



**ECOLE SUPERIEURE DES SCIENCES AGRONOMIQUES
DEPARTEMENT AGRO-MANAGEMENT
FORMATION DOCTORALE**

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

En vue de l'obtention du

**DIPLOME D'ETUDES APPROFONDIES
AGRO- MANAGEMENT**

**STRATÉGIE D'AMÉLIORATION DE LA PRODUCTION ET
DE LA COMMERCIALISATION DE LA POMME DE TERRE :
Cas du Syndicat National des Agriculteurs Comoriens –
Anjouan- Comores**

Présenté par Moussa DAOUD

VIII^e PROMOTION : VONA, 2009-2010

Président : Jean de Neupomuscène RAKOTOZANDRINY. Professeur Titulaire

Rapporteur : Docteur Noro RAHELIZATOVO

Examineurs : Romaine RAMANANARIVO. Professeur Titulaire

Sylvain RAMANANARIVO. Professeur Titulaire

16 juin 2012

**STRATÉGIE D'AMÉLIORATION DE LA PRODUCTION ET
DE LA COMMERCIALISATION DE LA POMME
DE TERRE : Cas du Syndicat National des Agriculteurs
Comoriens – Anjouan- Comores**

SOMMAIRE

SOMMAIRE	i
RÉSUMÉ	ii
REMERCIEMENTS	iii
LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES	iv
LISTE DES ILLUSTRATIONS	v
INTRODUCTION	1
I - MATÉRIELS ET MÉTHODES	3
1.1. Présentation et justification de la zone d'étude	3
1.2. Matériel	6
1.3. Méthodologie	7
1.5. Calendrier d'exécution des travaux	12
II - RÉSULTATS	13
2.1. Freins au développement de la filière	13
2.2. Les composantes de la stratégie du SNAC	25
III - DISCUSSIONS ET RECOMMANDATIONS	35
3.1. DISCUSSIONS	35
3.2. RECOMMANDATIONS	42
CONCLUSION	50
BIBLIOGRAPHIE	52
ANNEXES	I
LISTE DES ANNEXES	1
TABLE DE DES MATIÈRES	69

RÉSUMÉ

Les Comores possèdent des potentialités agricoles favorables pour soutenir le développement de l'économie nationale malgré le caractère montagneux de l'archipel. Le sol offre des opportunités favorables aux activités humaines et économiques. Cependant, le secteur agricole apparaît négligé. Cet état de fait pourrait être l'une des raisons qui empêcheraient l'économie nationale de prospérer. La pomme de terre figure parmi les produits agricoles de consommation courante. Jusqu'en 2001, année de création du syndicat national des agriculteurs comoriens (SNAC), 80% de la pomme de terre consommée dans le pays était importée des autres pays de l'Océan Indien, en particulier de Madagascar. Actuellement, le pays, en l'occurrence l'île d'Anjouan, développe cette culture pour réduire les importations. Cependant, les résultats sont encore loin de pouvoir satisfaire les besoins de la population étant donné les nombreux problèmes d'ordre financier, économique et technique, liés à cette production.

Mots clés : Anjouan, SNAC, Filière pomme de terre

SUMMARY

The Comoros have significant agricultural potentialities to support the development of the national economy, in spite of the hilly type of the archipelago. The soil offers favorable opportunities for human and economic activities. However, the agricultural sector appears neglected. Such situation may be one of the reasons that prevent the national economy to develop. Potato figures among the agricultural produce consumed every day. Until the creation of the Comorian farmers' national trade union in year 2001, 80% of the potato consumed within the country was mainly imported from other countries in the Indian Ocean, particularly from Madagascar. Today, the Comoros, especially the Anjouan Island, develops potato production to reduce imports. However, the outcomes are far from fulfilling the population needs given the financial, economic and technical problems linked to the production.

Key Words: Anjouan, SNAC, potato sector

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier vivement toutes les personnes qui m'ont épaulé de près ou de loin, tout au long de la préparation et la réalisation de la présente étude, plus particulièrement :

- Au Professeur J.R.E. RASOARAHONA, Directeur de l'Ecole Supérieure des Sciences Agronomiques.
- Monsieur Jean de Neupomuscène RAKOTOZANDRINY, Professeur Titulaire à l'ESSA et Directeur Scientifique à la Formation Doctorale, pour avoir accepté de bien vouloir présider cette soutenance de fin d'études, Veuillez accepter Monsieur nos sincères remerciements.
- Madame Romaine RAMANANARIVO, Professeur Titulaire, Responsable de la Formation Doctorale de l'Agro Management, pour son abnégation et sa patience ainsi que son temps pour les orientations scientifiques et pratiques prodiguées en matière de qualité de la présente recherche. Mais encore de bien vouloir accepter la tâche ingrate d'examiner ce travail. Veuillez accepter, Madame, nos vives gratitude.
- Monsieur Sylvain RAMANANARIVO, Professeur Titulaire, Chef du Département Agro Management, enseignant à la Formation Doctorale Agro - Management. Il est parmi les membres du jury à titre d'examineur. Veuillez accepter nos remerciements les plus sincères.
- Docteur Noro RAHELIZATOVO, enseignant à la Formation Doctorale Agro - Management à l'ESSA, pour son amabilité de bien vouloir collaborer avec nous en offrant son coaching dans l'élaboration de ce travail. Veuillez accepter nos reconnaissances les plus chaleureuses.

Nous adressons nos vives reconnaissances à tous les enseignants et le personnel de la Formation Doctorale, Département Agro-Management de l'ESSA.

Nos remerciements vont à l'endroit des responsables du SNAC de nous avoir permis d'effectuer mon stage au sein de leur association.

Nous remercions également notre famille de leur soutien moral et financier durant nos études. Ainsi que tous ceux qui, de près ou de loin ont contribué à la conduite de ce présent ouvrage, veuillez trouver ici l'expression de notre sincère reconnaissance.

LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

AFD	: Agence Française de développement
CADER	: Centre d'Appui au Développement Rural
CAPAC	: Centrale d'Achat des Professionnels Agricoles aux Comores
CIRAD	: Centre de coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le développement
COMESA	: Common Market for Eastern and Southern Africa
DECVAS	: Projet de Développement des Cultures Vivrières et Appui Semencier
FAO	: Food Agricultural Organisation
FSD	: Fonds Social pour le développement
FIDA	: Fond International du Développement Agricole
KMF	: Monnaie en Franc Komorien
PAOPAC	: Projet d'Appui aux Organisations Professionnelles Agricoles des Comores
PARDAC	: Projet d'Appui pour la Recherche du Développement Agricole aux Comores
PDLC	: Projet du Développement Local aux Comores
PNDHD	: Programme National de Développement Humain Durable
PREDIVAC	: Projet de Renforcement et de la Diversification Agricole aux Comores
SNAC	: Syndicat National des Agriculteurs Comoriens
SNAC/FA	: Syndicat National des Agriculteurs Comoriens pour les Femmes Agricoles
SNAC/FM	: Syndicat National des Agriculteurs Comoriens pour les Femmes Maraîchères

LISTE DES ILLUSTRATIONS

I-LISTE DES CARTES

Carte n° 1 : Localisation de la zone d'étude	3
--	---

II-LISTE DES GRAPHES

Graphique n°1 : Évolution du prix moyen mensuel de la pomme de terre au cours de la campagne de production 2009 (KMF/ kg).....	21
--	----

III-LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°1 : Population d'enquête	9
Tableau n°2 : Chronogramme des activités	12
Tableau n°3 : Les acteurs de la filière de pomme de terre et leur contribution.....	14
Tableau n°4: Calendrier culturel de la pomme de terre.....	15
Tableau n°5 : Evolution de la production et du rendement en pomme de terre au cours de la période 2000-2009.....	18
Tableau n°6 : Quantité de pomme de terre produite et commercialisée sur le marché de Mutsamudu au cours de la période 2000-2009	22
Tableau n°7 : Forces, faiblesses, opportunités et menaces de la filière	24
Tableau n°8: Les forces et les faiblesses de la stratégie du SNAC.....	25
Tableau n° 9: les opportunités et les menaces de la stratégie du SNAC.....	26
Tableau n° 10 : La répartition des zones de distribution des intrants dans l'île d'Anjouan.....	29
Tableau n° 11 : La répartition des zones d'exploitation à Anjouan.....	30

INTRODUCTION

Les Comores ont fait face à des crises d'ordre politique, économique et institutionnel depuis leur accession à la souveraineté nationale le 06 juillet 1975. Donc avant la création de l'Union des Comores, en 2001, les autorités dirigeantes ont déployé des efforts pour relancer le développement du pays (Commissariat du plan, 2009). Le secteur agricole constitue la cible principale des initiatives menées et est l'élément clé de la politique de relance économique étant donné que le secteur emploie plus de trois-quarts de la population active. La population, à majorité rurale, vit principalement des ressources tirées de leurs activités agricoles. Cependant, les pratiques culturelles traditionnelles des petits exploitants agricoles ne contribuent qu'à la réalisation des faibles productions, ne permettant pas de satisfaire les besoins du pays, lequel est contraint d'importer massivement des denrées alimentaires (FAO, 2003).

La pomme de terre figure dans la consommation journalière de la population comorienne. Jusqu'à la création du Syndicat National des Agriculteurs Comoriens (SNAC) en 2001, 80% de la pomme de terre consommée dans le pays était importée, cette provenance des autres îles de l'océan Indien (MEAP, 2005). La quantité importée de Madagascar est estimée au moins 50 tonnes par an (ANDRIANIRINA Nicole, 2006). Depuis quelques années, la culture de la pomme de terre est développée dans l'île d'Anjouan, une des îles qui forment les Comores, dans le but de réduire les dépenses en importation du pays. Mais la filière se heurte à des problèmes d'ordre financier, économique et technique, nécessitant un renforcement approprié (BDPA, 1991).

Le développement d'une stratégie d'amélioration de la filière pomme de terre à Anjouan par le SNAC s'avère opportun pour contribuer dans la politique nationale de la réduction de la pauvreté et l'atteinte de l'autosuffisance alimentaire (MPARME, PNUD, FAO, 2000). La problématique de la présente étude est de savoir comment élaborer une stratégie d'amélioration de la filière.

Deux questions de recherche se posent :

- comment se présente la situation actuelle au niveau de la production et de la commercialisation de pomme de terre à Anjouan ?
- sur quels points saillants la stratégie d'amélioration proposée par le SNAC devrait-elle porter ?

L'objectif global de l'étude est d'élaborer une stratégie d'amélioration de production et commercialisation de la filière pomme de terre à Anjouan, qui répond bien à la situation existante. Les objectifs spécifiques visent à :

- identifier les freins au développement actuel de la production et de la commercialisation de pomme de terre,
- mettre en exergue les éléments constitutifs de la stratégie d'amélioration.

Les hypothèses de recherche retenues s'énoncent comme suit :

- certaines conditions autour de la production et de la commercialisation de la pomme de terre à Anjouan freinent le développement de la filière,
- la stratégie développée par le SNAC jusqu'à présent est défaillante sur certains points. La conduite de la présente recherche permet d'aboutir aux résultats attendus suivants :
- les principaux freins au développement actuel de la production et de la commercialisation de pomme de terre seront identifiés,
- les éléments constitutifs de la stratégie du SNAC seront mis en exergue.

Le présent document est organisé en trois parties. La première partie donne un aperçu de l'approche méthodologique adoptée pour la réalisation de l'étude, incluant une présentation et justification de la zone d'étude, celle du Syndicat National des Agriculteurs Comoriens (SNAC) et du cadre institutionnel de la filière pomme de terre des Comores. Les différentes étapes de la démarche méthodologique pour vérifier les hypothèses émises y sont également présentées. Ainsi, afin de déceler les forces et les faiblesses ainsi que les opportunités et les menaces qui s'adressent à la filière, l'analyse FFOM a été utilisée. C'est la même analyse adoptée pour la stratégie du SNAC en vue d'amélioration de la filière. La deuxième partie du document porte sur les résultats de l'étude et couvre d'une part, l'analyse de la situation actuelle de la filière pomme de terre à Anjouan, de la production à la commercialisation et d'autre part, les points saillants de la stratégie développée actuellement par le SNAC et les possibilités d'amélioration de la filière. Et enfin, la troisième partie porte sur les discussions des résultats obtenus basées sur l'état de lieux de la production et de la commercialisation de la pomme de terre et sur les points défaillants de la stratégie d'amélioration du SNAC et des recommandations relatives à l'amélioration du développement de la filière sont basées au niveau de la production et de la commercialisation de la pomme de terre.

I - MATÉRIELS ET MÉTHODES

1.1. Présentation et justification de la zone d'étude

L'île d'Anjouan est située au centre de l'Archipel des Comores (Carte n°1) dans l'Océan Indien. L'île est composée de six (6) régions et elle comporte 22 Communes. La population totale de l'île est estimée de 264.000 habitants, répartis sur 424 km², soit une densité largement supérieure à la moyenne nationale de 623 habitants / km²(Monographie des Comores, 2006).

Carte n° 1 : Localisation de la zone d'étude



Source : Microsoft encarta junior 2006

Anjouan est une île montagneuse et le climat est favorable pour la production agricole dans les six (6) régions. Elles peuvent être classées par ordre d'importance de la quantité de production comme suit : 1) Nyoumakélé, 2) Tsembehou, 3) Koni, 4) Bazimini, 5) Sima et 6) Mutsamudu. Les superficies

respectives de ces sont 42,97 km², 10 km², 116.79 km², 70 km², 118.95 km² et 60.95 km².

Bien que l'agriculture soit pratiquée dans toutes les régions de l'île, certaines régions bénéficient de conditions hautement favorables à la production de la culture de pomme de terre, leur permettant de se distinguer des autres. De plus, 80% de la population anjouanaise sont des producteurs maraîchers depuis 1980 (KASSIM, 2008). Mais ces paysans rencontrent beaucoup des problèmes d'ordre technique, économique et financier dans leurs activités productives notamment sur la production de la pomme de terre. Ce qui fait que les jeunes producteurs migrent dans les autres îles continué leurs activités de production en espérant avoir de source de revenu qui répond bien à leurs besoins de survie.

1.1.1. Place de la pomme de terre dans l'économie nationale

Les produits vivriers de base des Comoriens se composent en grande partie par des produits non échangeables sur les marchés, aussi bien régional qu'international (la banane, les tubercules frais, autres fruits et légumes destinés à la consommation intérieure).

Depuis 2007, la pomme de terre représente 35% de la production vivrière totale donc la production de la pomme de terre occupe la quatrième position en tonnage bien que cette culture ne constitue pas l'aliment de base de la population (cf. Annexe 1) et cette culture est cultivée pour générer de revenu des exploitants. De plus, cette culture est favorisée par les conditions climatiques du pays. Anjouan connaît un climat de type tropical humide insulaire, tempéré en altitude. Ce climat est sous la dépendance des alizés du sud-est et la mousson du Nord-Ouest. La saison chaude et humide de novembre à mai coïncide presque avec la période cyclonique

1.1.2. Le cadre institutionnel de la filière pomme de terre

La culture de la pomme de terre ne fait pas encore jusqu'à maintenant, l'objet d'une priorité des responsables publics ou privés du secteur agricole. Il n'existe pas encore une politique de vulgarisation de la filière aussi bien au niveau local que régional. Aucune règle ne régit la filière tant au niveau de la production que de la commercialisation et à l'échelle nationale. Les projets et les bailleurs (AFD, PNDHD, CIRAD, PREDIVAC...) qui œuvrent dans le domaine du développement agricole, contribuent d'une manière directe ou indirecte dans cette filière. De plus la

filière pomme de terre n'est pas le seul autre d'intérêt du SNAC. Le syndicat s'intéresse également au développement des filières : lait, oignon, tomate, et autres.

Quant à l'exportation du produit, les services administratifs, comme la Chambre de commerce, les services de la douane, le Service de conditionnement de l'agriculture, et les transitaires y concourent.

L'absence d'un circuit de commercialisation bien structuré pour écouler les produits, et l'existence d'un nombre réduit de revendeurs de pomme de terre sont notées. Dans la majorité des cas, le producteur se déplace lui-même sur les lieux du marché pour vendre ses produits.

1.1.3. Le Syndicat National des Agricultures Comoriens (SNAC)

1.1.3.1. Origine de la création du SNAC

Le Syndicat a été créé en 1994 et regroupe des agriculteurs Comoriens, sous l'impulsion des producteurs de produits de rente. Son objectif initial était de revendiquer une meilleure valorisation du prix de la vanille. Le président en exercice en ce temps là avait le monopole du secteur.

La conjoncture mondiale en 1988 caractérisée par l'effondrement des cours des matières premières n'a pas permis à l'Etat de répondre favorablement à la requête du SNAC. Cela a fragilisé le SNAC et celui-ci n'est plus représenté au niveau des îles.

Parallèlement, des initiatives locales et régionales se développent. Elles s'intéressent à l'organisation des approvisionnements en engrais, en semences, en provende et à l'amélioration de la commercialisation des produits agricoles.

Pour une meilleure coordination de toutes ces initiatives, le SNAC a amorcé un changement institutionnel et organisationnel en 2001. Il est alors devenu une fédération de sept associations qui sont :

- *Bahati ya walimizi et néema ya dziya au niveau d'Anjouan*
- *Vouna Djema et Maandini mema à Mohéli*
- *SNAC-FM, Assavie et Trindri djéma en grande Comore.*

1.1.3.2. But et objectifs de l'association

Le but du SNAC consiste à rehausser les revenus des producteurs et à améliorer leurs conditions de vie à travers une démarche de renforcement des filières

prises en œuvre par l'Association, à savoir : le maraîchage, le vivrier, l'aviculture, l'élevage laitier et les cultures de rente, notamment la vanille et les huiles essentielles d'ylang – ylang.

Pour atteindre ce but, l'Association s'est fixé les objectifs suivants :

- Défendre les producteurs maraîchers ;
- Encadrer et former les producteurs techniquement ;
- Faciliter l'approvisionnement des producteurs en intrants agricoles ;
- Promouvoir la protection de l'environnement ;
- Promouvoir la commercialisation des produits sur le marché local et extérieur ;
- Définir le potentiel de production pour les différentes cultures maraîchères ;
- Planifier la production ;
- Structurer l'organisation ;
- Encourager la formation et l'information ;
- Organiser la commercialisation etc.....

1.1.3.3. Les principales activités du SNAC

- Le SNAC s'occupe de l'approvisionnement des intrants et semences ;
- Il encadre les producteurs sur les techniques de production ;
- Il fait le suivi sur terrain pour les producteurs membres ;
- Il collecte la production de pomme de terre auprès des producteurs ; et
- Il intervient dans la commercialisation.

1.2. Matériel

1.2.1. Population étudiée

La population d'étude est représentée par l'ensemble des ménages dans les différentes régions de l'île d'Anjouan dans son ensemble pratiquant la production de la pomme de terre. Elle est répartie sur 22 Communes. La population enquêtée est répartie sur les susmentionnées.

1.2.2. Documents et supports utilisés

La réalisation de ce travail a nécessité l'utilisation des documents généraux et des documents de travail de différents acteurs publics ou privés, nationaux et internationaux intervenant directement dans le développement de la

filière pomme de terre. Les rapports de travail ayant servi pour la documentation ont été recueillis auprès des responsables et dirigeants des entités concernées. Il s'agit des responsables du SNAC, du Ministère de l'Agriculture de l'Elevage et de la Pêche (MEAP), du Fonds International pour le Développement Agricole (FIDA) et au Commissariat Général du Plan.

