

UNIVERSITE DE TOAMASINA
FACULTE DE DROIT, DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION

DEPARTEMENT DE GESTION

MEMOIRE DE MAITRISE ES SCIENCES DE GESTION



Présenté et soutenu par : ANDRINIAINA Edmond
Option : Commerce Agro-industrielle
Promotion : 2007-2008

Sous la direction de :

Encadreur enseignant
Monsieur ANDRIANTIANA
Mohajy
Enseignant Chercheur à
l'Université de Toamasina

Encadreur professionnel
Monsieur BOTO Jean
Conseiller et Responsable
technique d'Agriculture
au District d'Ikongo

Année : 2008-2009

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS.....	2
LISTE DES ABREVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES	3
GLOSSAIRE	5
METHODOLOGIE	6
INTRODUCTION GENERALE	7
PREMIERE PARTIE : L'IDENTIFICATION ET L'ETUDE DE LA FILIERE CAFE DANS LE DISTRICT D'IKONGO.....	9
Chapitre I : LA PRESENTATION ET LA SITUATION GLOBALE DE LA FILIERE CAFE DANS LE DISTRICT	11
SECTION I : La monographie et la description du district.....	11
SECTION II : La structure de l'agriculture dans le district	20
SECTION III : La structure du marché interne du district.....	24
Chapitre II : LES CARACTERISTIQUES DE L'ETUDE	26
SECTION I : L'histoire du café	26
SECTION II : Les caractéristiques de la récolte et les moyens de transport.....	31
SECTION III : Le déroulement de la campagne, l'analyse des producteurs et des collecteurs	39
Chapitre III: LA STRUCTURE DE LA PRODUCTION DE CAFE.....	43
SECTION I : Les opérations touchant la production du café.....	43
SECTION II : La capacité de la production du café	45
SECTION III : L'importance du café dans l'économie nationale et internationale.....	48
DEUXIEME PARTIE : LES STRATEGIES D'APPUI EN DYNAMIQUE DU FILIERE CAFE.....	53
Chapitre I : LES ETUDES ET LES EXIGENCES DU MARCHE	55
SECTION I : L'analyse du marché.....	55
SECTION II : L'analyse du concurrence	57
SECTION III : Les techniques et les stratégies marketing appliquées sur du marché.....	58
Chapitre II : L'APPUI EN TECHNIQUE DE LA FILIERE CAFE.....	67
SECTION I : La technique de production et les exigences écologiques.....	67
SECTION II: La plantation de la nouvelle caféière	71
SECTION III: Les étapes de processus de traitement du caféier	77
Chapitre III : LA COMMERCIALISATION DU CAFE ET LES QUELQUES PROPOSITIONS D'AMELIORATION	84
SECTION I : Le processus de la préparation du café	84
SECTION II : Les garanties de paiement de recettes de l'exportation du café.....	91
SECTION III : Les quelques propositions d'amélioration de la filière café	92
CONCLUSION GENERALE	99
BIBLIOGRAPHIE	101
ANNEXES	102
LISTE DES TABLEAUX	112
LISTE DES SCHEMAS	113
LISTE DES PHOTOS.....	113
TABLE DES MATIERES	114

REMERCIEMENTS

D'abord, nous n'oublions pas non plus de présenter ici nos remerciements les plus sincères à tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à sa réalisation et plus particulièrement à :

- Tous les enseignants de la faculté de Droit, des sciences Economiques et de Gestion à l'Université de Tamatave, qui ont fait tout le nécessaire pour nous aider durant notre cursus Universitaire, ainsi qu'à tout le personnel administratif de l'Université.

- Monsieur ANDRIANTIANA Mohajy enseignant chercheur à l'université de Tamatave, notre encadreur, enseignant, qui nous a largement accordé son temps à bien voulu nous diriger dans nos recherches, malgré ses diverses occupations, durant l'élaboration de notre mémoire.

- Monsieur BOTO Jean, conseiller et responsable technique de vulgarisation de l'agriculture au district d'Ikongo, notre encadreur professionnel, qui a bien voulu apporter ses précieuses directives depuis le début notre travail malgré ses lourdes responsabilités.

- Tous les membres de jurys qui ont consacré une partie de leur temps à examiner notre travail.

- Nos chers parents et toutes nos familles, nous leur rendons hommage à travers ce mémoire, à cause des sacrifices fait, des preuves d'amour et soutien moral durant toutes nos années d'études et d'éducation infaillible depuis notre enfance, et surtout pour les aides matérielles, financières et morales.

- Nos amis et camarades, pour l'accueil chaleureux qu'ils nous ont réservé tout au long de l'élaboration de notre présent mémoire.

- L'association FITEBE, ANF et FIZAFa, qui nous ont encouragé pour garder l'espoir et aller jusqu'au bout ; je vous exprime ma gratitude, votre témoignage de sympathie restera toujours dans mon cœur. Que Dieu vous bénisse à tous.

Merci !

LISTE DES ABREVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES

AFNOR	: Association Française de la Normalisation
AIC	: Accord International du Café
AR	: Ariary
ASP	: Avance Sur Produit
BC	: Balance Commercial
BL	: Bill of Lading
C	: Coût de la journée de travail salarié
C.A.C	: Centre d'Appui à la Commune
CAF	: Coût Assurance Fret
CCCO	: Certificat de Contrôle de Conditionnement d'Origine
CFR	: Cost and Freight
CIP	: Carriage et Insurances Paid to
CIR.V.A	: Circonscription de la Vulgarisation d'Agriculture
CISCO	: Circonscription Scolaire
CM	: Centimètre
CNCC	: Comité National de la Commercialisation du Café
COROI	: groupe Comptoir de commerce et Représentation de l'Océan Indien
CPT	: Carriage Paid To
CREDOC	: Crédit Documentaire
CSB	: Centre Sanitaire de Base
DAF	: Delivred At Frontier
DDP	: Delivred to Paid
DEQ	: Delivred Ex Quay
DES	: Delivred Ex Ship
DRDR	: Direction Régionale pour la Développement Rural
DTS	: Droits de Tirages Spéciaux
FAS	: Free Along Side ship
FCA	: Franco Carrier
FCE	: Fianarantsoa Côte Est
FM	: Fréquence Méga hertz
FMG	: Franc Malagasy
FOB	: Free On Board
HA	: Hectare
HAB	: Habitant
IFT	: Impôt Foncier sur le Terrain
IKCC	: société Kwai-Chung et Compagnie
ISO	: International of Standardization Organization
KG	: Kilogramme
KM	: Kilomètre
M	: Importation
MAEP	: Ministère de l'Agriculture Elevage et Pêche
MG	: Malgache
OCP	: Opération Café et Poivre
ODASE	: Organisation pour le Développement de l'Agriculture du Sud Est
OIC	: Organisation International du Café
ONG	: Organisation Non Gouvernementale
P	: Valorisation nette moyenne de travail sur café

PNVA	: Programme National de Vulgarisation Agricole
PPN	: Produit de Première Nécessité
REMDOC	: Remise Documentaire
RML	: Remise Libre
RN	: Route Nationale
SCIM	: Société Collecteur et Importateur de Madagascar
SGS	: Société General de Surveillance
SINPA	: Société d'Intérêt National de Produit Agricole
SODICOM	: Société Distributeur Collecteur de Manakara
SOMACODIS	: Société Malgache de Commerce et de Distribution
STABEX	: Stabilisation d'Exportation
T	: Tonne
TIAVO	: Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola
TVM	: Televisiona Malagasy
US	: United States
X	: Exportation

GLO SSAIRE

Amont: C'est un terme pour déterminer le lieu de production des producteurs à la campagne.

Autoconsommation : c'est la partie de la consommation qui ne fait pas l'objet d'échanges et est utilisée par le producteur ou sa famille.

Aval: C'est un terme pour expliquer le lieu de commercialisation ou vente de produit sur le marché.

Barge: C'est un bateau à fond plat, dépourvu de moteur, pour transborder les produits à exporter, allant du quai jusqu' au navire. Cette méthode est utilisée dans les ports secondaires.

Cryptonol: C'est un médicament pour lutter contre la maladie du café ; Influence des produits phytosanitaires (herbicides et fongicides) sur la croissance et l'infectivité de souches pures.

Mercenaire: Le mercenaire intercepte toutes les informations et les produits au profit de l'acheteur pour lequel il travaille.

Rejet: Nouveau bois, de la nouvelle pousse d'une plante, d'un arbre. Les nombreux rejets de cet arbre empêchent qu'il ne profite.

Strip-picking: On parle de strip-picking, lorsque les récolteurs arrachent simultanément tous les fruits, c'est un mode cueillette plus rapide.

Toposéquence: C'est un plus grands risques qui sont allégement de l'ombrage, ainsi plus le sol est pauvre, plus la pente est forte.

METHODOLOGIE

Pour parvenir à l'élaboration de ce travail, non seulement nous avons effectué un stage au sein de la commune d'Ikongo, mais aussi nous avons eu recours aux paysans pour faire des enquêtes préliminaire, afin de mieux concevoir la tendance du marché auprès des producteurs et des consommateurs.

Aussi, nous avons effectué des études, analyses de documents, des visites auprès des responsables des différents établissements tels que : CNCC, MAEP, et Douane ; pour collecter de données aux services de l'agriculture et des rechercher internet.

Nous avons rencontrés certains problèmes: la plupart des données ne sont pas mis à jours, mais datées d'aux moins 3 ans passés, au sein des établissements publiques ou privés concernés chargés d'accueillir et de s'occuper des étudiants lors de la collecte de données notamment le responsable technique d'agriculture et pour la zone d' Antanala plus particulièrement, il est difficile de recueillir des informations ou des données.

Tout cela obtenue durant la période de mois de Mars jusqu'au mois d'Octobre de l'année 2009.

INTRODUCTION GENERALE

Dans le monde d'aujourd'hui marqué par des échanges commerciaux et sociaux, guetté par la menace de famine et des incertitudes et les instabilités de toute nature, différents pays dits les plus démunis, mais de potentialité économique certaine du Sud doivent résoudre un grand nombre de problèmes. Ces pays sont concentrés dans l'hémisphère Sud et Madagascar, pays pauvre et très endetté depuis l'indépendance jusqu'à nos jours figure parmi eux :

Cette pauvreté se manifeste dans tous les domaines tels économiques et sociaux. Il doit donc trouver des stratégies adéquates pouvant le faire émerger de cette situation asphyxiante.

Or, on dit que le peuple Malgache est un peuple pauvre qui se couche sur l'or, que son café est « l'or vert ». En effet, Madagascar était parmi les premiers pays producteurs de café dont la qualité était de renommée mondiale, la variété « Robusta » qui est spécifiquement de Madagascar. Des responsables de la Région Vatovavy-Fitovinany affirment que le café fait partie de la culture malgache et fait partie de leur civilisation et imprimé leur marque aux paysages et aux activités de la région. Offrir un café à ses invités est un manque de valeur pour celui qui offre et pour celui qui reçoit. C'est un acte social donc, de luxe.

La production de café de Madagascar diminue alors que la demande, en termes de l'échange augmente. Le cours mondial du café augmente, le peuple enlisa de plus en plus dans la pauvreté d'où le paradoxe.

Or, toute la côte Est malgache, une région tropicale humide, et plus particulièrement le district d'Ikongo, est une région très favorable à la culture de café. Ce qui nous laisse à croire, à priori, que les gens de cette région verte et florissante, devraient vivre dans la richesse. Et vient à l'esprit la question : pourquoi les paysans, les opérateurs économiques, les techniciens, les intellectuelles, toutes les forces vives, en bref, ne conjuguent ils pas leurs forces pour appuyer la filière du café pour éradiquer cette pauvreté ?

Nous attachons une importance particulière à cette étude car nous croyons fermement qu'elle apportera ses fruits : réduction du taux de chômage, c'est-à-dire la naissance d'une création, d'emplois, changement de comportement, lutte contre la pauvreté. Toutes ces raisons nous ont conduits aux choix du thème intitulé de notre recherche :

« L'ETUDE DE LA DYNAMIQUE ET DES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE CAFE » cas du district d'Ikongo dans la région Vatovavy-Fitovinany.

D'où la question : ***Pourquoi espérons-nous que l'étude de la dynamique et des stratégies de développement peuvent rénover l'exploitation de la filière café dans le district d'Ikongo?***

Pour pouvoir développer plus en détail ce thème, nous allons subdiviser cette étude en deux grandes parties :

La première partie de notre ouvrage présente une vue d'ensemble, c'est-à-dire de l'étude de la dynamique de la filière café dans le district d'Ikongo, en mettant la présentation et la situation globale de la filière, la caractéristique de l'étude et la structure de la production du café.

La deuxième analysera les stratégies de développement de la filière café en précisant les études et les exigences du marché, l'appui en technique de la filière café et la commercialisation du café et enfin, les quelques propositions d'améliorations.

**PREMIERE PARTIE : L'IDENTIFICATION ET L'ETUDE DE LA
DYNAMIQUE DE LA FILIERE CAFE DANS LE DISTRICT D'IKONGO**

Dans la première partie, nous essaierons d'identifier et d'étudier la dynamique de la filière café, y compris la présentation et la situation globale de la filière café dans le district, la caractéristique de l'étude et la structure de la production de café qui nous permettrons de connaître.

Chapitre I : LA PRESENTATION ET LA SITUATION GLOBALE DE LA FILIERE CAFE DANS LE DISTRICT

Dans ce Chapitre nous allons voir la présentation et la situation globale de la filière café dans le district, dont la monographie et la description du district, la structure de l'agriculture et la structure du marché interne.

SECTION I : La monographie et la description du district

§1. L'identification juridique du district

A. description du district

Le district d'Ikongo se trouve dans la région de Vatovavy-Fitovinany. Le chef-lieu de cet district s'appelle : « Ikongo ou fort-Carnot », sur la route secondaire RNT14 conduisant vers le chef lieu de la ville. (Voir schéma1).

Sa superficie est de 2 921 km², avec une densité de la population de 93 hab/km².

Le district d'Ikongo est composé de 15 communes dont 176 fokontany, représentés dans un tableau par chaque arrondissement administratif (voir l'annexe 1).

B. Bref aperçu historique du district

D'après l'explication des anciens de la ville, la population d'Ikongo est d'origine ANTANALA, issue de la lignée : RAMBO, ayant comme voisin les RAMINIA à Vohipeno. C'est la raison pour laquelle on appelle la population venant d'Ikongo: ZAFIRAMBO. A l'époque, la ville d'Etat Antanala était située dans l'arrondissement de la commune rurale deuxième catégorie d'Ambolomadinika. La famille des ZAFIRAMBO était divisée en plusieurs familles, une de ces familles a formé la famille MAROHALA, qui est installée dans la partie rurale d'Ikongo. La population n'est pas constituée uniquement d'Antanala on y trouve également les autres ethnies malgaches, les plus nombreuses sont: les BESTILO et les ANTEMORO.

Notamment les BETSILEO venant de l'Ouest de la région Haute Masiatra telles que Mahasoabe, Vohitrafeno, Vinanitelo, Alakamisy Itenina, Mahaditra.

Les ANTEMORO viennent de la région Vatovavy, à savoir : Manakara, Bekatra.

Ces ethnies s'installent sur les lieux pour des raisons économiques. La vie y était beaucoup plus facile, la terre fertile et aussi parce que Ikongo n'était pas située loin de leur lieu d'origine.

C. Données sociales sur les institutions du district d'Ikongo

Une institution traditionnelle à trois niveaux cadre la vie des communes et des fokontany, à savoir :

- Ampanjaka
- Lefitry ny Ampanjaka
- Vahoaka (population)

Les rôles et les responsabilités de chaque institution sont les suivants :

a. Ampanjaka

Il est le chef de la famille du même clan. Au village, il est placé au premier rang dans la hiérarchie de la société. C'est lui qui organise toutes les festivités familiales et l'encadrement de son clan (circoncision des enfants, inauguration de Tranobe, partage des ressources et des terres, gestion de conflit, etc.) et les membres de son clan ne font qu'exécuter les ordres donnés.

En matière de conflit, il est le juge, et la sentence qu'il rend est irrévocable et exécutoire dans l'immédiat. Il reçoit la plainte des gens. Il est le conseiller des élus locaux, tels le chef de fokontany, et les responsables communales.

b. Lefitry ny Ampanjaka

Il supplée l'Ampanjaka dans son rôle lorsque celui-ci est absent. Il représente l'Ampanjaka pour la prise de parole lorsqu'il y a des funérailles dans le village.

On va montrer dans un tableau les autorités coutumières par commune dans le district d'Ikongo ainsi que leurs domiciliations (Voir l'annexe 2).

c. Vahoaka (La population)

Ils ne sont que de simples exécutants. Les Dina de l'Ampanjaka seront exécutés dès leur publication au niveau d'une réunion communale, fokontany et villageoise. Les habitants grâce à cette institution sont très forte solidaires.

Le Nombre de la Population totale du district d'Ikongo est de 270 734 Habitants¹, dont les activités économiques principales se concentrent sur l'agriculture, et quelquefois sur l'artisanat. La taille des ménages tourne autour de 6. La population active (14 à 60 ans) représente 70 % des habitants. On va aussi montrer le nombre des électeurs et le nombre de ceux qui ne possèdent pas d'acte de naissance y compris ceux qui ont moins de 18 ans.

¹ Chef district (Avril 2008)

Nous présentons également dans un tableau les groupes ethniques qui composent la population du district d'Ikongo.

✚ Nombre d'électeurs 54 278

✚ Dépourvus d'acte de naissance : 72 000 dont 50 000 moins de 18 ans

Tableau I: Les groupes ethniques

Nous allons montrer dans ce tableau les groupes ethniques qu'on trouve dans le district d'Ikongo de nos jours.

Malgaches		Etrangers	
Antanala	268 413	Comoriens	25
Antaifasy	30	Chinois	91
Antaimoro	200	Indiens	04
Zafisoro	60		
Antaisaka	400		
Antaimbahoaka	40		
Antandroy	10		
Antanosy	02		
Bara	04		
Betsileo	1 325		
Merina	125		
Total	270 614	Total	120

Source : Service du district (Avril 2008).

d. L'enseignement

L'éducation est une des sources de connaissances qui constituent des formes de richesse humaine pour le pays et la population elle-même, sur le plan humain et social. Le rôle de l'éducation est primordial dans le processus de développement du district. Elle requiert des efforts de la part de tous les acteurs de la vie économique et sociale du district. On peut donc admettre que plus le niveau d'instruction ou de connaissance et de la compétence de la population s'élève, plus elle peut espérer d'avantage de bien-économique et social.

L'éducation par la mise en valeur du capital humain, est un facteur de croissance économique mais la pauvreté a des impacts sur le rendement scolaire, et des conséquences sur l'éducation. On va montrer dans le tableau ci-dessous, quelques établissements (publics ou privés) qui existent dans le CISCO du district d'Ikongo (voir schéma1).

Tableau II: Le nombre d'établissement dans le CISCO Ikongo

ETABLISSEMENT	NOMBRE D'ETABLISSEMENT EXISTANT		
	NIVEAU I	NIVEAU II	NIVEAU III
PUBLIC	212	07	01
PRIVE	15	01	-

Source : CISCO d'Ikongo en 2008.

e. Santé

La sante est la pierre angulaire de la croissance économique et constitue l'un des principaux moyens d'amélioration du bien-être des individus. Elle augmente la capacité de production d'un pays, et contribue à réduire la pauvreté, en améliorant l'efficacité de la main d'œuvre fournie par la population.

L'absentéisme pour raison de santé est parfois important dans les économies sous-développées, et la prise en compte d'une mesure sanitaire correspondante peut engendrer une efficacité de la production. Nous allons montrer dans le tableau ci-après, le nombre de centres sanitaires existants.

Tableau III: Le nombre de centre sanitaires existants

CENTRE DE SOINS	NOMBRE	OBSERVATIONS
a)-PUBLIC		
- C.SB	24	Fonctionnel
- DESPENSAIRE	01	Fonctionnel
- BLOC OPERATOIRE	01	Non encore opérationnel
b)-ŒUVRE PRIVE		
-DISPENSAIRE St JOSEPH à Ambatofotsy	01	Consultation journalière sauf le dimanche

Source : La direction hospitalière du centre sanitaire de base du district d'Ikongo en 2008.

f. Les organismes intervenants

Plusieurs intervenants pour le développement ont déjà œuvré au niveau de chaque commune, fokontany. On va montrer dans le tableau de l'annexe3 les organisations d'intérêt social, économique et culturel.

§2. Les activités économiques des paysans

A. Agriculture

L'activité économique du district d'Ikongo repose surtout sur l'agriculture, à savoir la culture pluviale, la riziculture et la culture maraîchère. Le rendement atteint actuellement est faible. Les gens cultivent le café, le riz et le manioc dans les bas fond et au pluvial, associés avec d'autres spéculations. La production annuelle de riz par famille varie de 10 à 100 daba (Un daba contient 15 Kg de paddy), et pour le café, la production par famille varie entre 10 kg à 1,5 tonnes. Chaque paysan dispose de 0,75 ha à 3 ha de rizière en moyenne, et pour le café entre 10ares à 3,5ha, bien qu'on dispose d'un vaste terrain pour la culture de manioc.

