisés pour la réalisation de cette étude.

IV.1.1. Bibliographie

Après de longs mois de recherche sur le thème, des pertinents documents ont été feuilletés et lus attentivement pour mieux comprendre le sujet mais aussi pour mieux expliciter le thème. Ces documents ont également facilité les recherches ainsi que la rédaction. Des livres, des magazines, des journaux, des bouquins, d'auteurs renommés, tels sont les documents utilisés et qui ont été d'une des aides précieuses dans la réalisation de ce mémoire.

IV.1.2. L'interview

C'est une entrevue entre deux personnes dans laquelle un individu A déploie toute une stratégie pour collecter à un individu B des informations que ce dernier détient. La relation en est asymétrique et les deux rôles ne peuvent être intervertis. Ce sont les artisans et les responsables des entreprises artisanales de la région Boeny qui sont choisis comme cibles puisqu'ils ont des connaissances en ce secteur.

Des fiches d'interviews ont été déjà préparées en avance pour faciliter la prise de notes. C'est la méthode utilisée lors de la collecte des données. Pour cela, de multiples questions ont été posées afin d'obtenir des informations relatives au travail. (Annexe n°06)

IV.1.3. L'internet

Au bienfait de l'évolution perpétuelle de la technologie, l'internet a pris une place importante dans les recherches. Concernant la gestion de l'amélioration de l'unité de production, les recherches faites par celui-ci est un appui inestimable car grâce à l'internet les résultats des recherches se sont multipliés, des hypothèses ont été renforcés. Il a permis d'acquérir d'autres connaissances et beaucoup d'informations.

IV.2. Choix de la zone d'étude

La région Boeny a été choisie comme zone d'étude par sa richesse en matière première, en technique et en savoir-faire de confection des produits artisanaux, étant donné l'importance touristique de ceux-ci pour la région. Nous avons besoin de savoir ses points forts, ses points faibles, ses opportunités et ses limites. Ce qui permettra de faire des analyses de la situation et de suggérer des solutions adéquates.

L'étude a été réalisée dans la direction de promotion de l'artisanat Boeny, les petits, les moyennes, les grandes entreprises artisanales dans la région Boeny et sans oublier l'association des artisans. Des descentes sur terrain y ont été faites afin de rassembler ainsi des données nécessaires à la réalisation de ce mémoire.

IV.3. Les matériels

- L'appareil photo numérique**

Durant la recherche, ce matériel est utilisé pour prise des photos des produits artisanaux et tout ce qui est utile à cette étude. Ces photos rendent plus illustratif le travail.

- L'ordinateur**

Le plus grand matériel utilisé est l'ordinateur, car ce dernier a facilité la technique de rédaction, les stockages des données et de procéder aux différentes corrections. Il était donc un élément indispensable pour la réalisation de ce travail.

- Flash disc**

C'est un matériel qui a facilité le transfert de donnée ainsi que leurs stockages d'un ordinateur à l'autre.

Chapitre V : RESULTATS DE L'ETUDE

La région Boeny possède des matières premières valorisables en secteur artisanal comme dans la filière vannerie, la filière bois, la filière diverses produits animaux et la filière pierre- bijoutier. Quant aux artisans, ils ont des talents et des techniques qui sont des forces de ce secteur malgré le manque de créativité. Des exploiteurs à grande échelle exportent ces matières premières à l'état brut menaçant ainsi l'activité artisanale.

Les produits artisanaux permettent de reconnaître de loin la ville de Mahajanga c'est-à-dire qu'ils permettent d'identifier la ville de Mahajanga et de lire le style de vie dans la société. Les touristes sont étonnés et attirés par le savoir faire des artisans si bien que ce secteur devient un potentiel touristique de la région.

V.1. Résultats des enquêtes

V.1.1. Les produits artisanaux spécifique de la région Boeny

V.1.1.1. Vannerie

➤ Matières premières

Il existe deux types de matières premières :

- Le raphia qui est une plante qui pousse dans les savanes et la végétation secondaire. Son nom scientifique est *Raphia farinifera* de la famille des palmiers. C'est seulement ses fibres que les artisans utilisent pour tresser ou tisser avec leurs doigts habiles. Ces fibres deviennent des chapeaux ou des sacs. Il y a une grande quantité à Sitampiky, dans le district de Soalala, dans le district d'Ambato Boeny, à Mitsinjo et dans une partie de Mahajanga II (Mariarano) ainsi que de petite quantité à Antsanitia.
- Le satrana de la famille des palmiers, est de deux sortes: le satrambe (*Bismarkia nobilis*) et le satramira (*Hyphaene shatan*). Les feuilles de ces palmiers sont utilisées pour la construction des toitures et la fabrication des articles de vannerie. Il est répandu dans toute la région.

➤ **Les articles de vanneries et les grilles de tarifs**

Les fibres des feuilles de ces deux palmiers peuvent être travaillées sous multiples aspects, avec sa teinte naturelle ou colorée sous les doigts habiles de l'artisan. Ces deux matières premières deviennent des sacs, des chapeaux, des nattes. (Annexe n°07)

Les divers articles de vannerie ainsi que leur prix sur le marché sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau n°01 : Article de vannerie avec le prix

Matières premières	Article	Prix
Raphia	Chapeau	3 000 Ariary à 10 000 Ariary
	Sac	4 000 Ariary à 30 000 Ariary
	Sous- plat	4 000 Ariary à 30 000 Ariary
	Porte feuille	3 000 Ariary à 12 000 Ariary
Satrana	Corbeille	10 000 Ariary à 60 000 Ariary
	Vase	5 000 Ariary à 50 000 Ariary
	Panier	3 000 Ariary à 30 000 Ariary
	Abat-jour	12 000 Ariary à 70 000 Ariary
	Natte	3000 Ariary à 20 000 Ariary

Source : Auteur ,2015

V.1.1.2. Art plastique : bouteille de sable et peinture

➤ **Bouteille de sable**

Les artisans fabriquent la bouteille de sable à partir de l'argile sableux multicolore qu'on peut trouver au cirque rouge (annexe n°08) de Mahajanga I. Les bouteilles de sables sont décorées de divers motifs comme portrait, la mer, la faune et flore endémique de Madagascar. (Annexe n°08). Les artisans ont des difficultés d'accès pour aller au cirque rouge récolter leurs matières premières mais ils en trouvent à Ampazony. Le prix dépend de la

taille de la bouteille (à partir de 3 000 Ariary). Mais ils ont aussi de nouvelle création comme un cadre photo qui coûte au moins 250 000 Ariary.

➤ ***Peinture***

Dans le cas de peinture, les artisans se sont spécialisés pour le tableau de dessin. Ils illustrent leurs œuvres avec des différents dessins comme le baobab, le bord de la mer, les plages et les portraits. (Annexe n°09)

V.1.1.3. Pierre et bijouterie

La principale pierre que l'on trouve dans la région Boeny est le célestite. Elle est présente à Sankoany, dans le district de Mitsinjo. Cette pierre sert d'objet de décoration.

V.1.1.4. Divers « produits animaux » : Corne et cuir

La région Boeny a une longue plage qui abrite de coquillage, des faunes aquatiques qui sont utilisés par les artisans pour fabriquer des articles de décos ou d'objets de mode. Des sous produits de bovidés tels que les sabots, la corne et la peau sont transformés en article utilitaire ou article de décoration. On y trouve dans le district de Mitsinjo à Andranomavo. Le prix d'une chaussure fabriquée en cuir varie entre 15 000 à 115 000 Ariary. Cette filière a une forte potentialité dans la région à l'exemple de l'entreprise Kalidas Akhou qui est créée depuis 1906 et reconnu dans le monde. (Annexe n°09)

V.1.1.5. Artisanat du bois

La région est connue en cette filière grâce aux talents de ses artisans. Le palissandre est le bois le plus utilisé. L'article fabriqué, reflétant le mode de vie dans la région, est la maquette de bateau à voile. Le prix varie selon la dimension de l'article (à partir de 3 000 Ariary). (Annexe n°10)

V.1.1.6. Les Points de vente de produits artisanaux

Les points de vente sont repartis dans différentes zones de la ville. Le tableau ci-dessous présente ces endroits et les arts concernés.