1.3. Méthodologie

1.3.1. Démarche commune pour la vérification des hypothèses

Cette partie consiste à présenter les différentes étapes suivies pour la réalisation de cette étude. L'approche méthodologique adoptée comprend plusieurs étapes interdépendantes, à savoir : l'étude bibliographique, la collecte des données auprès des différents acteurs et le traitement des données et informations recueillies.

1.3.1.1. Étude bibliographique

La revue bibliographique et les recherches sur internet ont été le premier travail effectué avant la descente sur terrain pour appréhender la situation de la filière pomme de terre en général aux Comores, de la production à la commercialisation. Une documentation et une recherche bibliographique auprès du Ministère de l'agriculture, du Centre Fédéral d'Appui au Développement Rural (CEFADER), du Centre d'Appui au Développement Rural (CADER), de la Chambre du Commerce et de l'Industrie et de l'Artisanat aux Comores, auprès des responsables du SNAC, au Centre d'Information Technique et Economique (CITE) et de la bibliothèque ESSA. Cette étape a permis d'avoir des informations sur :

- le contexte général de la filière,
- l'organisation de la production et de la commercialisation de pomme de terre,
- les problèmes liés à la production et à la commercialisation,
- les forces et les faiblesses de la filière pomme de terre,
- le diagnostic de l'intervention du SNAC,
- l'évolution de la stratégie d'intervention et le sous secteur d'intervention.

1.3.1.2. Collecte des données

L'approche adoptée pour collecter des données sur le terrain est définie en fonction de la catégorie des sources d'information voulues. Elle comprend des

techniques d'entretien, d'enquête de ménage et d'enquête auprès des vendeurs et revendeurs.

a. Entretien avec les personnes ressources

Des entretiens ont été menés auprès des autorités locales suivant la structure existante. Les personnes ressources consultées sont les autorités administrative du Ministère de l'Agriculture celles communales et les responsables du SNAC. Du fait de l'importance de l'influence de l'autorité traditionnelle sur les décisions socio-économiques, vingt cinq (25) notables ont aussi été consultés. Aussi, les Maires et les vingt cinq notables ont constitué les principales personnes ressources pour l'identification de la situation de la filière pomme de terre dans leurs régions respectives.

b. Enquête auprès des ménages agricoles producteurs de pomme de terre

La collecte de données au niveau des paysans a été effectuée à l'aide d'un questionnaire d'enquête (Cf. Annexe 9). L'unité statistique considérée est le chef de ménage du fait de sa position sociale sur la décision économique. D'ailleurs, étant donné que les membres d'un ménage se partagent les travaux, les revenus et vivent ensemble dans une même habitation, le foyer familial peut être considéré comme l'unité économique de base.

La démarche adoptée lors de l'enquête proprement dite a été basée sur la méthode de Boule de neige¹ (Banque Mondiale, 2006), et 75 personnes ont été enquêtées concernant leur pratique agricole. A cet effet, les informations collectées ont porté sur deux grandes rubriques : la pratique agricole des chefs de ménages agricoles d'une part et les difficultés auxquelles ils font face dans leurs activités de production de la pomme de terre d'autre part.

Soixante quinze ménages ont été sélectionnés dans l'ensemble des zones d'enquête constitue la population d'enquête représentant les producteurs dans cette étude. Les classements des zones d'enquête sont selon l'obtention complète des résultats.

¹ La méthode de boule de neige est un type d'échantillonnage non probabiliste. Avec cette méthode, on se sert des personnes déjà interrogées ou évaluées pour trouver d'autres sujets d'étude. Généralement, on demande aux sujets qui ont été contactés en premier de citer des personnes qu'elles connaissent, lesquelles seront à leur tour contactées et interrogées, et ainsi de suite. De cette manière, on obtient un nombre de sujets suffisant pour conférer une fiabilité suffisante à l'enquête.

Tableau n°1 : Population d'enquête

Zone d'enquête	Nombre de ménages	% des ménages enquêtés
1- Mutsamudu	8	10,67
2- Bazimini	12	16,00
3- Cuvette	20	26,67
4- Koni	14	18,67
5- Nyoumakélé	15	20,00
6- Sima	6	8,00
Total	75	100

Source : Auteur (2011)

c. Enquête auprès des vendeurs de pomme de terre

Des enquêtes ont été effectuées sur les différents lieux des marchés (Mutsamudu, Ouani et Domoni) existant dans l'île d'Anjouan à l'aide de questionnaires (cf. Annexe 9) pour aider à savoir les principaux acteurs intervenant dans la commercialisation de la pomme de terre et d'autres produits. Les vendeurs enquêtés ont été au nombre de trente (30) personnes et ont été sectionnés au hasard sur les différents lieux des marchés existant. Cette démarche a consisté nous orienter à la détermination du prix du produit dans les deux (2) périodes, à savoir : la période de récolte de mois de septembre à décembre et la période de soudure du mois de janvier à avril. Ce processus a également orienté sur le circuit de commercialisation existant.

1.3.1.3. Traitement des informations

Le traitement des informations a été réalisé par le logiciel SPSS 17.0. Ensuite, on a procédé à l'apurement des données collectées afin d'affiner les données.

Après dépouillement, les résultats d'entretien ont été classés selon les types de réponses fournies par les enquêtés. Ce travail a consisté à regrouper les informations selon leur nature dans le but de mettre en exergue les indicateurs quantitatifs et/ou qualitatifs pouvant expliquer les comportements des paysans dans leurs activités productives. Ces informations ont été par la suite confrontées à celles fournies par les différents services techniques concernés afin de pouvoir apprécier la fiabilité des informations recueillies.

1.3.2. Démarche spécifique pour la vérification des hypothèses

Les démarches spécifiques de vérification des hypothèses ont pour objectif d'exposer le processus à suivre pour obtenir les informations qui permettront de les confirmer ou les infirmer. A chaque hypothèse correspond donc une démarche de vérification.

1.3.2.1. Démarche pour la vérification de l'hypothèse H₁

H₁ : « Certaines conditions autour de la production et de la commercialisation de la pomme de terre à Anjouan freinent le développement de la filière »

Pour appréhender cette hypothèse, la capitalisation des acquis reposant essentiellement sur les forces de la filière a été la principale méthode appliquée. Il s'agit de voir les variables caractérisant la production et la commercialisation de la pomme de terre dans l'Union des Comores en particulier dans l'île d'Anjouan.

La capitalisation est apparue importante pour tirer des expériences à partir des activités réalisées, des échecs comme des succès. En effet, la finalité de cette étude est de développer des outils pour une meilleure organisation de la production.

Les entretiens auprès des producteurs ont été axés sur le système de production et de la commercialisation existant aussi que les problèmes qui freinent le développement de l'agriculture en général et en particulier dans la filière pomme de terre.

a. Analyse de la production de la pomme de terre

La production de pomme de terre à Anjouan occupe une superficie de 647,1 ha. A travers ces démarches, plusieurs informations sont obtenues sur la production de la pomme de terre, à savoir : la structuration, la superficie exploitée, les types de variétés utilisées, le nombre des paysans, les différents intrants, les maladies existantes, les techniques de production utilisées, le rendement obtenu sur cette exploitation. L'analyse porte sur la production à Anjouan du fait que c'est la zone d'étude.

Pour ce qui est des variables qualitatives, l'analyse fréquentielle est pertinente. Les pourcentages sont obtenus par l'application de la formule suivante :

$$fi = \frac{ni}{N}$$

Où ni : l'effectif relatif

N : la taille de l'échantillon

fi : la proportion

Afin d'apprécier le niveau de production de pomme de terre par exploitation, le calcul de rendement par hectare est nécessaire.

Par ailleurs, l'analyse a été complétée par une étude de l'évolution de la production et du rendement des exploitations et du nombre de paysans producteurs de la pomme de terre.

Et enfin, les problèmes qui freinent le développement de la production de pomme de terre dans l'île d'Anjouan sont mis en exergue (PREDIVAC, 2006). Les variables retenues pour la vérification de l'hypothèse sont :

- l'accès à un moyen de financement des producteurs ;
- l'accès aux intrants agricoles ;
- l'assistance à une campagne de vulgarisation de la pomme de terre;
- l'existence de terrains cultivables ;
- la Pratique de culture de subsistance ;

b. Commercialisation de la pomme de terre

Dans la phase de la commercialisation de pomme de terre dans l'île d'Anjouan, la méthodologie appliquée consiste à identifier les différents marchés qui existent dans l'île, le marché cible, l'évolution des prix de vente moyen pratiqué par les producteurs et les revendeurs sur le marché.

Par ailleurs, il a été nécessaire de savoir les éléments ci-après :

- Circuit de distribution de la pomme de terre ;
- Existence de magasins de stockage ;
- Synergie entre les acteurs de la filière pomme de terre.

Et enfin, une analyse des Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces (FFOM) de la filière est effectuée.

1.3.2.2. Démarche de vérification de l'hypothèse H₂

H₂ : « La stratégie menée actuellement par le SNAC est défaillante sur certains points pour améliorer la filière pomme de terre à Anjouan »

Pour ce faire, la démonstration de cette hypothèse est fondée sur un diagnostic de l'intervention du SNAC dans la filière de pomme de terre. Ce diagnostic a été basé sur une analyse FFOM. Cette dernière se déroule en deux

temps. Dans un premier temps, il s'agit d'une analyse interne qui a été menée au sein de l'association pour identifier les éléments de performance, Métier et Domaines d'Activités Stratégiques (DAS), les ressources, l'organisation, la culture et allocation des ressources aux DAS dont l'objectif est de cerner les forces et faiblesses de l'intervention du SNAC. Enfin, dans le deuxième temps, il s'agit de montrer les opportunités et les menaces de l'intervention du SNAC à travers une analyse externe.

L'évolution des différentes stratégies menées par le SNAC et les sous-secteurs d'intervention du SNAC sont concernés.

1.4. Difficultés rencontrées

Les principales difficultés que nous avons rencontrées lors de la réalisation de cette étude sont les suivantes :

- Premièrement, la mauvaise qualité de la route a retardé la réalisation de l'enquête sur terrain ;
- Ensuite, d'autres contraintes ayant trait notamment à l'accès des bases de données et de documents dans les différents services techniques ;
- Enfin, la période du déroulement des enquêtes a coïncidé avec celle des élections présidentielles, et durant cette période tous les responsables administratifs ne restent pas au bureau. Par conséquent, les va et vient dans ces bureaux nous ont beaucoup retardés.

1.5. Calendrier d'exécution des travaux

Les activités de recherche menée s'étaient sur huit (8) mois. Le chronogramme d'exécution des travaux est représenté par le tableau n° 2 suivant :

Tableau n°2 : Chronogramme des activités

phase	Sept 2011	Oct 2011	Nov 2011	Déc 2011	Janv 2012	Fev 2012	Mars 2012	Avril 2012
Elaboration du concept de recherche	x							
Revue bibliographique et capitalisation	x	x	x	x	x	x	x	
Décence sur terrain			x	x	x			
Analyse des données et interprétation					x	x		
Phase rédaction						x	x	x

Source : Auteur (2011)

II - RÉSULTATS

Cette partie présente les résultats des analyses effectuées sur la base des informations recueillies auprès des responsables du Ministère de la Production, de ceux de la Chambre de Commerce et d'Industrie, des autorités locales, des responsables du SNAC et des producteurs et vendeurs de la pomme de terre.

2.1. Freins au développement de la filière

2.1.1. Contexte général de la filière

La filière pomme de terre constitue un fort important de production qui ne peut pas être valorisé sur le marché national des Comores. En effet, la production de pomme de terre aux Comores est aujourd'hui estimée à 300 t/an, répartie entre Anjouan et la Grande-Comore. La moitié de cette production est issue de semences importées par la Centrale d'Achat Professionnel Agricole aux Comores (CAPAC) (variété désirée, calibre 28/35) et distribuées par le SNAC. Le reste est issu de la récolte précédente. La superficie plantée de pomme de terre est estimée à 947,1ha et le nombre de producteurs est évalué à plus de 250 personnes. La culture de la pomme de terre est exploitée dans cinq (5) zones productrices, à savoir : Mutsamudu, Bazimini, Tsembehou, Nyoumakélé et Koni.

La production maximale est largement supérieure à 300 tonnes, mais le marché national ne peut en absorber plus (Commissariat du Plan, 2009).

Le prix de la pomme de terre sur le marché local est relativement stable, il est entre 400 et 750 KMF/kg. Les coûts de production sont estimés à 25 700 KMF/are. Compte tenu du niveau actuel de rendement (8t/ha), le coût de production unitaire est d'environ 320 KMF/kg produits.

2.1.2. Organisation de la production de pomme de terre dans l'île d'Anjouan

2.1.2.1. Niveau de structuration

Les producteurs de pomme de terre se regroupent, soit en association, soit en union. Un système de coopération est même en activité dans les régions de Tsembehou, Koni et Nyoumakélé. La raison d'être de ces regroupements est le plus souvent l'accès au financement et à l'encadrement par le biais des projets de

développement rural. Ces groupements se spécialisent dans un produit spécifique tel la pomme de terre ou dans une filière donnée comme les fruits et légumes.

En 2010, on compte plus de 250 producteurs de pomme de terre à Anjouan (Enquête SNAC, 2011). Ce nombre varie parfois du fait que le circuit d'approvisionnement n'est pas maîtrisé c'est-à-dire que la CAPAC n'arrive pas à satisfaire les besoins en intrants des paysans.

Les acteurs qui interviennent dans la filière pomme de terre sont :

- Autorités officielles rattachés au Ministère : coordinateurs, orienteurs et facilitateurs ;
- Organismes d'encadrement technique : innovateurs, formateurs et encadreurs scientifiques au plus près des producteurs.

Le tableau n°3 suivant illustre la structure d'intervention des acteurs dans la filière.

Tableau n°3 : Les acteurs de la filière de pomme de terre et leur contribution

Les acteurs	Contribution des acteurs
CIRAD	Il a comme mission d'apporter son expertise sur l'évolution des problèmes sanitaires sur la culture de la pomme de terre.
CAPAC	Il s'occupe de l'approvisionnement en intrants des membres fondateurs du SNAC et il intervient aussi dans le cadre de la formation et l'encadrement technique des producteurs d'oignon et de pomme de terre.
MEAP	Partenaire du SNAC contribue à la mise en disposition : d'un magasin pour l'approvisionnement des intrants, un organisme de crédit et des bailleurs et notamment la coopération française pour une aide financière et humaine (programme PAOPAC, AFD, PDLC)
PREDIVAC	L'un des objectifs fondamentaux du projet est le renforcement des capacités des responsables du SNAC pour asseoir une structure sociale susceptible de prendre en charge dans le long terme. Pour cela, le SNAC se donne comme objectif de mettre en œuvre des formations pour les formateurs.
SNAC-FM	Est un groupement de femmes maraîchères qui joue le même rôle que le SNAC pour la production de la pomme de terre.
SNAC-FA	Un groupement des femmes agricoles qui pratiquent aussi la production de la pomme de terre et il s'approvisionnement auprès du SNAC.

Source : Auteur (2011)

2.1.2.2. Niveau de production

a. Superficie plantée en pomme de terre

La production de pomme de terre à Anjouan occupe une superficie de 647.1 ha. Cette superficie est inégalement répartie dans les six (6) régions à savoir : Tsembehou, Nyoumakélé et Koni, qui constituent les 75% de la surface exploitée car

elles sont favorisées par le climat. Par contre Mutsamudu, Ouani et Sima sont des zones de bas c'est à dire des zones qui sont défavorisées par un climat très chaud peu favorable à la pomme de terre. De ce fait, la surface exploitée est très petite, de l'ordre de 0,02 ha.

b. Variétés utilisées

Une seule variété est utilisée par les paysans, à savoir : la variété désirée. La production de pomme de terre se fait une fois par an, du mois de mai au mois d'Août. Les paysans qui pratiquent la culture en dehors de cette période, utilisent des semences issues de leur production puisque le SNAC ne commande qu'une quantité de semence très limitée. C'est pourquoi le calendrier cultural est établi de la manière ci- dessous.

c. Calendrier cultural

A la différence des autres pays comme Madagascar, la culture de la pomme de terre à Anjouan se fait seulement une fois par an. C'est-à-dire qu'il n'existe pas de culture de contre-saison pour des raisons que le SNAC est le seul distributeur d'intrants aux Comores et il n'arrive pas à en commander une quantité suffisante d'intrants à cause de ses moyens financiers limités. Pour ce faire, les techniciens agricoles du SNAC ont proposé le calendrier présenté dans le tableau n°4 suivant pour la culture de pomme de terre dans l'île.

Tableau n°4: Calendrier cultural de la pomme de terre

mois	janv	fevr	mars	avr	mai	juin	juil	aout	sept	oct	nov	dec
Pomme de terre												

Légende :

	préparation du sol		entretien
	Plantation		récolte

Source : Données recueillies auprès des responsables du SNAC, 2011

Le calendrier ci-dessus est applicable presque dans les six zones de production et il est à noter que la période de la préparation du sol commence aux mois de mars – avril car la culture de pomme de terre n'a pas besoin de fortes pluies. Toutefois, le cas de la région de Tsembhou est particulier. Il utilise la même période de plantation que les autres régions, mais pendant cette période (mai – juin) elle subit de fortes pluies provenant de la région de Pomoni.

d. Maladies et ennemis

La pomme de terre n'est pas épargnée par les maladies qui peuvent la ravager, comme toutes autres plantes. Toutefois, le niveau de risque est encore faible dans l'île d'Anjouan, si on le compare avec celui des autres pays producteurs. Quelques maladies affectent cependant la culture dans l'île d'Anjouan.

- **Le Mildiou (*Peronospora destructor*)**

Le Mildiou est une maladie fongique favorisée par l'humidité excessive. Elle se propage en foyer circulaire et est reconnaissable par ses tâches foliaires grises violacées des feuilles suivies d'un flétrissement général. Son nom est une francisation de l'anglais Mildew (1874), (RAKOTONDRAMANANA, 2005).

D'après les enquêtes effectuées sur terrain, 30% des producteurs déclarent que cette maladie existe dans leur champ mais elle évolue lentement. Dans le cas de la région de Tsembehou, cette maladie est fréquente car la température reste parfois constante entre 10°C et 24°C durant une période d'au moins de 48 heures et le taux d'humidité de l'air peut ne pas descendre en dessous de 75% (BEAUMONT, 2005).

- **Fonte de semis**

La fonte de semis est une maladie qui se développe sur la pépinière. Elle laisse les feuilles pousser, mais pourrit la racine. Cette maladie n'apparaît en général pas avec les semences certifiées. Elle se développe en particulier dans les endroits plus humides. Selon nos enquêtes, 40% des producteurs font face à ce problème.

a. Les intrants agricoles

La CAPAC importe les intrants qui sont commercialisés par SNAC. Ces intrants sont composés de : semences (pomme de terre, oignon, tomate, etc...), engrais (NPK 15 15 15, NPK 10 20 20, Sulfate d'ammoniac, etc...) et produits phytosanitaires (insecticide, fongicide, etc..).

b. Les techniques culturales adoptées

Les techniques culturales adoptées par les paysans sont différentes. D'après les enquêtes, 59% des paysans pratiquent des techniques améliorées et sont encadrés par le SNAC, soit par Programme National du Développement Humain et Durable (PNDHD) ou le Syndicat National des Agriculteurs Comoriens des Femmes Agricoles (SNAC-FA). Le reste des producteurs touchés par l'enquête utilisent des techniques traditionnelles. Ils évoluent individuellement et ne sont rattachés à aucun groupement.

Le rendement obtenu de la production de la pomme de terre à Anjouan est très faible de 8 t/ha. Ce dernier, d'après nos enquêtes, résulte du fait que les producteurs font face à des difficultés dans leurs activités productives. Tels que : manque d'encadrement, non respect du dosage des engrais et des produits phytosanitaires, achat des semences de mauvais état...