En général, la population dans le district est presque une population agricole, pour environ de 85% de la population total, et le reste travaille dans la fonction publique, ou exerce des fonctions libérales.

On va montrer dans un tableau le nombre d'exploitation et d'occupation du sol pour la riziculture et la culture sur pluvial.

a. Riziculture

Nous allons présenter dans le tableau ci-après le nombre d'exploitation de la rizicole, la surface à cultivée et leur production annuelle dans le district d'Ikongo en l'an 2008.

Tableau IV: Le nombre d'exploitation rizicole

Nombre d'exploitation	Surface des rizières	Production Vary aloha	Production Vary afara	Production annuelle
54 631	13 150 Ha	13 404 T.	32 675 T.	46 279 T

Source : Responsable technique de l'agriculture dans le district (en 2008).

b. Culture sur pluvial

Ce district a une vocation agricole, surtout la culture sur pluvial. On peut cultiver plusieurs choses sur les collines. Si on fait la comparaison entre les cultures, la banane et le manioc tiennent la première place pour la culture sur pluvial car le nombre d'exploitant est au nombre de 33309 et 26341. Pour la culture café et la culture canne à sucre, on compte 25903 et 22187 d'exploitants ; les autres sont inférieurs à 10000 exploitants. Nous allons montrer dans le tableau suivant toutes les spéculations de la culture sur pluvial.

Tableau V: Les spéculations de la culture sur pluvial

Code	Spéculation	Nombre d'exploitant	Surface cultivée (Ha)	Production (Tonne)
1120	Riz Pluvial	6 716	1 144	1 716
1320	Manioc	26 341	7 144	90 792
1140	Mais	8 892	1 300	6 500
1 210	Haricot	2 025	265	318
3 810	Café	25 903	6 894	3 447
3 510	Banane	33 309	9 424	141 360
1412	Canne à sucre	22 187	3 309	66 180

Source : Responsable technique de l'agriculture dans le district d'Ikongo en 2008.

B. Elevage

a. Elevage bovin

On dénombre 13 500 têtes de bovidés, 10 500 porcins et 50 têtes de moutons dans le district d'Ikongo qui est composé de 15 communes et 176 fokontany. La valeur d'un bovidé

varie entre 200 000 et 600 000 Ariary ; 20 000 à 300 000 Ariary pour un porc 20 000 à 120 000 Ariary² pour un mouton.

b. Elevage de volailles

Les femmes préfèrent élever des « Vorondrano » tels que canards, oies, plutôt que les poules qui sont souvent sujettes à des maladies aviaires. Cet élevage ne procure que de faible revenu pour les éleveurs. On dénombre 20 176 têtes.

§3. Les situations administratives et les caractères du milieu physique et humain

A. Les situations administratives

a. Les autorités administratives et politiques

Le district d'Ikongo est comme les autres districts qui ont les instructions décentralisé tels que les responsables politiques et autorités administratives. Par exemples :

- ✓ *Député*
- ✓ *Chef de District*
- ✓ *Membre conseil Régional*
- ✓ *Maire*
- ✓ *Chef fokontany*

b. Les services déconcentrés et leurs responsables

De nos jours, l'Etat a démembré le pouvoir en services déconcentrés et services décentralisés dans toutes les régions ou les districts dont le district d'Ikongo. Le tableau ci-dessous nous montre les services déconcentrés représentant chaque ministère.

Tableau VI: Les services déconcentrés représentant chaque Ministère

Dénomination des services
- Service de santé et planning familial
- Commandant Brigade de la Gendarmerie
- Gardien Chef Maison de sureté
- Receveur des postes et télécommunication
- Chef Circonscription scolaire
- Chef de zone Agriculture
- Chef D.A.I.E.C
- Chef de poste vétérinaire
- Chef de service information
- Chef cantonnement forestier
- Percepteur Principal
- Chef secteur JIRAMA
- Proviseur Lycée

Source: La monographie du district d'Ikongo en 2008.

² Chef service de l'élevage. Mars 2008

c. Les services décentralisés et leurs responsables

Nous avons déjà dit auparavant que, les services décentralisés et leur responsables partagent les tâches et le pouvoir à exécuter dans toutes les régions de Madagascar. Le tableau suivant nous montre le nom des communes dans le district d'Ikongo.

Tableau VII: Les communes et le nom du Maire

N°	DENOMINATION DES COMMUNES
1	Ikongo
2	Ambolomadinika
3	Ambatofotsy
4	Maromiandra
5	Belemoka
6	Manampatrana
7	Ambinanitromby
8	Tolongoina
9	Ambohimisafy
10	Ifanirea
11	Tanakamba
12	Sahalanona
13	Ankarimbelo
14	Antodinga
15	Kalafotsy

Source : La direction du district d'Ikongo en 2008.

B. Les caractères du milieu physique et l'être humain

a. Caractéristiques du sol

Auparavant, le sol était fertile et riche en minérale organique, mais par la suite, il s'est dégradé à cause de la pratique de la culture sur brûlis (Tavy), et l'insuffisance de pluie et quelque fois le climat très chaud. Le climat a changé, il est devenu chaud, alors la terre est devenu stérile et pauvre. Les plantes indicatrices de la stérilité du sol (Tenina et Voatrotrokala) sont visibles ; de nos jours, elles croissent avec les caféiers. Les pentes des collines sont dénudées à cause de la pratique fréquente du « Tavy », et la méconnaissance des techniques d'aménagement, de défense du sol (protection des bassins versants) et ensuite, la non utilisation d'engrais.

Enfin, il y a apparition du phénomène « Lavaka », le rendement agricole devient faible, de cycle de production des cultures devient longue surtout les cultures vivrières. (Le manioc, au lieu d'un cycle de 6 mois, dure actuellement jusqu'à 14 mois, et enfin la disparition des flores endémiques de la région).

b. Condition de vie de la population dans le district

En un mot, on peut dire que la population d'Ikongo est une « population pauvre ». Les paysans cherchent du travail. Les propriétaires terriens n'embauchent plus de salariés

pour les travaux des champs, les paysans ne produisent que ce dont ils ont besoin, à cause de la baisse du prix des produits de rente, dont le café (1^{ère} source de revenu), et les autres activités génératrices de revenu. Ainsi la culture vivrière occupe beaucoup de temps de travail, alors qu'elle est destinée à l'autoconsommation. Les paysans n'ont pas de débouchés pour leurs produits agricoles, il en est de même pour les produits de l'artisan : les nattes, les vanneries et les paniers. Les enfants ne sont pas scolarisés ; la incapacité de la population à investir est faible, il en est de même du pouvoir d'achat des paysans ; les ménages sont endettés et décapitalisés.

c. Comportement ostentatoire de la population

Dans le district, quand on parle de produits de rente, il est très difficile de trouver une bonne récolte pendant des années successives, c'est aussi le cas au niveau national. En plus, pendant la période de bonne récolte, la majorité des paysans fait des dépenses inutiles. Ils laissent la monnaie aux vendeurs à cause de leur faible niveau d'éducation. Les commerçants les trompent en ce qui concerne le prix ou le kilo des produits vendus ; ils leur font le coup de la balance. Certains commerçants font du porte à porte convaincre les paysans avant la campagne et les persuader de leur vendre leur production. Dans ce cas, il faut que les agents les conseillent dans un premier temps à thésauriser leur argent auprès des organismes financiers tels que banque, TIAVO, en attendant de réfléchir à leur utilisation, et dans un second temps, à affecter une partie de ces recettes à l'achat des matériels mécaniques, en vue de moderniser des moyens de production, et prévoir aussi la période de soudure.

d. L'environnement

Avant, dans ce district d'Ikongo, la forêt était dense, elle était toujours verte, c'est pour cette raison qu'on appelle la population venant du district est appelée : Antanala. Actuellement, la forêt est devenue savane et des steppes, mais quelques superficies sont boisées : 1 200 ha ; et le reboisement est de : 50 ha. Les produits de la cueillette dans ces forêts sont : Miel ; Tavolo et l'Oviala.

e. autres

Si on fait une vision globale, aucune grande industrie n'est s'installée dans le district d'Ikongo, seul les représentants des commerçants y résident. Par contre, on trouve de petites entreprises familiales ou non dans le district, telles les Forgerons pour la fabrication et la réparation de couteau et d'Angady, et la vannerie pour fabriquer des chapeaux, des vêtements, des paniers, des nattes etc...

§4. Les communications et les infrastructures

A. Les communications

Le district connaît un problème de communication. Il est enclavé, surtout pendant la saison de pluie. Il est difficile pour les paysans de rejoindre le chef lieu du district, ils ignorent ce qui se passe en dehors de leur village, à cause du mauvais état des pistes inter-communales, et l'inexistence de ponts traversant les rivières. En effet, cette carence engendre de nombreuses conséquences, la difficulté pour l'administration à faire des recensements, la situation médiocre de l'état civil, l'attachement exagéré des paysans aux pratiques traditionnelles et la difficulté d'évacuer les produits locaux. On va montrer ci-après quelques communications qui existent dans le district :

- ❖ Télévision TVM
- ❖ Radio FM
- ❖ Téléphone TELMA Fixe

B. Les infrastructures

a. Voie Ferrée

Plusieurs régions de la côte Est de la Grande île ne sont desservies que par les voies ferrées, notamment la région Antanala (Fort-Carnot) traversée par la ligne ferroviaire FCE (Fianarantsoa-Côte Est).

Cette dernière est victime actuellement de difficultés généralisées connues par le chemin de fer malgache (CFM) qui se manifeste par l'interruption de la ligne et l'irrégularité des horaires du train. En effet, d'après les données du projet d'appui à la gestion de l'environnement, les producteurs abandonneraient purement et simplement les cultures de rente (café et banane) pour transformer les champs en superficie de cultures de subsistance (riz et manioc). En cas de fermeture totale de la ligne ferroviaire FCE ; les premiers victimes seront les paysans qui vivent grâce à la circulation du train. Cela leur permet d'écouler les produits locaux, surtout ceux qui habitent tout au long du chemin de fer. Il est important qu'ils puissent avoir accès régulièrement au chemin de fer, car c'est le seul moyen pour résoudre leur problème.

b. Voie Terrestre

Le mauvais état ou l'inexistence de routes praticables pour l'évacuation des produits est une des contraintes majeures au développement de l'offre agricole. L'enclavement des régions productrices, dû au taux élevé de routes et de pistes rurales non praticables, a pour conséquence majeure la faible intégration des marchés ruraux, et

l'instabilité des prix. Cette difficulté touche la quasi-totalité de la zone Est malgache où la pluviométrie est très élevée. Cette défection de l'infrastructure routière provoque :

- Des coûts de transports élevés, amenuisant la compétitivité des produits sur le marché international ;
- Une augmentation plus importante des marges commerciales des intermédiaires : les collecteurs fixent toujours des prix dérisoires aux producteurs.

Les prix varient alors d'une façon indépendante, d'une région à l'autre. On va montrer ci-après les différentes sortes de pistes inter-district, inter-communal et leur distance :

- Ikongo-Ifanadiana 95 km
- Ikongo- Manakara 300 Km
- Ikongo-Fianarantsoa 200Km
- Ikongo- Tanakambana 25 Km
- Ikongo –Ifanirea 54 Km
- Ikongo-Ankarimbelo 70Km
- Ikongo-Vohipeno (Ifanirea) 64Km

c. voie fluviale

La voie fluviale est réservée aux zones très enclavées situées dans les bas fond ou éparpillées sur les collines mais qui produisent beaucoup. Les villageois vivant au bord des rivières utilisent des pirogues fabriquées en bois et métalliques. Cela a des conséquences graves sur les produits séchés qu'ils amènent sur le marché, car l'eau les rendent humides, ils sont frappés par la moisissure, s'ils ne sont pas exposés au soleil.

SECTION II : La structure de l'agriculture dans le district

§1. La généralité

A. Situation de la culture du café

En général, la situation de la culture du café dans le district d'Ikongo, connaît grand problème de culture de nos jours, on n'est pas en mesure d'atteindre les objectifs, à savoir maximiser la quantité et améliorer la qualité pour que le produit soit rentable. On peut également citer le problème du rendement de la technique de culture et des entretiens, qui ait de mauvaises conséquences sur la qualité du fruit.

Les causes de ce désintérêt pour le café sont : la démotivation des producteurs, la fluctuation du prix sur le marché local et sur le marché international. Les producteurs n'occupent plus beaucoup de temps à produire puisque qu'il n'y a que 400 kg/ha.

Plus grave encore, les plantes vieillissent, cela a pour conséquence faible quantité des produits et la mauvaise qualité, qui ne correspond pas au goût du client. A cause de cela, les revenus des paysans se détériorent, cela les pousse à migrer vers d'autres régions pour chercher du travail, ou à faire la conquête de nouvelles terres forestières pour l'agriculture de subsistance. Dans le district d'ikongo, la culture de banane et café sont souvent associées. On peut retrouver cette forme d'association des deux cultures dans une majorité d'exploitation, surtout sur les hautes collines. Cela répond à un besoin important. Elle semble faire l'objet de 3 types d'utilisations : autoconsommation familiale, alimentation animale (élevage de porcs et bœufs...) et vente.

On va montrer ci-après le rapport entre les productions et les superficies cultivées par les producteurs.

Tableau VIII: Le rapport entre les productions et les superficies cultivées

Superficies cultivées	2ares	6ares	10ares	12ares	0,5ha	3,5ha
Productions	10kg	20kg	50kg	100kg	300kg	1t
Rendements	500kg/ha	330kg/ha	500kg/ha	830kg/ha	600kg/ha	285kg/ha

Source : Nos propres recherches à partir de l'enquête auprès des paysans en 2008.

Remarque : Le rendement, c'est le rapport entre la superficie cultivée et la production. Il semble que les rendements soient meilleurs pour les petites plantations dont la superficie cultivée est égale à 12 Ares ; on peut produire 100 kg, et le rendement est 830 kg/ha, ce qui voudrait dire que le travail étant le même, la récolte est mieux faite car la main d'œuvre est suffisante. Plus les plantations sont grandes, moins les rendements sont élevés pour une superficie cultivée égale à 3,5 ha, on produit 1tonne et le rendement est de 285 kg/ha, c'est le facteur travail qui est en cause.

Photo1: Le vieillissement du café et l'association de la culture



Source : Individuel en 2009.

B. la culture vivrière

Dans le district d'Ikongo, la culture vivrière est concurrencée par la culture de rente parce que concerne sur le temps de travail concerné à la culture vivrière est beaucoup plus long que celui qu'on réserve à la culture de rente. En plus, la culture vivrière occupe un vaste territoire, avec un rendement faible. La culture vivrière est réservée à l'autoconsommation. Les paysans détruisent les cultures pérennes comme le café, situé dans les bas fonds, pour les aménager en rizière.

C. la culture traditionnelle

La technicité paysanne nous paraît plus comme un atout qu'une contrainte. Tout ce que nous avons vu au cours de cette étude concourt à mettre en cause la technicité d'une majorité de producteurs de la filière café, qui ne sont pas nombreux à maîtriser la conduite du caféier en monoculture et à effectuer l'étêtage. Les paysans ne voient pas l'importance d'appliquer la technicité moderne. Ils ne savent pas comment faire pour obtenir une meilleure productivité. Pour eux, c'est plutôt un problème d'insuffisance de terre à cultiver.

D. La culture moderne

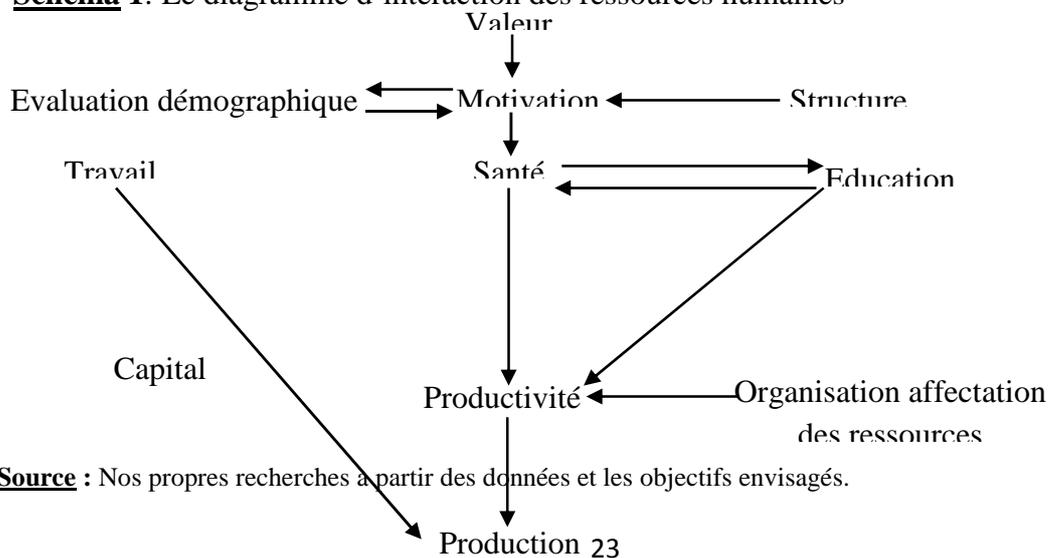
De nos jours, les paysans dans le district connaissent peu à peu la technique de modernisation de la culture grâce aux formations venant des ONG et les formateurs du projet de développement concernant le milieu rural, qui apprennent aux paysans comment améliorer la production et le rendement, surtout pour les cultures de rente (café, vanille,...), qui rapportent beaucoup de revenus à la population rurale par rapport à la culture vivrière, et augmentent aussi le pouvoir d'achat des paysans, leur permettant d'acheter les produits de première nécessité (PPN).

E. Le coût du travail

Le maintien relatif de la production s'explique également par le faible coût de travail en comparaison à celui observé dans les pays producteurs africains concurrents. Dans un contexte économique national très difficile, les opportunités de valorisation du travail en dehors du district et du secteur agricole se sont encore affaiblies. Si on parle d'une autre approche de l'exploitation agricole, nous commençons à percevoir comment s'articulent productivité et intensification, ou plutôt faible productivité et faible intensification. Dans le district d'Ikongo, du fait des difficultés de transport et donc de commercialisation, la culture extensive n'est pas si productive. Par conséquent, la disponibilité en force de travail étant fixée pour l'essentiel par le nombre d'actifs familiaux, l'exploitation a très peu de souplesse pour faire face à des variations de temps de récolte, en particulier en période de pointe de

travail. La faiblesse apparente de la productivité du travail se relativise par les coûts d’opportunités des facteurs « terre » et « travail », eux-mêmes relativement bas. Pour reprendre les résultats de l’étude de façon à les reproduire lorsque la valorisation nette moyenne de travail sur café, (P), varie de 2000 Ar à 4000 Ar pour le prix du café au producteur de 2000 Ar /kg, le coût de la journée de travail salarié, (C), s’élève théoriquement à 3000 Ar. Admettons un rapport P/C de l’ordre de 0,7 à 0,8 légèrement inférieur à 1. En supposant que le producteur confie l’ensemble des travaux de café à un salarié, il ne perd ni ne gagne d’argent. Tout se passe comme si, le producteur considérait le « coût d’opportunité » du travail familial comme inférieur au coût salarial. On a en tout cas une excellente explication de l’option des planteurs pour des itinéraires extensifs, du moins tant que le coût d’opportunité de la terre de colline reste faible. Tout processus d’intensification du café passant par une augmentation du temps de travail, tout se passe comme si, les journées additionnelles de travail devait-être effectuées par des salariés dont le coût dépassait celui des actifs familiaux. En d’autres termes, le coût marginal d’un processus d’intensification sur café est beaucoup plus élevé que le coût moyen du travail en conduite extensive de la caféière. En effet, les paysans en état de survie sont prêts à vendre du café à « n’importe quel prix ». Le relèvement récent du prix du café à 2000 Ar devrait ramener le rapport P/C à une valeur proche de 1. Elle serait très supérieure à 1, si l’état renonçait encore à une partie de ses prélèvements institutionnalisés par le biais du prix fixé au producteur. Pour en revenir à notre approche de l’exploitation agricole, nous commençons à percevoir comment s’articulent productivité et intensification, ou plutôt faible productivité et faible intensification sur Le district, du fait de la difficulté du transport, et donc de la commercialisation, de l’ « extensif ». On va montrer ci-dessous, le diagramme d’interaction entre les ressources humaines :

Schéma 1: Le diagramme d’interaction des ressources humaines



Source : Nos propres recherches à partir des données et les objectifs envisagés.

SECTION III : La structure du marché interne du district

§1. La généralité

Le café marchand est obtenu après que la café coque séchée sur une natte en jonc, ait été décortiqué au pilon dans un mortier, vanné et trié. C'est la même opération que pour le riz, avec le même instrument, surtout dans les zones très enclavées dans le village d'Ikongo. Avant 1995, quelques outils comme la machine à décortiquer le café séché existaient, ils appartenaient à un collecteur, à l'heure actuelle, il est très rare d'en trouver, ils n'existent même pas dans les zones très enclavées.