Tableau n°02 : Point de vente de différents produits artisanaux

Activités	Produits	Point De Vente
Vannerie	<ul style="list-style-type: none"> - Chapeau - panier - sac - vase - natte - abat-jour - portefeuille - natte 	<ul style="list-style-type: none"> - Marché Mahabibo - MarchéTsaramandroso - Analakely - BazarBe - Rouge Beauté - ORTB
Art plastique	<ul style="list-style-type: none"> - Bouteille de sable - Tableau de dessin 	<ul style="list-style-type: none"> - BazarBe - ORTB - Amborovy - Marché Mahabibo - BazarBe - ORTB - Bord de la mer
Pierre et bijouterie	<ul style="list-style-type: none"> - Celestite - Bracelet - Collier - boucle d'oreille 	<ul style="list-style-type: none"> - BazarBe - bijoutiers :Coco, kalidas
Cordonnier	<ul style="list-style-type: none"> - Chaussure 	<ul style="list-style-type: none"> - Kalidas - Aigle d'or
Artisanat du bois	<ul style="list-style-type: none"> - Bateau à voile - Baobab 	<ul style="list-style-type: none"> - Marché Mahabibo - BazarBe - ORTB - Bord de la mer

Source : Auteur, 2015

V.1.2. Forces et faiblesses de la filière artisanale de la région Boeny

Des éléments internes constituent les potentialités et aussi les obstacles de la filière artisanale de la région Boeny. Il en est de même pour des éléments externes.

Le tableau suivant donne la matrice de SWOT de la filière artisanale dans la région Boeny.

Tableau n°03 : la matrice de SWOT de la filière artisanale

Eléments internes	Eléments externes
Force Existence de talents innés des femmes	Potentialités <ul style="list-style-type: none">- Coût de main d'œuvre locale relativement faible- Revenu rapide- Création d'emploi- Qualité supérieure de raphia- Existence de produits d'ornements tels que les bois et les pierres précieuses pour article de décoration- Existence des ONG qui mettent en œuvre des programmes d'assistance technique à l'artisanat et aux artisans.- Possibilité de vendre à de meilleurs prix : les produits existant sur le marché pourraient être vendus à des meilleurs prix ou accéder à des marchés plus porteuse dès qu'il y a plus d'attention portée à leur qualité finale.

Faiblesses	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Difficultés de produire en quantité à cause des articles faits à la main. - Faible production : celle-ci ne permet pas aux artisans de bénéficier des revenus substantiels qui leurs permettent d'avoir beaucoup d'épargnes. <p>Et seul, cette épargne leur permettrait d'investir dans l'appareil de production. Cette faiblesse de la production oblige ainsi l'artisan de se connecter à l'utilisation du mode de production traditionnel en concurrence avec le travail fait industriellement.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ils ne disposent pas de connaissances et techniques nécessaires pour aboutir à la production des ouvrages suffisamment satisfaisants pour les touristes. - La difficulté d'approvisionnement en matière oblige les artisans de ne pas prendre une demande importante. Ils ont peur en effet, de ne pas satisfaire la production y afférente aussi bien en quantité qu'en qualité. - Manque d'innovation et de créativité (design). 	<ul style="list-style-type: none"> - Raréfaction des matières premières et diminution de la qualité des produits finis, le manque de matières premières du à la dégradation de l'environnement. - La valorisation des matières premières demeurent très faible. Les produits proposés à la vente sont peu variés, la créativité semble faire défaut à beaucoup d'artisans et les choix des acheteurs se réduisent en conséquence. - L'approvisionnement de matières premières se trouve un peu loin.

Source : SOMMETS/PROSPERER, 2015

V.1.3. Structure du métier d'artisan

D'après la descente sur terrain, l'artisan dans la région Boeny exerce son métier dans les deux structures suivantes :

- des ateliers familiaux où le chef de famille dirige les activités avec l'aide des autres membres de la famille ou seul. Ces ateliers travaillent seuls ou sont regroupés dans des organisations (association, union d'associations, coopérative) pour gérer en commun des marchés ou des commandes. Chaque atelier est rémunéré en fonction du volume de produits fabriqués; la sous-traitance peut aussi exister. Les artisans travaillant dans ce cadre sont pour la plupart informels, aussi bien en milieu rural qu'en milieu urbain. On peut estimer que 90% des artisans exercent dans ce cadre. Le lieu de travail peut être à domicile, avec ou sans installation spécifique, dans un local à part, ambulant ou à ciel ouvert.
- des entreprises faisant travailler des artisans salariés, lesquels sont permanents au sein de l'entreprise ou sont payés à l'unité fabriquée. En général ces entreprises restent de petite taille (effectif moyen de 5 à 6 personnes, y compris le chef d'entreprise), à l'exception d'une dizaine de grandes entreprises qui peuvent employer plusieurs centaines d'ouvriers artisans.

En milieu rural, l'artisanat est considéré comme étant une activité génératrice de revenus complémentaires, associée aux activités agricoles. Il est pratiqué d'une manière saisonnière, au rythme des calendriers cultureaux. En milieu urbain ou périurbain, il tend à devenir une activité unique ou tout au moins une activité principale.

Ci-dessous la répartition des artisans regroupés dans des associations, ou dans des coopératives ou fournisseurs extérieurs d'entreprises artisanales

Tableau n° 04 : Répartition des artisans en association et coopératives

Type de structure	Pourcentage
Membres d'association	29,26 %
Membres de coopératives	7,09 %
Artisans fournisseurs d'entreprises artisanales	63,66 %

Source : CITE, 2010

V.1.4. Commercialisation

Au niveau de la commercialisation, seuls 31% des ventes sont réalisés au près des locaux ou nationaux, le reste étant vendu directement aux consommateurs sur le marché local ou au bord de la RN4 (PROSPERER, 2014).

En ce qui concerne la stratégie de commercialisation, seuls les 21,7% des artisans ont des acheteurs spécifiques ou habituels, la majorité vendent donc à des clients qui n'ont aucune relation avec eux (PROSPERER, 2014). Quant au contact préalable avec les acheteurs, seuls 13% le font pour se renseigner sur le prix et aucun ne le fait pour proposer l'offre. L'utilisation des téléphones portables est presque inconnue par ces artisans. (PROSPERER, 2014)

V.2. Organisation des artisans et les appuis relatifs à l'artisanat

V.2.1. Association dans la région Boeny : cas de Baobab

V.2.1.1. Présentation

BAOBAB ou Base et Ossature pour le Bien de l'Artisanat Boeny est une association des artisanats dans la région Boeny. Il est créé en septembre 2011 ayant pour but de promouvoir et développer l'artisanat de la région en l'orientant comme produits touristiques.

V.2.1.2. Critère d'adhésion dans l'association

Il n'y a qu'un seul critère exigé : la matière première, la confection ou la fabrication de l'article doivent avoir lieu dans la région Boeny. Toute filière dite artisanale peut adhérer dans l'association. Les artisans à titre de groupe ou coopérative ou association ont l'accès d'être membre de Baobab.

V.2.1.3. Produit artisanal

Les produits artisanaux de l'association baobab reflètent une image de l'originalité et de l'authentification de la région Boeny, leur travail est fait avec un esprit de créativité. Les membres sont dirigés à faire une confection qui identifie la région.

V.2.1.4. Avantage

Les membres obtiendront des formations comme la langue étrangère et tout ce qui peut être important et lié à leurs activités. Quant aux techniques, les artisans disposent de l'appui en matériel suivant leur besoin ainsi qu'à la vente.

V.2.1.5. Partenariat

Il y a trois partenariats:

- CITE
- IRCOD
- ORTB

V.2.2. Appuis relatifs à l'artisanat

Pour le développement de la filière artisanale, il est important que les artisans obtiennent des appuis au niveau financier et technique.

Le tableau ci-dessous montre la liste des appuis relatifs au développement de la filière artisanale.

Tableau n°05 : Liste des appuis relatifs au développement de la filière artisanale

Encadrement technique et formation socio-organisationnelle et professionnelle	CITE ; FEM ; ROUGE BEAUTE
Approvisionnement gratuit en matières premières	FEM
Appui à la commercialisation	CITE ; FEM ; ROUGE BEAUTE
Crédits	Microcrédit : Crédit New Business, Accès Banque

Source : SOMMETS/PROSPERER, 2015

V.3. Au niveau environnement : client et concurrent

L'environnement de l'activité artisanale est composé de l'environnement client qui est un facteur de son profit et de l'environnement concurrent qui est un facteur permettant aux artisans d'être plus créatifs.

V.3.1. Environnement client

Garantir le client en indiquant sur les produits ses composants, faire-savoir aux clients que ce sont des arts travaillés à la main donc il est difficile d'avoir des formes et des mesures géométriques exactes. Par contre, cette imperfection peut définir son originalité. Instaurer une branche « designer » pour que chaque client a son propre modèle : c'est-à-dire pour la création des modèles uniques. Pour les gros clients, installer un représentant sur place c'est-à-dire, ici à Madagascar, pour assurer le contrôle qualité afin d'éviter les retours de marchandises déjà exportées.

V.3.2. Environnement concurrent

Au niveau national, les artisans locaux reconnaît une forte concurrence face aux produits d'autres régions comme les articles de vanneries venant de la région d'Analamanga. La lacune des artisans de la région, c'est au rayon de la quantité de production en raison de la main d'œuvre bon marché ainsi que le manque de technicités. Quant à la matière première, c'est le plus grand avantage puisque la matière première est de qualité supérieure tel que le raphia.