2.1.2.3. Production

a. Organisation de la récolte

Deux types de récolte de pomme de terre se font dans la zone d'étude :

- La récolte de la pomme de terre précoce
- La récolte de la pomme de terre en maturité

1. Récolte de la pomme de terre précoce

La récolte de pomme de terre précoce est très remarquable à partir de Juillet-Aout. Durant cette période, elles sont beaucoup consommées dans les villes (Ouani et Mutsamudu) à cause de l'insuffisance de la pomme de terre sur le marché. Les résultats de l'enquête soulignent qu'environ 25% des producteurs préfèrent la récolte précoce car jusqu'à maintenant le SNAC n'arrive pas à acheter la pomme de terre de leurs producteurs. Pour cela, certains d'entre eux pratiquent ce genre de récolte pour être les premiers sur le marché car si la pomme de terre n'est pas encore abondante, le prix est plus ou moins élevé. Cette récolte n'est pas du tout favorable, car le produit n'est pas toujours de bonne qualité.

2. Récolte de la pomme de terre en maturité

D'après les enquêtes effectuées dans le cadre de ce mémoire, 75% des producteurs font leur récolte après séchage des feuilles de pomme de terre afin d'avoir un produit de bonne qualité. Le respect de la qualité devient de plus en plus impératif pour des raisons techniques et commerciales (Union Européenne, 2002).

Comme la culture de la pomme de terre se fait dans les zones situées en hauteur, le produit peut résister à la conservation grâce à l'humidité en attendant les derniers marchés. En effet, si le produit devient de plus en plus rare sur le marché, les producteurs profitent d'augmenter le prix.

b. Production et rendement

Depuis 2004, la production de la pomme de terre à Anjouan est augmentée et elle s'élève à 300 tonnes pour une surface cultivée de 647,1 hectares (BANDAR, 2008).

Le rendement d'une parcelle de pomme de terre est compris entre 5,6 et 12 tonnes à l'hectare. Selon les enquêtes le rendement varie de 0,46 à 11,9 tonnes à l'hectare. Le tableau n° 5 ci-dessous montre l'évolution de la production, du rendement et du nombre des paysans avant et après l'intervention du SNAC pour l'année 2000 à 2009.

Tableau n°5 : Evolution de la production et du rendement en pomme de terre au cours de la période 2000-2009

Années	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Production (t)	99	110	150	162	300	360	369	378	387	396
Rendement t/h	3,2	3,5	4,3	4,5	5,6	7,9	8,6	9,8	11,7	12
Nombre de producteurs	53	62	79	102	143	181	220	339	250	300

Source : Commissariat Général du Plan, Novembre 2011

2.1.3. Problèmes liés à la production de la pomme de terre

2.1.3.1. Insuffisance de moyens financiers au niveau des producteurs

Comme dans toute activité lucrative ou non lucrative, le financement présente un vecteur directeur permettant de réaliser les objectifs prédéfinis. Etant donné les problèmes actuels qui menacent la filière au niveau de la production, les producteurs heurtent ce problème pour relancer leurs activités.

On constate dans l'annexe 4 que 78,7% des producteurs rencontrent d'énormes difficultés en matière d'accès du crédit, alors que la phase de production nécessite des fonds considérables qui leur permettront de s'approvisionner en intrants.

2.1.3.2. Insuffisance de la vulgarisation agricole

La vulgarisation agricole consiste à encadrer les paysans dans leur travail, mais dans l'île d'Anjouan, la vulgarisation agricole est très insuffisante. Car selon le tableau 5 de l'annexe 4, 80% des paysans enquêtés dans le cadre de ce document ne sont pas satisfaits de l'encadrement qu'ils bénéficient; d'autres n'ont pas encore bénéficié de la démonstration de la technique culturale moderne des agents qualifiés.

Les producteurs sont donc obligés de dépendre des techniques de culture traditionnelle, ainsi la culture manque d'entretien, le produit est de mauvaise qualité.

2.1.3.3. Pratique de la culture de subsistance

D'après nos enquêtes, 80% des paysans cultivent la pomme de terre sur une petite surface de 0,02 ha. La production est de petite quantité. Elle est égale à la quantité nécessaire à la consommation. Cette production peut ne pas être proportionnelle à la quantité nécessaire à la consommation de ménage. De plus les activités culturelles sont assurées par des femmes soit 50,34% contre 50% des hommes. Ceci est dû, à l'exode rural et à l'émigration, notamment des hommes vers l'étranger (HAMADI Youssouf, 2009).

2.1.3.4. Insuffisance de magasins de stockage

Les producteurs à Anjouan ne disposent pas de magasins de stockage dans leurs lieux de production. Seul le SNAC dispose de cinq (5) magasins de stockage : deux au siège et les autres à Bambao M'tsanga, avec une capacité de 50 tonnes au totale (la production dépasse 72 tonnes)(SNAC, 2008). Le ministre de la production a décidé de prendre les trois (3) magasins de Bambao et de les confier à la communauté Arabe, qui travaille sur l'agriculture à Anjouan.

2.1.3.5. Problème d'approvisionnement en intrants

Le SNAC a des problèmes pour honorer ses commandes c'est-à-dire qu'elle n'arrive pas à acheter les intrants prévus pour la période culturelle considérée. Le problème se situe surtout au niveau de la rupture en produits phytosanitaires. Ce qui fait que les producteurs ne sont pas satisfaits du bon déroulement de leurs activités culturelles à cause de ce problème d'approvisionnement.

D'après les enquêtes effectuées auprès des ménages, 69.3% des producteurs, pensent que l'accès aux intrants est un des goulots d'étranglement de la production de la pomme de terre. Les producteurs arrivent difficilement à acquérir les intrants faute de moyens financiers. En outre, ceux dans les zones enclavées n'ont pas accès aux innovations techniques.

2.1.3.6. Insuffisance de terrains cultivables

Anjouan est l'île la plus peuplée de l'Archipel des Comores et elle présente un caractère montagneux (voir photo n°1 : annexe x); la surface cultivable est très limitée, par conséquent on n'y pratique pas la jachère, ce qui entraîne une augmentation de coûts d'engrais. Environ 64% des producteurs enquêtés cultivent sur des petites surfaces de 13,62 ares. Les terres s'épuisent et deviennent de plus en plus vulnérables à l'érosion hydrique. Il en résulte une baisse des rendements qui incitent les agriculteurs à rechercher de nouvelles parcelles, au détriment des forêts d'altitude (Direction Générale de l'Environnement, 2002).

2.1.4. Organisation de la Commercialisation du produit

2.1.4.1. Les différents marchés dans l'île d'Anjouan

Il existe à Anjouan trois (3) marchés, à savoir : Domoni, Ouani et Mutsamudu. Le marché de Mutsamudu, la capitale de l'île d'Anjouan est le principal marché. Il est fréquenté par la majorité des opérateurs économiques de l'île. Les vendeurs de pomme de terre sont composés par des producteurs et des revendeurs avec les pourcentages respectifs de 30 % et 70 % (Commissariat Général du Plan 2008).

2.1.4.2. Les types de vente pratiqués

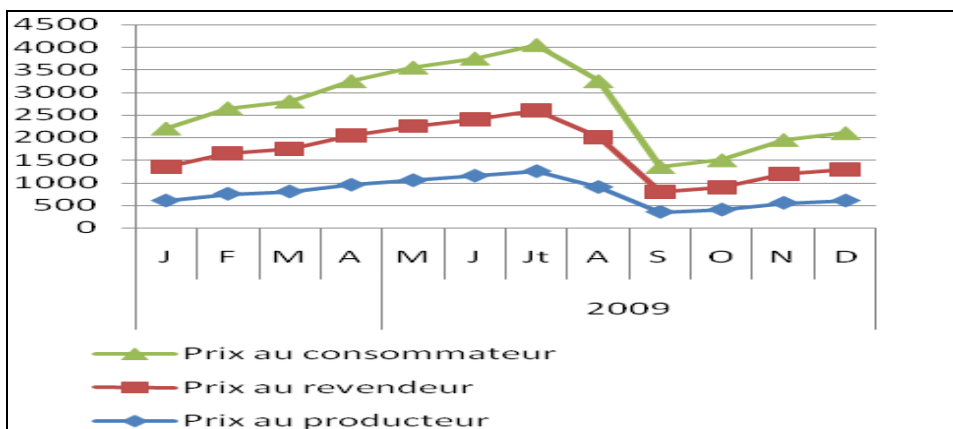
Deux sortes de vente sont pratiquées sur le marché, à savoir : les ventes directes et indirectes. Les ventes directes sont réalisées par les producteurs qui vendent directement leur produit sur le marché et le pourcentage des producteurs représente 70% et les ventes indirectes ; elles sont effectuées par les revendeurs après avoir acheté les produits auprès des producteurs et le pourcentage est de 30%.

Le marché cible de la pomme de terre est celui de la capitale Mutsamudu. Ce sont les vendeurs qui fixent le prix de la pomme de terre sur le marché.

2.1.4.3. Prix minimal maximal mensuel de la pomme de terre

Le prix de la pomme de terre dans l'île d'Anjouan varie en fonction de la période de l'année considérée. Le graphique n°1 suivant montre l'évolution du prix moyen mensuel de la pomme de terre sur le marché de Mutsamudu pour la campagne de production 2009.

Graphique n°1 : Évolution du prix minimal et maximal mensuel de la pomme de terre au cours de la campagne de production 2009 (KMF/ kg)



Source : Auteur (2011) Axe (x) : temps, Axe (y) : prix

D'après le graphique 1, on constate qu'il y a une variation de prix sur le marché durant la même année :

De janvier à Avril, le prix augmente de plus en plus. Cette augmentation est due au fait que les producteurs ont déjà écoulé leurs produits. Les revendeurs profitent alors pour vendre les leurs au cours de cette période des grandes pluies.

Septembre à Décembre, le prix reste faible de l'ordre de 350 KMF/kg. Cette période coïncide avec la récolte. Pendant cette période, les producteurs n'hésitent pas à vendre toute leur production pour faire face à leurs besoins pécuniaires.

De Mai à juin, la période de la plantation. Les produits destinés à la vente sont plus ou moins épuisés. Les faibles quantités de pomme de terre sur le marché sont vendues à prix élevé.

De juillet à août, le prix est très élevé de 1500 KMF/kg à cause des grands mariages ; ces festivités favorisent la consommation des pommes de terre prématurées.

2.1.4.4. Quantité de pomme de terre vendue sur le marché

Les résultats de l'enquête montrent que la quantité de pomme de terre récoltée dans l'île d'Anjouan, est commercialisée à 99%. Les producteurs considèrent la pomme de terre comme un aliment des familles riches et ils vendent leur production pour satisfaire leur besoin financier. La quantité produite et

commercialisée au cours de la période 2000-2009 est présentée dans le tableau n° 6 ci-après.

Tableau n°6 : Quantité de pomme de terre produite et commercialisée sur le marché de Mutsamudu au cours de la période 2000-2009

Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Qté produite (t)	98	110	150	162	300	360	369	378	387	396
Qté vendue (t)	97,02	1408,9	148,5	160,38	297	356,4	365,31	374,22	383,13	392,04

Source : Commissariat Général du Plan, Novembre 2009

2.1.5. Problèmes liés à la commercialisation de la pomme de terre

2.1.5.1. Circuit de distribution

Aux Comores, il n'existe pas de circuit de commercialisation structuré pour écouler les produits. On note l'absence d'intermédiaires ou collecteurs et l'existence d'un nombre réduit de revendeurs soit 30%. Le producteur se déplace lui-même sur les lieux de marché pour vendre ses produits.

2.1.5.2. Manque de magasins de stockage

Jusqu'à maintenant, les producteurs anjouanais ne sont pas en mesure de stocker leurs productions faute de moyens. Avec le peu de formation qui leur sont dispensés et relative à la gestion de la récolte, ils essaient de s'occuper du stockage de leur produit environ 69.3 % des paysans enquêtés ont des problèmes de magasin de stockage (Acteur, enquête, 2011). Ils stockent leur production dans leur lieu d'habitation. L'absence de magasin de stockage à proximité, pousse les producteurs à vendre leur produit à bas prix dans le but de récupérer rapidement le capital qu'ils ont investi.

2.1.5.3. Manque de synergie entre les acteurs

On constate que 82,7% des acteurs de la filière ne collaborent pas. En effet, on remarque une faible coordination entre les associations paysannes ; ces organisations ne sont pas très bien sensibilisées par leurs dirigeants et elles ne font pas de ventes groupées. Le faible pourcentage de producteurs qui se soucient de ce problème, à peine 10% (Acteur, enquête, 2011), démontre qu'une sensibilisation est nécessaire afin de les conscientiser.

2.1.6. Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces de la filière pomme de terre

Tout système d'exploitation présente des forces et des faiblesses. A côté des forces et des faiblesses, il existe également des opportunités et des menaces. Dans le cadre de la filière pomme de terre à Anjouan les forces, faiblesses, opportunités et les menaces sont présentées dans le tableau n°7 suivant.

Tableau n°7 : Forces, faiblesses, opportunités et menaces de la filière

<u>Forces</u> • Il y a des techniciens capables de développer la filière ; • Technique de production plus intensive disponible ; • Test des semences avant vulgarisation ; • Contrôle du volume de semences importées ; • Les producteurs sont prêts à abandonner leurs techniques traditionnelles au profit de nouvelles technologies ; • Les producteurs soucieux de leurs activités et faciles à former ; • La densité élevée de la population rurale, une condition favorable à l'intensification de la filière ; • L'origine volcanique de l'île confère à la plupart des sols une fertilité naturelle relativement élevée ; • Conditions climatiques favorables à la croissance d'un grand nombre d'espèces végétale	<u>Faiblesses</u> • Absence des magasins de stockage au niveau des paysans ; • L'exiguïté des surfaces cultivées en pomme de terre ; • Faibles rendements dus à une mauvaise structure, • L'inefficacité des engrais due à leur assimilation par les mauvaises herbes mal maîtrisées • Non disponibilité de variétés de semences de qualité ; • Faible niveau d'instruction des organisations paysannes ; • Faible prix au niveau des producteurs ; • Incompatibilité du calendrier de production et des demandes ; • Absence de production de contre saison ; • Problèmes d'approvisionnement en intrants à temps ; • Le mildiou ravage les plantations de pomme de terre ;
<u>Opportunités</u> • Possibilité d'exportation vers le marché de Mayotte encours de négociation ; • Renforcement des liens politiques et économiques avec Mayotte.	<u>Menaces</u> • Pas de programme d'intensification en raison de la saturation du marché intérieur. En conséquence les rendements sont faibles et les aléas de production importants en raison, de la faible disponibilité en eau ; • Incertitude quant à l'ouverture du marché (réglementation sanitaire et phytosanitaire) ; • Transport inter-îles (notamment Comores-Mayotte) encore incertain (irrégularité, qualité du conditionnement, coût élevé etc.) ; • Irrégularité de l'approvisionnement en intrants (transversal à l'ensemble des filières agricoles comoriennes), qualité laissant à désirer, prix encore élevés, faible diversité ; • Dépendance de l'approvisionnement en semences importées car la conservation des semences pour reconduite est difficile (condition de stockage). • normes phytosanitaires imposés par le marché mahorais ;

Source : auteur 2011

Les forces, comme les faiblesses, sont de nature variée. Les forces reposent en majorité sur le plan technique, suivi des conditions climatiques et, enfin, de l'aspect démographique. Cependant, les faiblesses portent davantage sur la gestion de la filière tant en amont qu'en aval. En amont, il s'agit des problèmes relatifs à l'approvisionnement des intrants, à la qualité des semences en termes de variété et du calendrier de production. L'absence des magasins de stockage et le faible prix sont les faiblesses qui s'adressent à la filière en aval.

2.2. Les composantes de la stratégie du SNAC

Pour cerner ce résultat, un diagnostic de la stratégie d'intervention du SNAC est effectué. Ensuite, l'évolution de la stratégie d'intervention et le sous secteur d'intervention sont déterminés.

2.2.1. Diagnostic de l'intervention du SNAC

Le diagnostic d'intervention du SNAC est basé sur deux analyses, à savoir : l'analyse interne et l'analyse externe.

2.2.1.1. Analyse interne

L'analyse permet de mettre en exergue les principales forces du SNAC, c'est-à-dire son savoir-faire, son métier, ses compétence mais aussi ses faiblesses dans les différents domaines (marketing, finance, production, sources humaines...) afin de consolider ou d'améliorer ses performances. Le tableau n°8 suivant présente les forces et les faiblesses.

Tableau n°8: Les forces et les faiblesses de la stratégie du SNAC

Forces	Faiblesses
• Disponibilité des techniciens agricoles pour la vulgarisation de la culture de pomme de terre à Anjouan et pour les travaux post-récoltes ; • Encadrement des producteurs membres sur l'utilisation des intrants, • Ciblage des zones de production ; • Elaboration des fiches techniques élaborer les fiches techniques ; • Approvisionnement en intrants par le SNAC par l'intermédiaire de la Centrale d'Achat des Professionnels Agricoles aux Comores, commercialisation et distribution des intrants assurés par le SNAC dans les zones d'exploitation conformément à la commande des paysans ; • Possibilité de création d'emploi au sein de la filière.	• Faible capacité de stockage soit 50 t ; • Manque de capacité de stockage frigorifique pour résoudre l'incompatibilité du calendrier de production et des demandes ; • Absence ou insuffisance de l'eau dans la plupart des zones d'exploitation du SNAC ; • Le prix d'achat fluctuant et imposé par les revendeurs ; • Désorganisation du système de commercialisation qui entraîne des prix non compétitifs.

Source : Auteur (2011)

Le tableau N°8 montre que les forces de la stratégie du SNAC concernent davantage l'encadrement technique. La SNAC assure l'approvisionnement des producteurs en intrant par l'intermédiaire de son central d'achat. Certaines faiblesses s'adressent également à cette stratégie. Il s'agit du non maîtrise de l'eau, la faible capacité du stockage de la production et l'imposition des prix par les collecteurs.

2.2.1.2. Analyse externe

Le analyse permet d'identifier les éléments du macro-environnement qui constituent, ou constitueront dans l'avenir, des opportunités ou au contraire des menaces pour le SNAC (processus de production, de commercialisation, ses ressources humaines...), pour ses produits ou ses marchés. Le tableau n°9 suivant présente les opportunités et les menaces.

Tableau n ° 9: les opportunités et les menaces de la stratégie du SNAC

Opportunités	Menaces
• Possibilité de fournir progressivement jusqu'à 20% du marché de Mayotte (soit 50 t/ an) en assurant lui-même les exportations via de la Centrale d'achat ; • Accompagnement de la création progressive de groupement de producteurs dont la production de pomme de terre sera destinée entièrement à l'exportation (culture de rente) ; • Possibilité d'augmentation des surfaces consacrées à la production de pomme de terre pour répondre aux besoins du marché de Mayotte.	• Inexistence de textes législatifs, réglementaires ou administratifs relatifs à la filière pomme de terre; • Pouvoir d'achat des consommateurs très faible ; • La pomme de terre est considérée comme aliment de base des riches; • Inexistence de politique de distribution, ni de conservation susceptibles de constituer des sources de développement (innovations produits, amélioration de la qualité, réduction des coûts...);

Source : Auteur (2011)

Les informations fournies par le tableau n°9 montre, d'une part, que la stratégie du SNAC présente des opportunités pour le développement de la filière pomme de terre et, d'autre part, des menaces. L'accès au marché mahorais présente des grandes opportunités pour l'avenir de la filière : l'extension de la surface consacrée à la production de la pomme de terre, augmentation de la production et l'exportation de l'excédent vers l'île de Mayotte. Par ailleurs, la stratégie entreprise par le SNAC connaît certaines menaces dus à l'inexistence de textes législatifs, réglementaires ou administratifs relatifs à la filière pomme de terre et à la pauvreté du pouvoir d'achat des consommateurs.