§2. Le marché direct

Les paysans producteurs font tous les moyens pour que les produits soient bien secs. Ils les trient et les mettent en sacs pour les amener directement sur le marché au chef lieu du district. C'est un lieu de transaction entre l'offre et la demande, et aussi pour garder le prestige et l'image des produits auprès du client (représentant des grands collecteurs ou commerçants). Cela pour éviter la perte sur le revenu aux producteurs. Cette pratique doit-être adoptée par les paysans s'ils veulent que leurs produits soient payés à leur juste prix.

Photo 2 : La vente communale



Source : Commune d'Ifaneria en 2009.

§3. Le marché indirect

En ce qui concerne le marché indirect, les producteurs n'attendent pas le jour de marché, ni le moment de la récolte pour plusieurs raisons. Ils font de la transaction directement avec le collecteur pour :

- Besoin urgent d'argent ;

- Manque de sacs ou place pour stocker les récoltes.

Dans ces cas là, ils livrent leur café aux collecteurs du village, aux commerçants. Il y a aussi un autre cas de figure, la vente anticipé sur pied, même si le moment de la récolte n'est pas encore arrivé. Cette transaction se fait un an, deux ou plus, avant la récolte, les paysans ont un besoin urgent d'argent pour acheter des médicaments, des matériels d'équipements ou des produits de première nécessité (PPN).

§4. Echange de produit

Les paysans dans les zones très enclavées effectuent ce système d'échange de produit par un autre produit, comme les produits de première nécessité ou par un instrument d'exploitation. C'est la définition même de l'économie de troc³.

Exemple : café échangé contre le riz ayant la même quantité ou la même valeur numéraire. Café échangé contre le savon, le pétrole...

Cette méthode est pratiquée dans les lieux de vente inter-fokontany ou inter-villageois, car aucun collecteur n'y va à cause du coût de transport élevé et du mauvais état de l'infrastructure routière.

³ C'est l'échange direct d'un biens ou d'un service contre un autre biens ou un autre service sans voir recours à la monnaie.

Chapitre II : LES CARACTERISQUES DE L'ETUDE

Ce Chapitre nous permet de connaître les caractéristiques de l'étude dont l'histoire du café, les caractéristiques de la récolte, les moyens de transport, le déroulement de la campagne ainsi que l'analyse des producteurs et des collecteurs.

SECTION I : L'histoire du café

§1. Les origines du café

Le café a pour origine l'Ethiopie et la corne de l'Afrique, où il pousse encore à l'état sauvage. Le caféier a d'abord été cultivé dans un pays appelé actuellement le Yémen. L'intense activité commerciale de ce pays, alors appelé Arabie, s'organisait essentiellement autour du grand port de Moka. Certains spécialistes affirment que la culture du café commença au Yémen en 575 après J.C, il est certain qu'elle y occupait une place importante dès le XVème siècle de notre ère, et que le grand voyage que le café allait accomplir autour du monde partait de là. Les arabes conservaient aussi jalousement les secrets du café que les chinois pour le thé. Les grains du café, qui sont les graines du caféier, deviennent stériles lorsqu'on en retire l'enveloppe, ce qui explique qu'ils n'aient été exportés que sous cette forme. L'itinéraire emprunté par les exportations du café est en quelque sorte l'inverse de celui qu'il est censé avoir suivi pour arriver en Arabie. Une tradition veut en effet que les esclaves soudanais, lors de leur voyage forcé vers l'Arabie, aient emporté avec eux des cerises de café pour résister aux rigueurs du voyage.

Il est logique que les pèlerins se rendant à la Mecque, au cœur du monde musulman, aient remporté avec eux quelques unes de ces graines. Une légende affirme que les Arabes eux-mêmes introduisent le café au Sri Lanka dès 1505, mais c'est un indien du Sud-ouest nommé Bababudan qui, au XVIIème siècle, aurait rapporté dans son pays les premières graines du café, après son pèlerinage à la Mecque.

Au début du XVIIème siècle, les commerçants Allemands, Français, Italiens et surtout Hollandais rivalisaient entre eux pour l'introduction du café dans leurs colonies.

Les hollandais l'emportèrent, lorsque en 1696, ils parvinrent à rapporter un plant du café de Moka jusqu'aux Pays-Bas, mais ce n'est qu'en 1958 qu'ils commencèrent à cultiver véritablement le café au Sri-Lanka.

L'année 1670 fut marquée par un échec pour les Français qui, péchant par optimisme, s'imaginèrent pouvoir démarrer une plantation près de Dijon, en oubliant que le froid et le

brouillard des hivers bourguignons auraient raison d'une plante tropicale qui ne subsistait qu'en serre en Hollande.

Nicolas Wilson, bourgmestre d'Amsterdam, joue un rôle important dans le développement de la culture du café. En 1696, il suggéra en effet à Adrian Van Ommen, responsable de la garnison de Malabar, d'expédier des caféiers Vers Java, alors colonie Hollandaise. Les graines mises en terre sur la plantation de Kedaweng furent emportées par les pluies, mais trois ans plus tard, Henricus Zwaay Decroon réussit à transplanter des boutures de Malabar à Java. C'est ainsi que commença la première plantation de café européenne. Sa rentabilité commerciale donne le signal pour l'établissement de nombreuses autres exploitations, semblables.

En 1706, les premiers échantillons de café javanais arrivèrent à Amsterdam en même temps qu'un plant de caféier qui fut précieusement entretenu au Jardin botanique de la ville. Les graines de ce plant furent distribuées à des botanistes de l'Europe entière. Pendant ce temps, les Hollandais étendaient leur production à Sumatra, faisant ainsi de l'archipel Indonésien le premier producteur de café du monde. L'Indonésie se maintient aujourd'hui encore au quatrième rang des producteurs et exportateurs mondiaux du café. Les tentatives de transplantation de caféier des Pays-Bas en France échouèrent jusqu'à ce que, en 1714, un plant d'un mètre cinquante fut envoyé à Louis XIV. Installé au jardin des plantes, cet arbre est l'ancêtre de tous les caféiers plantés par la suite dans la colonie Française, de même qu'en Amérique Latine et aux Caraïbes. en 1715, des plants de caféiers furent ainsi expédiés sur l'île bourbon (la réunion d'aujourd'hui).

Les caféiers auraient été introduits dans la zone Est de Madagascar vers 1750, par les réunionnais installés sur la côte Est de l'île. L'espèce importée fut le café Arabica qui ne s'adapte pas à cette région et fut remplacée par le café Liberica et le café Congensis (direction de l'opération café, poivre, girofle, cacao, Toamasina. Formation des cadres de la caféiculture), le Canéphore furent introduits :

- D'abord, la variété Kouilou, originaire de l'Afrique Equatoriale Française(Gabon), vers 1900 par Narras dans la zone de MANANJARY.
- Ensuite, la variété Robusta, variété spontanée dans tout l'Afrique centrale, vers 1905 par P. Bree dans la zone de Vatomandry.

§2. La description du caféier cultivé (robusta)

Le caféier est un arbre robuste qui se multiplie naturellement par ses graines, et à la fois peut se multiplier par bouturage, greffage et rarement par marcottage. Le caféier se divise en trois parties :

- *Les feuilles*
- *Les troncs*
- *Les racines*

- Les feuilles ont un caractère ovale, à bords plus ou moins ondulés, avec la couleur vert foncée et vert.

- Les troncs sont unicaules ou multicaules, avec de l'écorce lisse ou légèrement craquelée de caractère dur ; ils comportent des branches longues et dures, tendance croissante. On parle aussi des rameaux qui ont des tiges à taille moyenne qui portent leurs fleurs, avec cinq pétales à l'intérieur. Les fleurs se deviennent des fruits, ils se situent à l'extrémité des rameaux.

Les fruits ou les cerises ont la couleur rouge au moment de la maturité. Ils contiennent deux graines appelés fèves, entourés d'une enveloppe mince appelés parche, et ils sont groupés sous forme de glomérules sur les rameaux.

- Enfin, les racines comprennent : un pivot, les racines latérales, le collet

Un pivot est en général court, il descend verticalement dans le sol et se prolonge ; il a pour rôle d'absorber l'eau.

Les racines latérales qui contiennent des poiles absorbants, qui assurent l'alimentation du caféier en éléments nutritifs.

Le collet est une partie intermédiaire entre les racines et le tronc, il est parmi les parties les plus sensibles du caféier surtout sur les jeunes plantes.

§3. L'aspect général de la filière café

A. Au niveau du district d'Ikongo

En général, le prix au producteur est en baisse, il en est de même de la qualité et de la quantité des produits. Par conséquent, le prix en kilo sur le marché est très faible et il y a baisse des cours mondiaux. Mais la filière du café, l'un des piliers de l'économie malgache, va très mal de nos jours. La filière est en situation de crise depuis 1997. Alors que le café représentait encore à cette date l'une des principales ressources du district et permettait une rentrée de revenu importante, il s'est fait dépasser à l'exportation par d'autres produits comme la vanille ou le poivre. Bien qu'au Comité national du commerce du café (CNCC), on argue

que le secteur du café connaît une récession dans beaucoup d'autres pays, il n'en demeure pas moins que le cas du district est particulier. Nos caféiers sont trop vieux, c'est donc le problème de la qualité⁴, mais aussi de quantité. Le café ne fait plus recette et la production a chuté prodigieusement au cours des années 2006 et 2007. Elle est passée de 3 387 tonnes en 2006 à 3 350 tonnes en 2007. Cette année, elle devrait tourner autour des 3 300 tonnes.

Une chute de la production, accompagnée d'une baisse des prix à 1 dollar le kilo (équivalant à 2 000 Ar), les milliers de paysans qui dépendent de ce produit ne peuvent plus joindre les deux bouts. " En 1994, un agriculteur vendait 1 kg de café pour se procurer 3 kg de Riz, qui est la base de l'alimentation malgache. Aujourd'hui, pour avoir ces 3 kg de riz, il doit vendre 2 ou 3 kg de café pour la zone très enclavée.

Résultat : cette année les grains pourrissent sur pieds. " Les gens ne se donnent même pas la peine de ramasser le café. C'est du gâchis, mais ils ne veulent pas travailler pour rien. Ils ne sarclent plus les pieds de café. Si la filière semble aujourd'hui " condamnée ", elle le doit à d'autres handicaps que l'âge de ses caféiers. Notamment : la dispersion et l'atomisation de la production (les grandes exploitations ont pour la plupart disparu), la variation des conditions climatiques (Madagascar est souvent victime de cyclones ou dépressions tropicales) et le manque d'incitation étatique à l'amélioration de la qualité et de la préparation du café.

B. Au niveau national et international

La culture du café est très développée dans de nombreux pays tropicaux, dans des plantations qui cultivent pour les marchés d'exportation. Le café est une des principales denrées d'origine agricole échangées sur les marchés internationaux, et souvent, une contribution majeure aux exportations des régions productrices. Dans les années 90, Madagascar était encore l'un des plus importants producteurs de café Robusta. Mais depuis la régression de la qualité du café malgache, Madagascar a été devancé par le Brésil, le Vietnam, de l'Indonésie et la Côte d'Ivoire. Au début de cette décennie, l'exportation de Madagascar est 45 000 tonnes, vraiment loin de celles des plus gros exportateurs mondiaux de Robusta : Côte d'Ivoire au tour de 300 000 tonnes, Vietnam 600 000 tonnes et Brésil 800 000 tonnes. A Madagascar, on cultive deux variétés de café : le « *coffea Arabica* » communément appelé café Arabica, cultivé sur les hauts plateaux, et le « *coffea Canephora* » ou café Robusta, qui est cultivé sur la côte Est, et l'Arabica ne présente que 5 % de la production totale. Le problème du café malgache, c'est la diminution de la quantité et de la qualité. Elle est passée

⁴ explique Auguste Paraina, vice-président de l'Assemblée et ancien ministre du commerce en 2003.

de 47 767 tonnes en 1998 à 12 974 tonnes en 2000. Cette année, elle devrait tourner autour des 10 000 tonnes.

L'impact du programme « Stabex » sur le marché international, la demande de café vert, ne connaît pas de mouvement brusque au cours de son histoire, mises à part les baisses enregistrées durant les guerres mondiales, d'autant que le café n'a pas été substitué par d'autres produits dérivés de l'industrie, qui auraient entraîné un effondrement de la demande, comme cela a été le cas pour d'autres matières premières comme le coton ou le caoutchouc, remplacées par des produits de synthèse. Inversement, à part ses débouchés dans l'alimentaire et en dehors de l'utilisation de la caféine par l'industrie pharmaceutique, il n'a pas connu des nouveaux usages industriels qui auraient provoqués une accélération de la demande. Depuis le deuxième semestre de l'année dernière, l'offre ne suit pas la demande sur le marché international, entraînant la hausse du prix de l'unité (un sac de 60 kg), même si le café connaît une faible élasticité de prix. Cette élasticité varie entre 0,2 à -0,3 dans les pays à revenus élevés, et de -0,4 à -0,5 dans les pays à revenus inférieurs ; la hausse de la consommation dans les pays industrialisés est stimulée par les longues périodes de prix déprimés. Pour l'exportation de Madagascar, le café constitue une des principales ressources du pays et occupe la troisième place des produits agricoles exportés en entrée de devises après la vanille et les crustacées. Depuis 2005, c'est surtout sur les marchés américains et japonais qu'on a constaté la hausse de la demande.

§4. Le prix et les prélèvements de l'Etat

A. Historique

En interaction très forte avec les difficultés du milieu écologique, les prélèvements de l'Etat sur le café le biais de la caisse de stabilisation condamnent une majorité de producteurs à renoncer au pari de l'intensification. Dans les années 1930 puis 1950 à 1970, le prix du café et le rapport de prix du Café au prix d'achat du Riz a permis à une partie des producteurs d'amorcer un véritable processus d'accumulation, processus dont le pays profite encore aujourd'hui. A partir de 1975 et surtout à partir de 1980, les transferts du surplus vers la caisse de stabilisation atteignent une telle ampleur qu'ils condamnent irrémédiablement les exploitations au repli sur une stricte reproduction simple. Rappelons qu'en 1984, alors que les cours du café n'étaient pas particulièrement élevés, le rapport des prix café/prix riz à l'achat était de l'ordre de 1,5 au niveau du producteur-consommateur malgache, et de 11 au niveau du marché international. Le relèvement du prix du café à 160 Ar le kilo (et le contrôle du prix

du riz à la consommation) va probablement relancer une extension et une légère intensification de la production du café.

SECTION II : Les caractéristiques de la récolte et les moyens de transport

§1. Les problèmes de la récolte

A. Les caractères posant des problèmes sur la récolte

La récolte du café dans le district connaît, on a beaucoup de problèmes au niveau du mode de cueillette. Le mode de cueillette le plus utilisé, c'est la pratique de la méthode traditionnelle par l'arraché du rameaux porteur des fruits en une seule étape y compris les cerises immatures. L'origine du défaut vient de ce mode de « *strip-picking* » ; plusieurs cerises sont détruites à cause de cette mauvaise technique de récolte ; ils arrachent toutes les cerises mûres ou non, et ils ne reviennent plus pour la deuxième fois. Les producteurs utilisent des matériels pouvant détruire les caféiers. Les cerises cueillies une à une sont mises dans une « Sobika » attachée autour de la taille du collecteur. Ce dernier connaît des problèmes difficiles au moment de la récolte, car les caféiers de la région Antanala atteignent plus de trois mètres ; ils utilisent le matériel le plus courant appelé : « Kalika », construit à partir d'une tige d'arbre crochue, pour faire baissé les arbres, facilitant la cueillette où une gaule aide à faire plier les branches. Le temps de la récolte du café demande beaucoup de sacrifices à cause de la hauteur élevée des plants.

Photo 3 : Le mode de cueillette et le matériel utilisé



Source : Individuel, à la commune d'Ambolomadinika en 2009.

Les principaux défauts rencontrés sont : les producteurs collectent en même temps des grains noirs, des grains immatures et mûres ; tout est mélangé dans une natte, où l'on retrouve des feuilles et, des éléments étrangers comme les bois, les cailloux...

Toutes les cerises doivent-êtré sêchéés progressivement, mais on ne peut pas trier ou éliminer les fruits qui vont donner de la mauvaise qualité gustative (vert, pourris, vides, noires...)

Le mode de cueillette le plus pratiqué par les paysans dans le district d'Ikongo est le mode traditionnel.

B. Les problèmes rencontrés après la récolte

Plusieurs méthodes sont utilisées après la récolte telles que le mode de séchage, le mode de décortilage et déparchage. A l'heure actuelle, on ne trouve plus de machine à décortiquer dans le district, alors qu'entre 1980 et 1995, les commerçants en possédaient. Par conséquent, ils décortiquaient directement leurs produits biens sêchés, ils avaient une couleur grise. La possession de ces machines leur permettant d'attirer les grands producteurs qui possédaient de grande quantité environ à 2 ou 3 tonnes par producteur, pour qu'ils leur vendent à eux-mêmes leurs récoltes de café. Par contre, les paysans producteurs surtout dans les zones très enclavées comme certaines communes ou fokontany, emploient le mode de décortilage en pilon ; cette méthode endommage les cerises, elles sont aplaties et deviennent brisures. Les produits frais venant de la cueillette, pour accélérer le mode de séchage, ils sont d'abord déparchés dans le pilon, et après on les met au soleil.

Par conséquent, les cerises ne sont pas de bonne qualité comme l'exige le marché international, même le marché local. Le problème se pose pour le mode de stockage, le mode de traitement des cerises.

En général, les paysans producteurs ne trient pas leurs récoltes lorsqu'ils amènent leurs produits sur le marché, contrairement aux grands collecteurs. Il faut améliorer de mode de triage avant l'exportation pour préserver la norme et la qualité du produit.

Photo 4: Le mode de décortilage



Source : Individuel, à la commune d'Ambatofotsy en 2009.

§2. Les problèmes des infrastructures

A. Les infrastructures routières

Sur le plan géographique, on notera le processus historique classique de peuplement d'une zone forestière par les rivières et les vallées. On retrouve ce processus dans de nombreuses situations. D'une part, les rivières constituent les voies de pénétration les plus naturelles des zones forestières, d'autre part, un certain nombre de population migrante sont arrivées par la mer. L'installation dans les vallées s'explique donc facilement. A l'heure actuelle, lorsqu'on prend une route comme celle d'Ifanadiana à Fort-Carnot, on sent comme un paradoxe la pression des cultures et l'absence apparente d'habitat, de gros villages se concentrent en bordure de rivière, relativement peu visibles de la route. Compte tenu de l'état aléatoire des pistes, on comprend d'ailleurs que les voies d'eau restent des axes privilégiés de transport des hommes et des produits.

En dépit d'une infrastructure routière cruellement déficiente, cette zone exporte beaucoup de café. On peut trouver en pays Antanala d'assez « gros » producteurs, possédant plusieurs hectares de café.

Pour montrer que la zone Antanala est assez « gros producteurs ».

Exemple : En 2003, les superficies cultivées en hectare par le district MANAKARA étaient: de 14 630 ha et, les productions de: 4 075 tonnes ;

Pour le district d'Ikongo, en 2003, les superficies cultivées en hectare étaient de: 5 330 ha, et les productions étaient de: 4 811 tonnes. Il est donc parmi les districts les plus productifs. Dans tous les cas, au centre du processus, l'insuffisance des voies de communication joue un rôle prépondérant. Le réseau de pistes limite et matérialise tout à la fois l'isolement relatif du district vis-à-vis du reste de l'Etat malgache. Le réseau intervient dans la formation des prix du café et des prix de consommation ; il renchérit et concourt à faire replier les paysans producteurs-consommateurs sur l'autosuffisante. Tout se passe comme si la faible productivité du travail sur café, à fin d'autoconsommation, n'était pas vraiment pénalisante, dans la mesure où toutes les activités se prêtant à une commercialisation sont elles-mêmes minées par le coût du transport et les prélèvements de l'Etat. Ce coût et ce prélèvement sont au cœur du problème de concurrence entre vivriers et café, concurrence qui ne constitue qu'un reflet de ce processus de repli du district.

§3. L'organisation du transport

Le problème de transport revêt deux aspects qui font courir à l'exportation le risque d'acheminement :

- le manque de moyen de transport ;
- la validité des routes et l'enclavement des zones productrices.

A. Le manque de moyens de transport

Les moyens de transport relèvent de la logistique de collecte. Nous estimons qu'un collecteur devrait avoir ses propres moyens de transport pour pouvoir :

- Se rendre aux lieux de collecte, sans risque de retard ou de rater un marché quelconque ;
- Acheminer et livrer son café conformément à son plan de collecte.

Le manque de moyen de transport ne permet pas au collecteur d'organiser rationnellement sa collecte, car il doit subordonner son organisation à la disponibilité d'un moyen de transport, à moins de louer en permanence. Ce qui grève le coût de revient du café collecté.

Les problèmes de logistique de collecte font que la plupart des collecteurs travaillent avec le strict minimum nécessaire à savoir :

- Une balance de pesage ;
- Un magasin de stockage ;
- La localisation d'un moyen de transport.

Il en résulte que la qualité du café en pâtissee par défaut de conditions optimales de stockage en même temps que le prix de revient ait augmenté, grevé du coût de transport très élevé du fait qu'il est loué et que les routes sont en mauvais état.