Au niveau international, la vannerie manufacturée en Chine étant disponible à très bas prix a eu un effet dépressif sur les ventes de vanneries issues du commerce équitable. Si les producteurs veulent rester compétitifs, ils doivent se distinguer par des designs attractifs, une excellente qualité et un service commercial fiable, sans forcément vendre à bas prix. Cette concurrence avec les produits chinois apparaît d'autant plus problématique quand on sait que le raphia de Madagascar est exporté brut, en quantité importante, vers la Chine (environ 1650 tonnes de raphia ont été exportées en 2009 selon le Ministère du commerce).

Le secteur artisanal dans la région Boeny a une forte potentialité grâce à la diversité de matières premières qui est aussi de qualité supérieur telle que le raphia et l'argile

sableux. A cela s'ajoute aussi le talent des artisans. De ce fait, l'artisanat apporte un intérêt touristique.

Chapitre V : L'INTERET TOURISTIQUE

L'artisanat est un secteur en pleine extension dans la région grâce à l'appui des instituts comme l'ORTB, le CITE et l'IRCOD. Par conséquent, les artisans ont une haute technique dans leur production. Ces activités deviendront l'objet de visite des touristes, l'objet de communication et l'objet de commerce.

V.1. Objet de visite

V.1.1. Les marchés: Tsaramandroso, Mahabibo, Analakely, Bazar Be

Ce sont les lieux où se vendent les produits artisanaux, la collection des produits artisanaux est ornée de ses divers couleurs, de la beauté et de la variété de l'article. Dans cet endroit, on peut trouver les différentes filières de l'artisanat qui sont fabriqués par les artisans locaux avec authenticité et originalité. Chaque lieu a son propre produit. Ainsi, le marché de Tsaramandroso, Mahabibo et Analakely sont spécialisés en vanneries et celui de Bazar Be est spécialisé dans les pierres, les cornes, les cuirs, le tableau et la bouteille de sable. L'accès est facile et le prix est bon marché.

V.1.2. Boutiques

Il existe de nombreuses boutiques dans la région Boeny qui s'occupe de la vente de produit artisanal. La qualité de leur produit est de haute gamme du fait que leurs créations sont édifiées dans leur propre atelier tel que la Rouge Beauté. Leur prix est un peu cher puisque leurs artisans utilisent des techniques évoluées.

V.1.3. Ateliers

Des artisans font leur vente à l'endroit où ils exercent leur fabrication ou leur confection. C'est l'exemple de la petite entreprise familiale Fili 'Art qui fascine les visiteurs. Le coût est moyen et il est facile de discuter le prix.

V.2. Objet de communication

L'artisanat a un rôle de transmission de message aux visiteurs en les informant que la région a une richesse incroyable en matière de faune, de flore, de pierre ainsi qu'un

paysage impressionnant. En prenant exemple, d'une bouteille de sable qui a un motif de la mer avec un petit bateau à voile, cela transmet un message de l'existence de la mer dans la région.

Le produit artisanal sert comme article de cadeau, article de décoration et objet utilitaire. Dans ce cas, ce produit devient un spot publicitaire qui circule dans toute l'île et aussi dans le monde. De ce fait, le message est transmis rapidement et attire l'attention des clients de venir ou de visiter la région. La voie de communication est fiable dans ce secteur.

V.3. Objet de commerce

Quant aux produits artisanaux, le visiteur a un large choix en termes de qualité, de prix et de dimension et il est facile à emporter. D'après une étude économique du tourisme, l'achat d'article de souvenir est à la sixième place mais qui tient l'un des plus importantes dépenses. L'étude sur terrain montre que, la majorité des acheteurs de produits artisanaux sont des touristes étrangers.

Alors, l'artisanat est inclus comme produit touristique de la région Boeny. Le label qualité Angaya ajoute la valeur du produit artisanal de la région. Ce label facilite la vente du produit au niveau national et international. Pour cela, l'activité artisanale est une source de revenu importante pour l'Etat.

TROISIÈME PARTIE : DISCUSSIONS ET SUGGESTIONS

Chapitre VI : DISCUSSIONS

Sur l'étude « potentialité touristique de la région Boeny Mahajanga: cas de l'artisanat », quelques remarques sur les méthodes et les résultats adoptés sont évoqués.

VI.1. Limite de la méthode d'étude

La durée de la recherche ne permet pas d'élargir l'étude sur terrain. Mais nous avons pu atteindre le but de découvrir les spécificités artisanales de la région Boeny à travers l'étude préliminaire : visite des ateliers artisanaux et des entreprises artisanales de la région ainsi que la collecte des informations par des interviews et en consultant des livres.

Les interviews sont satisfaisantes même si le temps ne permet pas de visiter les autres entreprises et ateliers. L'interview, nous a aidé à savoir les différentes filières artisanales spécifiques de la région ainsi que les talents des artisans.

VI.2. Remarque sur les résultats

Les études bibliographies et la descente sur terrain qui ont été réalisée, nous ont permis de connaître la spécificité du secteur artisanal dans la région Boeny qui s'oriente en produit touristique de Mahajanga. Ces études nous ont permis de déceler aussi les lacunes du secteur.

Les interviews nous ont permis de détecté que la région Boeny dispose des atouts en ce secteur tels que: la possession des matières premières et le savoir-faire des artisans. Ces artisans admettent que les touristes internationaux sont plus attentifs à leur travail par rapport à la population locale. Ces touristes ont une demande très vive à la qualité et à l'originalité du produit. Cette demande a été déjà répondue en instaurant le label qualité Angaya, garant le développement de savoir-faire local. Ce qui rassure aux consommateurs un niveau de savoir- faire élevé. Il est un appui aux artisans en complétant leur savoir-faire aux niveaux techniques ainsi que de mieux commercialiser leur produits. Une association appelée Baobab oriente ses membres à satisfaire la demande des clients.

Les résultats de l'étude montrent que l'artisanat de la région Boeny a tendance à devenir l'une des potentialités touristiques de la région. Ce qui prouve que les artisans ont

amélioré leur qualité de travail et oriente leur produit à la demande du client grâce à l'appui de l'ORTB, du CITE, de l'IRCOD en terme technique, financière et de formation.

Durant la descente sur terrain, nous avons pu détecter les potentialités du secteur tels que la possession de qualité supérieur de raphia, l'existence de produits d'ornements tels que les bois et les pierres précieuses pour l'article de décoration, la présence des ONG qui mettent en œuvre des programmes d'assistance technique, la possibilité de vendre à de meilleurs prix : les produits existant sur le marché pourraient être vendus à des meilleurs prix ou accéder à des marchés plus porteuse dès qu'il y a plus d'attention portée à leur qualité finale.

Le secteur artisanal apporte de l'intérêt touristique dans la région car ces lieux de vente et ces ateliers deviendront l'objet de visite des touristes, ces produits seront un support publicitaire de la région et participent au revenu de la caisse du Ministère du Tourisme et à l'Office du Tourisme Boeny. De ce fait, l'artisanat tient une place importante dans le secteur Tourisme.

Quant aux résultats, ils évoquent l'artisanat spécifique de la région Boeny, l'organisation des artisans et les appuis.

Chapitre VII : PROBLEMES

La méthode d'étude effectuée nous a permis de détecter les problèmes qui empêchent les artisans de se développer malgré leur savoir-faire. Nous présentons ici les freins auxquels tous les artisans sont confrontés.

VII.1. Problèmes externes

VII.1.1. Matière première

La surexploitation des matières premières ou leur mauvaise gestion sont actuellement devenues une préoccupation majeure pour l'artisanat en général et pour le commerce équitable en particulier. Trois matières premières majeures de l'artisanat malgache sont confrontées à d'importants problèmes :

- Le raphia constitue la matière la plus exploitée en vannerie. Actuellement la raréfaction de cette matière est en cours. Les artisans commencent à avoir du mal à trouver du raphia de bonne qualité car l'exportation de raphia brut est élevée et il n'y a pas de programme de replantation. A suivre l'évolution des statistiques d'exportation, la quantité de fibres de raphia brutes exportée diminue d'année en année, marquant la diminution à la source de cette matière :
-

Tableau n°06 : Statistique d'exportation de raphia

Année	2007	2008	2009
Les types de raphia			
Raphia teint (Kg)	109.699	66.573	41.140
Autres raphia (Kg)	2.011.220	1.804.159	1.606.833
TOTAL (kg)	2.122.926	1.872.740	1.649.982

Source : CITE, 2011

La surexploitation et l'exploitation irrationnelle des raphias commencent à causer la baisse des exportations, propos tenus par le Service d'Appui à la Gestion de l'Environnement en 2007 lequel a aussi révélé que le volume d'exportation s'élevait à 35.000 tonnes par an il y a quelques années. La principale destination du raphia brut est actuellement la Chine. En décembre 2010, les Ministères du Commerce et du Tourisme et de l'Artisanat ont

lancé une étude pour limiter l'exportation de matières premières brutes, dont le raphia, l'objectif étant d'augmenter la valeur ajoutée des produits. Les résultats ne sont pas encore diffusés et nous ne pouvons pas encore avancer si des mesures seront prises par l'Etat pour faire face à la surexploitation du raphia. Ce sont les artisans autochtones qui sont victime de cette surexploitation.