2.2.2. L'évolution de la stratégie d'intervention du SNAC et le sous secteur d'intervention de 2004 à 2009

L'évolution de la stratégie d'intervention du SNAC pour l'amélioration de la filière pomme de terre est basée sur trois (3) volets, à savoir :

- Appui technique sur la production ;
- Appui en matière d'approvisionnement d'intrants ; et
- Appui sur un projet d'exportation de 50 tonnes de pomme de terre pour satisfaire le marché de Mayotte.

2.2.2.2. Appui technique sur la production

a. Techniques culturales

Cette partie comprend l'identification des zones culturales, des animations, l'élaboration des fiches techniques, formations techniques, formation sur la récolte et calendrier cultural. Les activités de la culture de la pomme de terre sont réalisées selon un chronogramme précis.

b. Identification des zones de culture

Le choix des zones favorables est nécessaire pour le développement de la culture. Ainsi la culture de la pomme de terre se fait sur les zones en hauteur d'Anjouan où il fait plus ou moins froid. C'est le cas de Koni, Nyoumakélé de haut, Tsembehou, Drindrihari, Bazimini...). Sur les zones de bas, les techniciens agricoles sont entrains de réaliser quelques essais sur la culture.

c. Animation

Après identification des zones de culture, on réalise comme d'habitude quelques animations au sein des zones ciblées afin de faire connaître aux producteurs l'arrivée de semence et le prix unitaire des intrants.

d. Élaboration des fiches techniques

Depuis l'année 2004 où l'on pratique la culture de pomme de terre à Anjouan, les techniciens ont établi une fiche technique qui peut guider les producteurs sur les activités culturales. Cette fiche peut être transformée selon les problèmes rencontrés aux activités culturales.

e. Formations techniques

Après identification des zones et des producteurs, on donne à ces derniers des formations techniques pour faciliter leurs activités.

Ces formations se font en groupant les producteurs avant la plantation, ensuite un suivi des parcelles est réalisé par chaque producteur.

f. Formation sur la récolte

Pour éviter la récolte précoce, on réalise quelques formations au cours des suivis pour faire connaître aux producteurs la bonne période de récolte.

En fait, cette récolte précoce est due :

- aux demandes du produit (la pomme de terre) ;
- à la faiblesse du producteur (quelques uns n'attendent pas le séchage des feuilles) et
- aux vols.

Par conséquent, la récolte précoce entraîne une mauvaise qualité du produit car on aura des pommes de terre pleines d'eau qui seront facilement dégradées plus tard. Or, si la récolte se fait après séchage des feuilles, on pourrait avoir des pommes de terre de bonne qualité. Ces formations se font plus précisément lorsqu'on approche la récolte. En général, celle-ci se fait individuellement dans les parcelles.

2.2.2.2 Appui en matière d'approvisionnement en intrants

a. En matière d'approvisionnement de l'association

Rappelons que le SNAC est représenté dans chaque île par une sous association. Ainsi, chaque sous association, dans chaque île, élabore sa fiche de commande selon ses besoins en intrants, et l'adresse à la CAPAC (Centrale d'Achat des Professionnels Agricoles aux Comores). Il lui appartient, par la suite, d'importer les produits. Il faut aussi noter que la CAPAC n'a pas de fournisseur bien déterminé auprès duquel il doit s'approvisionner ; elle change de fournisseur selon ses besoins en intrants. Une fois que la CAPAC a reçu le produit en provenance de l'extérieur, il se charge de la distribution inter-île.

b. Commande des intrants

Pour élaborer une commande, l'association fait d'abord une étude prévisionnelle en prenant comme base de commande celle de l'année N-1 ; cela lui permet d'éviter une rupture de stock ou un manque de produit. Une chose est paradoxale, c'est que l'association ne fixe pas une période déterminée pour l'adhésion, alors parfois, le nombre d'adhérents augmente sans cesse. A cause de cela, les besoins de l'association sont toujours en dépassement par rapport à la commande prévisionnelle, faute de moyen financier. Face à cette situation,

l'association n'arrive pas à maîtriser le problème de rupture de stock. D'ailleurs, la rupture de stock est fréquente surtout en produits phytosanitaires.

c. Modèle de distribution des intrants

Comme nous l'avons déjà souligné, on distingue deux sortes de producteurs dans cette association : les producteurs membres et les producteurs particuliers.

Le système de vente est utilisé suivant le type de producteurs ; ceux qui sont à la fois producteurs et membres de l'association bénéficient d'une réduction du prix d'achat, ce qui n'est pas le cas pour les particuliers. Ce système a été mis en place pour inciter les producteurs particuliers à venir adhérer à l'association.

Dans ces conditions, seuls les producteurs membres de l'association arrivent à acheter une qualité très importante d'intrants. Ainsi, une grande partie de cette mesure visant à inciter les paysans à être membre de l'association pénalise malheureusement certains producteurs : les non adhérents.

d. Répartition des intrants

Il s'agit de voir comment l'association « Bahati ya walimizi » s'organise pour répartir ses intrants.

Avant tout, l'association Bahati a des adhérents presque dans l'île toute entière. L'île d'Anjouan est répartie en dix zones de production pour faciliter les distributions des intrants et faciliter le système de suivi et évaluation. Le tableau n°10 ci-dessous nous montre les subdivisions dans l'île.

Tableau n ° 104 : La répartition des zones de distribution des intrants dans l'île d'Anjouan

Région	Zone	Villages
Mutsamudu	I	Mutsamudu, Mirontsy, Bandrani
Ouani	II	Ouani, Bazimini, Jimlimé
Cuvette	III	Tsembéhou, Chandra, Drindri
Bambao	IV	Bambao Mtsanga, Mromagi, Ongoni, Hajoho
Koni	V	Hachipendra, Koni-Ngani, Koni Djodjo-Gégé
Domoni	VI	Domoni, Limbi, Salamani, Ouzine
Nyoumakélé de Haut	VII	Mremani, Hada, Ongojou, Bandrakouni
Nyoumakélé de Bas	VIII	Sadapoini, Gnamboimro, Chaeni
Pomoni	IX	Pomoni, Lingoni
Sima	X	Sima, Boungeuni, Bimbini

Source : Données recueillies auprès de l'association, mai 2005

e. Répartition des zones d'exploitation

La culture de pomme de terre ne se pratique pas comme celle de l'oignon. La deuxième est pratiquée presque dans l'ensemble de l'île alors que de la culture pomme de terre dépend surtout des zones qui se situent en altitude à partir de 300 m (SNAC, 2009).

Le tableau n°11 suivant nous montre la répartition des zones de la culture pomme de terre.

Tableau n° 51 : La répartition des zones d'exploitation à Anjouan

Régions	Zones	Zones de culture (site)
Mutsamudu	I	Région de Dindrihari
Ouani	II	Région de Bazimini
Cuvette	III	Région de Hamrio, Dzilahoutsounga, Hamoudou et Bandrakouni de la ville de Chandra
Koni	V	Région de Ngani et Djodjo
Nyoumakélé de haut	VII	Région de Dagi, Hada, Magnassine, Bandrakouni, Mrémani

Source : Données recueillies auprès de l'association, mai 2005

2.2.2.3. Développement d'un projet d'exportation de pomme de terre vers Mayotte

L'objectif du projet est de fournir progressivement 20 % du marché de Mayotte (50t/an) en assurant lui-même les exportations via sa Centrale d'achat, et en accompagnant la création et la progression du groupement de producteurs dont la production de pomme de terre sera entièrement dédiée aux exportations. Pour parvenir à cet objectif, le SNAC s'est fixé les stratégies suivantes à partir de l'année 2010 :

- L'initiation d'un courant d'exportation et accompagnement de groupements producteurs ;
- Une stratégie d'appui aux groupements des producteurs d'Anjouan ;
- Les moyens nécessaires pour la production

a. L'initiation d'un courant d'exportation vers Mayotte et accompagnement de groupements producteurs

L'initiation d'un courant d'exportation nécessite la mise en place de circuits logistiques et de partenaires commerciaux qui seront ensuite valorisés par la centrale d'achat pour développer les exportations des autres filières maraichères telles la tomate ou l'oignon.

Ces groupements doivent assurer la qualité et le volume de leur production et maîtriser leurs coûts au terme d'un processus d'intensification, accompagné par les techniciens de la filière maraîchère.

b. Une stratégie d'appui aux groupements producteurs à Anjouan

Les membres de groupements ou de futurs groupements associés à la mise en œuvre de cette stratégie doivent remplir trois conditions :

- Ils doivent prouver leurs capacités techniques à conduire et à faire évaluer une production intensive.
- Ils doivent montrer la volonté de s'intégrer dans une démarche collective au sein d'une organisation de producteurs.
 - Ils doivent disposer d'un potentiel de production (le foncier favorable à la culture de la pomme de terre et un accès à l'eau).

Les conditions naturelles et l'histoire du syndicat à la Grande Comore et à Anjouan sont différents et impliquent des stratégies différentes pour constituer des groupements qui remplissent ces trois conditions : à la Grande Comore, le SNAC accompagnera l'installation d'un groupe de jeunes producteurs (il négociera pour eux la mise à disposition d'une parcelle située dans une zone de production favorable) ; à Anjouan, il négociera avec des producteurs installés.

2.2.3. Les moyens nécessaires pour la production

Certaines conditions sont requises pour permettre aux producteurs d'effectuer leurs tâches sans contraintes à savoir : un bon équipement d'irrigation, un approvisionnement en intrants et investissement en stockage, un conditionnement export et fonds de commercialisation, une animation technique et un suivi commercial.

2.2.3.1. Équipement d'irrigation

Pour atteindre le volume de 50 tonnes commercialisable, le SNAC devra mettre en place 3ha de production contrôlée, sécurisée par des équipements d'irrigation.

Dans une première phase du projet et en vue d'expérimenter le processus, 1ha sera mis en place en cofinancement avec la coopération régionale, le programme

prendra en charge 20 % de l'investissement des citernes qui devront être prévues à hauteur de 320m³ par ha, soit, pour 1ha, 8citernes de type PARDAC.

Le SNAC restera propriétaire des équipements mis en place pour cette première phase test. Si l'ensemble des hypothèses émises est validé, et que le circuit d'exportation se concrétise sur le moyen terme, les 2 ha supplémentaires devront être équipés avec l'appui de la coopération régionale et les producteurs devront prendre en charge les 20% du coût des aménagements pour rester en cohérence avec les politiques d'investissements mises en place des autres filières.

2.2.3.2. Approvisionnement en intrants et investissement stockage

Trois tonnes de semences et trois tonnes d'engrais triple 15-15-15 sont nécessaires pour assurer la mise en production de 3ha de production contrôlée. Le fond d'approvisionnement du SNAC devra être abondé pour mettre en place un crédit de campagne à la disposition des jeunes producteurs des groupements.

Les modalités de ce crédit seront soumises aux instances du SNAC, bien que les risques soient limités par le caractère contractuel de l'engagement de commercialisation.

Le stockage de la production des groupements de producteurs mis en place par le SNAC sera effectué dans des magasins déjà existants et prévus pour cette fonction, notamment l'ancien magasin construit pour la production de semences pour le projet DECVAS. Mais ces magasins devront être réhabilités.

Des bâtiments administratifs de l'ancien CADER devraient être mis à la disposition du SNAC, les groupements de producteurs devront prendre en charge, avec l'appui financier du SNAC, la réhabilitation des ouvertures et de la toiture pour rendre ces magasins fonctionnels. Selon, l'évolution de la production, il pourrait se révéler nécessaire de trouver un site de stockage en altitude.

2.2.3.3. Conditionnement export et fonds de commercialisation

L'organisation de la commercialisation des pommes de terre à l'export nécessite des équipements au niveau de la centrale de conditionnement pour assurer le lavage des pommes de terre, des bacs, une aire de lavage et de séchage devront être prévus ainsi que des clayettes en volume suffisant pour traiter les exportations du mois (environ 10t/mois, soit une vingtaine de clayettes).

Un fonds de roulement de vingt deux million cinq cent mille franc (22.500.000 KMF) permettra de commencer à payer les producteurs en attendant le règlement des factures par les clients mahorais. Il devra permettre également d'avancer la prise en charge de frais de transport et d'expédition.

2.2.3.4. Animation technique et suivi commercial

L'encadrement technique de cette production, que ce soit à Anjouan ou à la Grande Comore, ne demandera pas la création d'un poste spécifique, le technicien maraicher pourra facilement encadrer ces groupements de producteurs.

En effet, le travail d'animation préalable et la mise au point des modalités de gestion contractuelle entre les membres et le groupement et entre le groupement et la centrale seront mis au point au cours de la phase transitoire couverte par le Fonds social pour le développement (FSD).

Le suivi commercial des premières opérations sera pris en charge dans la phase transitoire. Mais des missions régulières seront indispensables pour stabiliser les échanges et bien maîtriser l'ensemble des contraintes de la commercialisation à Mayotte. Elles permettent d'assurer une bonne coordination avec la structure partenaire, ou de nouvelles possibilités de partenariats commerciaux et de préparer d'autres exportations.

2.2.4. La défaillance de la stratégie du SNAC

La stratégie menée par le SNAC pour le développement de la filière pomme de terre sur l'île d'Anjouan présente les défaillances suivantes :

- Coûts d'intrants très élevés chez les producteurs qui s'élève à 450 Kmf/kg, cela ne permet pas aux producteurs d'acheter une quantité d'intrants suffisante pour leurs activités ;
- Insuffisance des moyens financiers au niveau du SNAC pour développer leur stratégie de la production et de la commercialisation du produit ;
- Quantité d'intrants très limitée à cause de la situation financière de la part du SNAC et la période de la plantation de la pomme de terre est coïncidée avec celle de la culture oignon ce qui fait que le SNAC doit faire face à deux commandes;
- Manque des matériels logistiques pour conserver le produit afin d'éviter les pertes en pourriture;

- Contraintes réglementaire et politique au niveau des exportations vers le marché de Mayotte ;
- Faible coordination entre l'Etat et le SNAC pour collaborer justement afin d'assurer une meilleure organisation en amont et en aval des activités productives de la pomme de terre;
- Insuffisance des vulgarisateurs au sein de l'association qui pourraient encadrer à la fois les exploitants de la pomme de terre et ceux de la culture d'oignon.

III - DISCUSSIONS ET RECOMMANDATIONS

3.1. DISCUSSIONS

Les discussions se rapportent sur l'état des lieux de la filière pomme de terre, les points défaillants de la stratégie du SNAC et les possibilités d'amélioration de la stratégie du SNAC.

3.1.1. Etat de lieu de la filière pomme de terre

Les résultats de l'analyse de données font apparaître la situation actuelle de l'état des lieux de la filière. Le diagnostic sur la production et la commercialisation, révèle sur le choix de culture, principe cultural, techniques culturales, accès en matière d'intrants, accès au crédit, absence de circuit de distribution des produits agricoles.

3.1.1.1. Aspect sociologique de choix de culture

Le riz, le manioc, la banane, la patate douce, le fruit à pain etc..... constituent les aliments de base de la population. Mais les cultures maraîchères en particulier la culture de pomme de terre est considérée dans les coutumes comoriennes comme étant un aliment de base des étrangers ou des familles riches. De ce fait, cette culture est beaucoup plus consommée dans les villes qu'à la campagne même si les ruraux sont les principaux producteurs. Pour eux, cette culture est considérée comme génératrice de revenu.

3.1.1.2. Principe cultural

Les productions vivrières de base aux Comores se composent en grande partie de produits non échangeables sur le marché International (bananes, tubercules frais, autres fruits et légumes destinés à la consommation intérieure).

D'une manière générale, on estime que la production de ces denrées connaît une croissance plus ou moins parallèle à la croissance démographique. En revanche, les produits échangeables (maïs en grain, riz, manioc en cossettes séchées, certains légumes peu périssables comme la pomme de terre, etc..) ne font que l'objet d'une production limitée, et une fraction importante des besoins nationaux est satisfaite à travers l'importation.

Dans le pays, il n'existe pas une politique agricole bien définie visant à soutenir les paysans d'augmenter leurs revenus. Par contre à Madagascar, le

Ministère de l'Agriculture de l'Elevage et de la Pêche a adopté une philosophie « *produire pour vendre* » pour augmenter le revenu économique des paysans voulant se développer. De plus, la politique gouvernementale concernant la stratégie de la réduction de la pauvreté s'est vue confrontée et renforcée par la vision « **Madagascar, naturellement** » en novembre 2004, puis actuellement par le Plan d'Action Madagascar 2007-2012 (MAP), (RATONDRAINIBE, 2007).

3.1.1.3. Techniques culturales

Les techniques culturales sont dans leur ensemble peu développées et manuelles. La préparation du sol est faite à l'aide de crocs à dents, houes pilots, bêches fouineuses et machettes. L'entretien se réduit au désherbage réalisé à la main et à l'aide d'un couteau. L'apport en fertilisant et à plus forte raison en pesticides est actuellement négligeable parce qu'ils sont principalement réservés aux cultures maraîchères. La fertilisation se fait généralement à travers l'utilisation d'engrais organiques (bouse de vaches, fumier de mouton), par la pratique de la jachère et par la culture des légumineuses. La protection des sols est pratiquée à petite échelle : dans les cirques de Bambao et sur les hauts de Nyoumakélé à Ndzuanani, elle se fait à partir de bourrelets de graminées suivant les courbes de niveau.

3.1.1.4. Accès en matière d'intrants

La Centrale d'Approvisionnement des Agriculteurs des Comores (CAPAC) importe les intrants qui sont commercialisés par le Syndicat National des Agriculteurs Comoriens (SNAC). Le circuit n'est pas encore bien maîtrisé. La durée qui sépare la commande d'importation des intrants et la livraison s'allonge de temps en temps. Et par conséquent, les intrants perdent la qualité et le calendrier cultural est perturbé. Enfin, le SNAC ne fixe pas une période bien déterminée pour l'adhésion de ses membres. Par conséquent, le nombre d'adhérents augmente sans cesse. Ce qui fait que les besoins en intrants sont en dépassement. De plus, le retard de livraison entraîne une diminution de la quantité d'intrants commandée à cause de la pourriture. De plus, la quantité de semences commandée est très limitée ce qui fait que les paysans pratiquent la culture de la pomme de terre une fois par an. Par contre à Madagascar selon l'I.R.A.M (2004), il indique que dans la région de Vakinankaratra, il existe deux sortes de culture de pomme de terre :

- culture à sec durant la saison des pluies,
- culture irriguée ou contre saison.

Enfin, dans le pays, il n'existe pas encore une politique de développement de semence sur place ni de la part du MAEP ni du SNAC. Contrairement à Madagascar dans la région de Vakinankaratra, FIFAMANOR a de plus installé plusieurs Groupe de Producteurs de Semences (GPS) qui incitent les producteurs à se regrouper en association pour la production et la distribution de ces semences même dans les zones les plus reculées de la région (RAKOTONDRAINIBE, 2007)

3.1.2.5. Accès en matière de financement

Comme dans toute activité lucrative ou non, le financement présente un vecteur directeur permettant de réaliser les objectifs prédéfinis. Etant donné les problèmes actuels qui menacent la filière pomme de terre au niveau de la production, les producteurs heurtent des problèmes de financement pour relancer leurs activités de la filière pomme de terre ou d'autres produits agricoles.