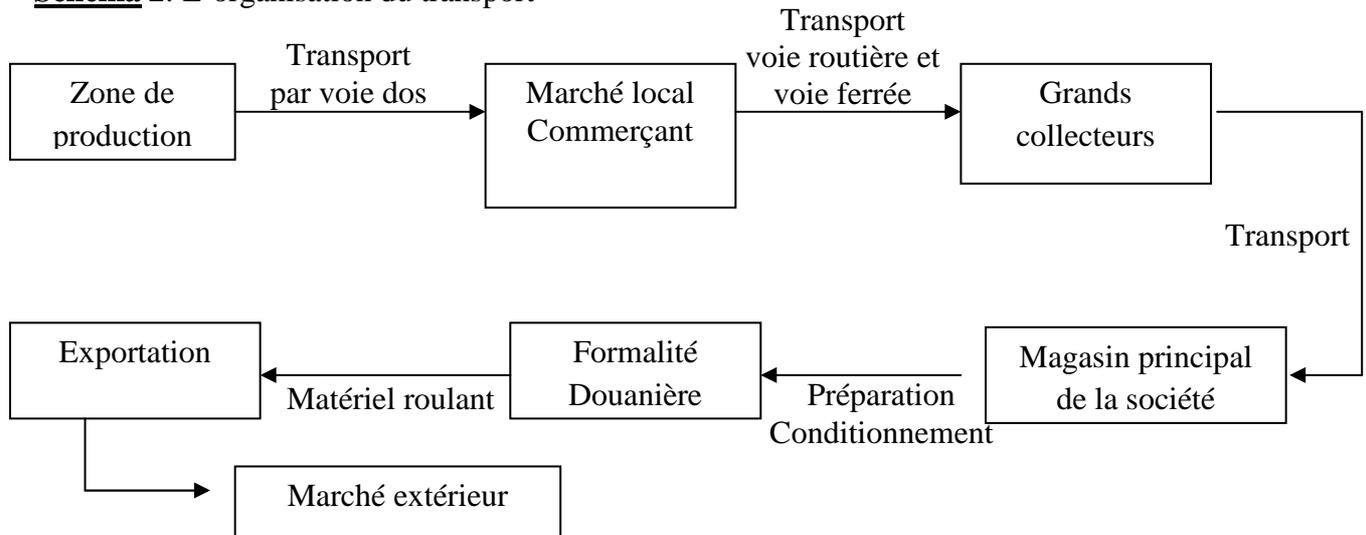
B. La situation des routes et l'enclavement de la zone productrice

L'impraticabilité et l'insuffisance des voies de desserte constituent un autre aspect du problème de transport dont souffre la commercialisation interne de café.

L'impraticabilité des pistes routières constitue aussi un handicap majeur à la collecte, d'autant plus que les voies de desserte dans les zones productrices ne sont pas bitumées. Ces difficiles conditions de transport augmentent le coût de transport et se répercutent sur le prix aux producteurs.

Exemple : Le coût du transport dans une large mesure passe à 10 000 Ar pour 95 Km, contre 6 000 Ar, allant du district d'Ikongo jusqu'Ifanadiana, et district d'Ikongo jusqu'à la gare de Manampatrana, en trajet de 39 Km passant au coût de 6 000 Ar contre 3 000 Ar, pour le sens Manakara, le lieu d'embarcation des produits. On va montrer dans le schéma ci-dessous, l'organisation du transport.

Schéma 2: L'organisation du transport



Source : cours Système Agro-industriel en 4^{ème} année option commerce, par M^{eur} Seth.

§4. Le calcul de coût du transport

Pour rentabiliser de façon maximale le transport, il faut changer les véhicules suivant leur poids maximal et utiliser le maximum de temps. On dit qu'un transport est en rupture de charge lorsqu'il roule à vide, ou si sur chargement est insuffisant comparé à sa charge utile. On va montrer ci-dessous la formule et le mode de calcul du coût de transport par kilomètre et par heure:

A. Calcul du coût de transport du matériel roulant par kilomètre

$$\text{Coût d'immobilisation par heure} = \frac{\text{total des charges}}{\text{nombre d'heure de travail annuel}}$$

Calcul prix de revient par km = ∑ des charges

$$\text{Amortissement} = \frac{\text{prix d'achat}}{\text{nombre de km}}$$

$$\text{Assurance} = \frac{\text{Prime annuelle}}{\text{Nombre d'heure de travail annuel}}$$

$$\text{Impôts et taxes} = \frac{\text{Taxes annuelles}}{\text{km annuel}}$$

$$\text{Carburant} = \frac{\text{nombre de litre} \times \text{prix}}{1 \text{ heure}}$$

$$\text{Lubrifiant} = \frac{\text{nombre de L} \times \text{prix}}{\text{Par 100km}}$$

$$\text{Pneumatique} = \frac{\text{Prix}}{\text{Nombre de km}}$$

$$\text{Fournitures d'atelier} = \frac{\text{dépenses annuelles}}{\text{nombre de km annuel}}$$

$$\text{Pièces de rechange} = \frac{\text{dépenses annuelles}}{\text{nombre de km annuel}}$$

$$\text{Main d'œuvre et réparation, entretien} = \frac{\text{dépenses annuelles}}{\text{nombre de km annuel}}$$

$$\text{Chauffeur} = \frac{\text{salaire annuel}}{\text{nombre de km annuel}}$$

Le tout auquel on ajoute les imprévus qui donnent le total des charges

Source : leçon système agro-industriel II, 2007-2008.

Km : kilomètre

B. Exemple pour illustrer la formule

Prix d'achat d'un camion : 20 000 000 Ar

Durée de vie : 10 ans

L'amortissement est calculé sur 300 000 km durant 10 ans

Assurance annuel : 200 000 Ar

Impôts taxes : 50 000 Ar

Lubrifiant : 6 000 Ar le litre dont la consommation sur 100 Km est de 0,75 litres

Carburant à 2 700 Ar le litre dont la consommation sur 100 Km est de 25 litres

Prix d'un pneu : 160 000 Ar l'un, on suppose que les 4 pneus utilisés s'useront au bout de 10 000 Km.

Fourniture d'atelier : 500 000 Ar

Mains d'œuvre : 500 000 Ar

Salaire annuel d'un chauffeur : 600 000 Ar

Pièce de rechange : 600 000 Ar

Imprévus : 100 Ar par Km

On procède au calcul du prix de revient par Km d'un transport

L'amortissement pour 10 ans = 300 000 km

$$\text{Amortissement pour un an} = \frac{300\,000}{10} = 30\,000 \text{ Km par an}$$

$$\text{Amortissement} = \frac{20\,000\,000 \text{ Ar}}{300\,000 \text{ Km}} = 67 \text{ Ar}$$

$$\text{Assurance} = \frac{200\,000}{30\,000 \text{ Km}} = 7 \text{ Ar}$$

$$\text{Impôts et taxes} = \frac{50\,000 \text{ Ar}}{30\,000 \text{ Km}} = 1,7 \text{ Ar}$$

$$\text{Carburant} = \frac{2\,700 \text{ Ar} \times 25 \text{ l}}{100 \text{ Km}} = 675 \text{ Ar}$$

$$\text{Lubrifiant} = \frac{6\,000 \text{ Ar} \times 0,75 \text{ l}}{100 \text{ Km}} = 45 \text{ Ar}$$

$$\text{Pneumatique} = \frac{160\,000 \text{ Ar} \times 4}{10\,000 \text{ Ar}} = 64 \text{ Ar}$$

$$\text{Fourniture d'atelier} = \frac{50\,000 \text{ Ar}}{30\,000 \text{ Km}} = 1,7 \text{ Ar}$$

$$\text{Pièce de rechange} = \frac{600\,000 \text{ Ar}}{30\,000 \text{ Km}} = 20 \text{ Ar}$$

500 000 Ar

$$\text{Mains d'œuvre et réparation} = \frac{\quad}{30\,000 \text{ Km}} = 17 \text{ Ar}$$

$$\text{Salaire annuel d'un chauffeur} = \frac{600\,000 \text{ Ar}}{30\,000 \text{ Ar}} = 20 \text{ Ar}$$

$$\text{Imprévus} = 100 \text{ Ar}$$

$$\text{Total des charges} = 1\,018 \text{ Ar par Km}$$

§5. La voie maritime (port secondaire)

De 1993 à 1999, les ports secondaires ont réalisé de meilleures performances par rapport au port de Tamatave, ce qui tendrait à montrer un essor des économies régionales. Ainsi, sur le total des exportations de café dans la zone Est malgache en 1998 et 65,80% et 71,34% ont été respectivement embarqués dans les ports secondaires comme Manakara, et Mananjary.

Toutefois, les produits exportés issus de ces ports secondaires sont souvent jugés trop humides, faute de manutention stricte. Ainsi, dans le port de Manakara, comme les navires ne peuvent y rester qu'en rade, le transport du café jusqu'au bateau se fait par barges. Le transbordement des barges au bateau mouille souvent les sacs, alors que tous les exportateurs ne procèdent pas toujours à un ré-ensachage.

Actuellement, depuis l'année 2008, le port de Manakara n'exporte plus de produits allant vers l'extérieur, mais s'il y a des produits venant de Manakara, il faut transporter les produits par route vers le grand port de Tamatave pour l'expédition. Par conséquent, l'exportateur supporte beaucoup de charges sur le frais de transport ; cela la diminue la marge sur les produits exportables.

On va montrer ci-dessous quelques quantités de café exporté sur le port de Manakara à l'époque.

Tableau IX: La quantité d'exportation de café issus du port de Manakara

Années	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Quantité exportable en (Tonne)	7687,18	338,05	75,92	1604,76	212,84	562,97	1146,55	68,40	78,25

Source : Douane Manakara en 2009.

La diminution de la quantité exportable en 2002, c'est la conséquence de la tendance à baisse du prix sur le marché international. Les collecteurs n'arrivent donc plus à

exporter, ils écoulent leurs produits sur le marché local, car ils ont peut d'être déficitaire dans la commercialisation.

SECTION III : Le déroulement de la campagne, l'analyse des producteurs et des collecteurs

§1. Le calendrier de la campagne

A.L'organisation de la collecte et du stockage

La collecte dépend beaucoup du stockage. Les problèmes d'organisation découlent des moyens matériels, à savoir :

- La disponibilité d'un magasin qui assure la sécurité physique et la sécurité de la qualité du café ;
- La disponibilité de la sacherie pour contenir le café ;
- La disponibilité des balances de pesage.

Le manque de moyens de stockage entraîne la transformation de la maison d'habitation de certains collecteurs en magasins de stockage.

Les conséquences sont considérables, notamment :

- Les vols de café stocké ;
- L'altération de la qualité du café stocké à cause du fait qu'il est mouillé et attaqué par les moisissures, sous l'effet de l'humidité.

B. Les contraintes sur le facteur de travail

Dans le district d'Ikongo en région Antanala, le transport s'effectue essentiellement en chemin de fer (F.C.E) orienté directement vers les grands collecteurs sur la côte Est Madagascar surtout à Manakara. Quelquefois les marchandises empruntent la voie routière vers Mananjary où on procède à leur préparations (trier, conditionnement, étiquetage, pesage, formalité douanière...).

C. Sécurisation durant la collecte

Cette méthode est rarement pratiquée par les producteurs dans le district d'Ikongo.c'est pourquoi, on doit recruter des agents de collecte, qui doivent rester en permanence dans les points de collecte ouverts par commune, par fokontany et par village pendant toute la semaine durant la campagne.

Ces agents doivent recevoir une formation sur l'organisation et la gestion de la campagne de collecte et assurer les responsabilités suivantes :

- Informer les paysans évoquent sur les risques de vols des produits dus à l'éloignement des champs ;

- Informer les producteurs sur les activités de collecte ;
- Sensibiliser les paysans sur les avantages de l'opération ;
- Estimer la quantité à collecter par semaine ;
- D'être présent pendant la collecte ;
- De donner des informations sur les prix appliqués pour l'achat et le regroupement des produits.

§2. Les producteurs et les consommateurs

Dans le district d'Ikongo, plusieurs producteurs jouent le rôle de consommateur, presque l'un quart de la production est consommé par le producteur. C'est des facteurs de la diminution du produit arrivent sur le marché, et de la baisse du revenu des paysans, car dans une famille, chacun doit boire au minimum deux fois par jours.

§3. Les problèmes liés aux collecteurs

Les cas spéculations les plus fréquents sont :

- le manquement aux engagements ;
- la manipulation des dockers.

A. Le manquement aux engagements

Ce problème fait courir à l'exportateur un risque financier et un risque de quantité, dans la mesure où, bien souvent, les avances fournies par l'exportateur au collecteur sont détournées à d'autres fins.

L'exportateur ne peut-être remboursé, du moins dans l'immédiat, tant que, le café escompté n'est pas livré. Il en résulte de longues procédures judiciaires entre l'exportateur et le collecteur qui, à son tour, peut porter plainte en justice contre les autres collecteurs.

B. La manipulation des dockers

Les collecteurs peu scrupuleux manipulent les dockers dans le but de majorer leurs livraisons, en pesant deux fois par exemple le même sac. Cette manipulation peut se remarquer à la longue travers une différence par un importante entre les inventaires physiques et théoriques.

Ce problème est très fréquent et les conditionneurs stockeurs affirment qu'ils sont obligés de contrôler sérieusement la livraison.

§4. Les collecteurs

Les collecteurs, dans le district d'Ikongo, sont des personnes titulaires de la « carte professionnelle de collecteur », procédant à la collecte pour ramasser les produits auprès des producteurs dans un but lucratif, pour son propre compte ou pour celui d'autrui. On distingue trois sortes de collecteurs :

- ❖ Collecteurs traditionnels ;
- ❖ Collecteurs importants ;
- ❖ Collecteurs respectables.

A. Les collecteurs traditionnels

Les collecteurs traditionnels sont des boutiquiers installés dans les zones de production. Ils appartiennent aux communautés indiennes, chinoises ou malgaches. Ils font la collecte de matières premières (café, cannelle, poivre, girofle, etc.) et le commerce de marchandises générales : produits de première nécessité tel que, sel, sucre, pétrole, huile, savon, riz..., mais aussi des activités non commerciales, et sont les principaux bailleurs de fonds en milieu rural. Ils octroient à leurs voisins planteurs des prêts jusqu'à environ 30 000 Ar, lesquels seront remboursés en produits. Souvent, on attend la période de récolte du café ou riz. Le prix utilisé pour le calcul du prix est fixé au jour de la vente. Le prêt est alors exploité par les collecteurs pour pouvoir leur procurer des produits. Cette mesure peut parfois être observée, bien qu'elle soit difficile à cerner et semble avoir diminué, du fait en particulier de la concurrence à l'achat des produits.

B. Les collecteurs importants

Les collecteurs importants disposent de leur propre réseau, de petites boutiques ou d'itinérants pour les achats sur les marchés, moyennant l'acquittement de taxes locales réduites (ticket de marché, taxes quantitatives ou ristournes aux collectivités locales).

C. Les collecteurs respectables

Les collecteurs respectables traitent un volume annuel de 50 à 350 tonnes réservées en général à deux ou trois exportateurs qui le pré financent : ils ne travaillent jamais en exclusivité, même dans ce cas, et ont successivement plusieurs clients pendant la même campagne. Ces collecteurs disposent de leurs propres magasins de stockage.

Mais on peut aussi rencontrer des collecteurs appelés « mercenaires ». Ce sont des collecteurs non identifiés, non enregistrés et non installés, au niveau de l'enregistrement légal dans le district d'Ikongo.

Ils font de la collecte de café soit au lieu habituel de collecte, soit auprès des producteurs, village par village.

§5. Le déroulement de la collecte

Les lieux de la collecte se déroulent au lieu de collecte habituel, soit chez le collecteur :

A. Au lieu de collecte habituel

Dans chaque région productrice, le lieu de collecte du café est fonction du jour de marché fixé par l'administration locale. Par exemple, dans le district d'Ikongo, le jour de marché est fixé le « jeudi ».

En effet, tous les intervenants (producteurs et collecteurs) doivent connaître les jours et le lieu où ils doivent se rendre périodiquement. Ainsi, ceux qui sont intéressés peuvent s'y rendre pour vendre et acheter.

B. Chez le collecteur

Tous les produits café doivent-être amenés directement sur le marché dans le chef lieu du district à titre de lucratif par le producteurs à l'attention du représentant des grands collecteurs, qui se résident à cet endroit, tels les commerçants et les spéculateurs. Ces derniers sont des Antanala ou Betsileo venant du Vinanitelo ou Mahasoabe dans la province du Fianarantsoa II.

Chapitre III: LA STRUCTURE DE LA PRODUCTION DE CAFE

La structure de la production de café permet de connaître le niveau de la production, pour atteindre les objectifs. Dans le développement de ce chapitre, nous allons voir les opérations touchant la production de café, la capacité de la production du café et l'importance de café dans l'économie nationale.

SECTION I : Les opérations touchant la production du café

§1. La réception des produits frais

La réception des produits frais fait suite à l'organisation de l'achat des cerises rouges auprès des producteurs ; les cerises vertes, les cerises noires et les déchets sont écartées du lot par l'opération de tirage à la main. Une seconde opération de tirage est effectuée en mettant le produit issu du premier triage dans l'eau. En mélangeant ce produit, les cerises qui sont issues d'une récolte de plus de 24 heures, et celles qui présentent des anomalies ne descendent pas au fond du bac de traitement, mais flottent, pour être ainsi écartées du lot. Seules les cerises rouges récemment cueillies et qui ne présentent aucune anomalies sont retenues pour la suite du traitement.

§2. L'opération de triage

La technique de triage a pour but d'améliorer l'homogénéité du lot et rendre meilleurs les produits exportés sur le marché local et surtout le marché international. En effet, les produits récoltés sur le même arbre (caféier) ou dans un même champs n'ont ni la même maturité, ni la même grosseur, ni la même dimension, ni la même coloration. Ils peuvent-être aussi mélangés à des impuretés qui les déprécient (la qualité n'est pas respectée). Les opérations de triages nécessitent de matériels spécialisés tels que : trieuse, calibreuse... et une main d'œuvre directe abondante pour les opérations qui ne peuvent-être mécanisées (cailloux, feuilles...). Ces opérations sont indispensables pour préserver la qualité et augmenter aussi la valeur des produits.

§3. L'opération de séchage

Le mode de séchage traditionnel, pose des problèmes car, les grains posés à même le sol et exposés au soleil prennent la couleur noire et moisissent. L'origine des défauts vient de la ré-humidification du produit au cours du séchage solaire. Cela vient peut-être aussi des mauvaises conditions de stockage du produit encore humide en sacs étanches pendant la nuit.

Ce problème peut aussi provenir de l'endroit où l'on entrepose les produits directement en contact avec le sol ou ciment, car en général, le mode de séchage du paysan en brousse consiste à déposer les cerises à même sol. Les paysans pensent que procéder au séchage au sol des cerises donne un « goût terreux » au café.

L'opération de séchage est rendu difficile sous un climat humide et la qualité du café s'en ressent, car quelques producteurs utilisent le séchage par feux, à cause de la situation climatique à caractère humide. Les paysans ont besoin d'argent pour pouvoir acheter les produits de premières nécessités comme : le pétrole, l'huile, le savon...et aussi pour s'acheter des vêtements. Les paysans utilisent rarement les revenus venant du café pour acheter les instruments utiles à la prochaine culture pour améliorer la quantité et la qualité de la production en visant le bon rendement de la culture de rente.

Photo 5 : Le mode de séchage



Source : Individuel, au fonkontany d'Antavovo, commune rural d'Ikongo en 2009.

§4. La mise en stockage et l'emballage utilisé

A. La condition de stockage

Concernant la condition de stockage, elle se divise en deux parties distinctes stockage, lesquelles :

a. Le stockage en sac

Le mode de stockage en sac est le plus utilisé pour les produits café. Ils peuvent se conserver en « sac de jute » à condition que la pile de sac soit séparée par le couloir d'aération mais, il est admis généralement qu'une conservation parfaite pour les produits café est qu'elle soit sans teneur en eau sauf le taux d'humidité des produits.

Les inconvénients de cette méthode sont :

- ❖ La perte de place
- ❖ La fraîcheur des sacs de jute
- ❖ L'immobilisation des sacs

b. Le stockage en vrac

Le mode de stockage en vrac est le plus utilisé par les paysans producteurs en la brousse surtout les zones très enclavées, car ils ne peuvent pas supporter les frais des sacs, alors, pour les producteurs, c'est la méthode la plus économique.

Les avantages sont :

- Le stockage en vrac économise de la place
- Le stockage en vrac peut se passer de la sacherie.

Et les inconvénients sont :

- facilité pour le vol.
- l'attaque des rongeurs.
- les produits sont pleins de saleté.

SECTION II : La capacité de la production du café

§1. La production du café dans le district

Concernant la production café, le district d'Ikongo est classé parmi les districts producteurs, avec une moyenne quantité. Cette filière connaît plusieurs conséquences, on peut citer pour les causes internes du district, le vieillissement de la culture, pas de régénération du plant, et pas d'innovation de la culture. Le plus grave, c'est la catastrophe naturelle comme le cyclone. En effet, la production a diminuée en l'année 2006, elle était de 3387 tonnes et en 2007 3350 tonnes. En suite, elle a ré-augmenté à partir de l'année 2008, malgré la fluctuation du prix sur le marché mondial du café, qui envahit directement la plantation. Plusieurs cultivateurs vivaient dans la misère et étaient démotivés par ce contexte l'instable. On va illustrer sur le tableau la production du café par commune.