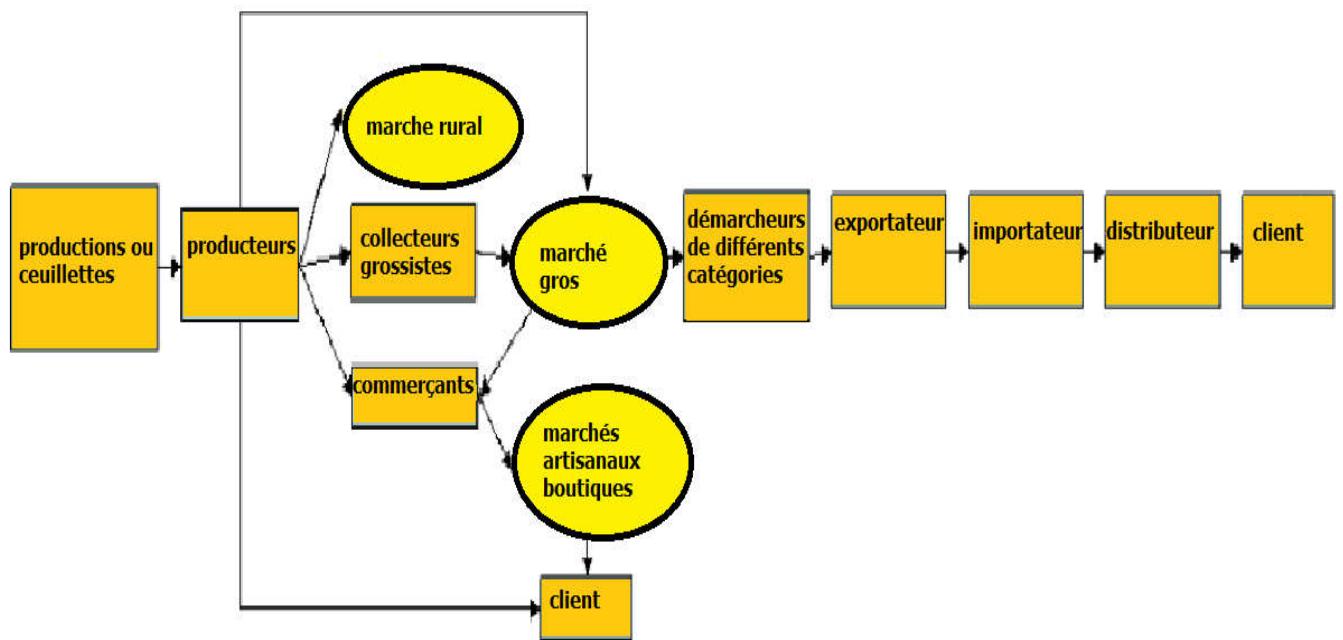
- Pour l'argile sableux, notamment les artisans qui fabrique la bouteille de sable, la matière première est rare puisque l'endroit où l'on trouve les argiles de bonne qualités ne sont plus accessibles alors il faut chercher à des dizaines de kilomètres à Ampazony.
- Le bois, une autre matière exploitée par l'artisanat, n'est pas non plus épargné. Outre l'exploitation illicite et drastique de bois précieux, qui est un sujet malheureusement d'actualité, les pratiques traditionnelles augmentent la pression sur cette ressource (culture sur brûlis, production de charbon de bois). Les populations riveraines des forêts, préférant l'argent rapide des grands exploitants forestiers, sont tentées de continuer les exploitations irrationnelles alors qu'il faudra plusieurs dizaines d'années pour obtenir un nouvel arbre.

VII.1.2. La commercialisation des produits artisanaux

Au niveau de la commercialisation, seul 1,6% des artisans vendent leurs produits directement à des exportateurs qui négocient avec le client (*Source* : Ministère de l'économie du commerce et de l'industrie ; Direction de la promotion de l'artisanat-Présentation générale du secteur artisanal de Madagascar.- 2008). Tous les autres passent par des intermédiaires (collecteurs, commerçants, grossistes).

Le commerce conventionnel de l'artisanat, dont le circuit est représenté par le schéma ci-dessous, est complexe et difficile à généraliser compte tenu des particularités de chaque filière et de l'implication d'un nombre important d'acteurs intermédiaires entre le producteur et l'exportateur. Il est rare que l'artisan soit en relation directe avec l'exportateur; notons toutefois qu'un certain nombre d'artisans commencent à avoir des relations directes avec le client final.

Figure 01 : Circuit du commerce conventionnel de l'artisanat



Source : CITE, 2013

VI.2. Problèmes internes

VI.2.1. L'insuffisance du financement

Le blocage se situe au niveau du taux d'intérêt trop élevé (les taux appliqués par les institutions de micro finance sont de l'ordre de 2% par mois), la difficulté d'accès aux banques commerciales, la non disponibilité d'une garantie, sans oublier la faible culture de crédit de la part des artisans.

VI.2.2. Manque de professionnalisme sur la qualité et un design peu créatif

Le niveau de qualité des produits ne correspond pas toujours à l'exigence des clients. Une association de vannières a même reconnu que des commandes de leur client ont été suspendues en raison de la faible qualité de leurs produits.

Il en est de même du design des produits ; les clients recherchent des produits innovants ou nouveaux ; or les artisans ont du mal à créer de nouveaux modèles inspirés de leur environnement culturel et naturel et préfèrent reproduire les mêmes objets.

VI.2.3. Difficulté dans la gestion de micro-entreprise

La faible capacité entrepreneuriale de la majorité des artisans handicape encore le développement des circuits de commercialisation des produits artisanaux. Ce sont les entreprises commerciales qui sont favorisées, en jouant le rôle d'intermédiaire: seul 1,6% des artisans malagasy arrivent à exporter leurs produits et les clients ne négocient pas directement avec eux mais ont recours à des intermédiaires. Les informations sur les marchés font également défaut, de même que la connaissance du comportement et des goûts des clients.

VI.2.4. Manque de formation

Le dispositif d'apprentissage ou de formation de base fait défaut dans le secteur de l'artisanat. Les seules formations sont celles dispensées par des centres techniques, quelques ONG d'appui ou des programmes d'appui sur des durées courtes (PROSPERER) qui permettent une amélioration des pratiques et intègrent des notions de gestion et de commercialisation.

Des lacunes, certaines existent au niveau des techniques de transformation, des normes et de la qualité des produits, du conditionnement, de la créativité et du design. Ce qui engendre une faible pénétration sur les marchés. Le manque de formation sur des thèmes transversaux (gestion d'entreprise, information et communication, marketing et techniques de vente) entraîne une difficulté permanente pour accéder aux marchés.

Ces problèmes externes et internes empêchent le secteur artisanal de se développer. Il est important de savoir ces lacunes pour pouvoir apporter de l'appui à ce secteur.

Chapitre VIII : SUGGESTIONS

Dans ce chapitre, nous proposons quelques suggestions pour résoudre les l'obstacle de ce secteur. Tout d'abord, faire le commerce de produit artisanal comme moteur, donner des formations aux artisans, favoriser la structuration et la dynamique collective, suggérer la pratique de label, s'organiser en groupements, opter pour la pratique d' « éthique » et impliquer davantage la contribution de l'Etat malagasy.

VIII.1. Commerce équitable comme moteur

Le commerce équitable est un commerce conçu pour assurer une juste rémunération à des producteurs des pays pauvres afin qu'ils puissent développer leur activité à long terme et améliorer leur niveau de vie. Il contribue au développement durable. Il prend la forme d'un partenariat entre des distributeurs de pays riches et des producteurs de pays pauvres pour garantir à ces derniers un revenu minimum indépendamment des fluctuations du marché. Il leur fait bénéficier d'une part plus importante que dans le commerce habituel du prix payé par le consommateur. Les prescriptions du commerce équitable sont centrées autour d'une dizaine de normes :

- La création des opportunités pour les producteurs qui sont économiquement en situation de désavantage.
- La transparence et la crédibilité
- La capacité individuelle
- La promotion du commerce équitable
- Le paiement d'un prix juste
- L'égalité entre les sexes
- Les conditions de travail
- Le travail des enfants
- L'encouragement actif des meilleures pratiques environnementales
- Les relations de commerce

VIII.2. Formation-accompagnement

Pour que la formation puisse avoir un impact positif et induire un changement durable chez les artisans et leurs groupements, elle doit être associée à un accompagnement

régulier, tout en poursuivant un objectif global de renforcement de la capacité de vente des artisans. En outre, la formation doit être assurée le plus souvent possible par des formateurs localisés dans le pays qui sont à même d'assurer plus facilement un suivi.