Dans le pays, les micro-finances existent mais les conditions d'admission de crédits sont très compliquées, à savoir : les dossiers à fournir, le système de gage existant et le taux d'intérêt pratiqué. Toutes ces difficultés ne favorisent pas les producteurs de faire de prêts auprès de ses institutions. Finalement, les institutions financières sont là mais elles ne jouent pas pleinement leur rôle. Selon Saindou (2005), une étude a été faite dans les Sanduks d' Anjouan en matière d'octroi de crédit et cette étude montre que l'Etat n'a pas encore mis en place une politique d'intervention en matière d'octroi de crédit pour aider les producteurs. Ce qui est le cas contraire dans les autres pays comme le Brésil; l'intervention peut se justifier dans le cadre de programmes ou de politiques de réduction de la pauvreté, l'accès au crédit permettant aux catégories les plus pauvres d'améliorer leurs revenus en développant des activités génératrices de revenus (DOLIGEZ & WAMPFLER, 2006).

Enfin, les paysans ont également leurs propres contraintes qui freinent le financement de leurs activités. Les difficultés d'accès aux facteurs de production sont une contrainte importante pour les producteurs. Les exploitants familiaux font face à de nombreux handicaps : les difficultés d'accès à la terre, à l'eau et aux intrants agricoles ; l'insuffisance des capitaux et des ressources propres dues à l'irrégularité des revenus de l'agriculture. Comme, Défense (2005) a montré que « l'instabilité financière des familles rurales rend les Institutions de microfinance (IMF) réticentes à les financer. En outre, l'analphabétisme, le manque de formation des hommes et des femmes et leurs faibles capacités de gestion sont également considérés comme

handicaps pour l'accès à des financements adaptés. L'insuffisance de services et de produits financiers de proximité permettant « à l'argent d'arriver au village » rend difficile l'accès des producteurs au crédit »

3.1.1.6. Commercialisation du produit

Environ un tiers de la production vivrière, la moitié de la production fruitière et les deux tiers des exploitations maraîchères en particulier la pomme de terre font l'objet d'une commercialisation interne.

Suivant une logique socio-économique, les producteurs doivent acheminer une partie de cette production jusqu'au marché de Mutsamudu. Si la production est de faible quantité, le producteur écoule sans inconvénient sa production. Autrement, un contrat de partenariat entre producteur et revendeur voit le jour. Des problèmes socio-économiques surgissent alors : le revendeur fixe le prix et la quantité qu'il a besoin. Et le producteur, ne possédant aucune infrastructure de stockage, se retrouve embarrassé avec un surplus non vendu. Ces excentricités sont à l'origine de différents litiges, ce qui n'encourage guère le partenariat.

Par ailleurs, si l'on comptabilise le coût de production des produits marchands, il se trouve que : i) les engrais sont importés ; ii) les produits phytosanitaires sont également importés ; iii) les matériels agricoles sont importés et en iv) les semences sont importées, ajoutés à un coût de transport ; qu'est ce qui reste alors ? La main d'œuvre comorienne et sa part est relativement faible dans le coût de production.

En analysant la comptabilité, de grandes quantités de produits peuvent être vendues sans même couvrir le prix de revient puisque le prix de vente est neutralisé par les dépenses et les impôts. La seule période durant laquelle la commercialisation est rentable pour les produits autres que les produits de rente est la période de pénurie alimentaire. Durant une telle période, les producteurs parviennent à faire face à la concurrence des produits exportés. Souvent les produits vendus constituent une simple perte sans que les producteurs ne s'en rendent compte. Ce type d'analyse est pratiquement quasi absent chez les producteurs. En fait, l'enjeu est grand. Les commerçants prélèvent des commissions sur les recettes. Ils ont tout intérêt à vendre même dans les conditions de perte pour le producteur.

3.1.2. Les composantes de la stratégie du SNAC

Cette section évoque le manque de financement de la part du SNAC, le désengagement de l'État dans la politique du développement agricole et le développement des exportations entre Anjouan et Mayotte.

3.1.2.1. Manque de financement

Le SNAC rencontre des problèmes financiers car il n'arrive pas à réaliser ses objectifs prévus. A titre d'exemple le SNAC avait promis aux producteurs d'acheter leurs produits afin qu'il puisse les soulager dans leurs activités productives. Ce manque de financement ne permet pas à l'association d'avoir la confiance des producteurs. Ce qui fait que la majorité des producteurs reste membre de l'association pour profiter seulement des intrants commandés par le SNAC. Cette situation désoriente les stratégies de l'association. De plus les Institutions de microfinance (IMF) sont réticentes à s'engager dans des relations contractuelles longues avec une organisation qui ne dispose pas de la trésorerie suffisante pour mener de front diverses activités, pendant une période assez longue pour s'assurer des revenus nets décents. Enfin, les IMF soulignent régulièrement que l'absence de garantie offerte par les organisations est également aggravée par l'absence de systèmes d'assurance : pas de fonds de calamité, d'assurance décès, etc. Par ailleurs, les IMF mettent en avant comme un obstacle au financement leur faible capitalisation, leur manque de ressources propres et l'absence d'une épargne stable. C'est pourquoi, certaines réglementations bancaires ont, comme en Thaïlande, accompagné leurs politiques agricoles et l'objectif de promotion de l'accessibilité aux services financiers des petits agriculteurs par des mesures orientant une partie de la ressource collectée vers le financement du secteur (DOLIGEZ & WAMPFLER, 2006).

3.1.2.2. Désengagement de l'État

« Depuis 1994, l'État est désengagé dans la politique du développement agricole » (SAINDOU Kassim, Directeur Général du Ministère de la Production à Anjouan, 2011). Cette dernière est confiée à des associations et des ONGs. Mais, le grand problème c'est que l'État ne fait pas de suivi ni de contrôle pour savoir si ces organismes privés arrivent à honorer leurs engagements auprès de la population cible. D'après l'observation sur terrain, on a constaté que le SNAC n'a pas un technicien agronome et dans le ministère de la production, il y a un technicien

agronome qui pourrait collaborer avec le SNAC afin qu'ils puissent améliorer les conditions productives des paysans. Dans cette optique, on se demande toujours comment les ONGs et les associations pourront contribuer au développement agricole sans la collaboration du gouvernement.

3.1.2.3. Développement des exportations entre Anjouan et Mayotte

Le développement des exportations vers Mayotte connaît beaucoup de difficultés logistiques, réglementaires et politiques.

a. Des contraintes logistiques

L'absence de liaisons maritimes sûres, rapides et régulières constitue le principal obstacle à la création d'un courant commercial régulier entre Mayotte et les autres îles de l'archipel, pourtant si proches. La situation s'est encore dégradée dernièrement avec la quasi-rupture des rotations des boutres comoriens sur cet axe. Actuellement, deux d'entre eux seulement bénéficient encore d'autorisation dérogatoire pour accoster au port de Ngoni et effectuer des transports de marchandise.

La seule solution résiderait donc dans l'utilisation de transport de petite capacité de 15 à 75 tonnes de fret ou de bateaux mixtes fret et passagers. Or, l'application des règles de sécurité sur les transports des passagers exclut du trafic plus de 80 % des boutres comoriens. Le fret ne représente qu'une part minime du chiffre d'affaire des boutres mixtes qui ont intérêt à orienter leurs activités vers d'autres liaisons, vers l'Afrique de l'Est ou Madagascar, plutôt que d'investir pour pouvoir desservir Mayotte.

b. Des contraintes réglementaires et « politique »

L'entrée de Mayotte dans la « zone de relation ultra prioritaire » de l'Union européenne va, dans les mois à venir, renforcer la contrainte réglementaire et accroître les exigences des cahiers de charges sanitaires et phytosanitaires sur les produits d'origine agricole ou animale. Ces nouvelles contraintes n'apparaissent cependant pas insurmontables pour le nombre limité de produits susceptibles d'être exportés dans un premier temps (tomate de contre saison, pomme de terre, voire oignon). Elles s'appliqueront également aux produits en provenance de Madagascar, où la situation sanitaire n'est plus favorable. En complexifiant la fonction d'exportateur de produits agricoles frais, elles limiteront indirectement la

concurrence sur cette fonction, facilitant ainsi l'organisation de segments de filière spécialisés.

Par contre, l'utilisation de ces nouvelles normes sanitaires, comme moyen de protection contre les importations originaires des pays tiers peu développés, serait inévitable pour des pays qui n'ont guère de contrepartie à faire valoir.

3.2. RECOMMANDATIONS

Nos recommandations, pour promouvoir le développement de la filière vont se baser sur quatre volets à savoir : le développement de la production et l'amélioration des infrastructures de base, le renforcement de la vulgarisation agricole, la professionnalisation de la filière et le crédit rural.

3.2.1. Développement de la production et de la commercialisation de la pomme de terre

L'insuffisance de la production associée à la dégradation continue de la qualité de pomme de terre due principalement à la contre performance des zones de production nécessite des programmes de dynamisation. Pour pouvoir stopper ce problème, il est nécessaire :

- de relancer la production ;
- d'améliorer les conditions de circulation des biens et des personnes ;
- de mobiliser tous les acteurs.

3.2.1.1. La relance de la production par le SNAC

La relance de la production apparaît comme une mesure d'urgence qui permettrait aux producteurs de conserver leur part de marché local, étant donné que la quantité produite est très insuffisante sur le marché. La relance de la production de pomme de terre permettrait d'une part :

- d'améliorer la quantité et la qualité de pomme de terre par le biais de la vulgarisation et de la formation ;
- de diversifier les variétés de pomme de terre ;
- de promouvoir sa production dans les autres régions où cette culture semble être négligée à partir d'une nouvelle variété bien sélectionnée ;
- d'acquérir une position efficace dans la commercialisation de pomme de terre à l'échelle nationale en offrant du produit de très haute qualité.

D'autre part, les résultats attendus de cette relance permettraient de réduire la fuite de devises qui se répercuteront sur deux niveaux :

- augmentation des revenus des ménages qui amélioreront leur niveau de vie ;
- diminution du déficit de la balance commerciale du pays.

Cette relance s'appuierait sur un volet essentiel à savoir la recherche d'une nouvelle variété. La relance de la production nécessite une recherche agronomique appliquée. En effet, la recherche d'une nouvelle variété plus productive s'impose pour l'amélioration de la filière. Mais à cause des moyens financiers très limités de l'association qui réduisent ses actions, celle-ci doit être épaulée par l'État et les bailleurs de fonds afin qu'elle puisse multiplier ses actions de recherches de nouvelles variétés.

3.2.1.2. L'amélioration des conditions de circulation des biens et des personnes

La relance de la production de pomme de terre aurait deux effets simultanés : l'augmentation de la production et l'augmentation de l'intensité des flux d'échange entre les zones rurales productrices et les centres urbains.

Mais les conditions actuelles de circulation des biens et des personnes (surtout dans les zones rurales) sont limitées et elles peuvent freiner les échanges. En effet, l'amélioration des conditions de circulation permettrait la dynamisation de l'interdépendance des deux économies : urbaines et rurales. Les objectifs poursuivis pour l'amélioration des conditions de circulation seraient :

- la régularité en assurant des flux de marchandises régulières ainsi que la circulation des personnes ;
- la diminution des coûts de transport, en améliorant les prix aux producteurs ;
- la suffisance de la capacité de transport, en effectuant des livraisons suffisantes ;
- le renforcement des échanges, en vue de préserver des relations de fidélité entre acheteurs et producteurs.

3.2.1.3. La mobilisation de tous les acteurs

Pour pouvoir espérer une solution durable aux maux qui frappent la filière pomme de terre, il appartient à tout un chacun de se mobiliser pour prendre en main le développement de la filière.

- Les *acheteurs* doivent payer les produits en fonction de leur qualité pour encourager les producteurs à bien entretenir leurs produits ;
- Les *paysans* producteurs doivent adhérer dans l'association ;

- L'Etat doit soutenir les producteurs pendant la période de récolte et de la plantation ; ainsi que les organismes de vulgarisation pour qu'ils restent en permanence dans les milieux ruraux, mais aussi garantir un revenu correct aux producteurs par le paiement du « juste prix » pour leurs produits ;

• Dans le contexte de l'autonomie des îles, il appartient aux autorités locales, avec le soutien des autorités centrales de mobiliser la *population* pour qu'elle participe au développement de l'île, notamment en se consacrant d'avantage au secteur agricole. La mobilisation de la population s'inscrit dans cette logique et constituerait une réponse à la mobilisation des paysans.

3.2.1.4. Le renforcement de la vulgarisation agricole

Le renforcement de la vulgarisation agricole sera une occasion pour les vulgarisateurs de rester tout près des producteurs, surtout dans le cadre de la dynamisation de la production. Il permettrait d'augmenter la production par :

- une meilleure organisation du travail en établissant un calendrier de la culture de pomme et d'une bonne gestion des activités agricoles à partir des groupements, des associations paysannes...;
- une formation permanente et continue des paysans producteurs par les agents de la vulgarisation.
- un suivi - évaluation des performances réalisées à partir d'une visite sur terrain par les vulgarisateurs et les paysans producteurs.

Mais pour que cela se réalise normalement, chaque circonscription agricole devra avoir un nombre suffisant d'agents vulgarisateurs de bases propres à chaque cellule afin de ne pas les surcharger s'ils interviennent dans des zones trop vastes.

L'action de vulgarisation devrait être axée sur la diffusion des thèmes techniques suivants :

- Pour les nouvelles variétés : choix du terrain, ombrage, taille de formation et entretien ;
- Pour l'ancienne variété : recepage, aménagement de l'ombrage et à travers une nouvelle méthodologie d'approche dont les points sont les suivants :
- le contact de groupe : au lieu de contacter individuellement les paysans, l'agent vulgarisateur interviendra au niveau du groupe pour que son action atteigne plus de gens. Son rôle consistera principalement à favoriser leur formation. Le transfert de technologie se fera par l'intermédiaire de ces groupes ;

- les visites régulières : l'agent vulgarisateur établira un calendrier de visite (tous les quinze jours) ;
- le diagnostic : le suivi- évaluation et les visites, les différentes supervisions constitueront une occasion pour observer, pour comprendre leurs conditions de production, les résultats obtenus et les problèmes rencontrés. Ce sera un moyen pour rechercher avec les groupes les solutions à partir des thèmes technologiques adaptés à leur besoin ;
- la formation et l'information régulière des paysans sur des thèmes techniques ;
- la mise en place des parcelles de démonstration.

3.2.1.5. La professionnalisation de la filière

En raison de la faiblesse liée aux structures de la filière pomme de terre, la professionnalisation de la filière peut être définie comme une politique visant à appuyer des actions pour la structuration de la filière. Il va reposer sur un échange d'expérience entre des professionnels et la population rurale, notamment les producteurs anjouanais issus de régions différentes. Les actions de la professionnalisation vont viser à donner accès aux producteurs à l'information et à la formation. En effet, elle va permettre la constitution d'organismes professionnels regroupant les producteurs et les autres opérateurs économiques afin de renforcer l'image de la profession. Par ailleurs, étant donné que l'agriculture familiale, de subsistance est la plus dominante aux Comores, les organisations professionnelles doivent lui permettre de se développer et s'ouvrir au marché. La professionnalisation des producteurs doit donc commencer par une formation de base ; celle-ci est considérée comme une priorité car elle va en effet :

- diminuer le taux d'analphabétisme et permettre aux producteurs de mieux maîtriser l'écrit et le calcul, et sera un moyen pour eux de déterminer les charges de l'exploitation, leurs marges bénéficiaires et leurs revenus ;
- cerner les problèmes liés au métier et définir les priorités ;
- s'appuyer sur des thèmes comme les nouvelles techniques agricoles pour améliorer leur travail,
- Une information, leur permettant de mieux produire, comprendre et maîtriser leur environnement ;
- Mettre en place des groupements, des organisations de producteurs au niveau de la filière par l'intermédiaire de leur quartier, de leur village afin qu'ils

puissent se reconnaître en tant qu'individus et professionnels, et des structures de représentation en vue de stocker et de commercialiser les produits.

La professionnalisation des producteurs anjouanais semble être un atout car elle va permettre à ces derniers de valoriser le métier, d'aider les producteurs à réfléchir sur leur métier, de responsabiliser les acteurs quant à l'organisation et la gestion des intérêts économiques du monde rural par les producteurs eux-mêmes, et enfin de faire face aux désengagements de l'État et à la concurrence internationale.

3.2.1.6. La professionnalisation de la commercialisation de pomme de terre

La professionnalisation de la commercialisation sera une solution aux problèmes liés à l'organisation du métier, elle va s'appuyer sur les paramètres clés suivants :

- La qualité et la quantité (en produisant de pomme de terre de qualité en grande quantité)
- Le prix aux producteurs (pour rehausser les prix aux producteurs)
- Le coût de revient (pour maîtriser les coûts de production)

Il s'agira pour tous les intervenants de la commercialisation de pomme de terre d'utiliser leur savoir-faire et de chercher à améliorer les conditions d'exercice de la profession.

Ce processus va s'appuyer principalement sur :

- l'organisation du marché intérieur ;
- l'organisation des groupements;
- les avantages de la commercialisation par les groupements de producteurs ;
- la constitution des paysans relais.

a. L'organisation du marché intérieur

La forme de commercialisation qui prévaut sur le marché intérieur met en jeu les producteurs. Elle réduit les efforts de la profession, elle engendre des pertes de revenus d'une part et fait courir des risques d'investissement d'autre part. Le producteur qui est la base de la profession est le plus perdant, le revendeur considéré comme étant celui qui gagne le plus encourt aussi des risques (problème d'insuffisance, de qualité).

Dans ces conditions, l'organisation du marché doit répondre à plusieurs objectifs :

- Elle doit permettre aux producteurs de vendre leurs produits collectivement à un prix unique ; de posséder des magasins de stockage afin d'éviter le stockage dans les lieux d'habitations ;
- Elle doit permettre d'établir un calendrier d'ouverture et de fermeture de la collecte ;
- Et faciliter la tâche des organismes de contrôle.

b. L'organisation des groupements

L'émergence d'organisations paysannes au niveau des producteurs présente des atouts centrés pour des activités économiques :

- La vente du produit sous une seule étiquette ;
- générer un surcroît de revenu par rapport au schéma actuel ; cette organisation sera un moyen pour introduire la concurrence et la transparence et un outil d'intégration du monde rural dans les activités économiques.

c. Avantages de la commercialisation par les groupements de producteurs

Les avantages de cette forme de commercialisation sont d'abord la suppression de tous les inconvénients liés aux intermédiaires, la possibilité de former un syndicat des producteurs ; ces groupements seront les interlocuteurs pour toute communication touchant le monde rural. Ces avantages se manifesteraient progressivement par le développement d'un partenariat axé sur la régularité dans les éléments ci-après :

- La quantité : le groupement va assurer la livraison d'une quantité déterminée. Ce dernier doit assurer le débouché et peut participer à l'organisation ;
- La qualité : le groupement participe à l'amélioration de la qualité de pomme de terre livré par ses membres, ce qui constituerait un point fort pour la compétitivité de pomme de terre par rapport à la pomme de terre vendue dans le système traditionnel de collecte ;
- Le calendrier : l'organisation du marché, l'assurance du marché (quantité disponible et marché sûr) contribuent à la planification de la commercialisation ;
- Le prix : l'élimination des intermédiaires profite aux deux acteurs (groupement et collecteurs).