Tableau X: Les productions de café par communes

Les productions en tonnes (T)						
Année	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Communes						
Ikongo	622	627	644	522	514	430
Ambolomadinika	326	330	363	230	218	227

Ambatofotsy	325	334	353	226	223	230
Belemoka	301	250	135	126	123	130
Ankarimbelo	220	269	250	200	180	240
Maromiandra	224	229	233	210	198	220
Ambinanitromby	233	327	421	213	201	230
Manampatrana	404	509	483	320	345	230
Tolongoina	512	540	548	413	322	330
Ambohimisafy	240	177	186	154	123	125
Tanakamba	211	227	235	226	223	230
Sahalanona	321	305	371	182	133	130
Ifanerea	358	327	338	230	224	240
Antodinga	191	127	133	126	219	220
Kalafotsy	323	327	300	211	227	235
Total	4 811	4 905	4 993	3 387	3 350	3 447

Source : Du district d'Ikongo en 2008.

§2. L'importance de la quantité de production dans le district d'Ikongo

De nos jours, la capacité de production diminue par rapport à l'ancienne production, car, les productions des années 2006, 2007, et 2008 varient entre 2 800 à 3 500 tonnes. Mais avant l'année 1996, les productions dépassaient en plus de 8 000 tonnes. Il faut donc régénérer les plants pour produire trois fois plus, en utilisant les engrais biologiques, pour avoir le maximum de quantité possible (faible quantité = faible revenu).

§3. L'occupation de sol dans le district d'Ikongo

Dans le district d'Ikongo, la superficie du sol occupée par la caféiculture est faible, elle est proportionnelle à la production. En général, beaucoup de paysans transfèrent leur culture vers les bas fonds au pied de la colline et transforment la caféiculture en riziculture.

Tableau XI : Les occupations du sol par commune.

Les occupations du sol en (ha)						
Année Communes	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ikongo	668	624	675	661	677	760
Ambolomadinika	359	375	380	361	371	448
Ambatofotsy	353	320	360	360	372	470
Belemoka	300	311	385	362	370	460
Ankarimbelo	256	270	295	261	265	360
Maromiandra	316	350	385	361	371	462
Ambinanitromby	356	384	385	356	343	460
Manampatrana	507	516	428	367	371	537
Tolongoina	518	538	465	412	449	583
Ambohimisafy	224	252	262	261	271	380
Tanakamba	260	302	315	311	318	340
Sahalanona	233	266	287	279	274	374
Ifanerea	341	388	383	358	363	446
Antodinga	367	375	384	347	348	360
Kalafotsy	345	379	386	359	356	460
Total	5 340	5 650	5 775	5 415	5 560	6 894

Source : Du district d'Ikongo en 2008.

§4. Le rendement de la production obtenue dans le district d'Ikongo

On va montrer dans ce tableau le rendement obtenu par commune, calculé à partir du rapport entre la production et l'occupation du sol pendant l'année 2008.

Tableau XII: Les rendements de la production par commune

Les rendements en (T/ha)						
Année Communes	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ikongo	0,93	1,00	0,95	0,79	0,76	0,57
Ambolomadinika	0,91	0,88	0,96	0,64	0,59	0,51
Ambatofotsy	0,92	1,04	0,98	0,63	0,60	0,49
Belemoka	1,00	0,80	0,35	0,35	0,33	0,28

Ankarimbelo	0,86	0,99	0,85	0,77	0,68	0,67
Maromiandra	0,71	0,65	0,61	0,58	0,53	0,48
Ambinanitromby	0,65	0,85	1,09	0,60	0,59	0,50
Manampatrana	0,80	0,99	1,13	0,87	0,93	0,43
Tolongoina	0,99	1,00	1,18	1,00	0,72	0,57
Ambohimisafy	1,07	0,70	0,71	0,59	0,45	0,33
Tanakamba	0,81	0,75	0,75	0,73	0,70	0,68
Sahalanona	1,38	1,15	1,29	0,65	0,49	0,34
Ifanerea	1,05	0,84	0,88	0,64	0,62	0,54
Antodinga	0,52	0,34	0,35	0,36	0,63	0,61
Kalafotsy	0,94	0,86	0,78	0,59	0,64	0,51
Total	13,54	12,87	12,85	9,79	9,25	7,49

Source : Responsable de la vulgarisation de l'agriculture dans le district d'Ikongo en 2008.

SECTION III : L'importance du café dans l'économie nationale et internationale

§1. La généralité

A. Revenus et pouvoirs d'achat

Avant, le café créait de l'emploi. Chaque famille produisait beaucoup pour pouvoir vendre sur le marché, pour avoir obtenu de la monnaie pur acheter les produits de première nécessité (PPN). Tout le monde attendait le revenu procuré par la production de café qui occupait le deuxième rang agricole après la culture du riz. C'est une culture intensive mais à faible rendement en ce qui concerne le revenu agricole.

Lorsque les paysans gagnent beaucoup de revenus de la caféiculture, ils vivent aisément et s'adaptent à la situation du monde actuel ; ils sont au courant des progrès technologique, surtout les besoins matériels utilisés dans les activités ordinaires, les équipements etc. Par conséquent, le pouvoir d'achat dépend donc des revenus reçus de la vente du café sur le marché.

En général, la production du café est un facteur de développement économique des paysans producteurs dans de nombreuses zones sur la côte orientale de Madagascar dont le district d'Ikongo.

En bref, les paysans avaient besoin de la culture du café. C'est un moyen pour faire vivre plusieurs familles.

On va montrer dans le tableau ci-après, les revenus obtenus par famille, si le rendement moyen par hectare est de: 400 kg /ha.

Tableau XIII: Les revenus obtenus par famille par rapport au terrain cultivé

Revenus obtenus par rapport au prix entre l'année 1997-2006		Revenus obtenus par rapport au prix entre l'année 2007-2009	
Par hectare	Par famille	Par hectare	Par famille
320 000 ar/ha	160 000 ar	400 000 ar/ ha	200 000 ar
Le prix moyen par kg était de 800 Ar entre l'année 1997-2006		Le prix moyen actuel du café par kg est augmenté à 1000 Ar entre l'année 2007-2009	

Source : Enquête auprès des paysans concernant les revenus sur le marché local en 2008.

§2. La création d'emploi

En général, la culture du café pratiquée par les paysans sur un vaste territoire, utilise des mains d'œuvre humaine, elle ignore encore technologie. C'est la raison pour laquelle nous disons que la culture de café est créatrice d'emplois pour les paysans. En plus, dans le district Ikongo, la majorité des familles vivent de la caféiculture.

Plusieurs emplois temporaires ou permanents sont générés directement ou non par la production de café. On peut citer, entre autres : la collecte, la préparation, l'usinage, et même le transport.

D'autre chose, le district de Manakara fait partie des zones où l'on trouve beaucoup sociétés exportatrices de café telles que : le SCIM (Société Commerciale et Industrielle de Madagascar), le SODICOM (Société Distributeur Collecteur de Madagascar), RAMANADRAIBE-Exportation, l'IKCC (Société Kwai-Chung et Compagnie) ; durant la le moment de la campagne de café, ces Sociétés emploient beaucoup de personnes, au moins 80, pour assurer le collecte, les travaux et la préparation à l'exportation : traitement, triage, emballage, pesage, transport... pour satisfaire les besoins et les désirs du marché à l'extérieur.

§ 3. L'environnement socio-économique de la population rurale

Dans l'opération socio-économique de la population rurale, l'évacuation du produit café est un phénomène physique partant du district vers à d'autres régions ou districts. Le collecteur payé le ristourne à la commune pour l'opération dans le district, et paye à la région pour l'opération provinciale. C'est une ressource propre destinée à des investissements socio-économiques au sien du district producteur de café. Le montant payé sera repartie comme suite. En général, le ristourne pour le café est en moyenne de 15 Ar/kg dont :

- 6ar pour la caisse de la commune
- 3ar pour la caisse de la sous-préfecture
- 3ar pour la caisse de la province autonome
- 3ar pour la caisse de la région

En effet, la situation socio- économique de la population rurale dépend largement de la ristourne obtenue à la vente du café ou d'autres produits agricoles à l'intérieur de la zone productrice. C'est-à-dire que les ristournes prélevées par les autorités locales de ces produits ont des impacts sur l'environnement socio-économique. Il permet d'améliorer les infrastructures qui existent sur le lieu de production, surtout la route, les centres hospitaliers, et l'éducation...

De ce fait, la population rurale, bénéficie des retombées du ristourne.

§4. L'importance du café sur l'économie internationale

A. Le rapatriement de devises

L'exportation des produits de rente comme le café, permet à l'Etat malgache de rapatrier des devises pour pouvoir approvisionner la banque centrale et augmenter aussi le revenu des paysans d'après le change de la monnaie.

B. L'équilibrage de la balance commerciale

Si on parle de macro-économie, la balance commerciale c'est l'écart entre l'exportation et l'importation au niveau du pays et le reste du monde.

La formule suivante montre ce rapport: **BC = X - M**

X : Exportation

M : Importation

Elle nous permet de connaître la quantité de devises rapatriés et sortis.

- Si les exportations sont supérieures aux importations on dit que la balance commerciale est excédentaire, le pays exportateur a enregistré des bénéfices.
- Si les exportations sont inférieures aux importations on dit que la balance commerciale est déficitaire c'est-à-dire que le pays perd sur l'échelle des exportations.

En général, la différence entre l'exportation et l'importation est presque toujours déficitaire, car chez nous, on trouve beaucoup de marchandises importées (made in chine par exemple), par rapport aux marchandises expédiées de Madagascar.

Exemple : En 2004 :

- ❖ Les exportations en prix FOB étaient de 813,5 millions DTS
- ❖ Les importations en prix FOB étaient de 838,6 millions DTS

La balance commerciale de Madagascar en 2004 était donc déficitaire de 25,1 millions.

Cas exceptionnel pour l'année 2001, avant la crise de 2002 :

X : 757,9 millions

M : 746,3 millions

La balance commerciale de Madagascar était bénéficiaire de 11,6 millions.

Par conséquent, l'économie de Madagascar est dégradé à cause de la faiblesse de l'exportation les produits agricoles de rente, surtout le café, car actuellement, le prix à l'extérieur est à peu près égal au prix à l'intérieur. Les grands collecteurs n'arrivent donc pas à exporter le café à cause du prix, sinon la société enregistrera des pertes et que la société supportera toutes les charges relatives au traitement, conditionnement, les frais de transport et la main d'œuvre etc....

Exemple 1: Actuellement la société RAMANANDRAIBE-Export à MANAKARA n'exporte plus du café. Sa dernière exportation date de 2005.

Exemple 2 : la société SODICOM à MANAKARA : elle continue toujours l'opération d'achat de produit mais, elle attend que le prix sur le marché international s'augmente. Actuellement, elle écoule les produits sur le marché local, sur les hauts plateaux comme FIANARANTSOA, ANTANANARIVO...pour trouver d'autres clients comme la société Salone et la société Staf, qui se transforment le café brut en produits finis.

La filière café est une activité très importante dans le district d'Ikongo, grâce à l'abondance des terrains à cultiver et la main d'œuvre familiale bon marché qui est un élément essentiel de ce secteur agricole. La réussite de cette activité dépend de l'efficacité dégagée de l'analyse de l'offre et de la demande ainsi que du plan de commercialisation.

Après avoir identifié et situé la filière café dans le district d'Ikongo et après avoir montré la gestion viable des zones d'exploitation des ressources naturelles, nous allons essayer de proposer des stratégies de développement pour la filière café dans l'exploitation de cette ressource au niveau du district, pour valoriser la ressource en question.

**DEUXIEME PARTIE : DES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT DE
LA FILIERE CAFE**

Si la première partie nous a permis de connaître l'identification et l'étude de la dynamique de la filière café dans le district, nous allons parler dans la deuxième partie, des stratégies de développement de la filière café dans le district d'Ikongo. C'est un phénomène qualitatif irréversible, qui est lui-même lié à l'augmentation du niveau de vie et du revenu réel par tête des paysans.

Chapitre I : LES ETUDES ET LES EXIGENCES DU MARCHE

Nous allons voir dans ce Chapitre, les études et les exigences du marché dont l'analyse du marché, l'analyse de la concurrence, les techniques et des stratégies marketing appliquées sur le marché.

SECTION I : L'analyse du marché

§1. La diminution de l'offre et la stagnation du produit

En dépit des incertitudes sur les chiffres de production et d'exportation, les statistiques teignent les discours alarmistes sur la baisse de production et la dégradation du caféier malgache.

Ce type de sujet s'appuie notamment sur des comparaisons avec les pays producteurs Africains (cote d'ivoire, Cameroun...) pour faire ressortir une baisse sensible, en valeur relative, des parts de marché de Madagascar. En termes de tonnage de café exporté, la côte d'Ivoire et le Cameroun dépassent respectivement Madagascar à la fin des années 1940, et à la fin des années 1960 jusqu'à nos jours. On constate que la stagnation de la production malgache de café est un échec relatif en termes de politique agricole, alors que la réussite Ivoirienne est perçue comme le seul produit d'une politique économique bien pensée. Un tel constat induit deux types d'hypothèses ; si les statistiques de production se vérifient, une légère divergence entre les quantités de production et de commercialisation laisse supposer, soit une augmentation de la consommation locale, soit la possibilité marginale de commercialisation et d'exportation non déclarées. Par ailleurs, en admettant que la production stagne, cette stagnation constitue déjà un résultat remarquable au regard de la diminution régulière du prix réel au producteur.

Dans le même temps, on peut également renverser la problématique de la relation « surplus du café » et « l'état des infrastructures routières ». Certes, la majorité des rapports et des écrits sur la question évoquent l'état de dégradation des routes comme facteur limitant de la production. Une amélioration du réseau devrait peut-être vraisemblablement jouer de façon décisive en faveur de la production agricole.

Notre hypothèse, sans doute pas très neuve, peut donc se préciser ; la production commercialisée de café ne serait plus un surplus, mais plutôt une simple phase monétarisée d'un processus de production simple.

Les revenus du café ne serviraient plus qu'à résoudre le problème de la soudure alimentaire, à se procurer des PPN.

§2. La demande : La norme et la qualité exigées sur le marché

Avant de passer à la définition de la normalisation, on va définir la qualité du produit : c'est l'aptitude à l'emploi ou à l'usage, auquel le produit est destiné, pour la satisfaction au maximum des exigences des utilisateurs.

Dans les pays développés, il y a des associations de consommateurs et l'utilisateurs pour suivre la situation des produits émis sur le marché, en bon état ou en mauvais état, pouvant provoquer la maladie. On ramasse tous les produits qui ont des défauts sur le lieu de vente, pour être détruits, afin de préserver la santé des consommateurs et utilisateurs. Par conséquent, la seule solution consiste à améliorer la qualité des produits offerts sur le marché. La fixation de prix est importante pour récompenser et motiver les efforts des producteurs.

La normalisation, c'est l'ensemble des techniques qui ont pour but d'uniformiser la qualité et l'aspect des produits, pour satisfaire à la fois les exigences du commerce et les consommateurs. D'après cette définition, le critère établi par les clients dicte les caractères des produits vendus sur le marché interne et externe.

La normalisation et la qualité des produits tiennent compte de tous les caractères des produits :

- ✚ La forme, l'aspect, la couleur.

- ✚ L'état sanitaire, l'état de maturité, le calibrage, et les défauts ne sont pas admis.

Pour assurer l'utilisateur du produit sur la qualité sanitaire des produits consommés et pour donner aux importateurs les moyens de les contrôler et les garantir, il faut appliquer la méthode de la traçabilité. C'est une stratégie de la politique de la norme-qualité pour pouvoir valoriser les produits en Aval, d'après l'identification de la procédure visant à suivre la naissance des produits à l'Amont.

La zone de production des cafés se trouve dans toutes les communes et les fokontany du district d'Ikongo, dans la région Vatovavy-Fitovinany. Pour cela, la norme et la qualité du produit dépendent des besoins des clientèles et dépendent aussi de l'état sanitaire du produit café, comme nous l'avons.

Concernant la normalisation, il y a la « norme ISO » (l'Organisation Internationale de la Normalisation ou International Organization for Standardizations). 161 pays sont membres de la norme ISO. Le but, c'est d'atteindre la norme exigée sur le marché international, dans le domaine Industriel et commercial.

Exemple de normalisation : AFNOR (Association Française de la Normalisation qui établit cette Norme).

SECTION II : L'analyse de la concurrence

§1. La situation du prix

L'accord international du café (AIC) et l'organisation internationale du café (OIC) dictent le prix du produit café sur le marché international, d'après l'analyse de l'offre et de la demande sur le marché, ainsi que la réserve de stock à l'importation.

- Si la réserve de stock à l'importateur est importante, la demande se diminue, par conséquent le prix sur le marché international va baisser, alors les quotas de chaque pays vont également diminuer.
- Si la réserve de stock à l'importateur est insuffisante, la demande va augmenter, par conséquent, le prix sur le marché international va être moyen, alors les quotas de chaque pays va également augmenter.

§2. Le prix en fonction du prix du marché international

Il s'agit de la situation où s'il y a un prix moyen sur le marché pour le produit de rente. Le prix est en fonction du prix du marché international. Le système n'est pas dangereux pour les producteurs, puisque en principe, il n'y aura pas de réaction de la part de ces concurrents. Ainsi, l'image du produit, la norme et la qualité doivent-êtré respectées.

Pour les concurrents, seule la quantité des produits proposés sur le marché international les intéresse.

§3. L'évolution du marché mondial du café

En mars 2005, nous rédigeons une note d'information sur la hausse du prix du café. Une hausse, à vrai dire initiée beaucoup plutôt, bien que de manière jusque là plus progressive. Ainsi, alors que pour l'assemble de l'année 2002, le prix indicatif composé de l'OIC était en moyenne de 48 cents US la livre, cette moyenne atteignait 51,91 cents US la livre en 2003, et 62,15 cents US la livre en 2004. Depuis lors, la tendance à la hausse s'est poursuivie. Pour l'année 2005, le prix indicatif composé était en moyenne de 89,36 cents US la livre. C'est dire combien était après la période de forte crise globalement intervenue entre 1998 et 2004. Si on considère le temps de la crise comme une époque désormais révolue ce serait faire preuve d'innocence. Tout d'abord, notons que pour la campagne 2006-2007, la production caféière du Brésil (premier producteur mondial juste devant le Vietnam) devrait seulement augmenter. L'Accord International du Café (AIC) en 1989, est en prise avec l'instabilité des prix internationaux. Cette instabilité suppose nécessairement la hausse et la baisse en permanence des prix, lesquels découlent de l'influence d'une multiplicité de facteurs

susceptibles d'accroître ou de diminuer à tout moment le volume de l'offre et de la demande. Parmi ces facteurs figurent en bonne place le climat, par définition incontrôlable.

Les objectifs de l'AIC étaient de stabiliser les prix du marché, en contrôlant l'offre. En septembre de chaque année (tous les deux ans à partir de 1983), le conseil de l'OIC assignait à chaque pays un quota d'exportation pour l'année, pour tous les exportateurs. La fixation du quota reposait sur des estimations de la consommation, des importations des pays consommateurs, et du niveau des inventaires dans ces même pays.

En fonction des variations de prix du marché, les quotas étaient revus à la hausse ou à la baisse. A partir de 1976, une fourchette de prix minimum et maximum était établie (120 et 140 cents US la livre pour les derniers accords). Lorsqu'un prix indicatif descendait en dessous du minimum fixé, les quotas étaient revus à la baisse. A l'inverse, quand il dépassait le prix maximum, les quotas étaient revus à la hausse⁵.

SECTION III : Les techniques et les stratégies marketing appliquées sur le marché

§1. Le marché global de production café

En général, le marché global de la production café est effectué au chef lieu du district d'Ikongo, appelé : Fort-Carnot, c'est la ville du district, elle est le centre et le lieu de transaction des producteurs, des petits collecteurs, des commerçants dans le but de commercialiser de tous les produits agricoles, même s'il ya d'autre lieu réservé pour les zones très enclavées.

Cette situation détériore le revenu des paysans à cause de la diminution du prix. Les paysans sont décourages car ils ne sont pas motivés pour s'occuper de la culture du café.

A. L'analyse de produit

On appelle produit, tout ce qui peut-être offert sur le marché de façon à y être remarqué, acquis ou consommé directement ou indirectement, en vue de satisfaire un besoin. Par exemple, les graines de café sont des produits consomment indirectement, parce qu'elles vont subir des transformations, en les produits finis tels que le café en poudre. Ce sont les variables les plus importants du Marketing, ils peuvent se présenter en article et gamme de produits destinés à satisfaire les besoins et les désirs des clients (les collecteurs, les exportateurs, les utilisateurs finaux...).

⁵ Ce prix était calculé sur la base de la moyenne des prix de plusieurs variétés de café sur les marchés physique pendant 15 jours.

a. Les variétés du produit café

Nous allons montrer dans le tableau ci-dessous les variétés des produits café dans le district d'Ikongo.