Dans le cadre des formations en design, les formateurs étrangers doivent impérativement être associés à un formateur local, qui pourra assurer le suivi, via un organisme d'appui. Comme les artisans doivent intégrer peu à peu de nouvelles pratiques, une nouvelle manière de voir leur métier et leurs produits, nécessite proximité, répétition et patience.

VIII.3. Approche commune du marché et un design innovant

Les artisans locaux ont un grand savoir-faire technique et une grande capacité de reproduction de produits. Cependant, nous avons vu plus haut que le consommateur est prêt à acheter plus chers les produits issus du commerce équitable mais à condition que les produits correspondent à ses goûts et attentes.

Pour ce fait, il faut que les artisans connaissent les tendances et qu'ils soient formés à créer eux-mêmes des produits répondant à ces tendances. D'où le lien fort avec la formation et l'accompagnement.

VIII.4. Meilleure prise en compte des matières premières

Parmi les principes du commerce équitable, il y a la préservation de l'environnement. L'artisanat utilise des matières premières issues d'espèces endémiques (raphia, bois, plantes tinctoriales, autres plantes à fibre, etc.) qui subissent des pressions extrêmement fortes pouvant conduire à leur disparition.

Tout artisanat vendu dans le circuit du commerce équitable doit introduire l'approvisionnement en matière première puis communiquer sur l'origine de cette matière première et les actions de préservation. Cela engendre des difficultés pour certaines matières comme le raphia et autres plantes à fibre « sauvage » et le bois, en fait toute matière non cultivée. La sécheresse et le manque d'eau dans les zones humides font disparaître la plante de raphia car ces sources se tarissent à cause de la sécheresse et de feux de brousse. Dans ce cas, il faudrait que les artisans contribuent à la protection et la replantation de ces plantes.

Par contre, dans le cas du raphia ou du bois, il faudrait travailler en étroite relation avec les « cueilleurs ou producteurs » et instaurer des périmètres gérés durablement; cependant, comme les lieux de production de matière première sont éloignés des lieux de fabrication des

produits finis, cette relation n'est pas facile à construire ; dans tous les cas, elle ne peut se faire à la simple initiative des groupements mais en étroite association avec les organismes d'appui œuvrant spécifiquement dans l'environnement ainsi que les organes de l'Etat en charge de la gestion des ressources naturelles.

VII.5. Suggestions pour la pratique de l'« éthique »

Cette pratique concerne environ 1 100 artisans ce qui est trop peu. La plupart des artisans sont ici salariés de l'entreprise artisanale. Il est suggéré de :

- S'organiser avec les groupements de fournisseurs de matières premières pour qu'ils intègrent le système ;
- Viser la production d'articles haut de gamme en renforçant la créativité et la formation en design ;
- Mettre en place une véritable charte d'éthique et la partager soit avec les salariés, soit avec les artisans membres.

VII.6. Suggestions à destination des organismes d'appuis

Tenant compte des contraintes évoquées pour chaque pratique, il est évident que les organismes d'appui ont un rôle essentiel dans le développement du commerce équitable. Ces organismes, pour la plupart privés (ONG locales ou internationales, chambres consulaires...), doivent renforcer leurs actions dans les directions suivantes :

- Accompagner les artisans vers le professionnalisme et l'entreprenariat : qualité, gestion, respect des termes d'un contrat, respect des délais. Cela signifie que les organismes d'appui abandonnent leur rôle de substitution ou d'assistanat, plaçant les artisans dans une position d'éternels assistés ; le commerce équitable est d'abord un partenariat commercial entre un client et un producteur et non une aide pour personne défavorisée ;
- Sensibiliser et expliquer les principes du commerce équitable : à la fois en direction des acteurs qui sont dans le secteur et vers ceux qui s'intéressent à ce type de commercialisation ; cela peut se faire sous forme d'ateliers de sensibilisation, d'éditions de brochures pédagogiques, d'émissions radio ;
- Mettre l'accent sur l'accès au marché équitable : formation à la démarche commerciale et aux négociations, renforcer la connaissance des marchés et des attentes des acheteurs, faire des visites des magasins et lieux d'expositions, apprendre comment valoriser le produit et la culture (en racontant par exemple une histoire autour du produit) ;

- Renforcer les capacités des artisans : formation technique, formation en marketing et gestion, formation en design; appuyer en continu les artisans et groupements en relation avec leurs acheteurs de manière à établir une relation durable ;
- Renforcer la structuration et le dynamisme des groupements car les artisans groupés ont plus de chance d'accéder à des marchés du commerce équitable ; intégrer les dimensions sociales et environnementales à la démarche.

VII.7. Suggestions à destination de l'Etat malagasy

Nous avons vu plus haut que l'Etat est encore absent dans la démarche du commerce équitable ; ceci n'est pas forcément une obligation mais compte tenu des contraintes auxquelles est confronté l'artisanat en général et son commerce équitable en particulier, l'Etat pourrait (et devrait) avoir un rôle de facilitateur et de régulateur afin de favoriser les artisans. Pour ce faire, nous préconisons les axes suivants :

- Vérifier la conformité des acteurs qui affichent « commerce équitable » par rapport aux principes de ce commerce équitable ;
- Réglementer plus strictement et/ou faire appliquer la réglementation sur l'exportation de certaines matières premières : cas notamment du raphia dont l'exportation de manière brute devrait être limitée avec obligation pour l'exportateur de replanter ; cas des bois précieux également ;
- Faciliter les démarches d'enregistrement des artisans du commerce équitable en instaurant un guichet unique (par exemple au sein de l'EDBM ou d'un des organismes d'appui) ;
- Alléger les procédures d'exportation pour les produits artisanaux du commerce équitable: douane, transport, déclarations diverses ; diminuer les taxes de manière à ce que le produit artisanal demeure compétitif vis à vis de ses concurrents asiatiques notamment la Chine ;
- Favoriser le partenariat public et privé entre les organismes parapublics (comme le Centre National de l'Artisanat Malgache (CENAM) ou les chambres consulaires) et les organismes privés (associations et ONG d'appui, organismes professionnels) ; renforcer les structures existantes plutôt que d'en créer de nouvelles ;
- Réserver une place au commerce équitable de l'artisanat dans les manifestations internationales de promotion de Madagascar ;

- Accélérer la mise en place du Comité interministériel d'appui au développement du commerce équitable et solidaire (actuellement à l'état de projet).

Ces suggestions ont été proposées pour que le secteur artisanal de la région accroisse son développement avec une haute qualité et seront primordiale dans le domaine du Tourisme.

CONCLUSION

A travers cette étude intitulée « POTENTIALITE TOURISTIQUE DE LA REGION BOENY MAHAJANGA : CAS DE L'ARTISANAT» il est prouvé que l'artisanat de la région Boeny dispose différentes filières artisanales dont la vannerie, l'art plastique en peinture et en bouteille de sable, des objets en pierre et de bijouterie, des produits animaux comme la corne et le cuir ainsi que l'artisanat de bois. Ce secteur peut développer le tourisme Boeny.

La région Boeny a l'opportunité pour ce secteur en raison de la possession de matières premières qui se trouvent presque dans tous les districts et de qualité supérieure tel que le raphia ainsi que la forte ressource en artisans avec des talents incroyables. A cela est rajouté encore le label de qualité Angaya qui permettra d'élever et garantir la qualité de produits artisanaux de la région à l'échelle national et internationale. Des secteurs publics et privés participent au développement de cette activité en apportant de l'appui technique et financier, ainsi que la formation en toute matière liée à cette activité comme la langue étrangère. Les artisans ont aussi pour initiative de promouvoir leur activité telle que la création de l'association BAOBAB qui a pour but de développer le métier.

Cependant, des obstacles empêchent le développement de l'activité artisanale dans la région Boeny. Au niveau de la matière première, il existe l'exploitation à grande échelle comme dans le cas du raphia et qui est exporté en Chine à l'état brut. De ce fait, les artisans ont des difficultés dans l'achat des matières premières puisque le coût est élevé et instable. Il manque de création alors que la demande peut dans ce cas en être forte. Les artisans ont des lacunes au niveau du financement et des matériels.

Le développement de cette activité demande de l'appui dans les secteurs publics et privés. Les artisans ont proposé de suivre des formations au niveau technique, en gestion d'une micro-entreprise, et en amélioration du design de leurs œuvres.

Pour conclure, nous pouvons dire que l'artisanat de la région Boeny est l'une des potentialités touristiques de Mahajanga de par la grande disponibilité de matières premières et le savoir-faire des artisans. Nous avons la foi que le développement de ce secteur ne s'arrête pas là, avec l'appui du secteur privé, public et l'initiative des artisans. Nous souhaitons aussi que les suggestions apportées dans ce travail soient entendues par les concernés et les décideurs.