Cependant, ce système de commercialisation est basé sur le niveau de formation des groupements de producteurs. La commercialisation se fait à travers des

contrats de marché entre collecteurs et groupements mais cela n'empêche pas à un groupement de livrer la pomme de terre à plusieurs collecteurs suivant sa production, tout comme un collecteur peut s'approvisionner auprès de plusieurs groupements.

d. La constitution des paysans relais

Les relations directes entre les vulgarisateurs et les agriculteurs sont peu efficaces dans un système de vulgarisation classique. Afin d'améliorer l'efficacité de l'intervention, un projet action doit s'appuyer sur des « relais locaux » qui doivent compléter les actions des agents de vulgarisation. Ces relais locaux sont des paysans relais et des groupes d'agriculteurs.

Ils auront comme rôle d'interface pour faciliter le dialogue entre techniciens/chercheurs et paysans. Leurs tâches principales sont de :

- Transmettre les informations et les demandes dans les deux sens (équipe technique vers les agriculteurs et inversement) ;
- Organiser les diverses réunions, les visites de parcelles, participer au diagnostic etc. ;
- Participer à définir, appuyer et/ou mettre en œuvre les essais ou démonstrations proposées par le projet sur différentes innovations techniques.

3.2.1.7. Le crédit rural

On ne peut pas parler de développement de la filière pomme de terre si les producteurs connaissent des déficits financiers permanents qui ne leur permettent pas de faire face aux problèmes qui menacent leurs exploitations. En effet, le développement agricole dans les PVD (Pays en Voie de Développement) en général doit être soutenu et subventionné. Il en est de même des facteurs de production que sont les engrais, les semences et les matériels. Par ailleurs, en raison de la méfiance qui existe entre les banques et les producteurs, l'Etat doit encourager l'implantation des mutuelles d'épargnes et de crédits dans les milieux ruraux en tant que mesures d'urgence afin d'endiguer les réseaux informels de prêteurs d'argent locaux (épiceries...) qui ne font que ruiner les paysans en leur exigeant des remboursements disproportionnés par rapport à la somme prêtée et à la récolte obtenue. Le gouvernement doit enfin réviser progressivement les conditions d'octroi de crédits pour les producteurs dans les banques nationales pour que les producteurs bénéficient d'un crédit à faible taux d'intérêt afin que le remboursement de leur crédit ne soit pas un fardeau pour eux. Pour le cas de l'île d'Anjouan, ces mutuelles telles que

« SANDUK », «MEK », Action pour le Développement et de Financement de la micro entreprise existent, mais elles ne jouent pas encore pleinement leur rôle.

CONCLUSION

Malgré les conditions climatiques favorables à l'agriculture dans l'île, la pauvreté domine toujours en milieu rural même si le développement rural dynamique et la réduction effective de la pauvreté sont à la base de nos efforts.

Le développement des Comores, avec une population majoritairement dans le secteur agricole est nécessairement lié à une croissance de la production agricole. Celle-ci doit être matérialisée par l'augmentation de la productivité en améliorant les techniques culturales.

Les activités agricoles sont généralement effectuées par des petits exploitants et ayant une caractéristique d'agriculture de subsistance. De ce fait, le développement agricole de l'île nécessite l'intensification par l'amélioration de la productivité et l'extension de l'exploitation par l'augmentation des surfaces cultivables.

Le SNAC œuvre dans le domaine de l'agriculture et vise la sauvegarde de l'environnement. La vulgarisation de la technique culturale est la mission principale du SNAC, il a toujours été à côté des paysans (adhérents) comme guide. L'Etat a pris l'initiative de promouvoir davantage le développement rapide du milieu rural. En promettant d'établir des meilleures routes et des réseaux de communications ainsi le gouvernement s'est chargé de créer de bonnes conditions pour encourager les activités d'entrepreneuriat pour permettre aux initiatives du secteur privé de s'épanouir.

Les efforts de l'Etat et des Organismes privés ne peuvent jamais suffire pour la promotion du développement. Il est crucial que la population soit motivée d'accroître leur performance et que chaque paysan soit capable de poursuivre son activité quand l'appui extérieur prend fin. La collaboration avec les bailleurs de fonds pour le financement des divers projets de développement est une action qui favorise le développement.

Les contributions des Organismes qui participent au développement agricole, touchent généralement la modernisation de l'agriculture et cela nécessite un investissement pour l'acquisition des matériels et l'achat des intrants. Le revenu monétaire des paysans est relativement faible et ne couvre pas ses besoins en consommation et en production, ce qui fait que l'épargne rurale, si elle existe, reste

très faible. Alors, l'encouragement des paysans à l'accès au crédit agricole est une action importante pour développer leurs activités.

BIBLIOGRAPHIE

MEMOIRES

1. ANDRIANIRINA Nicole, Mémoire de DEA AGRO-MANAGEMENT, promotion de la qualité dans la production agricole : cas de la pomme de terre d'exportation, 2006, 60p
2. ANDRY RAKOTONDRAINIBE, Mémoire de DEA AGRO-MANAGEMENT, Etude Technico- Economique de la filière pomme de terre dans la région de Vakinankaratra, 2007, 120p
3. DANIEL ALI BANDAR, Mémoire de DEA AGRO-MANAGEMENT, analyse perspective pour une politique de croissance agricole aux Comores, 2008, 62p
4. DAOUD Moussa, Mémoire de maîtrise à l'Université de Toamasina, la filière oignon et ses perspectives d'amélioration : cas du SNAC – Bahati ya Walimizi. Anjouan Comores, 2009, 96p.

DOCUMENTS

5. BDPA, Document, études de la stratégie agricole des Comores, 1991, 30p.
6. BEAUMONT, les maladies de la pomme de terre, 2005, 162p
7. Direction Générale de l'Environnement, Conservation – Cadre des Nations – Unies sur les changements climatiques, 2002, 36p
8. FADC, Document d'Evaluation finale, Comores, 2003, 70p
9. FAO, 1996. Comores-suivi du sommet mondial de l'alimentation, projet pour le développement mondial agricole national, Horizon 2010, 60p
10. FAO, élément de stratégie pour la sécurité alimentaire et le développement agricole de l'Union des Comores, 2003, 102p.
11. François DOLIGEZ & Betty WAMPFLER, Politique de micro finance et financement de l'agriculture, enjeux et débats, 2006, 34p
12. HAMADI Youssef, Evaluation des besoins en information agricole dans les Etats du groupe Afrique – Caraïbes – Pacifique (ACP), 2009, 65p
13. MPARME, PNUDFAO, Appui de la stratégie de relance du développement agricole et rural, 2000, 79p.
14. RAKOTONDRAMANANA, les maladies de la pomme de terre, 1984, 162p

15. Rapport de la Banque Mondiale, un guide pour la préparation et la mise en œuvre de l'enquête sur la prise de conscience de l'Etat de l'environnement, pays méditerranéens, 2006, 24p
16. Rapport du commissariat du plan, Document Stratégique et de Croissance pour la Réduction de la pauvreté, 2009, 120 p
17. Rapport du MEAP, économie agriculture et sécurité alimentaire, 2005, 12p.
18. Rapport du projet PREDIVAC, Diversification des filières agricoles et Renforcement du SNAC, 2006, 81p.
19. Rapport du SNAC sur la filière pomme de terre, 2006, 15p.
20. Rapport du SNAC sur la filière pomme de terre, 2007, 9p.
21. Rapport du SNAC sur la filière pomme de terre, 2008, 12p.
22. Rapport du SNAC sur la filière pomme de terre, 2009,12p.
23. Rapport du SNAC sur la filière pomme de terre, 2010, 8p ;
24. Rapport du SNAC, sur la filière pomme de terre, 2005, 10p.
25. Thierry Defense, Finance rural pour amener l'argent au village, 2005, 6p
26. Union Européenne-Afrique de l'Ouest, Diagnostic stratégique de filières Agros industrielles, 2002,15p.

ANNEXES

LISTE DES ANNEXES

Annexe I : les acteurs de la filière et leurs contributions	3
Annexe II : Détermination du revenu monétaire	6
Annexe III : Evolution de la productivité en fonction de producteur dans chaque région de production	8
Annexe IV : Analyse freconquentielle	9
Annexe V : Les forces et faiblesses de l’agriculture comorienne	11
Annexe VI: Évolution de la production vivrière à Anjouan.....	13
Annexe VII : Présentation de l’association SNAC dans l’île d’Anjouan.....	14
Annexe VIII : Organisation du SNAC	21
Annexe IX : Guide d’entretien	22
Annexe X : Caractéristique montagneux de l’île	25
Annexe X1 : Contexte économique de l’île d’Anjouan	26

Annexe I : les acteurs de la filière et leurs contributions

Parmi les acteurs qui interviennent dans la filière pomme de terre, nous avons :

1. Le CIRAD

Le CIRAD a comme mission d'apporter son expertise sur l'évolution des problèmes sanitaires sur la culture de la pomme de terre.

Les experts ont livré les résultats ci-dessous :

- Les résultats pour les recherches des maladies bactériennes se sont révélés négatives sur les échantillons issus des parcelles ;
- Les tubercules prélevés indemnes des maladies raïstonia et contaminations.

A partir de ces résultats, ces experts ont fourni des recommandations issues de leur mission qui se présentent ainsi :

- Faire des analyses des sols pour apprécier leur niveau de fertilité ;
- Engager un travail d'essai variétal ;
- Utiliser des semences de bases;
- Faire des rotations en évitant de faire de la pomme de terre successivement sur la même parcelle ;
- Réaliser des protections sanitaires en utilisant les produits appropriés.

Malgré les efforts déployés par la CIRAD, les résultats de la mission sont présentés aux producteurs et les problèmes phytosanitaires continuent à persister.

2. La CAPAC

La Centrale d'Achat Professionnel Agricole aux Comores s'occupe de l'approvisionnement en intrants des membres fondateurs du SNAC.

Mais, depuis un bon moment, la CAPAC n'arrive pas à répondre aux besoins de ses membres en particulier les producteurs du SNAC dans les trois îles.

La CAPAC intervient aussi dans le cadre de :

- la formation et encadrement technique des producteurs d'oignons, de pommes de terre... ;
- la commercialisation des légumes ;
- l'ouverture d'une centrale d'achat, d'un magasin de vente.

3. L'État

L'État partenaire du SNAC contribue à la mise en disposition :

- de magasins d'intrants : pour l'approvisionnement en engrais, produits phyto... ;
- d'organismes de crédits : pour la mise en place d'un système de crédit agricole adapté ;

- de bailleurs et notamment la coopération française : pour une aide financière et humaine (programme PAOPAC, AFD, PDLIC).

4. Le FIDA

Le dernier projet du FIDA aux Comores est le PNDHD (Programme National de Développement Humain Durable). Il s'agit d'un programme dont le principal objectif est le développement agricole et rural. Tous les acteurs semblent être impliqués : la stratégie repose sur la mise en œuvre d'activités par les communautés, avec ou sans l'appui d'ONG. Outre l'implication à tous les niveaux de l'acteur gouvernemental (Maîtrise d'ouvrage national, participation aux comités Nationaux de pilotage, aux comités régionaux de pilotage), le FIDA, partenariat avec la FAO, table sur la remobilisation de l'Etat dans le processus local de développement agricole par la réhabilitation des centres d'encadrement agricole.

5. Les producteurs

On distingue deux sortes de producteurs :

(i) Producteurs membres de l'association : ce sont les paysans qui bénéficient des formations par les vulgarisateurs agricoles du SNAC. Ils bénéficient aussi de l'encadrement technique et de suivi sur terrain à chaque quinzisième jour. Toutefois, il ya des producteurs qui n'arrivent pas à bien saisir les techniques culturales (soit 10% de paysans membres).

(ii) Les producteurs particuliers : ce sont les non adhérents de l'association. Ils bénéficient seulement des intrants en provenance de l'association.

6. Le projet PREDIVAC

L'un des objectifs fondamentaux du projet PREDIVAC est le renforcement des capacités des responsables du SNAC pour asseoir une structure sociale susceptible de se prendre en charge dans le long terme. Pour cela, le SNAC se donne comme objectif de mettre en œuvre les formations suivantes :

- Formation des formateurs sur la production de tomates sous serre à la Réunion et/ou à Mayotte ;
- Formation qualifiante à l'étranger de jeunes techniciens en vue de préparer la continuité des actions après la retraite des techniciens sur place ;
- Mission des producteurs de la vanille à Madagascar pour effectuer des échanges techniques et une identification des partenaires commerciaux ;

- Une mission de deux personnes pour examiner les possibilités d'importation de semences de pomme de terre à partir de Madagascar suite aux résultats obtenus avec les semences reçues de FIFAMANOR l'année 2008 ;
- Trois formations modulaires de courtes durées en France à Montpellier ;
- Formation de 7 producteurs à la Réunion (budget PREDIVAC+PARDAC).

Annexe II : Détermination du revenu monétaire

1. Revenu monétaire de la production de pomme de terre

Ce paragraphe concerne le revenu monétaire des paysans se rapportant à la filière pomme de terre. Mais avant de le déterminer, il faut connaître son coût d'exploitation pour une surface de 100 m², ainsi que le bénéfice obtenu.

Coûts d'exploitation sur une surface de 100 m²

L'établissement de coûts d'exploitation au niveau du paysan / Producteur est un exercice rendu difficile parce qu'il y a des dépenses qui sont à la charge de l'exploitant.

Pour établir le tableau de calcul ci-après, nous avons pris en compte les chiffres moyens issus des enquêtes auprès des 60 planteurs de pomme de terre dans l'île.

Avant d'établir la répartition des dépenses, il faut d'abord bien mentionner que 100 m² correspond à 100 kg de semence.

Tableau n° I: Répartition des dépenses pour la culture de pomme de terre sur une surface de 100 m²

Libelles	Montant en KMF
Achat de semence (100kg x 750)	75.000
Laboure	15.000
Préparation du terrain	7.500
Préparation des billons	12.000
Achat d'engrais	3.000
Plantation	7.500
Achat des produits phytosanitaires	2.500
Binage et sarclage	12.500
Main d'œuvre (période de récolte)	5.000
Transport	10.000
Total des dépenses	150.000

Source : Enquête auprès des paysans/ producteurs, novembre 2010

Ce tableau nous montre presque la totalité des dépenses engagées par l'exploitant sur une surface de 100 m² de culture de pomme de terre, correspondant à 150.000 KMF.

1.1. Revenu obtenu pour 100 m²

100 kg de semences couvrent 100 m² de plantation.

1m² de surface donne 7 kg de pomme de terre en moyenne.

100 m² —————→ 7 x 100 = 700 kg

Prix unitaire moyen : 600 KMF

Rendement global 700 kg / 100m²

Tableau n° II : Revenu pour 100m² de pomme de terre

Rendement	700 Kg
Prix d'achat au producteur	600 Kmf
Recette pour 100 m ² (700Kg x 600Kmf)	420. 000 Kmf
Dépenses pour 100 m ² (coût d'exploitation)	(150.000 Kmf)
Perte (30 kg x 500kmf)	(15.000 Kmf)
Revenu net pour 100 m²	255.000 kmf

Source : Enquête auprès des paysans, novembre 2010

La vente de pomme de terre récoltée sur une surface de 100 m² permet au Planteur d'avoir un Revenu net de 255.000 KMF en moyenne soit 25.500.000 KMF par hectare.

Ainsi, nous allons comparer le revenu obtenu avec d'autres produits.

Tableau n° III: Répartition des sources de revenus engendrés par quelques produits agricoles

Produits	Quantité (kg)	Prix unitaire	Montant (kmf)	Surface (ha)
Vanille	4300	2000	8600000	1
Ylang-Ylang	2500	250	625000	1
Tomate	3600	200	720000	1
oignon	9167	450	4125000	1
Patate douce	1600	200	320.000	1
riz	1500	250	375.000	1

Source : Enquête personnel décembre 2010

Nous constatons que les produits de rente occupent une place prépondérante dans la formation du revenu des paysans. Car la vanille rapporte 8.600.000 KMF par hectare et par an ainsi que l'ylang-ylang rapporte 625000 KMF par hectare et par quinzaine. Toutefois, dans la rubrique des produits vivriers la pomme de terre est placée en tête de liste avec une valeur moyenne de 25.500.000 KMF par hectare et par production. Voilà les raisons qui nous poussent à préconiser l'amélioration de cette filière.

Annexe III : Evolution de la productivité en fonction de producteur dans chaque région de production

Tableau n°1: Tableau récapitulatif des données sur la culture de la pomme de terre 2009

Régions	Nombre de producteurs	Quantité achetée (kg)	Quantité plantée (kg)	Surface (m ²)	Total récoltée (kg)	Productivité (kg /m ²)
Ouani-Bazimini	08	975	966	8.125	7.846	9,66
Tsembehou	11	2.300	2.274	19.995	22.570	11,29
Koni	03	225	225	1.825	2.185	12,01
Nyouma kélé de haut	10	133	1.288	10.605	12.320	11,62
Total	32	4.800	4.753	40.550	44.921	11,08

Source : Données recueillies auprès du SNAC

Annexe IV : Analyse fréquentielle

Tableau 1 : Manque de financement					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	non	16	21,3	21,3	21,3
	oui	59	78,7	78,7	100,0
	Total	75	100,0	100,0	

Tableau 2 : Pratique de l'agriculture de subsistance					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	non	15	20,0	20,0	20,0
	oui	60	80,0	80,0	100,0
	Total	75	100,0	100,0	

Tableau 3 : problème d'intrants					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	non	23	30,7	30,7	30,7
	oui	52	69,3	69,3	100,0
	Total	75	100,0	100,0	

Tableau 4 : Manque de vulgarisation agricole					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	non	15	20,0	20,0	20,0
	oui	60	80,0	80,0	100,0
	Total	75	100,0	100,0	

Tableau 5 : Manque de magasin					
		frequency	percent	Valid percent	Cumulative percent
valid	non	23	30, 7	30,7	30,7
	oui	52	69,3	69,3	100,0
	Total	75	100	100	

Tableau 6 : Insuffisance de terrain cultivable

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	non	27	36,0	36,0	36,0
	oui	48	64,0	64,0	100,0
	Total	75	100,0	100,0	

Tableau 7 : Manque de synergie

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	non	13	17,3	17,3	17,3
	oui	62	82,7	82,7	100,0
	Total	75	100,0	100,0	

Annexe V : Les forces et faiblesses de l'agriculture comorienne

1. Forces de l'agriculture comorienne

1.1. Les sols et climats

Sont très favorables à la croissance d'un grand nombre d'espèces végétales et la diversité des écosystèmes. Les conditions climatiques permettent en outre l'étalement des récoltes et la production d'une très large gamme de produits. L'origine volcanique de l'île confère à la plupart des sols fertilité naturelle relativement élevée et l'insularité permet une protection naturelle contre les parasites.

1.2. La densité élevée de la population rurale

La densité élevée est une condition favorable à une intensification de l'agriculture. Cependant, plusieurs facteurs doivent être réunis, qui jusqu'à présent ont fait défaut (sécurité foncière, débouchés, compétitivité, technologie,...)

1.3. L'approche systémique des exploitations paysannes

C'est une marge de sécurité et une orientation pour la survie de l'agriculture et des agriculteurs, dépendamment des tailles des parcelles et des aléas climatiques.

1.4. Les agriculteurs soucieux de leurs activités et faciles à former

Les agriculteurs soucieux ont besoin de préserver leurs patrimoines, d'augmenter leurs rendements et d'améliorer leurs conditions de vie. Donc ils sont prêts à abandonner leurs techniques traditionnelles au profit de nouvelles technologies.