Tableau XIV: Les variétés du produit café

Articles	Formes plants	Formes des cerises	Climat et température	Pourcentage d'occupation	Taux caféine
ARABICA	Caféier de hautes altitudes avec de petites feuilles	Ovales et à bords ondulés. ovoïdes et volumineux	15°C à 24°C Chaud et humide	3% de la culture caféier	1% environ
LIBERICA	Kafe be, avec basses altitudes et grandes feuilles	Fruit volumineux	18°C à 27°C Chaud et humide	2% de la culture caféier	1% environ
CANEPHORA (ROBUSTA-KOUILOU)	Basses altitudes	Rond et petit	Climat équatorial chaud et pluvieux 24°C à 30°C	Plus de 80% de la culture	2% environ

Source : Le service conseillé du développement rural en agriculture au district d'Ikongo.

b. Les gammes de produit café

On peut classer les gammes des produits qui se trouvent sur le marché interne et externe, dans le tableau ci-après.

Tableau XV: Les gammes de produit café

Gammes	Classification	Calibrage	Caractères
Haut de Gamme	CARACOLIS : Grade I et Grade II	Calibre 16 et 14	Extra prima, prima, supérieur et courant
Moyen	Grade III	Calibre 12	Courant
Bas de Gamme	Grade IV	Calibre 10	limite

Source : Société RAMANANRAIBE-Exportation à MANAKARA en 2005.

N.B : les Grades I, II et III sont des types commerciaux ; les Caracolis sont exportables. Par contre, le Grade IV est un sous produit vendu sur le marché local.

La granulométrie est déterminée au moyen des cribles dont le diamètre des trous du tamis est exprimé en 1/64^e de pouce anglais.

Pour les cribles 16 : 31 rangées de 12 trous de 16/64^e de pouce disposées en quinconce ;

Pour les cribles 14 : 32 rangées de 12 trous de 14/64^e de pouce disposées en quinconce ;

Pour les cribles 12 : 35 rangées de 13 trous de 12/64^e de pouce disposées en quinconce ;

Pour les cribles 10 : 40 rangées de 15 trous de 10/64^e de pouce disposée en quinconce.

§2. L'analyse client et de la commercialisation

La commercialisation c'est l'ensemble de chemins emprunté par le producteur, de la récolte jusqu'au moment où le produit est disponible sur le marché, et arrivé entre les mains du client, et prêt à être consommé, indirectement pour les produits bruts.

La vente comprend donc un certain nombre de fonctions qui font passer les produits café de son état de production à son état de commercialisation. Ces fonctions de commercialisation se répartissent en deux catégories : la fonction matérielle et la fonction vente.

- la fonction matérielle : elle met en jeu les distances et le temps. On peut la séparer en fonction spatiale d'une part, et en fonction temporelle, d'autre part. Dans la fonction spatiale, on parle de transport, de conditionnement et de stockage. Pour le transport, les producteurs assurent l'arrivée du produit sur le marché, c'est le lieu de rencontre de l'offre et de la demande ; le transport s'effectue à dos d'homme pour les zones très enclavées et quelquefois en voiture pour les pistes carrossables. Par la suite, les collecteurs conditionnent et stockent les produits dans un l'endroit convenu frais, obscure, sec, aéré.

- la fonction vente consiste à informer les clients (collecteurs- exportateurs...), au moment de la bonne récolte sur l'état des produits. Quand on parle des grands collecteurs, on parle évidemment des exportateurs. Par exemple, à Manakara, société RAMANANDRAIBE-Export, société SODICOM...

A. Le circuit long traditionnel

Le système de vente long est caractérisé par l'existence d'intermédiaires entre les producteurs café et les importateurs.

Dans le district d'Ikongo, on trouve les grands collecteurs avec les représentants des commerçants ; les petits collecteurs jouent le rôle d'intermédiaire entre les producteurs et les importateurs.

La plupart des clients ne sont pas satisfaits de cette méthode de vente car ni la fréquence, ni la quantité des produits, ni la qualité des produits; ne sont pas respectés. La confiance ne règne pas tellement entre les collaborateurs. Les importateurs, pour ce qui concerne les achats, ne sont pas satisfaits de la présence des intermédiaires.

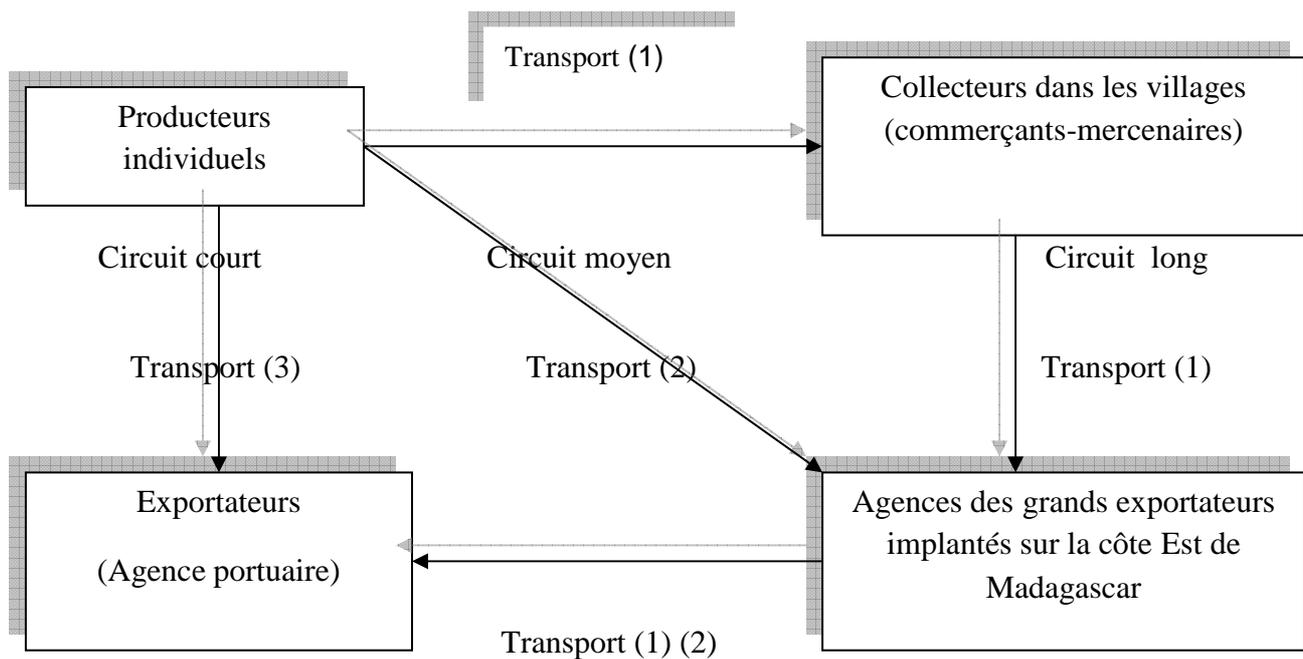
B. Le circuit direct-circuit court

Ce système est caractérisé par son mode d'approche des clients. Pour vendre ses produits sur le marché, il contacte les clients soit par téléphone, soit en les rencontrant directement. Le téléphone n'est pas tellement utilisé, car cette zone est encore enclavée. Les

gens de la localité utilisent généralement le téléphone fixe. C'est un moyen très efficace pour gagner du temps. C'est une bonne stratégie permettant aux deux parties. Ce sont les meilleures stratégies de négocier et de fixer le prix, et élaborer le contrat de vente pour éviter la fluctuation du prix sur le marché.

On va montrer ci-dessous le schéma du circuit long traditionnel et du circuit direct-court de distribution.

Schéma 3: Le circuit traditionnel de la collecte du café dans le district



Source : Nos propres recherches à partir des enquêtes au près du collecteur.

(1): circuit long avec transports à dos d'heure, par voie fluviale, par voie routière, par voie ferroviaire et par voie maritime.

(2): circuit moyen avec transport par voie route et par voie ferroviaire et par voie maritime.

(3): circuit court avec transport par voie ferroviaire et par voie maritime.

§3. La stratégie Marketing à effectuer sur le produit café

A. La politique de communication

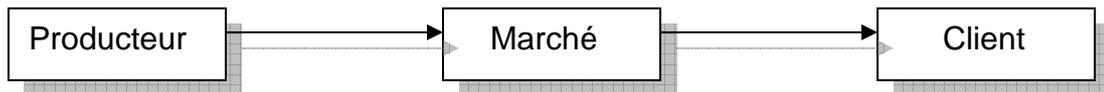
La communication concerne l'ensemble des actions qui permet de faire connaître ces produits au public. Par exemple, « kafen'ala ». Pour cela, l'objectif général de la communication consiste à créer les conditions favorables pour l'achat des produits proposés

par le producteur, c'est-à-dire le kafen'ala soit connu par les clients (exportateurs-importateurs).

a. La stratégie push

Elle a pour but de pousser le produit café vers le marché principal au chef lieu du district, et les clientèles (exportateurs-importateurs) au moyen de la force d'achat.

Schéma 4: La stratégie push

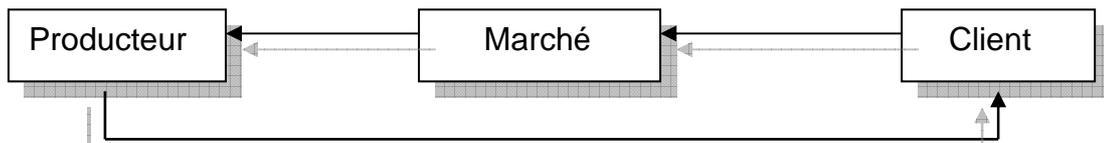


Source : Roger MARTIAL, cours Marketing 3^{ème} année 2006-2007.

b. La stratégie pull

Elle a pour but de « tirer » les clientèles vers les points de vente (marché) et le produit café au moyen d'une communication.

Schéma 5: La stratégie pull



Source : Roger MARTIAL, Cours Marketing 3^{ème} année 2006-2007.

c. La stratégie de manifestation

Elle a pour but de créer un festival du café dans district d'Ikongo durant la période de la campagne pour mieux connaître la capacité de production au niveau du district par rapport aux autres producteurs.

d. La création de point de vente

En général, chaque producteur vend les produits sur le petit marché non loin de son lieu d'habitation, par fokontany, ou au bord de la route, aux petits collecteurs, ou aux mercenaires. Les producteurs sont perdants dans cette forme de transaction, car les petits collecteurs et les mercenaires leur proposent des prix dérisoires. A cause de cela, les producteurs ne maîtrisent pas la préparation du produit vendu sur le marché, et ils ne sont pas motivés, étant donné la faiblesse du revenu qu'on leur propose. Face à cette situation, nous préconisons de créer un point de vente unique pour le district en vue de contrôler les conséquences néfastes sur le prix, et les petits vols en rapport avec la balance (coup de balance) et le « kapoka ». Pour ce faire, il faut mettre en place une commission de suivi, en

recrutant des agents de permanents au niveau du district, chargée de suivre et de contrôler le déroulement de la collecte pendant la campagne.

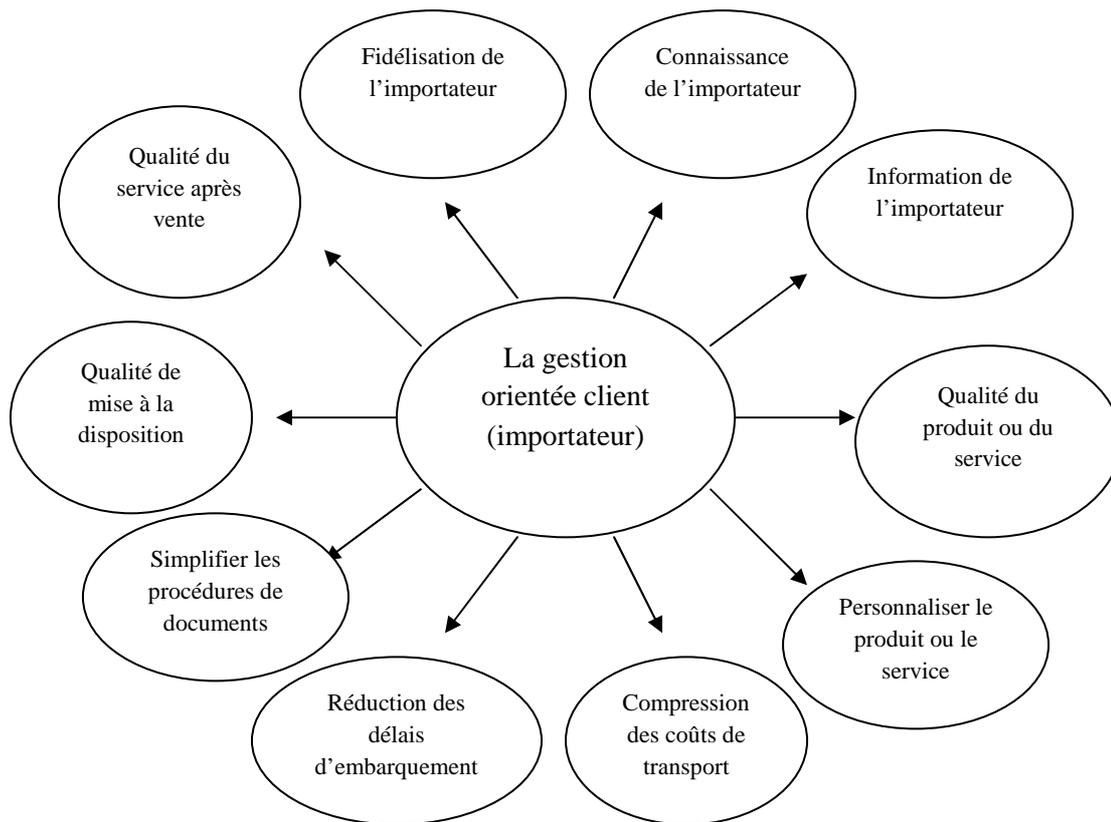
§4. Les politiques de commercialisation du café

La politique de commercialisation, c'est le choix des canaux de vente des produits, politique de marge et exclusivité, taille et organisation de la force de la vente. En matière de politique de commercialisation et de vente, le produit sera vendu par l'intermédiaire du commerce intégré par les exportateurs et les grands collecteurs. Pour cela, nous avons besoin d'une fiche de présentation pour faciliter la vente et le contrôle, à l'aide des systèmes Business to business (B to B) c'est-à-dire les activités concernant les relations entre les associations des producteurs et les associations des clients (petit collecteurs et grand collecteurs-exportateurs). Il est nécessaire de mettre en œuvre l'E-business qui recouvre les applications faisant appel aux technologies de l'information et de la communication, pour traiter de façon performante les relations de communication d'information des associations des producteurs du café (petit, moyen, grand) avec les clients. Dans ce cas, les technologies utilisées sont principalement celles de l'internet et du site Web.

Ensuite, le contrôle à l'aide des systèmes Business to consumer, c'est-à-dire les relations de commerce établies entre les associations des producteurs et les utilisateurs directs. Le commerce électronique représente un cas particulier de l'E-business. Il concerne l'utilisation de supports électroniques pour tout ou partie des relations commerciales entre les associations des producteurs et les clients (consommateurs indirects des produits café).

Alors, pour maîtriser le système business to consumer, il faut mettre en place deux systèmes inévitables tels que : la gestion orientée clients et le recours aux technologies de l'information et de la communication au sein des parties.

Pour la gestion orientée clients, toutes les activités des associations producteurs ont un impact direct ou indirect sur la gestion des clients, pour éviter les conflits entre eux concernant la qualité des produits convenus et le rapatriement des devises. L'étude pour l'orientation des clients est effectuée pour fidéliser les clients aux produits. Nous allons montrer ci-après sur le schéma de la gestion orientée.

Schéma 6: La gestion orientée des clients (importateurs)

Source : Nos propres recherches à partir des données obtenues au cours d'une enquête sur la commercialisation des produits agricoles.

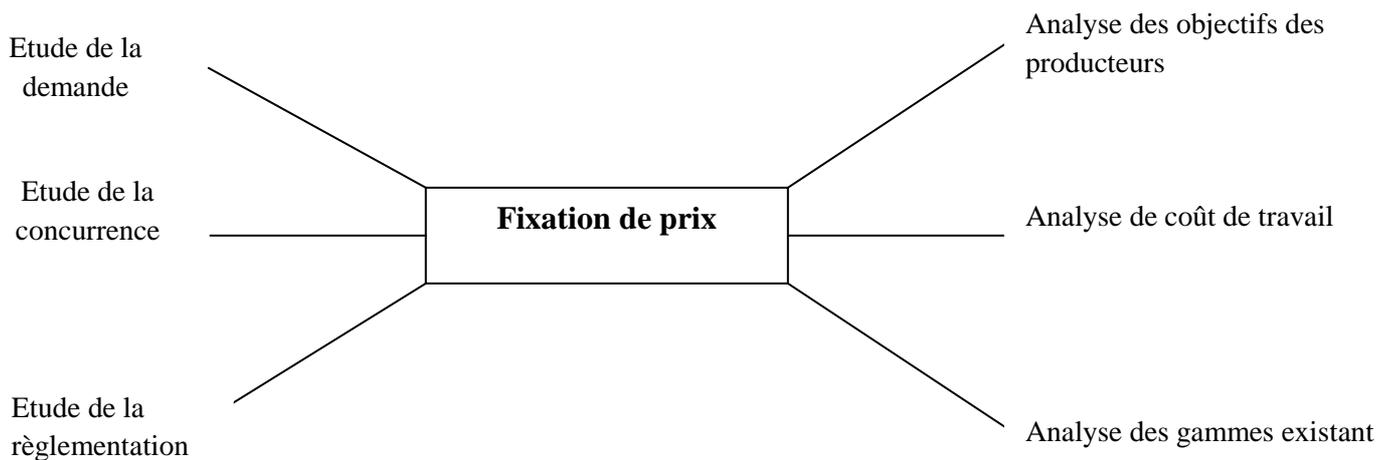
A. La politique du prix

En général, la politique de prix est fonction des quantités achetées par les clients. Au contraire, pour le produit café, le prix est fonction de la qualité (haut de gamme, moyen, bas de gamme) des produits vendus sur le marché. Ainsi, les clients marchandent en fonction de la qualité.

Un prix minimum existe sur le marché national et international. Ce système n'aura pas de conséquence sur les producteurs, puisque en principe, il n'y aura pas de concurrence pure entre eux.

En outre, les producteurs ont donc besoin de méthode fiable pour fixer le prix de vente sur le marché, pour pouvoir garder leurs revenus, éviter la fluctuation du prix le marché interne et externe. Par conséquent, les producteurs doivent aussi rechercher le point mort dans la fixation du prix.

Après avoir déterminé le prix de vente, les producteurs pourraient alors choisir sa stratégie. Le schéma suivant résume les études préalables qui doivent-être mises en œuvre pour le choix de la stratégie de prix.

Schéma 7: L'étude stratégique du prix de la fixation du prix

Source : Monsieur LAMAROSON H.Honoré, Marketing de la musique RAP à Madagascar, année 2002.

§5. L'amélioration de l'organisation des marchés

A. Le renforcement de la compétitivité de la filière

L'amélioration de l'organisation de la filière vise principalement à renforcer sa compétitivité. On peut considérer que la compétitivité de la filière est la capacité des producteurs à avoir une stratégie leur permettant de conquérir et de maintenir sur le long terme des parts de marché. Cette compétitivité s'appuie sur des éléments complémentaires : le facteur prix et les facteurs non-prix ou qualitatifs.

a. Facteurs prix

La compétitivité-prix implique la maîtrise des coûts de travail au producteur en réduisant les charges à chaque stade du cycle de la production⁶. Les mesures cherchant à réduire les prélèvements indirects et les coûts de transaction, privilégient la compétitivité-coût. La décomposition analytique de la filière selon la répartition de la valeur ajoutée donne les indications sur les progrès à effectuer pour mieux maîtriser les coûts.

b. Facteurs non-prix

On désigne par ce terme tous les facteurs sociaux et institutionnels qui déterminent les capacités des producteurs, à différentes échelles, à percevoir et à répondre collectivement à l'évolution de la demande et à se positionner par rapport à la concurrence. Cette capacité collective se traduit par des gains de productivité, grâce à la production d'une gamme de produits, dont les prix, les quantités et la qualité sont adaptés à une demande évolutive. Elle permet de réduire l'incertitude sur les prix et la production.

⁶ Marc DUFUMER, le projet de développement agricole, CTA KARTHALA, 1996, p.96

Pour cette filière, les facteurs non-prix sont essentiels à prendre en considération pour renforcer la compétitivité des filières.

B. Amélioration des conditions d'accès aux marchés

L'essor économique s'accompagne habituellement de l'élargissement et du perfectionnement de ce réseau de marchés ruraux, et celui-ci exerce à son tour une influence importante sur la productivité. Le développement du rôle du marché passe par la spécialisation, et celle-ci dépend des économies d'échelle, du faible coût des transports et du caractère acceptable du risque.