BIBLIOGRAPHIE

1. ASSISTANCE TECHNIQUE FRANÇAISE - MINISTÈRE DE L'INTERIEUR ET DE LA DECENTRALISATION, 2014. *Action extérieure des collectivités territoriales - Conseils régionaux.* 15p.
2. CITE. PROGRAMME IFAC, 2009. *Etude diagnostic de la filière vannerie. Analamanga.*
3. DICTIONNAIRE LE PETIT ROBERT, 2011. encyclopédique illustré
4. DIRECTION DE PROMOTION DE L'ARTISANAT, 2015. Données sur le SECTEUR artisanat de la région Boeny.
5. GESTION FORESTIERE COMMUNALE ET COMMUNITAIRE DE DEVELOPPEMENT LOCAL ,2009. *Schéma d'aménagement forestier intercommunal du Boeny.* 87p
6. KALIDAS AKHOU, 2015. Données sur les chaussures fabriquées par le cuire.
7. LABEL QUALITE ANGAYA, 2011 magazine.17p.
8. MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE, DU COMMERCE ET DU DEVELOPPEMENT DU SECTEUR PRIVE. PROJET CADRE INTEGRÉ, 2007. *Etude sur la relance de la formation des artisans en produit destiné à l'exportation.*
9. MINISTÈRE DE L'ECONOMIE, DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE. DIRECTION DE LA PROMOTION DE L'ARTISANAT, 2008. *Présentation générale du secteur artisanal de Madagascar.*
10. MINISTÈRE DE L'ECONOMIE, DU PLAN, DU SECTEUR PRIVE ET DU COMMERCE, 2007. *Elaboration de la politique nationale de promotion de l'artisanat.*
11. MONOGRAPHIE DE LA REGION BOENY, 2012.
12. PLANET FINANCE – ARTISANAT : *Etude de la demande en France, Potentialités de l'offre à Madagascar.* 2008
13. PROGRAMME DE SOUTIEN AUX POLES DE MICRO-ENTREPRISES RURALES ET AUX ECONOMIES REGIONALES (PROSPERER) ,2008. *Analyse de la filière artisanat à base de fibres végétales dans la région Analamanga.* 38p.
14. PROSPERE, 2015. Données sur le SECTEUR artisanat de la région Boeny.
15. PUJES, Y., 1988. *Artisanat et art Malgache.* 40 p.
16. RAMAMONJISOA, J., 1990. Centre économique de l'artisanat.31p.
17. RAKOTOVELO, N.; GACHIE, I., 2011. *Identification des freins et leviers du commerce équitable pour les organisations d'artisans à Madagascar.* 105p

18. RATSIMBARIALIMANANA, T. N., 2013. Etude sur la stratégie de développement d'une entreprise: cas de l'entreprise artisanal la croyance. Université d'Antananarivo. Faculté de gestion. Options marketing.81p.
19. ROUGE BEAUTE, 2015.Données sur l'activité artisanat de la région Boeny.
20. SALAMA, 1990. Toro-lalana hoan'ny mpanao asa-tanana.12p
21. SOLIDARITE ENTRAIDE MADAGASCAR, 2007. *Artisanat équitable : Projet d'appui au développement local.*15p.

WEBOGRAPHIE

1. [http : www.ministere-culture-artisanat/](http://www.ministere-culture-artisanat/) activité - artisanat-html, consulté le 10 Février 2015.
2. [http : www.vente –produit-artisanat /prix-html](http://www.vente-produit-artisanat/prix-html), consulté le 2 Mars 2015.

ANNEXES

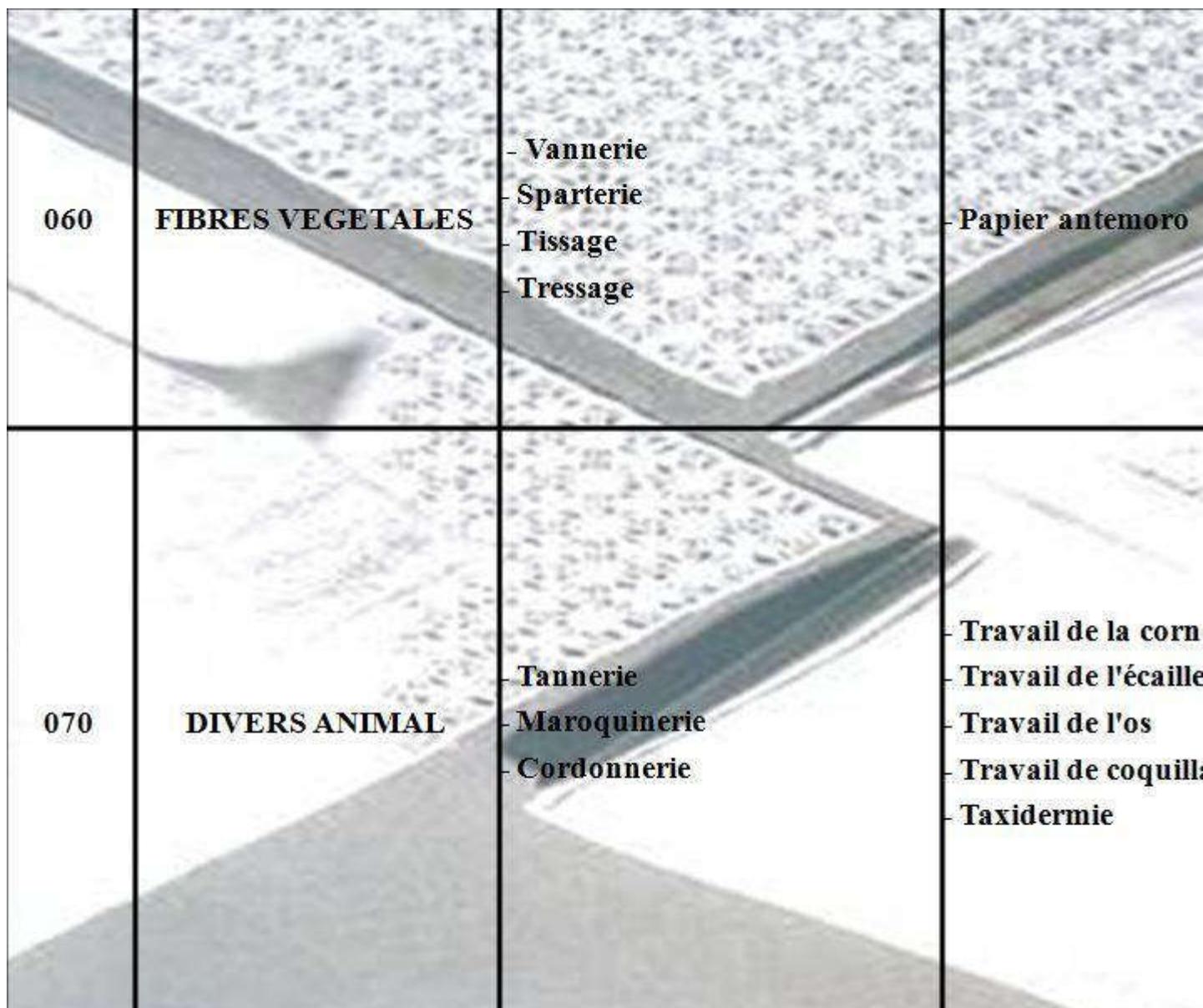
SOMMAIRE DES ANNEXES

Annexe n°01 : Les douze filières artisanales malgaches telles que définies par le Ministère en charge de l'artisanat.....	i
Annexe n°02 : Carte professionnel.....	vi
Annexe n°03 : Certification des produits faits main.....	vii
Annexe n°04 : Charte de Label Angaya	viii
Annexe n°05 : Critères de Label.....	ix
Annexe n°06 : Fiche d'interview	x
Annexe n°07 : Article de vannerie	xii
Annexe n°08 : Bouteille de sable	xiv
Annexe n°09 : Peinture et Divers animaux : corne et cuir	xvi
Annexe n°10 : Artisanat du bois	xvii

Annexe n°01 : Les douze filières artisanaux malgaches telles que définies par le Ministère en charge de l'artisanat

		MÉTIERS		
CODE	SECTEUR D'ACTIVITÉ	PRODUITS UTILITAIRES	PRODUITS ARTISANALISÉS	
010	BOIS ET DERIVES	<ul style="list-style-type: none"> - Scierie - Menuiserie - Ébénisterie - Charpenterie - Fabrication de charbon 	<ul style="list-style-type: none"> - Sculpture - Marqueterie 	
020	METAUX ET TRAVAIL DES METAUX	<ul style="list-style-type: none"> - Ferronnerie - Fabrication d'articles de ménage - Fonderie - Fabrication d'outillages agricoles - Forge - Ferblanterie - Boulonnnerie et visserie 	<ul style="list-style-type: none"> - Ferronnerie - Forge - Fonderie - Marqueterie - Gravure - Dorure 	
030	PIERRE ET BIJOUTERIE	<ul style="list-style-type: none"> - Taille de pierre 	<ul style="list-style-type: none"> - Lapidairerie - Bijouterie - Orfèvrerie - Joaillerie - Marqueterie - Sculpture 	