1.5. Faiblesses de l'agriculture comorienne

L'agriculture fait face à des nombreux désagréments, résultant soit de conditions naturelles défavorables, soit de politiques économiques et agricoles frustrant toute possibilité de développement. Les principales faiblesses sont :

1.6. Le faible niveau de compétitivité de l'économie nationale

Il réduit par ailleurs les débouchés locaux rentables pour les produits vivriers au profit des produits importés. L'agriculture se voit dès lors campé à une économie de subsistance. Il repousse les paysans à entreprendre des investissements d'intensification et à gérer les ressources naturelles.

1.7. Le faible niveau de sécurité foncière

Il provient de l'incapacité des structures juridictionnelles en place à régler de manière satisfaisante les conflits qui en découlent.

1.8. Le faible niveau éducatif

Il souligne l'impréparation des hommes à relever le défi qu'impliquent les objectifs fixés. Le niveau de compétence, toutes disciplines et tous niveaux confondus, est particulièrement faible. Bien que l'histoire politique et économique explique pour partie cet état de fait, le maintien d'un comportement paternaliste vis-à-vis du milieu rural et l'absence d'une politique cohérente de formation et d'emploi des techniciens sont les responsables de cette situation peu favorable pour la mobilisation des ressources humains.

Annexe VI: Évolution de la production vivrière à Anjouan

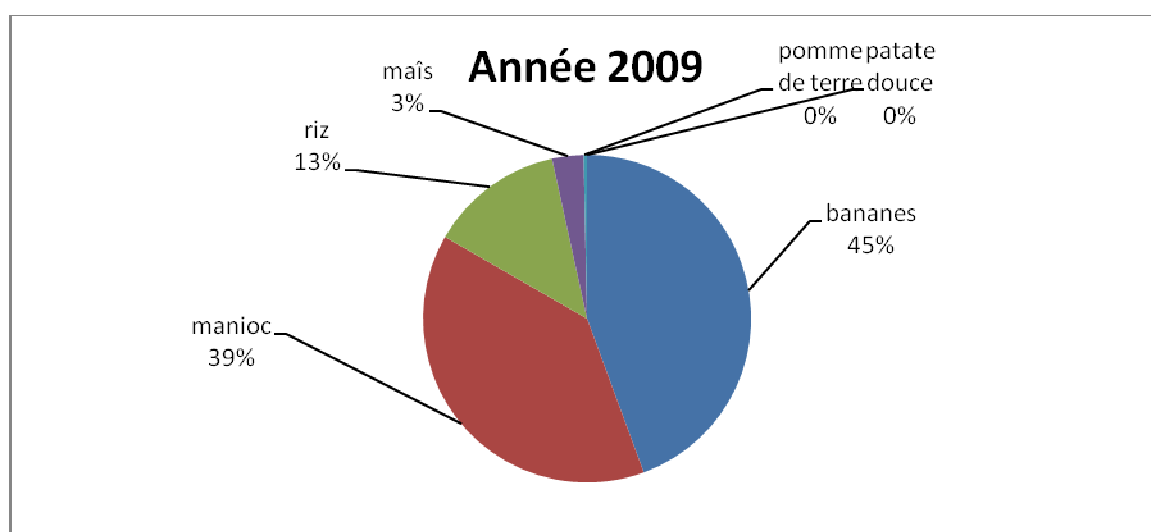
Les cultures vivrières sont dominées par la culture des bananiers qui était frappée par la crise de la prolifération de la maladie de « cercosporiose ». Mais la mise en place de nouvelles dispositions a permis de limiter les effets de la sécheresse. En effet, des efforts ont été déployés afin de soutenir et orienter les paysans pour une nouvelle structure de suivi des filières de Production, grâce à l'appui du projet Développement des Cultures Vivrières et Appui Semencier (DCVAS). A partir de ces initiatives, la récolte est améliorée. Donc le tableau suivant nous présente l'évolution de certains produits pendant l'année 2009.

Tableau n° VIII : Évolution de cultures vivrières pendant l'année 2009

Produits en tonne	bananes	manioc	riz	Maïs	Pomme de terre	Patate douce
Année 2009	57.000	50.000	17.000	4.000	396	26,52

Source : Rapport du SNAC 2010

Figure n° 4 : évolution de cultures vivrières pendant l'année 2009



D'après la figure et le tableau 2 ci-dessus, l'évolution de la production vivrière dans l'île d'Anjouan, la culture de pomme de terre occupe la quatrième position avec (x%) de la production vivrière totale bien que cette culture n'est pas considérée comme aliment de base de la population. Donc, on comprend que l'exploit de ce produit va contribuer au développement de l'économie du pays car la production vivrière de base aux Comores se compose des produits non échangeables sur le marché international (banane, manioc, maïs, patate douce, etc....).

Annexe VII : Présentation de l'association SNAC dans l'île d'Anjouan

1. Historique de l'Association

Le SNAC est une association composée des membres du syndicat National des Agriculteurs des Comores, créé en 1994 sous l'impulsion des producteurs de rentes. Le SNAC avait initialement pour objectif de revendiquer de l'Etat comorien une meilleure valorisation du prix de la vanille.

La conjoncture mondiale caractérisée par l'effondrement des cours des matières premières n'a pas permis à l'État de répondre favorablement à la requête du SNAC. Cela a fragilisé le SNAC est celui-ci n'est plus représenté au niveau des Iles.

Parallèlement, des initiatives locales et régionales en faveur de l'organisation des approvisionnements en engrais, en semences, en provendes et également pour l'amélioration de la commercialisation émergent.

Pour une meilleure coordination de toutes ces initiatives, le SNAC a amorcé un changement institutionnel et organisationnel en 2001. Il est alors devenu une fédération de sept associations qui sont :

- *Bahati ya walimizi* et *neema ya dziya* au niveau d'Anjouan.
- *Vouna Djema* et *maandini mema* à Mohéli.
- Le SNAC-FM, *assavie* et *trindri djemaen* grande Comore

1.2. But et objectifs de l'Association

Le but du SNAC consiste à rehausser les revenus des producteurs et à améliorer leurs conditions de vie à travers une démarche de renforcement des filières mises en œuvre par l'Association, à savoir :

- Le maraîchage
 - Le vivrier
 - L'aviculture
 - L'élevage laitier
 - Les cultures de rente, notamment la vanille et les huiles essentielles d'ylang- ylang
- Pour atteindre ce but, l'association s'est fixé les objectifs suivants :
- défendre les producteurs maraîchers ;
 - Encadrer et former les producteurs techniquement ;

- Faciliter l'approvisionnement des producteurs en intrants agricoles ;
- Promouvoir la défense de l'environnement ;
- Promouvoir la commercialisation des produits sur le marché local et extérieur ;
- Définir les besoins du marché ;
- Encourager la formation et l'information ;
- Planifier la production ;
- Structurer l'organisation ;
- Définir le potentiel de production pour les différentes cultures maraîchères ;
- Définir les fonctionnalités de l'organisation professionnelle ;
- Organiser la commercialisation.

Durant ces cinq dernières années, et avec l'appui de l'AFD, du SCAC, de la Région Réunion et de l'Etat comorien de nombreuses réalisations ont été effectuées en matière :

- d'irrigation des parcelles,
- de construction de dépôt de stockage,
- d'infrastructure pour la transformation, la conservation et la distribution du lait de Nyoumakélé
- et de formation des agriculteurs

Cela a eu pour effet une nette augmentation de la production, notamment pour la culture de l'oignon qui passe d'une production quasi nulle en l'an 2000 à une production de 600 tonnes aujourd'hui, correspondant à une masse de revenu de l'ordre de 240 millions KMF au profit des producteurs (1 KMF = 5 Ar).

A titre de comparaison, la vanille, principal produit d'exportation pour le pays, apporte aux producteurs des recettes estimées aujourd'hui à 400 millions KMF.

Si l'on réalise qu'il y a six ans, 100 millions KMF ont été consacrés à l'importation de pomme de terre en provenance de Madagascar, on comprend l'exploit réalisé par les agriculteurs en produisant localement cette denrée. Notons que les efforts ne se sont pas limités à la culture de la pomme de terre. D'autres filières connaissent de nouveaux horizons. C'est le cas de la filière vanille. La certification du SNAC par FLO permet désormais à nos producteurs de vendre ce produit sur le marché du « commerce équitable » sous le label Max havelaar pour une quantité certes encore limitée, mais avec de belles perspectives.

L'association « *BAHATI YA WALIMIZI* », au sein de laquelle nous avons effectué notre stage d'initiation, a son siège à « *M'tsangamouhouni* », à quelques mètres de

l'hydrocarbure d'Anjouan. Ouvrant dans le domaine du Maraîcher, cette association a été créée le 13 octobre 2001.

1.3. Les activités de l'Association

Le Syndicat National des Agriculteurs Comoriens est connu sous le sigle SNAC. Les activités du SNAC ne se limitent pas seulement à la production de produits maraîchers, mais elles concernent aussi les cultures de rente comme la vanille, le girofle et l'essence d'ylang-ylang. Dans ce domaine, les activités s'étendent de la collecte à l'exportation.

1.3.1. Les produits de rente

Les produits de rente sont des produits destinés à l'exportation, dans le souci de faire rentrer des devises dans le pays. Ces produits jouent encore d'autres rôles dans le cadre de l'économie du pays tel que :

- La création d'emplois
- L'augmentation du revenu et du pouvoir d'achat.

1.3.1.1. La vanille

Concernant la filière vanille, la collecte se fait plus précisément à la Grande Comore et à Mohéli. En effet, le SNAC a renoncé à faire de la collecte à Anjouan pour des raisons de rentabilité : les frais additionnels à la douane y sont trop élevés par rapport à Mohéli et à la Grande Comore

1.3.1.2. Essence d'ylang-ylang

La collecte est effectuée à l'île d'Anjouan car le produit y abonde. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle on y a installé la plus grande distillerie du pays (*la distillerie de Bambao M'tsanga*).

1.4. Les produits Vivriers

Le SNAC –*BAHATI YA WALIMIZI*, produit principalement de la pomme de terre et de l'oignon.

1.4.1. La Pomme de terre

La culture de pomme de terre est pratiquée dans cinq régions :

- Tsembéhou (zone III)
- Koni (zone VI)
- Nyoumakélé (zones VII et VIII)
- Mutsamudu (zone I)
- Bazimini (zone II)

- Sima (zone III)

La production provenant de ces cinq zones arrive à couvrir les besoins des habitants de l'île : l'île s'auto-suffit en pomme de terre presque durant une période de 4 mois.

1.4.2. L'oignon

Contrairement à la culture de pomme de terre, la culture d'oignon est pratiquée dans presque toute l'île d'Anjouan, car cette culture est favorable dans toutes les zones. Malgré tout, cette filière connaît quelques difficultés.

2. La présentation de l'organisation de l'Association

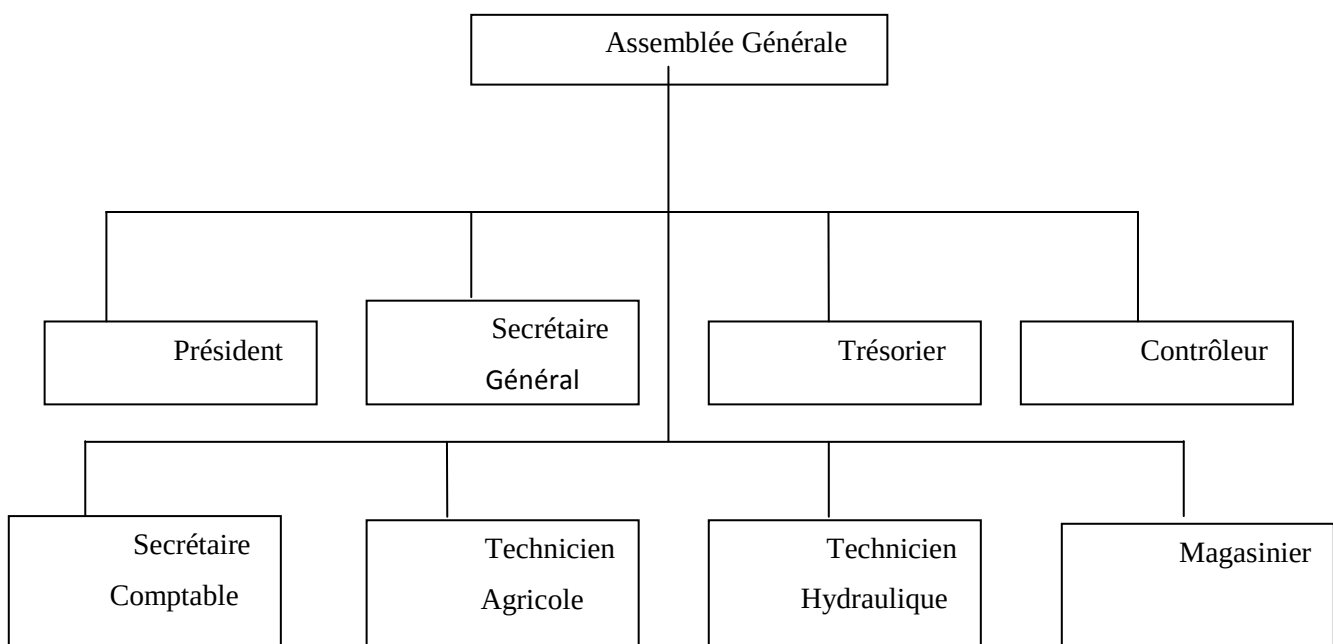
L'association ne peut fonctionner sans organisation structurelle et fonctionnelle. L'organisation permet à l'association de structurer ses activités, d'où la nécessité d'un organigramme.

2.1. Organigramme

L'organigramme est un graphique, un tableau synoptique représentant la structure d'une entreprise ou d'une administration. Il met en évidence :

- Les différents organes de l'entreprise (directions, services, sections) ;
- Les rapports mutuels pouvant exister entre ces organes (liaisons) ou les relations.
- Les noms des personnes responsables et, éventuellement,
- L'importance des effectifs que chaque cadre doit animer

Schéma n° 1 Structure organisationnelle



Source : données recueillies auprès de l'association, Mars 2006

2.2. Analyse fonctionnelle de l'Association

Actuellement, l'Association compte dix personnes dont :

☞ Un Président

- Il est chargé de signer tout acte qui engage la vie de l'organisation, en particulier les conventions ou contrats divers ;
- Il convoque et préside les réunions du bureau exécutif et du conseil administratif ;
- Il représente l'association vis-à-vis des institutions extérieures ;
- Il est l'ordonnateur des dépenses de « *BAHATI YA WALIMIZI* », avec la double signature du secrétaire général.

☞ Un secrétaire général

Il assume les rôles suivants :

- Il est l'animateur principal du conseil d'administration, de l'Assemblée Générale et des réunions du bureau exécutif ;
- Il élabore les procès verbaux ;
- Il suit et contrôle la réalisation des programmes d'activités de l'association ;
- Il remplace le président en cas d'empêchement ;
- Il assure la circulation des informations dans les différentes zones ;
- Il assure la correspondance et l'archivage de « *BAHATI* ».

☞ Un trésorier

- Il est le gérant de la gestion financière de *BAHATI* ;
- Il contrôle la régularité des transactions financières ;
- Il est le responsable de tous les documents comptables de l'association ;
- Il tient régulièrement l'état financier de l'association qu'il présente : par trimestre au conseil d'administration et par an en assemblée générale.

☞ Un contrôleur

- Il contrôle l'utilisation du budget de l'association ;
- Il demande la présentation régulière de l'état financier de l'association ;
- Il assure le bon usage des matériels de l'association et assure le contrôle des travaux en cours d'exécution

☞ Un secrétaire comptable

- Assure toutes les responsabilités comptables au niveau de l'antenne d'Anjouan
- Enregistre les données de la centrale d'achat concernant les essences d'ylang-ylang, les entrées et sorties se rapportant au stockage d'oignon ;

- Assure le paiement des salaires des membres de bureau ;
- Suit les factures pour qu'elles soient à jour ;
- Élabore et fait contresigner par le chef les notes et les décisions concernant les activités administratives et financières ;
- Assure la fonction du gestionnaire ;
- Reçoit les courriers afférents à son service ;
- Supervise la gestion du personnel et toutes les opérations comptables ;
- Signe les bulletins de paie et solde de tout compte ;
- Vérifie les commandes suivant les rubriques budgétaires.

☞ Un Technicien agricole

- Il procède à l'estimation des semences ainsi que les intrants de la prochaine campagne;
- Il identifie les zones de culture ;
- Il organise des campagnes de sensibilisation portant sur les différentes cultures ;
- Il assure les formations auprès des producteurs ;
- Il élabore les fiches techniques de chaque culture ;
- Il fait des suivies théoriques et pratiques au niveau des producteurs sur terrain ;
- Il rédige des rapports concernant les cultures
- Il participe à la création des activités.

☞ Un magasinier

Il est l'agent responsable de tous les mouvements réalisés au magasin, c'est pourquoi il a pour fonction de :

- assurer la propreté ainsi que l'ordre au magasin;
- Gérer les différents stocks ;
- Assurer la vente des intrants ;
- Assurer la réception des produits ;
- Recevoir l'argent de la vente ;
- Tenir le cahier de caisse à jour, sans erreurs ;
- Payer les producteurs;
- Chercher d'autres débouchés pour la centrale d'achat ;
- Assurer la vente aux commerçants.

☞ Technicien hydraulique

Il a comme rôle :

- d'encadrer techniquement les paysans jusqu'à l'irrigation du périmètre
- d'assurer la formation en eau sur terrain
- de réaliser les branchements des tuyaux
- d'élaborer les devis
- d'assurer l'animation.

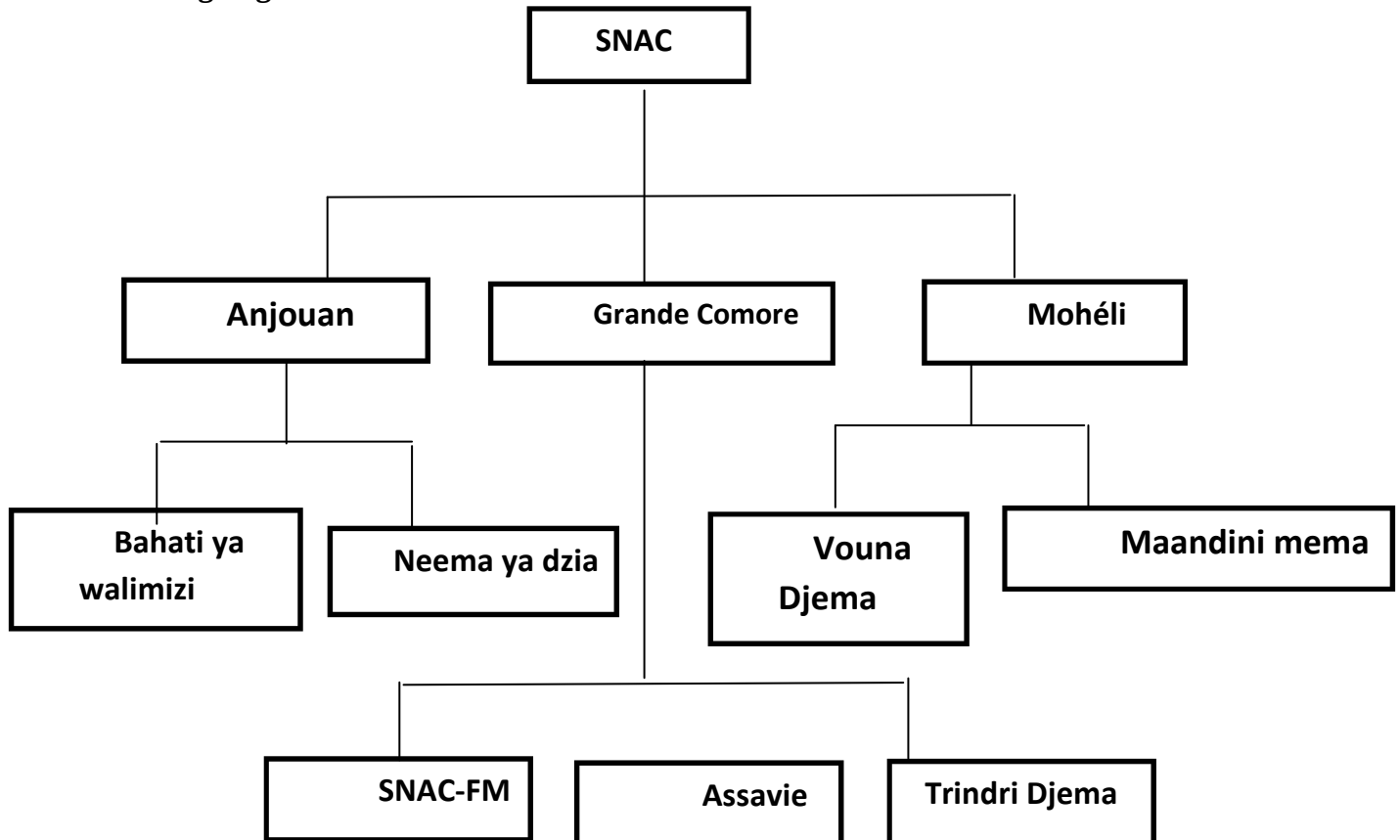
☞ Directeur commercial

Dans cette association, il y a un Directeur Commercial qui gère le SNAC dans les trois Iles de l'archipel des Comores (Anjouan, Mohéli et grande Comore).