En effet, il importe qu'une attention particulière soit apportée sur :

- Le partage des informations ;
- Les observatoires de la filière permettent aux différents producteurs de mieux connaître et analyser leur environnement économique, et contribuer ainsi à l'instauration d'un dialogue entre les observateurs et les producteurs ;
- Le renoncement progressif aux échanges directs sur des places de marché entre offreurs initiaux et demandeurs finaux, et intermédiation de commerçants connaissant par expérience le comportement de la demande et de l'offre ;
- L'établissement de réseaux de commerçants concentrant la connaissance de l'offre et de la demande.

C. Marketing interne et externe

Le Marketing est un concept relativement complexe qui fait partie intégrante du management moderne. Cette complexité résulte du fait qu'il n'est pas la somme de certain nombre de revenu au producteur, mais une certaine façon de faire converger l'ensemble des efforts du producteur en vue de satisfaire le besoin des clients, tout en optimisant l'efficacité interne et externe de celle-ci. L'analyse du Marketing interne est basée sur l'organisation et les stratégies du passé du producteur. Pour cela, il faut analyser toutes les procédures de production de café, les procédures de financement aux producteurs. Il faut voir aussi les opportunités, les menaces, les forces des producteurs. Et pour le Marketing externe, il faut analyser la situation de la concurrence entre producteurs, notamment sur le prix, la part de marché, le positionnement des produits café, la perspective de la caféiculture.

Chapitre II : L'APPUI EN TECHNIQUE DE LA FILIERE CAFE

Nous allons illustrer dans ce chapitre l'appui technique de la filière café, dont la technique de production et les exigences écologiques, La plantation de nouveaux plants de café et en fin les étapes de processus de traitement du caféier.

SECTION I : La technique de production et les exigences écologiques

§1. Les sources d'accaparement du terrain

D'une manière générale, le système d'acquisition de terrain se présente sous trois formes.

A. S'attaquer à la forêt primaire

Dans la zone Antanala, toutes les parties de la zone ont été couvertes par la forêt appelée : le corridor ; c'est l'origine du nom du peuple : les Antanala. Beaucoup de paysans s'attaquent en premier lieu à la forêt et ils se déclarent propriétaires de ces terrains, sans passer par les autorités territoriales pour procéder à l'enregistrement, d'où bon nombre de terrains ne sont pas immatriculés.

B. Par héritage :

A cause des coutumes et des mœurs, plusieurs terrains ont été acquis par héritage. Dans ces cas la, tout se fait oralement et personne ne s'agit à le rendre auprès de la commune pour effectuer les formalités de mutation. L'appropriation de terrain se fait de génération à génération, des grands parents aux parents, et des parents aux enfants et ainsi de suite. A l'heure actuelle, la commune exige l'inscription des terrains sur le registre de la commune, à fin que les propriétaires payent l'impôt sur le terrain(IFT).

C. Par achat :

En général, ce sont les migrants qui achètent des terrains. Les originaires, les Antanala ne le font pas, car leur pouvoir d'achat ne le leur permet pas.

§2. Le choix de terrain

En ce qui concernant le choix de terrain, les paysans choisissent en premier lieu les terrains les plus favorables à la caféiculture, ainsi que la qualité du sol, la végétation naturelle, les cultures existantes et le passé agricole du terrain et les moyens d'accès au terrain sont la connaissance des différents points facilitant la prise de décision considération la prise de décision.

En général, les paysans producteurs dans le district d'Ikongo n'ont pas le choix en ce qui concerne le terrain pour cultiver le café, à cause du manque d'informations et de leur incapacité à comprendre l'importance du terrain le plus productif.

En effet, pour le café, il faut choisir une terre de 1,20 m de profondeur, pas épargné des éléments étrangers comme les roches, les terres rouges dures, pour permettre le développement des racines.

§3. La préparation du sol

A. La préparation avant la plantation

Avant d'entrer dans le mode de plantation, le terrain a besoin de préparation comme le défrichage par le matériel appelé : « Goro » ou faucille, le plus utilisé par les paysans Antanala et aussi le nettoyage, en creusant des trous avec le matériel appelé : « Angady ».

Très peu de paysans utilisent des engrais pour fertiliser sol, ils se contentent de la fertilisation naturelle du terrain sur lequel ils travaillent. C'est ainsi que exceptionnel pour les terrains stériles, mais de nos jours, les terrains dans la zone Antanala deviennent peu à peu stériles, à cause de la culture sur brulis « Tavy ». Les collines érodées demandent beaucoup d'aménagements spécifiques, tel que fertilisation et éléments biologiques.

§4. Le choix de semence

A. La préparation de la pépinière

La pépinière est le lieu où on élève les plants. Pour améliorer la production de café, il faut tout d'abord commencer par les travaux de préparation de la pépinière issue des choix des semences bien sélectionnées après croisement. Et pour avoir une meilleure pépinière, il faut installer des ombrages pour les jeunes plants placés sur les plates-bandes. Les plates-bandes sont préparées à partir du substrat de pépinière (mélange de terre fertile+sable+fumier).

Photo 6 : La préparation de la pépinière



Source : CNCC à Manakara.

B. La relance des pépinières agricoles

Si l'on veut vraiment un réel démarrage du secteur primaire, la nécessité absolue est la relance des pépinières agricoles. Cette mesure doit avoir lieu sur les produits de rente. Aucune initiative de relance de cette culture ne figure dans le programme de développement à cause de la fertilité du sol. Malgré cela, jusqu'à présent nous n'arrivons pas à résoudre tous les problèmes des secteurs primaires. Le rendement agricole est insuffisant et loin d'être espéré. Dans ce cas, les pépinières doivent spéciale dans les produits spécifiques du district. On va citer ci-après quelques exemples de projet d'organisations pour l'amélioration de la culture dans le district d'Ikongo:

Exemple 1: Avant 1986, le service agriculture se divise en deux parties :

- OCP : Opération Café et Poivre
- CIRVA : Circonscription de la Vulgarisation Agricole

Exemple 2: L'ODASE. Il était né en octobre 1986 jusqu'à 1996. Il occupe l'Opération du Développement de l'Agriculture dans le Sud-Est de Madagascar à l'époque, et encadré surtout la culture vivrière, la culture commerciale et la culture industrielle en matière technique de production de plan (pépinière), vend au paysans avec le prix planche et aussi la vulgarisation de plants.

Exemple 3 : PNVA : Programme National de la Vulgarisation Agricole en 1997 ; il continue le programme travail de l'ODASE, mais il n'effectue le mode de production de plan, mais seulement la vulgarisation de plant.

Exemple 4 : A partir de l'année 2002, le DRDR (Direction Régional pour la Développement Rural) qui reprend tout la responsabilité concernant l'agriculture par l'application PRD (Plan Régional de Développement).

Exemple 5 : actuellement, le CNCC (Comité National pour la Commercialisation de Café) occupe l'engagement sur la vulgarisation de plants et la production d'implantation dans la région de Vatovavy-Fitovinany.

a. La technique de plantation

Pour avoir des plants en bon rendement, il faudrait planter avec la technique moderne le plus récemment, comme la sélection des plants bien vivants qui a bons à planter. Cette occasion seront éliminés les plants : nains, chétifs, malformés, et filés, d'une manière excessive car, c'est facilement attaqués par des insectes ou une maladie pour les caféiers malvenus qui rend être détruits. On employé la méthode le plus technique, accessible sur les collines, et les bas fonds, par utilisation un triangle à pente de distance de 2,5 cm pour chaque

plants qui permet à chaque caféier d'exploiter le maximum du terrain à cultivée. Avant d'implanter, il faut réaliser un trouaison comprise entre 0,4 et 0,6 m de dimension en tout sens, bien creuser le trou avec un matériel le plus utilisé comme : Angady, si les parois du trou sont durcies, il faut le rafraîchir, à l'aide d'une Angady, et bien séparer le terre humifère de surface permet à chaque trou de caféier d'exploiter le maximum du terrain à cultiver, pour avoir un bon accroissement du jeunes plants, il faut utiliser le méthode le plus simple comme paillage de la caféière pour rendre naturellement en se décompose la terre du fond, pour fertiliser le sol.

En plus, il faut lutter contre les mauvaises herbes. En règle général, c'est la même façon pour l'utilisation des engrais biologique et minérale, que l'emploi la méthode de paillage car si les plants bien paillée a un rendement 2 et 3 fois supérieur à celui d'une plantation non paillée.

b. Autres techniques

Pour avoir la taille de formation du caféier le plus bon, il faut pratiquer le méthode « arquer », c'est l'arcure les jeunes plants de caféiers pour favorise la formation de ramification pour avoir plusieurs tiges et un meilleur rendement. On la fait 1 à 3 mois après la plantation quand le plant a environ 30 à 40 cm de hauteur. Après quelque semaine, on a des sur le point de courbure de la tige et après, on choisit 5 et 6 rejets bien repartis autour de la tige et les autres supprimés.

§5. Le réglage d'ombrage

Une redensification de la caféière suppose un réglage de l'ombrage des *albizzia*. Ces arbres de couverture se sont développés pendant 20 à 50 ans passé, jusqu'à produire un écran de lumière très pénalisant pour les caféiers. Nous avons déjà vu pourquoi il n'est pas question de proposer aux petits producteurs de supprimer cet ombrage, pour destiner ces arbres à la production de « bois de chauffe », c'est une source de revenus potentiels.

Il est cependant envisageable de l'alléger à des degrés divers, en fonction du type de sol, en fonction de la place dans la toposéquence (plus le sol est pauvre, plus la pente est forte, plus grands sont les risques d'un allégement de l'ombrage) et des choix et des perspectives d'intensification des producteur.

L'opération « recépage+densification » peut constituer une opportunité pour proposer ce réglage de l'ombrage sur les plants caféiers.

Le café est rarement cultivé en culture pure ; la monoculture sous ombrage d'*albizzia* n'est qu'un reste des plantations à partir des années 1930. De nos jours, le plus souvent cultivé avec

son café est les bananiers qui associent aux caféiers et les paysans désignent ce type de plantation sous le nom de « café-banane ». D'autres associations avec le café font la plantation associant de nombreuses cultures pérennes et fruitières ; c'est un « café-verger ». Dans le café-banane, l'albizzia peut constituer un ombrage permanent pour caféiers et bananiers. Dans les arbres fruitiers (litchis, jacquiers, cocotiers, arbres à pain, avocatiers, corossols...) de taille différente procurent un ombrage aux caféiers.

Il devrait changer le café en culture associée techniquement, il préconise la culture pure mais, comme les paysans la refusent, la vulgarisation est contrainte d'accepter provisoirement la présence des bananiers dans la plantation. Il pense qu'on remplace par les *flemingia*, arbres d'ombrage provisoirement qui sont supprimés au bout de quatre ans quand la plantation entre en production.

D'après nos enquêtes, les superficies varient de quelques ares à plus de 3,5 ha. Les caféiers sont âgés plus de 20 ans. La plantation est le plus souvent en foule avec une moyenne de 1600 pieds à l'hectare. Les rendements moyen est de 400 kg/ha. La structure de développement profiterait ainsi d'une dynamique de recapitalisation pour en accentuer ses effets. Outre sa fonction de couverture, les sols riches permettraient de réduire fortement l'ombrage tandis que la taille « parapluie » du caféier supprimerait la contrainte de l'enherbement.

SECTION II : La plantation de la nouvelle caféière

§1. Le calendrier

Le calendrier de plantation de caféiers se fait entre le mois du Décembre jusqu'au mois du Mars. Les conditions climatiques sont favorables à la plantation de caféiers. Pendant cette période de pluies, les jeunes plants le plus possible de croissant avant d'entre à la saison chaud, c'est-à-dire que l'insuffisance de pluies. Donc il faut bien planter le caféier à ce moment deçà.

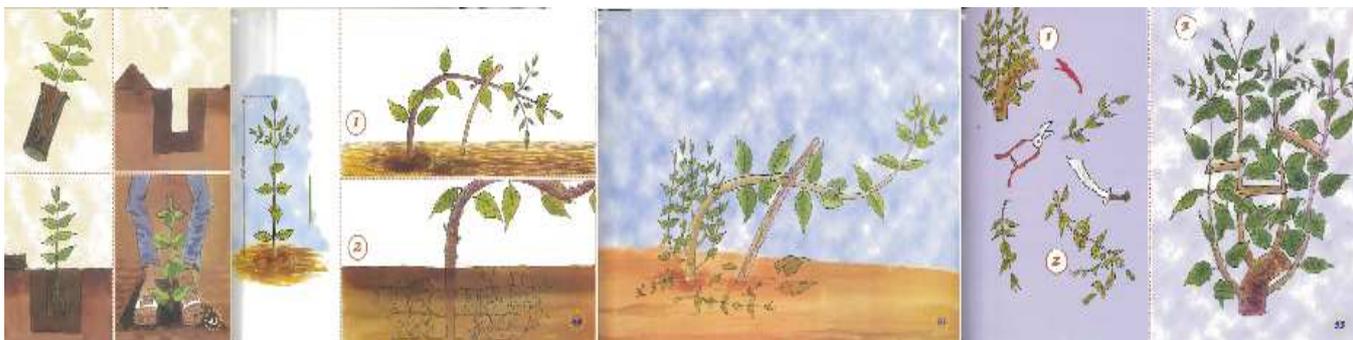
§2. La méthode de plantation caféier

Le dispositif de plantation à 3 m entre les lignes à l'avantage de permettre l'implantation de culture vivrières intercalaires au cours des deux premières années. En respectant des distances de 1 m entre plantes vivrières et caféiers, on ne compromet nullement l'avenir des caféiers en récolte suffisamment de produits vivriers (Riz, Arachide, Mais) pour assure la subsistance de la culture de plantation. La mécanisation de certains travaux rend possible : Labour, Hersage pour le bas de fond, et Semis des plants vivrières, Désherbages mécaniques chimiques, pulvérisations insecticides sur les deux cultures.

§3. L'entretien de la jeune plantation

La jeune plantation doit le plus tôt possible être désherbée et correctement paillée. Le mieux serait de pailler avant la mise en place. Afin de favoriser la croissance des rejets après arcure, grâce à un bon éclaircissement, il faut bien dégager le pied de tous paillis en faisant un équilibre de 20 à 30 cm de diamètre autour des plants. Pour éviter la concurrence avec les mauvaises herbes. On épand annuellement au moins 5 kg de fumier en couronne autour du pied, et après épandage du fumier on paille la plante, pour maîtriser les mauvaises herbes et maintenir l'humidité.

Photo 7: L'entretien de la plantation



Source : Au CNCC à Manakara.

§4. L'appui technique des exploitations

Si l'appui essentiel porte sur le café qui reste l'instrument privilégié de la reconquête des collines, des actions complémentaires peuvent être proposées :

- Fourniture de plants de pépinière immédiatement disponible : Café, Arbres fruitiers ;
- Expérimentation de nouvelles espèces et variétés d'arbres d'ombrage, et d'arbres fruitiers ;
- Appui agronomique et formation sur l'installation des plants ;
- Introduction et expérimentation d'arbustes fourragers ;
- Expérimentation de plante de couverture dans les caféières. On utilise parement l'influence bénéfique de « *flemingia congesta* » en caféiculture, c'est très spécifique à Madagascar. Nous y reviendrons dans les paragraphes concernant le réglage de l'ombrage, le contrôle des adventices et la fertilisation ;
- Expérimentation de mécanisation légère, en extensif, du système de culture. Si l'on peut reconstituer un sol avec du fumier pour plusieurs pieds du café en hectare, il faudra beaucoup plus longtemps en culture. Dans ces zones sous peuplées, la culture

attelée et la mécanisation légère, en condition pluviale, restent des alternatives dans la mesure où elles permettraient aux producteurs d'accroître les surfaces cultivées.

A. La possibilité d'association culturale

Pour avoir une rentabilité économique de la plantation du café, son association avec d'autres plantations est recommandée par les paysans producteurs. Cette association dépend de la zone de culture et des cultures adaptées dans la zone, c'est aux producteurs même de trouver ce qui est mieux adapté, mais ce qui est à conseiller aussi c'est que la culture de café peut s'associer avec les bananes, les arbres fruitiers et, légumineuses comme les haricots, arachides, soja... au moment de la plantation que les plants sont encore jeunes.

B. L'appui sur le temps de travail et l'occupation aperçus

Toujours à la même époque, grâce à une enquête « temps de travail », le rapport de « l'expert en exploitation agricole » nous donne des informations complémentaires les trois actifs de l'exploitation moyenne partagent leur force de travail de la façon suivant :

- Riz.....270 journées de travail
- Café.....80 journées de travail
- Manioc.....160 journées de travail

Compte tenu des prix de l'année 2008, paddy à la vente : 550 Ar/kg ; café : 600 Ar/kg ; et manioc 500 Ar/kg, la productivité nette de la journée de travail se situerait selon les districts de même région, autour de :

- Riz.....1000 à 3500 Ar
- Café.....2000 à 5000 Ar
- Manioc.....1500 à 3000 Ar

Ces chiffres font immédiatement penser à l'« absolutisme de la rizière » et peut-être au-delà, à une certaine tyrannie de l'autosuffisance alimentaire certainement, l'autosuffisance, même relative, coûte « cher » aux paysans sur le plan de la mobilisation du travail disponible. Il reste très peu de temps pour de café, même lorsque les rapports de prix au producteur permettent de rémunérer la journée de travail 1 à 3 fois mieux que le riz irrigué. se fait, l'état des pistes et l'isolement des villages ne laissent guère d'alternative aux producteur-consommateurs du district.

En même temps, en termes de tonnage de café ramené à la journée de travail, le temps disponible consacré au café n'est pas non plus très productif. Donc, il faut augmenter deux ou trois le temps de travail par rapport au deux actifs, pour savoir obtenu le bon quantitatif de production et la bonne amélioration de rendement.

Exemple : dans certain pays Afrique l'Ouest qui produise le café, 80 journées de travail permettraient de produire et de vendre 350 kg, y compris le travail de décorticage des cerises. Le relief, le mode et le temps de transport de l'homme et de son produit. (Transport du café à dos d'homme sur bien des parcours), pénalisent la productivité de travail sur le district d'Ikongo. Ce pays le compense largement par un coût du travail, relativement bas.

§5. L'amélioration des cerises et le système d'exploitation

A. Le traitement des cerises

Pour avoir une qualité meilleure, sur les fruits, on doit améliorer le mode de séchage par séchoir. On construit un séchoir faite par le bois et cloué de hauteur 1m au dessus du sol, dans un endroit propre pour qu'il se met en soleillé les fruits fraiches sur la claie de séchage en veillant à faire une couche épaisse pour rendre plus vite le séchage.

Par contre, on ne peut pas sécher le café sur le sol, dans un milieu malpropre, facilement accumuler la humidité et les mauvaises odeurs.

En fin, pour éviter la pourriture des fruits, il faut brasser régulièrement les séchages homogène sur séchoir durant 21 jours, que la coloration devient brune, on constate qu'il arrive au taux normal de l'humidité égale à 12,5%, avec de bruit de la graine à l'intérieur en secouant la cerise et évité le reprise de l'humidité.

a. Le Dépulpage de la cerise

L'étape du dépulpage des cerises rouges, c'est du phénomène interchangeable pour enlever la pulpe pour ainsi libérer les grains du café cette opération est effectué par un matériel spécial qui est le dépulpeur. il s'agit d'un matériel utilisé manuellement pour notre cas qui, par l'effet de frottement d'un cylindre à maille et d'une plaque à paroi poreuse, sépare la pulpe des grains de café. L'écart entre les deux pièces est réglé suivant la dimension moyenne des cerises rouges, notons que les graines de café arabica sont plus grandes quelles graines de café robusta. Les pulpes qui sont destinées à la production de compost.

1. Par voie humide

1.1. L'opération de lavage

Le produit dépulpé est d'abord lavé à grande eau .pour être ensuite mis dans le bac de fermentation, la fermentation décompose le mucele qui reste collé sur les grains de café pour le libérer. Cette opération dure entre 36 h-72 h. Elle est considérée comme achevée quand on ne ressent plus la viscosité en frottant quelques grains dans la paume de la main.

Le produit démuclé est ensuite lavé à grande eau pour le libérer des restes des muclés et d'autres éléments indésirables. La quantité et la qualité de l'eau utilisée jouent un rôle très important dans tout le processus de traitement du café.

2. Par voie sèche

2.1. L'opération du séchage

L'opération de séchage est une étape très délicate pour la production de « café de qualité ». Elle doit être menée précisément en suivant les normes techniques préconisées.

La confection de table de séchage appropriée est nécessaire. Pour notre cas, un support en bois surélevé d'environ à 1m de hauteur constitue l'ossature. Un grillage galvanisé est ensuite tendu sur la surface plane pour supporter une natte spéciale en jute qui contiendra le produit à sécher.

Le produit est placé sur la natte avec une épaisseur à 3 à 4 cm au maximum et nécessaire de brasser périodiquement le produit pour faciliter le séchage. Quand le soleil tape fort, il est indispensable de couvrir le produit, même que quand il pleut ou pour éviter la grêle du matin.