040	TEXTILE ET HABILLEMENT	<ul style="list-style-type: none"> - Filature - Tissage - Tapisserie - Broderie - Confection - Couture - Tricotage - Dentellerie 	<ul style="list-style-type: none"> - Dentellerie - Broderie - Peinture / soie - Style/mode - Batik
050	AMENAGEMENT DE L'HABITAT	<ul style="list-style-type: none"> - Chaulerie - Cimenterie - Briqueterie - Tuilerie - Poterie - Fabrication de produits sanitaires et accessoires - Fabrication d'articles de ménage - Fabrication de peinture - Miroiterie - Peinture 	<ul style="list-style-type: none"> - Poterie - Fabrication de st - Moulage - Mosaïque - Peinture - Art floral - Tapisserie



060	FIBRES VEGETALES	- Vannerie - Sparterie - Tissage - Tressage	- Papier antemoro
070	DIVERS ANIMAL	- Tannerie - Maroquinerie - Cordonnerie	- Travail de la corn - Travail de l'écailler - Travail de l'os - Travail de coquill - Taxidermie

080

**AGRO-
ALIMENTAIRE
ET ALIMENTAIRE**

- **Charcuterie**
- **Boulangerie**
- **Pâtisserie**
- **Décortiquerie**
- **Huilerie**
- **Fabrication de boisson**
- **Fabrication de produits laitiers**
- **Fumage de poisson**
- **Fabrication de pâtes alimentaires**
- **Biscuiterie**
- **Confiserie**
- **Fabrication de levure**
- **Distillerie**
- **Fabrication de condiments et épices**
- **Sucrerie**
- **Fabrication de tabacs à chiquer**
- **Torréfaction**
- **Transformation de légumes**
- **Provenderie**
- **Fabrication de saindoux**

- **Tressage de vanille**

090	CORPS GRAS ET HYGIENES	<ul style="list-style-type: none"> - Fabrication de bougie - Fabrication de savon - Fabrication de cire 	<ul style="list-style-type: none"> - Distillerie - Parfumerie - Crème
100	PHOTOGRAPHIE, PEINTURE ET ART GRAPHIQUE	<ul style="list-style-type: none"> - Fabrication de timbres en caoutchouc - Fabrication d'encre 	<ul style="list-style-type: none"> - Sérigraphie - Fabrication d'article de décoration en Papier
110	CULTURE ET LOISIRS	<ul style="list-style-type: none"> - Fabrication d'instruments de musique - Fabrication de jouets - Fabrication de maquette 	
120	MICRO-MECANIQUE, ELECTRONIQUE, INFORMATIQUE, FROID ET ELECTROTECHNIQUE		

Source : Direction de Promotion de l'Artisanat Boeny, 2015

Annexe n°02 : Carte professionnel

REPOBLIKAN'I MADAGASIKARA
Fitiavana -Tanindrazana- Fandrosoana

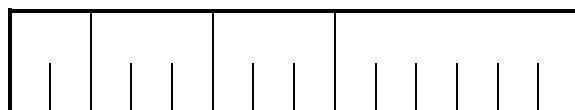
-----00-----

KARATRA MANAMARINA NY MAHA MPANAO ASA - TANANA

Carte professionnel artisanale

LAHARANA NANORATANA AO AMIN'NY REJISTRA:

(numéro de registre)



ANARANA SY FANAMPINANARANA (noms et prénoms) :

sy/na ANARAN'NY ORIN'ASA (le nom de l'entreprise):

FONENANA MISY NY FOIBE (lieu du centre):

FOKONTANY (quartier) :

FIRAISSAMPOKOTANY (commune urbaine) :

FIVONDRONAMPOKOTANY district) :

N° KARAPANONDROM-PIRENENA (carte d'identité national) :

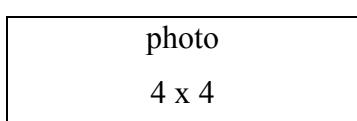
N° STATISTIKA (numéro de la statistique) :

Ny Tale Iraisam-Paritra

miandraikitra

ny Asan-tanana

Faha-2013...



(Recto en format 9 x 13)

KARAZAN'ASA ATAO	FOTOANA NIANDOHANA NIASA	FITOMBONY NY MINISTERA MIADIDY NY ASAN-TANANA

(Verso en format 9 x 13)

Source : Direction de Promotion de l'Artisnat Boeny, 2015

Annexe n°03 : Certification des produits faits main



MINISTÈRE DE LA PROMOTION
DE
L'ARTISANAT

SECRETARIAT GÉNÉRAL

DIRECTION GÉNÉRALE DE LA PROMOTION
DE L'ARTISANAT

DIRECTION DES NORMES ET DE LA CERTIFICATION

CERTIFICATION DES PRODUITS FAITS MAIN

RENSEIGNEMENTS SUR LE PRODUCTEUR

Dénomination de l'entreprise :

Nom et prénom du responsable :

Numéro d'identification :

Adresse :

Numéro d'immatriculation au registre des métiers :

Demande de reconnaissance enregistrée sous le n° Déposée le

Numéro statistique :

Date début d'activité :

Appartenance groupement :

Situation juridique : Entreprise individuelle – SARL – SA – Entreprise familiale – Autre (à préciser)

RENSEIGNEMENT SUR L'EXPORTATION

Pays de destination finale :

Moyen de transport :

Nom et adresse de l'exportateur :

Nom et adresse du destinataire final :

Autres renseignements :

RENSEIGNEMENT SUR LES PRODUITS

(Désignation du produit avec ses caractéristiques – quantités à exporter – valeur sur facture ...)

Les produits cités ci-dessus sont déclarés et certifiés conformes aux caractéristiques des produits faits à la main. En foi de quoi, le présent certificat est délivré pour être présenté où besoin sera.

Antananarivo, le

L'AGENT CHARGE DE LA CERTIFICATION

CHARTE LABEL ANGAYA

OBJECTIFS

- ✓ Valorisation du patrimoine et promotion de la diversité artisanale
- ✓ Créer des synergies et développer des partenariats innovants
- ✓ Valoriser des expériences existantes

AVANTAGES

La création d'une charte avec une commission apporte de nombreux atouts qui permettront d'assurer une évolution saine et plus rapide de l'artisanat Mahajangais :

- ⇒ Outil de vente puissant et efficace
- ⇒ Création d'une valeur de qualité et de fiabilité
- ⇒ Artisanat formalisé créateur d'emploi
- ⇒ Aide efficace apportée par des formations étudiées selon les besoins
- ⇒ Développement économique respectueux de l'environnement
- ⇒ Assurance d'avoir des lieux de vente plus nombreux et diversifiés
- ⇒ Assurance de promouvoir et de valoriser le patrimoine local dans les meilleures conditions

COMMISSION

La commission reconnaît et valide les dossiers de candidature à la labellisation selon le processus suivant :

1ere étape :

Vérifier la fiche d'identification artisan

Vérifier que les **3 critères obligatoires** de la charte soient respectés

Vérifier que **3 critères complémentaires** de la charte soient respectés

2eme étape :

Orienter les artisans et leur conseiller de suivre une formation correspondant à leurs lacunes (*ceci concerne les artisans n'ayant pas obtenu la labellisation à la 1ere étape*)

Vérifier qu'au moins un des critères d'évolution soit suivi durant l'année en cours (*ceci concerne les artisans ayant obtenu la labellisation à la 1ere étape*) afin de valoriser le label.

Les membres doivent rendre un jugement professionnel et objectif.

La validation des candidatures par la commission apporte la certitude d'un contrôle efficace de l'artisanat et de son développement.

Critères obligatoires :

1. Utiliser **principalement** des matières premières issues de la région de Boeny ou faire un effort pour intégrer des matières locales afin d'avoir des articles fidèles à l'identité de Mahajanga.
2. Être dépositaire d'un **savoir faire de tradition ancestrale** ou rare et de techniques éprouvées : *présenter deux articles avec une finition impeccable et commercialisable*
3. **Concevoir et fabriquer** son produit à Mahajanga

Critères complémentaires : 3 seulement doivent être respectés

1. Avoir minimum **1 année d'expérience**
2. **Être référencé à la direction régionale de l'artisanat**
3. Faire preuve d'innovation ou utiliser une technique particulière
4. **Respecter la dignité des acteurs** : Effort pour améliorer les conditions de travail avec : Un atelier hors de l'espace d'habitation, des tenues de protection si nécessaire, et une contribution des enfants de la famille seulement en dehors des horaires scolaires...
5. **Respecter l'environnement** : Effort pour réduire les impacts environnementaux : utilisation de produits naturels, utilisation de matières premières bio ou recyclées, ou issues de filières contrôlées...