Annexe VIII : Organisation du SNAC

L'association ne peut pas fonctionner sans organisation structurelle et fonctionnelle. L'organisation permet à l'association de structurer ses activités. D'où la nécessité de l'organigramme suivant.

Organigramme fonctionnel de SNAC



Source : Auteur 2011

Annexe IX : Guide d'entretien

ENTRETIEN SUR LA GENERALITE (Producteurs)

- Préciser qui je suis ?
- Préciser l'objectif de l'entretien ; mieux connaître les problèmes de l'agriculture de la zone
- Depuis quand vivez-vous dans la zone ?
- Quelles activités y avez-vous exercées ? (l'objectif est de repérer de quel point de vue l'interlocuteur va nous parler)
- Depuis votre arrivée dans la zone, quels changements avez-vous observés dans l'agriculture ?
- Avez-vous déjà pratiqué de la culture de pomme de terre ?
- Depuis quand ? Où ? Pourquoi ?
- Quelles variétés de pomme de terre utilisez-vous ?
- Y-a-t-il eu introduction de nouvelles variétés dans la zone ?
- Lesquelles ?
- Qui les a introduites ? Quand ? Où ? Pourquoi ?
- Qui les cultive aujourd'hui ? Où ? Pourquoi ?
- Avez-vous bénéficié de l'encadrement ?
- Par qui ? et combien de fois par saison ?
- Etes-vous satisfaits ? Ou non ?
- Y-a-t-il eu utilisation de nouveaux intrants ?
- Lesquelles ?
- Engrais ? Herbicides ? Pesticides ?
- Qui les a introduits ? Quand ? Avec quels moyens ? Quantité ?
- Pour quoi faire ? Où ?
- Quelles techniques culturales utilisées ?
- Traditionnelle ? Ou améliorées ?
- Quelle est la superficie exploitée ?
- Supérieure à un ha ? Ou moins d'un ha ?

- Avez-vous des problèmes dans la production ?

- Moyens financiers ?

- Encadrement ?

- Approvisionnement en intrants ?

- Magasin de stockage ?

- Terrain cultivable ?

- **ENTRETIEN AU NIVEAU DU SNAC**

1. Comment est structuré le marché de ce produit ?

2. Y- a – t- il des concurrents pour ce produit ?

Si oui, lesquels ?

Si non, quelles sont les raisons ?

3. Quel est le prix de la pomme de terre la période de récolte pendant la période de soudure ?

4. Quels sont les différents organismes / groupements qui interviennent dans la production de la filière ? Et quelle est leur intensification ?

5. Est – ce- que l’Etat dispose des mesures pour protéger les paysans avec leur produit sur le marché ?

6. Quels sont les problèmes qui connaissent la filière pomme de terre ?

7. Est-ce que les semences sont adoptables au milieu de production ?

8. Est-ce que le sol est rentable ?

9. Quel type du sol a besoin la pomme de terre ?

10. Est-ce que les micro- climats existant dans les différentes zones de production sont- ils favorables à cette filière ?

11. Pourquoi la culture de pomme de terre se pratique dans des zones spécifiques ?

12. Quelles sont les zones les plus productives (quantité et qualité) et pourquoi ?

13. Quelle est la zone la plus faible en production ? Et pourquoi ?

14. Existe – il des points de vente ?

15. Existente- t- elles des infrastructures routières dans les zones de production ?

16. Y – a – t –il des magasins de stockage pour la production ?

17. Quelle est l’évolution de la production pendant une période de 5 ans ?

18. Comment pensez- vous palier le problème de la surproduction ?

19. Avez-vous déjà envisagé une piste d’exportation ?

20. Quels sont les principaux collecteurs de ce produit ?
21. Est-ce que vous arrivez à payer au comptant les paysans ?
22. Comment comptez- vous résoudre les problèmes qui menacent la filière ?

• **ENTRETIEN AU NIVEAU DU MINISTERE/ ORGANISME**

0 : Quelle est votre fonction svp ?

1 : comment comptez – vous améliorer cette filière de pomme de terre ?

2 : Est – ce que cette filière fait partie de la priorité de votre politique ?

Si oui, quelle la politique menez- vous pour développer cette filière ?

Si non, pourquoi ?

3 : Quels sont les acteurs impliqués dans la production de la pomme de terre ?

4 : Comment est structuré le marché de ce produit ?

5 : Quels sont les problèmes qui connaissent la filière pomme de terre ?

6 : Est-ce que la filière pomme de terre contribue- t – elle au développement du pays ?

Si oui, quelle est sa valeur ajoutée ?

7: Est-ce que cette filière date depuis longtemps ?

8 : Quel est le circuit de distribution existant ?

10 : Est-ce que les paysans bénéficient- ils des subventions ?

11 : Est-ce que les paysans contractent ils des emprunts auprès des micros crédits ?

Si non, pourquoi ?

12 : Existent- t- elles des infrastructures routières dans les zones de production ?

13 : Y – a – t des magasins de stockage pour la production ?

14 : Avez-vous déjà dispensé une formation aux paysans ?

Annexe X : Caractéristique montagneux de l'île



Source : auteur 2011

Annexe X1 : Contexte économique de l'île d'Anjouan

La pauvreté était déjà étendue avant la crise lors de la session de l'île d'Anjouan en 1997 avec les autres îles, avec 47% des ménages (et plus de 50% de la population) vivant au-dessous du seuil de pauvreté. En 2002, le PNB par habitant était d'US\$ 412,4 (FADC, 2003) l'un des plus bas dans le monde. Le taux de pauvreté de l'île est très élevé avec 62%, puis 52% pour Mohéli et 41% environ pour la Grande Comore (FAO, 2010).

Les principales activités économiques de la population sont les suivantes : l'agriculture, la pêche, le commerce, l'élevage, la maçonnerie, l'artisanat et les manœuvres.

Ces activités, en particulier l'agriculture et la pêche, sont confrontées à des problèmes importants qui freinent le développement du secteur agricole. Le manque d'équipement, le vol de récolte et d'animaux, les bas prix des produits, le manque d'intrants, le manque de marché pour écouler les produits agroalimentaires, l'accès limité aux services financiers, la culture de subsistance, les mauvais rendements agricoles etc., sont parmi les principales contraintes au niveau de la production agricole.

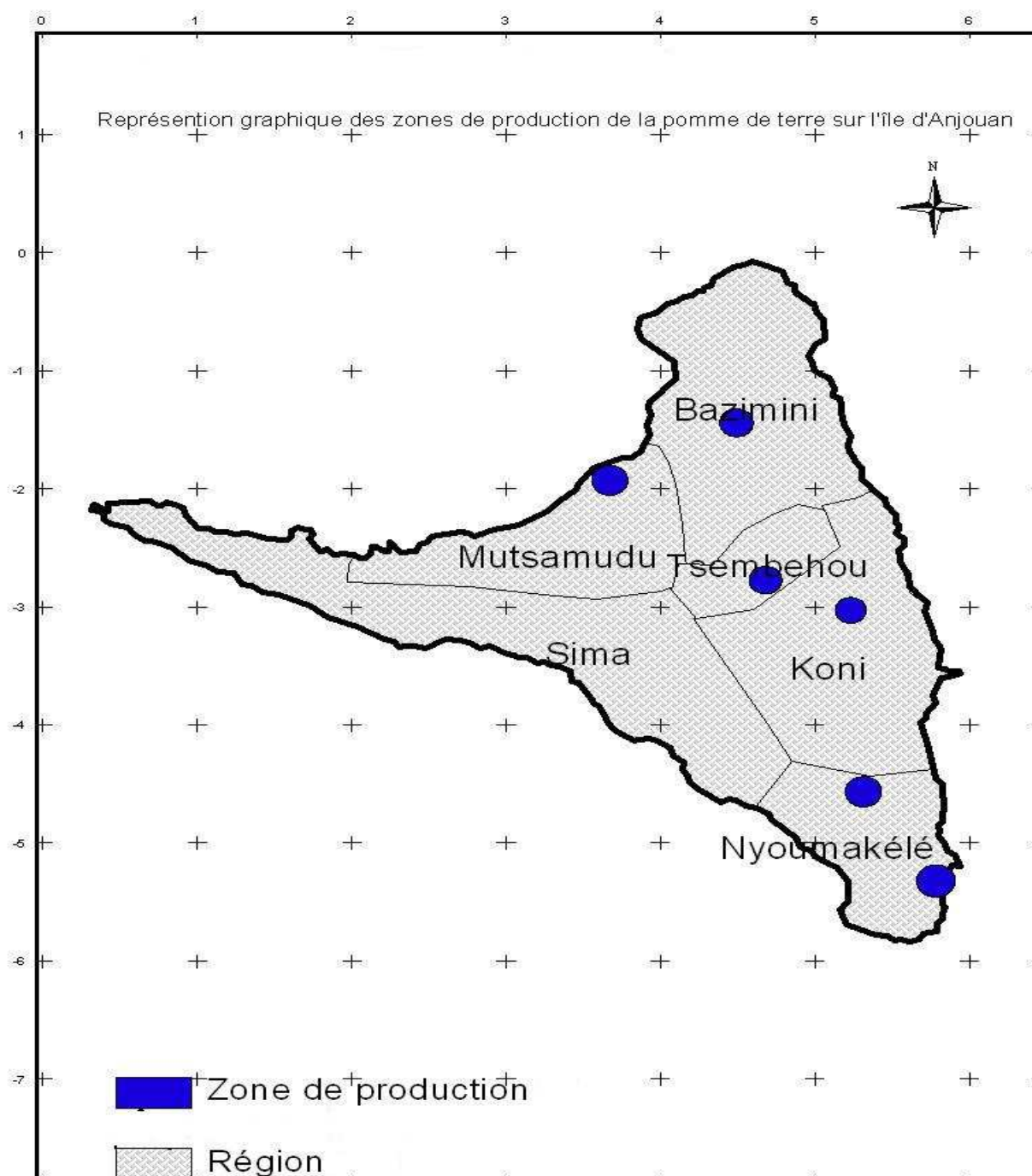
Potentialité agricole : Malgré les problèmes cités ci-dessus, Anjouan demeure la principale zone de production agricole de l'Union des Comores. Les principales sources de devises de l'Union des Comores sont : la vanille, l'ylang-ylang et le girofle, et les deux derniers produits sont récoltés principalement dans l'île. La production de fruits et de légumes y est aussi importante et des exportations ont lieu vers l'île de Mayotte. On y cultive également un peu de riz. D'autre part, les habitudes alimentaires prises par la population de consommer des produits importés déstabilisent la production.

Zones à potentialité agricole : Anjouan compte six (6) régions diversifiées dans lesquelles les conditions de production agricole varient. Ces régions ont chacune des méthodes de production et de traditions spécifiques. Elles peuvent être classées par ordre d'importance de la quantité de production comme suit : 1) Nyoumakélé ; 2) Tsembehou ; 3) Koni ; 4) Bazimini ; 5) Sima ; 6) Mutsamudu (cf. carte 2).

Bien que l'agriculture soit pratiquée dans toutes les régions de l'île, certaines régions bénéficient de conditions hautement favorables à la production agricole, leur permettant de se distinguer des autres.

On peut citer la nature des sols ; les conditions climatiques ; la situation géographique de certains régions/villages ;....

Carte n° 2 : carte de localisation des régions



Source : Auteur (2011)

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE	i
RÉSUMÉ	ii
REMERCIEMENTS	iii
LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES	iv
LISTE DES ILLUSTRATIONS	v
INTRODUCTION	1
I - MATÉRIELS ET MÉTHODES	3
1.1. Présentation et justification de la zone d'étude	3
1.1.1. Place de la pomme de terre dans l'économie nationale.....	4
1.1.2. Le cadre institutionnel de la filière pomme de terre.....	4
1.1.3. Le Syndicat National des Agricultures Comoriens (SNAC).....	5
1.1.3.1. Origine de la création du SNAC	5
1.1.3.2. But et objectifs de l'association	5
1.1.3.3. Les principales activités du SNAC	6
1.2. Matériel	6
1.2.1. Population étudiée.....	6
1.2.2. Documents et supports utilisés.....	6
1.3. Méthodologie	7
1.3.1. Démarche commune pour la vérification des hypothèses.....	7
1.3.1.1. Étude bibliographique.....	7
1.3.1.2. Collecte des données.....	7
a. Entretien avec les personnes ressources	8
b. Enquête auprès des ménages agricoles producteurs de pomme de terre.....	8
c. Enquête auprès des vendeurs de pomme de terre.....	9
1.3.1.3. Traitement des informations	9
1.3.2. Démarche spécifique pour la vérification des hypothèses.....	10
1.3.2.1. Démarche pour la vérification de l'hypothèse H_1	10
a. Analyse de la production de la pomme de terre	10
b. Commercialisation de la pomme de terre.....	11
1.3.2.2. Démarche de vérification de l'hypothèse H_2	11
1.5. Calendrier d'exécution des travaux.....	12
II - RÉSULTATS	13
2.1. Freins au développement de la filière.....	13

2.1.1. Contexte général de la filière.....	13
2.1.2. Organisation de la production de pomme de terre dans l'île d'Anjouan.....	13
2.1.2.1. Niveau de structuration	13
2.1.2.2. Niveau de production.....	14
a. Superficie plantée en pomme de terre	14
b. Variétés utilisées	15
c. Calendrier cultural	15
d. Maladies et ennemis	16
□ Le Mildiou (Peronospora Destructor)	16
□ Fonte de semis.....	16
a. Les intrants agricoles.....	16
b. Les techniques culturales adoptées	16
2.1.2.3. Production.....	17
a. Organisation de la récolte.....	17
1. Récolte de la pomme de terre précoce.....	17
2. Récolte de la pomme de terre en maturité	17
b. Production et rendement	18
2.1.3.1. Insuffisance de moyens financiers au niveau des producteurs	18
2.1.3.2. Insuffisance de la vulgarisation agricole	18
2.1.3.3. Pratique de la culture de subsistance	19
2.1.3.4. Insuffisance de magasins de stockage.....	19
2.1.3.5. Problème d'approvisionnement en intrants	19
2.1.3.6. Insuffisance de terrains cultivables.....	20
2.1.4. Organisation de la Commercialisation du produit.....	20
2.1.4.1. Les différents marchés dans l'île d'Anjouan	20
2.1.4.2. Les types de vente pratiqués	20
2.1.4.3. Prix minimal maximal mensuel de la pomme de terre	20
2.1.4.4. Quantité de pomme de terre vendue sur le marché.....	21
2.1.5. Problèmes liés à la commercialisation de la pomme de terre.....	22
2.1.5.1. Circuit de distribution	22
2.1.5.2. Manque de magasins de stockage	22
2.1.5.3. Manque de synergie entre les acteurs	22
2.1.6. Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces de la filière pomme de terre.....	23
2.2. Les composantes de la stratégie du SNAC	25

2.2.1. Diagnostic de l'intervention du SNAC.....	25
2.2.1.1. Analyse interne	25
2.2.1.2. Analyse externe.....	26
2.2.2. L'évolution de la stratégie d'intervention du SNAC et le sous secteur d'intervention de 2004 à 2009.....	27
2.2.2.2. Appui technique sur la production.....	27
a. Techniques culturales	27
b. Identification des zones de culture	27
c. Animation	27
d. Élaboration des fiches techniques	27
e. Formations techniques.....	27
f. Formation sur la récolte	28
2.2.2.2 Appui en matière d'approvisionnement en intrants	28
a. En matière d'approvisionnement de l'association.....	28
b. Commande des intrants	28
c. Modèle de distribution des intrants	29
d. Répartition des intrants	29
e. Répartition des zones d'exploitation	30
2.2.2.3. Développement d'un projet d'exportation de pomme de terre vers Mayotte	30
a. L'initiation d'un courant d'exportation vers Mayotte et accompagnement de groupements producteurs.....	30
b. Une stratégie d'appui aux groupements producteurs à Anjouan.....	31
2.2.3. Les moyens nécessaires pour la production.....	31
2.2.3.1. Équipement d'irrigation	31
2.2.3.2. Approvisionnement en intrants et investissement stockage.....	32
2.2.3.3. Conditionnement export et fonds de commercialisation	32
2.2.3.4. Animation technique et suivi commercial.....	33
2.2.4. La défaillance de la stratégie du SNAC.....	33
III - DISCUSSIONS ET RECOMMANDATIONS	35
3.1. DISCUSSIONS.....	35
3.1.1. Etat de lieu de la filière pomme de terre.....	33
3.1.1.1. Aspect sociologique de choix de culture	35
3.1.1.2. Principe cultural	35
3.1.1.3. Techniques culturales	36

3.1.1.4. Accès en matière d'intrants.....	36
3.1.2.5. Accès en matière de financement.....	37
3.1.1.6. Commercialisation du produit	38
3.1.2. Les composantes de la stratégie du SNAC.....	39
3.1.2.1. Manque de financement.....	39
3.1.2.2. Désengagement de l'État	39
3.1.2.3. Développement des exportations entre Anjouan et Mayotte	40
a. Des contraintes logistiques.....	40
b. Des contraintes réglementaires et « politique »	40
3.2. RECOMMANDATIONS	42
3.2.1. Développement de la production et de la commercialisation de la pomme de terre.....	42
3.2.1.2. L'amélioration des conditions de circulation des biens et des personnes....	43
3.2.1.3. La mobilisation de tous les acteurs	43
3.2.1.4. Le renforcement de la vulgarisation agricole	44
3.2.1.5. La professionnalisation de la filière	45
3.2.1.6. La professionnalisation de la commercialisation de pomme de terre.....	46
a. L'organisation du marché intérieur	46
b. L'organisation des groupements	47
c. Avantages de la commercialisation par les groupements de producteurs	47
d. La constitution des paysans relais	48
3.2.1.7. Le crédit rural.....	48
CONCLUSION.....	50
BIBLIOGRAPHIE.....	52
ANNEXES.....	53
LISTE DES ANNEXES	54
TABLE DE DES MATIÈRES.....	69