Annexe n°06 : Fiche d'interview

A. Renseignement concernant l'artisan, l'association et l'entreprise artisanale enquêtée

Nom de l'association ou de l'entreprise :

Date de début du métier :

Filière artisanale :

Formation :

Lieu de vente :

B. Produit artisanal

- 1- Les quels votre produit artisanal ?
- 2- Quel est l'article le plus attirante au client ?
- 3- Pour quels raison les clients aiment cet article ?
- 4- Avez-vous de création ? Les quels ?

C. Commercialisation

1. Comment la commercialisation : est –il actif ?
2. Avez-vous de difficultés ? Les quels ? Pour quels raison ?
3. Comment vous trouvez la concurrence régionale et internationale?
4. Combien coûte votre produit artisanal ?

D. Client

- 1- Qui est votre client: les nationaux ou les internationaux ?
- 2- Pour quels raison les nationaux ou les internationaux ?
- 3- Comment vous trouvez le pouvoir d'achat de client ?

E. Matière premier

- 1- Quels sont votre matière première ?
- 2- Avez-vous de difficulté pour l'achat de la matière première ?
- 3- En quel raison est-il cher ?
- 4- Qui sont votre fournisseur ?

F. Difficultés

- 1- Quels votre difficulté en exerçant cette métier ?
- 2- Les quels ?
- 3- Quelles solutions vous proposez ?

G. Relation du tourisme à la filière artisanat

- 1- Est-ce que les touristes aiment vos travaux?
- 2- Quels sont les produits qui les intéressent ?
- 3- Avez-vous le raisonnement pour les quels ils sont intéressés à cet article ?

Annexe n°07 : Article de vannerie
Sacs fabriqués par les fibres de raphia



Sac fabriqué par le satrana



Eventail fabriqué par le satrana



Baobab avec différents formes et couleurs



Abat-jours fabriqués par le satrana



Maquettes des animaux fabriqués par les fibres de raphia : cheval et girafe



Nattes fabriqués par le satrana



Sahafa fabriqué par le pétiole de raphia



Annexe n°08 : Bouteille de sable

Cirque rouge : argile sableux matière premier



Fabrication de bouteille de sable



Source : TANTARA, 2015

Divers motif de bouteille de sable



Source : TANTARA, 2015

Annexe n°09 : Peinture et divers animaux : corne et cuir

Tableau de peinture avec motif de bord de la mer



Dents de sangliers qui servent comme pendentif de collier



Coquillages qui servent comme pendentif du collier



Source : TANTARA, 2015

Annexe n°10 : Artisanat du bois

Baobab



Palmiers avec une personne qui utilise un instrument musical



Bateau à voile



Source : TANTARA, 2015

TABLE DES MATIERES

Résumé.....	II
Remerciements.....	III
Liste des tableaux.....	VI
Carte.....	VI
Graphe.....	VI
Liste des photos.....	VI
Liste des abréviations.....	VII
Glossaire.....	VIII
INTRODUCTION.....	1
Première partie : GENERALITE SUR L'ARTISANAT ET LE MILIEU D'ETUDE	
Chapitre I : L'ARTISANAT MALAGASY.....	3
I.1. Présentation.....	3
I.1.1. Définition.....	3
I.1.2. Histoire de l'artisanat Malagasy.....	3
I.1.3. Influences de l'artisanat Malagasy.....	4
I.2. Différentes filières de l'artisanat.....	4
I.2.1. La vannerie.....	4
I.2.2. La soie.....	5
I.2.3. Artisanat du bois	6
I.2.4. Divers «produits animaux » - Corne et cuir.....	7
I.2.5. Pierre et bijouterie	7
I.2.6. Papier Antemoro	8
I.2.7. Matières recyclées.....	9
I.2.8. Le textile et l'habillement	9
I.3. Le rôle de l'artisanat dans la société malagasy.....	10
I.3.1. Rôle socioculturel.....	10
I.3.2. Rôle économique.....	10
I.3.3. Rôle historique.....	11
I.4. Politique de l' l'Etat	11

Chapitre II: LEGISLATION DE L'ARTISANAT MALAGASY.....	12
II.1. Artisans.....	12
II.1.1. Définition.....	12
II.1.2. Fonction du métier.....	12
II.2. Structure du métier.....	13
II.3. L'accès a la qualification d'artisan.....	13
II.3.1. La reconnaissance du métier d'artisan.....	13
II.3.2. Carte professionnelle.....	14
II.3.3. Avantages et les obligations liés à la qualité d'artisan.....	14
II.4. Exportation.....	15
Chapitre III : L'ARTISANAT DANS LA REGION BOENY.....	17
III.1. Zone d'étude.....	17
III.1.1. Historique.....	17
III.1.2. Situation Géographique.....	17
III.2. Différents filière de l'artisanat dans la région Boeny.....	19
III.2.1. La vannerie.....	19
III.2.2. L'art plastique.....	19
III.2.3. Pierre et bijouterie.....	20
III.2.4. Les produits animaux : Corne et cuir.....	20
III.2.5. Artisanat du bois.....	21
III.3. Label qualité d'Angaya.....	21
III.3.1. But.....	21
III.3.2. Critères pour obtenir le label.....	21
III.3.3. Les comités de pilotage du label.....	22
Deuxième partie : METHODES D'ETUDE ET RESULTATS	
Chapitre IV : METHODES D'ETUDE.....	23
IV.1. Méthodes de collecte de données.....	23
IV.1.1. Bibliographie.....	23
IV.1.2. L'interview.....	23
IV.1.3. L'internet.....	24
IV.2. Choix de la zone d'étude.....	24
IV.3. Matériels.....	24
Chapitre V : RESULTATS DE L'ETUDE.....	25

V.1. Résultat des enquêtes.....	25
V.1.1. Les produits artisanaux spécifiques de la région Boeny.....	25
V.1.1.1. Vannerie	25
V.1.1.2. Art plastique : bouteille de sable et peinture.....	26
V.1.1.3. Pierre et bijouterie.....	27
V.1.1.4. Divers « produits animaux » - Corne et cuir.....	27
V.1.1.5. Artisanat du bois.....	27
V.1.1.6. Point de vente de produit artisanal.....	27
V.1.2. Forces et faiblesses.....	29
V.1.3. Structure du métier artisan.....	31
V.1.4. Commercialisation.....	32
V.2. Organisation des artisans et les appuis relatif à l'artisanat.....	32
V.2.1. Association dans la région Boeny : cas de baobab.....	32
V.2.1.1. Présentation.....	32
V.2.1.2. Critère d'adhésion dans l'association.....	32
V.2.1.3. Produit artisanal.....	32
V.2.1.4. Avantage.....	32
V.2.1.5. Partenariat.....	34
V.2.2. Appuis relatifs à l'artisanat.....	34
V.3. Au niveau environnement : Client et Concurrent.....	34
V.3.1. Environnement Client.....	35
V.3.2. Environnement « Concurrent ».....	35
Chapitre V : L'INTERET TOURISTIQUE.....	36
V.1. Objet de visite	36
V.1.1. Les marchés: Tsaramandroso, Mahabibo, Analakely, Bazar Be.....	36
V.1.2. Boutiques.....	36
V.1.3. Ateliers.....	36
V.2. Objet de communication.....	36
V.3. Objet de commerce.....	37
Troisième partie : DISCUSSIONS ET SUGGESTIONS	
Chapitre VI : DISCUSSIONS.....	38
VI.1. Limite de la méthode d'étude.....	38
VI.2. Remarque sur les résultats	38

Chapitre VII : PROBLEMES	40
VII.1. Problèmes externes.....	40
VII.1.1. Matière première.....	40
VII.1.2. La commercialisation des produits artisanaux.....	41
VII.2. Problèmes internes.....	42
VI.2. 1. L’insuffisance du financement.....	42
VI.2.2. Manque de professionnalisme sur la qualité et un design peu créatif....	42
VI.2.3. Difficulté dans la gestion de micro-entreprise.....	43
VI.2.4. Manque de formation.....	43
Chapitre VIII : SUGGESTION.....	44
VIII.1. Commerce équitable comme moteur.....	44
VIII.2. Formation-accompagnement.....	44
VIII.3. Approche commune du marché et un design innovant.....	45
VIII.4. Meilleure prise en compte des matières premières	45
VIII.5. Suggestions pour la pratique de l’« éthique ».....	46
VIII.6. Suggestions à destination des organismes d’appui	46
VIII.7. Suggestions à destination de l’Etat malagasy.....	47
CONCLUSION.....	49
BIBLIOGRAPHIE	
WEBOGRAPHIE	
ANNEXES	
TABLE DES MATIERES	