L'opération de séchage est achevée quand le taux d'humidité au produit atteint 11%. Cette mesure est effectuée à l'aide d'un appareil spécial appelé : « humidimètre ». Un bon produit séché ne présente aucune cassure au niveau des grains. La durée de séchage dépend surtout des conditions climatiques. Un bon ensoleillement et une bonne circulation du vent accélère l'opération de séchage.

b. Le mode de stockage

Le meilleur stockage le plus rentable est entreposé le café dans les sacs de jute, dans un endroit sain et sec à l'abri des mauvaises odeurs. Pour éviter les reprises d'humidité provenant du sol, on place les sacs sur les planches.

c. L'exploitation du paysans

L'amélioration de la production du café et d'intervention sont en faible potentialité de croissance rapide car il est issu d'une culture pérenne qui ne rentre en production qu'après trois ans de plantation. Toutefois les techniques améliorées de production telles que le recepage, la taille, la fertilisation sont maîtrisées permettant de doubler le rendement actuel. Donc, il faut faire les interventions à la zone productrice de savoir :

- Appuyer à l'amélioration du système d'approvisionnement en intrants (semence, engrais...)
- Mise en relation entre les producteurs et les exportateurs et ensuite les producteurs et les importateurs.

- Appuyer à la mise en place des unités de transformation (traitement par voie humide)
- Faciliter l'accès au marché.

§6. L'estimation de rendement et la prévision d'implantation

La superficie des nouvelles implantations prévisionnelles dans le cadre du projet de nouveaux plants caféiers.

Tableau XVI: Les prévisions des nouvelles implantations

Année	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Prévision en (ha)	-	-	-	150	300	450	450	450	450	450	450

Source : La Comité National pour la Commercialisation du Café (CNCC) en 2008.

Les prévisions d'intensification de caféiculture de 450 ha devraient se répartir comme suit d'après l'information du CNCC au niveau des districts les plus productifs.

Tableau XVII: Les prévisions d'intensification de caféiculture dans les districts plus productifs.

Provinces	Districts	Prévisions en (ha)
Diego Suarez	Sambava	50
	Antalaha	40
Tamatave	Fenénériverive-Est	40
	Vohibinany	45
Fianarantsoa	Nosy Varika	40
	Mananjary	85
	Ikongo	40
	Manakara	80
	Vohipeno	30
	Total	450

Source : Comité National pour la Commercialisation du Café (CNCC) en 2006.

Le CNCC est un projet financé par l'Union Européenne-STABEX pour améliorer la culture de café surtout en matière technique de visant la vulgarisation des plants. Il est encadré quelques districts les plus productifs sur le coté Est et Nord-Est de Madagascar.

Le rendement prévisionnel des nouvelles plantations du café dans le cadre du projet de nouveaux plants caféiers.

Tableau XVIII: Les rendements prévisionnels dans les districts les plus productifs

Année	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Rendement estimé (kg/ha)	-	-	-	150	300	450	600	600	600	600	600

Source : Comité National pour la Commercialisation du Café (CNCC) en 2006.

Le rendement moyen prévisionnel dans ce projet d'intensification devrait s'estimer 600 kg/ha par ans.

D'après ce tableau ci-dessus qui montre le projet d'estimation de l'intensification du caféiculture, fait par CNCC, dans chaque district productif qui nous attire la prévision d'implantation dans le district d'Ikongo qu'on illustre ci-après dans le tableau.

Tableau XIX: Les prévisions d'implantation dans le district d'Ikongo

Années	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Prévisions d'implantations en (ha)	-	-	-	6934	6974	7014	7054	7094	7134	7174

Source : Données du CNCC, d'après nos propres recherches en 2009.

On va montrer aussi ci-après le rendement prévisionnel des nouvelles plantations du café dans le district d'Ikongo.

Tableau XX: Les prévisions de production dans le district d'Ikongo

Années	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Prévisions de productions en (T)	-	-	-	3471	3495	3519	3543	3567	3591	3615

Source : Données du CNCC, en 2009.

Tableau XXI: Les anciens et les prévisions de rendement

Années	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Prévisions de rendements en (kg/ha)	-	-	-	50	50	50	50	50	50	50

Source : Données du CNCC, en 2006.

SECTION III: Les étapes de processus de traitement du caféier

§1. Pour les travaux d'entretien

Comme toutes plantations avec lesquelles les productions espèrent tirer de bénéfices, il faut augmenter la productivité des plants, l'entretien de la plantation est un moyen d'amélioration le système de productivité des plants.

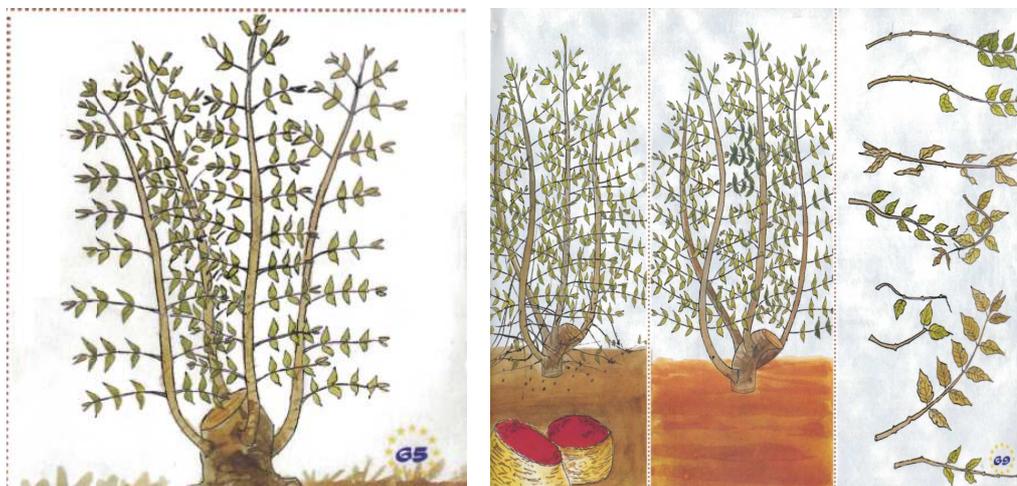
- Avant la plantation, il faut mettre un pare-feu autour du champ si possible, surtout dans les zones où le feu est fréquent.

- Il faut bien nettoyer les entours des plants et éviter l'envahissement des mauvaises herbes : ici on pratique les méthodes sarclage et détourage autour de pied du caféier et, paysage aussi autour de pied de chaque caféier pour se rendre les herbes morts en fertilisant les plants naturellement minéralogique. Tout cela qu'on fait au mois de novembre, de la saison chaude. Et le mode de fauchage sera effectué en deux fois au moment des pluies du mois de Mars-Avril et en suite, l'enlèvement du gourmandage doit-être s'effectuer périodiquement.
- Il faut, être observateur vis-à-vis des maladies du café.

A. L'égourmandage et la taille

Le caféier émet régulièrement des nouvelles pousses qui fatiguent la plante sans produire « gourmands », des feuilles et de ce fait produit moins de cerises de café ; il convient de les enlever régulièrement à la main ou à l'aide d'un sécateur et machette. De même, après la récolte, on élimine au sécateur et machette les vieilles branches qui n'ont pas produit. Le caféier est un arbuste qui émet en permanence des gourmands : soit sur la souche, soit sur les tiges charpentière. En faisant un passage d'égourmandage tous les 2 mois, les très jeunes gourmands sont coupés avec l'ongle, ce qui facilite le travail. Ne pas laisser de chicot qui favorise la technique de la taille d'entretien.

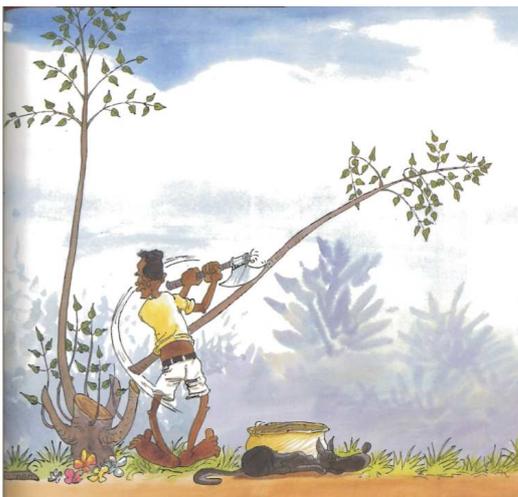
Photo 9: L'égourmandage et taille



Source : CNCC à Manakara.

B. Le recepage

Il faut bien maîtriser le mode de recepage car le recepage est une opération délicate qui ne peut s'effectuer que sous certaines condition : le pied improductif depuis des années, existence d'ombrage et préparation préalable. Certains pieds de caféier, trop vieux, ne produisent plus. On peut les régénérer par recepage afin de retrouver un bon niveau de production après 2 ans.

Photo 10: Le recepage

Source : CNCC à Manakara.

On pratique le recepage à l'aide d'une scie, on sélectionne la base du pied en biseau à une hauteur n'excédant pas 50 cm.

Le pied recépe émet régulièrement des rejets que l'on sélectionne pour ne garder que les 3 ou 4 les plus vigoureux et les mieux placés.

Avant de procéder au recépage, on prépare le pied à mieux supporter l'opération par une fertilisation organique. On ne recépe que les pieds qui bénéficient d'un ombrage suffisant. Elle fait le recepage au moment après la récolte. Les trois termes employés dans le titre ont la même signification. Deux méthodes existent :

- le recepage à blanc consiste, lorsque le caféier a produit durant 4 et 5 récoltes, à couper toutes les branches à 30 cm de hauteur.
- le recepage avec tire-sève : la seconde méthode classique de la taille de régénération consiste à garder une tige que l'on appelle « tire-sève », choisir le branche qui s'écarte le plus de la verticale de la souche et qui laisse tout de même l'espérance d'une petite récolte. On élimine les branches les plus basses du tire-sève pour que la souche soit bien ensoleillée. On fait le choix de rejets après le recepage, les plus beaux rejets comptés 6 le plus important le plus tôt possible bien sélectionné.

§2. La taille de rajeunissement

La plupart des plantations du café Robusta à Madagascar sont parties en croissance libre avec des petits arbustes ne produisant plus que du bois, des feuilles et un tout petit peu de café.

C'est normal, le caféier devant nourrir du bois et des feuilles n'a plus assez réserves pour produire aussi du café.

Pour tailler les caféiers pour pouvoir développer et renouveler le bois fertile. En effet, seul le jeune bois a des fruits : les fleurs et les fruits apparaissent sur la partie des branches qui a poussé dans l'année, c'est-à-dire le bout des branches.

La taille permet de donner au caféier une bonne charpente solide et équilibre.

Si on laisse des gourmands (rejets) trop nombreux, ils utilisent toute la sève du caféier : le caféier produira beaucoup de bois mais peu de fruits.

La taille permet de maintenir le caféier a une hauteur correcte le caféier non taillé devient très grand et il est difficile de faire la récolte des branches sans les casser.

§3. La technique de recepage

A propos de l'opération « recepage café » représente par excellence une voie d'intensification à investissement et à risque. On demande au paysan de renoncer à deux années de récolte pour rehausse la valeur de son capital-café et celle des revenus futurs de ce capital. Le producteur doit décapitaliser avant de recapitaliser. Dans un contexte de surplus faible ou inexistant, cette technique ne peut « passer » que sous de conditions très particulières.

Tout d'abord, l'option prise par les paysans sont tout simplement acceptés la stratégie de recepage prioritairement les très vieilles caféières au moins de 20 ans, nous parait la meilleure dans la mesure où :

- Pour le paysan, choisir la plus vieille caféière revient à prendre le minimum de risque. Tout se passe comme si cette fraction du capital caféier était déjà amortie. L'apprentissage de la technique se fait à moindre risque.
- Sur le plan strictement économique, nous pensons que sur des caféières âgées de plus de 20 ans, l'optimum économique du facteur travail se situe autour de 250 kg/ha.
- Si veut intensifier une partie de sa caféière par augmentation du nombre d'entretiens, il a intérêt à le faire sur une plantation plus jeune et constituée de matériel végétal plus productif.
- Des tranches annuelles de recépage ne dépassant pas 20% de la surface en café de l'exploitation : sauf décision du paysan, il ne faut pas dépasser annuellement 20% de la surface en café de l'exploitation. Au-delà, la chute de trésorerie menace la survie de la cellule familiale.
- Associer au recépage, aussi souvent que possible, une densification avec de jeunes plants.

En outre, ces vieilles caféières ont souvent des densités inférieures à 800pieds/ha. En ce cas, en termes économiques, la redensification devient la condition de la rentabilité de l'opération « recépage des vieilles caféières ». En termes de stratégie de développement, il s'agit de profiter du processus de recapitalisation décidé par le traduire en termes de « conseil de gestion » aux producteurs.

§4. Le traitement phytosanitaire et la fertilisation du caféier

A. Le surveillance du caféier

Une taille rationnelle des caféiers est la condition essentielle et nécessaire pour obtenir de bonnes récoltes. Il a été amplement démontré que l'absence de taille est la grande responsable de faible production dans beaucoup de zones productrices.

En zone équatorial, la taille quinquennale donne de résultat excellent et de hauts rendements. Il s'agit de trois ou de quatre troncs de même âge et de même vigueur, produisant pendant 5ans. Après le cinquième récolte, on recèpe tous les troncs sauf un, qui maintenu comme tire-sève pendant une année. Trois ou quatre nouveaux gourmands formeront les nouveaux troncs qui assureront la récolte du cycle suivant après recépage du tire-sève. Ce pendant, certain clones produisent autant, sur deux ou trois troncs écimés à 1,80m, ne subissant qu'une taille répétée d'égourmandages sans taille de branches primaire ou secondaires. Ce système est plus simple et plus facilement vulgarisé. Mais il exige un nouveau choix parmi les clones sélectionnés. Il permettrait sans doute la mécanisation de la récolte.

B. Le traitement phytosanitaire des maladies

a. La généralité

Ces travaux représentent la charge la plus importante et occupent toute la famille.les maladie du café comme les chenilles rongeurs des feuilles et cochenilles élevées par les fourmis sur les racines du caféier...préoccupent les exploitations. Elles attaquent surtout la partie base de la tige du jeune plant. Elles se rencontrent dans la plantation des jeunes plants de caféiers.

En l'absence d'insecticide, on leur recommande la lutte mécanique, c'est-à-dire de ramasser les chenilles à la main.les rats rongent également les plants de caféiers et font des dégâts dans les productions.

Photo 11: La maladie du café



Source : Individuelle en 2009.

Deuxièmement, la fonte de semis est une maladie causée par des petits champignons qui attaquent la partie séparant la tige des racines. Cette maladie est favorisée par un excès d'humidité. Pour lutter donc utiliser un fongicide comme le cryptonol.

En troisièmement, les pourridiés attaquent plus essentiellement le tronc pour devenir les plants en mort après quelque temps, c'est plus à voir sur la situation des plants au district d'Ikongo.

§5. La fertilisation du caféier

A. La définition

La fertilisation est moyen technique d'enrichir le sol en matière minérale et organique pour pouvoir absorbée et améliorée le système d'implantation caféier.

a. La méthode

Quant à la fertilisation minérale ou la fumure organique sur caféière en production, elles ne semblent se justifier qu'après une sévère réduction de l'ombrage. il ne s'agit donc pas d'un thème prioritaire pour l'ODASE. Toutefois, les exploitations qui disposent de jeunes caféières, dont l'ombrage est en cours de formation, pourraient constituer une cible pour un programme « agriculture ».

B. Le mise en engrais

a. La généralité

A Madagascar, dans la zone proche du tropique du capricorne, les basses température de l'hiver austral limitent la croissance des caféiers et conditionnent ses besoins

en éléments minéraux. Il semblerait que les caféiers des zones plus fraîches aient un plus grand besoin en azote pour favoriser une reprise plus rapide de leur développement au printemps.

§6. Le Robusta contre l'Arabica

Une régression qui s'explique aussi par une baisse des cours mondiaux ces dernières années et une concurrence de plus en plus rude en provenance de pays comme le Vietnam, le Brésil, l'Indonésie ou la Côte d'Ivoire. Madagascar cultive du café Robusta, or, la tendance de la consommation mondiale va vers une plus grande demande en café Arabica (90% de la demande contre 10% pour le Robusta). Le café malgache n'est pas indispensable sur le marché. De fait, Madagascar doit compter sur quelques clients fidèles pour exporter sa marchandise. Pourtant, le café est une activité traditionnelle que les producteurs ont du mal à abandonner. Même si le très bon niveau atteint en 1994 par la production et l'exportation de café de Madagascar est difficile à égaler aujourd'hui. Il faudrait revenir aux anciennes pratiques comme le renouvellement des caféiers qui n'existe plus depuis que l'Etat s'est aisé de la filière. " Le café malgache manque aussi des contrôles de qualité et de séchage qui éviteraient la vente de café pas assez sec. L'avenir du café malgache est noir mais pas désespéré. Le Café arabica est la plus appréciée. Son rival le plus important est le Café robusta, de qualité moindre. Par exemple, les importations de café aux Etats-Unis sont presque exclusivement du robusta, alors que la proportion d'arabica est plus importante dans les pays de l'Union Européenne.

Chapitre III : LA COMMERCIALISATION DU CAFE ET LES QUELQUES PROPOSITIONS D'AMELIORATION

Nous allons voir dans ce chapitre la commercialisation du café et quelques propositions d'amélioration dont le processus de la préparation du café, les garanties de paiement des recettes de l'exportation du café et des quelques propositions d'amélioration de la filière café.

SECTION I : Le processus de la préparation du café

§1. La généralité

La commercialisation du café se fait, aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays. Sur le marché local, c'est un produit facilement écoulement. Il est vendu soit sous forme de boisson, soit à l'état brut, soit en poudre selon les études réalisées par le CNCC, Madagascar consomme environ 26 000 tonnes de café par an. Mais malgré tout, ce qui nous intéresse de plus c'est la commercialisation du café à l'extérieur. Sur le marché extérieur, depuis la colonisation jusqu'à nos Jours, le café constitue l'un des principaux produits d'exportation du pays.

Avant, 1975, la collecte et l'exportation de ce produit étaient entre les mains de compagnies étrangères. (Exemple : Compagnie Marseillaise de Madagascar, la Compagnie Lyonnaise de Madagascar)

Après 1975, l'opération a été confiée aux sociétés d'Etat comme :

- La société Malgache de Commerce et de Distribution (SOMACODIS)
- La société d'Intérêt National des Produits Agricoles (SINPA)
- Le groupe comptoir de Commerce et de Représentation de l'Océan Indien (Groupe COROI)

Le rôle des sociétés privées était réduit à la collecte et au conditionnement. Mais vers la fin des années 80, la commercialisation du café est libéralisée, et ces sociétés d'Etat ont partagé leurs activités aux opérateurs privés (exemple : RAMANANDRAIBE-EXPORTATION, Gérard Delandre et Compagnie, Henri Fraise et Cie).

A. Au niveau de la commercialisation

La relation de l'organisation avec les marchés existants est une étape importante pour assurer l'écoulement des produits. Un système d'organisation doit être mis en place au niveau de ces paysans pour que les intermédiaires ne puissent plus les profiter. Il s'agit de regrouper la production et de les livrer directement au niveau du marché par quelques responsables désignés que ce soit locaux ou dans les marché international. Néanmoins,

l'organisation au niveau du transport doit être discutée par tous les concernés. L'accent devrait être mis sur l'amélioration des produits pour répondre aux exigences du marché. Dans le cadre de l'information, il s'avère important d'organiser une plate forme entre les producteurs et les importateurs pour qu'il y ait une collaboration avec les autorités locales qui est aussi nécessaire du point de vue de communication car cela pourrait renforcer les flux d'informations par des émissions communications locales, nationales et international.

§2. Le processus de préparation du café à l'exportation

A. Le conditionnement du café

Le conditionnement est effectué par les conditionneurs stockeurs.

a. Les conditionneurs stockeurs

Ce sont des personnes physiques ou morales titulaires de carte professionnelle de conditionneur stockeur, procédant au conditionnement et stockage de café à titre lucratif pour son propre compte. La quasi-totalité des conditionneurs stockeurs est les mêmes personnes morales que les exportateurs dans le district. Les étapes de conditionnement des produits finis est une opération à ne pas négliger faites par les conditionneurs stockeurs au moment de préparation d'embarquement. Le produit fini est mis dans des sacs de jute qui est ensuite placé sur des palettes pour éviter le contact direct au sol dans le magasin principal. Le local de stockage doit suivre les normes technique au niveau des espacements pour la gestion du lieu, la circulation de l'air doit-être faciliter pour éviter une réhydratation des produits, le local ne doit jamais contenir des produits malodorant tel que le pétrole car le café absorbe facilement ces odeurs.

b. Les différentes étapes de conditionnement du café

1. Le triage

Le triage est l'opération qui consiste à tirer les grains noirâtres précisément, les sous-produits et les corps étrangers pour avoir les produits exportables. Le triage est en général effectué à la main par des temporaires (souvent des femmes) rémunérés à la tâche.

2. La classification

La classification des cafés verts malgaches est déterminée d'après le nombre de défaut et la granulométrie.

Classification selon le nombre de défaut :

- **Type extra prima :**
 - être de couleur homogène ;
 - ne pas présenter pour un échantillon de 300 grammes plus de 15 défauts dont 5 au maximum en brisures ;
- **Type prima :**
 - être de couleur homogène ;
 - ne pas présenter plus de 30 défauts ;
 - être exempts de grain noir.
- **Type supérieur :**
 - ne pas présenter plus de 60 défauts ;
 - être exempts de grain noir.
- **Type courant :**
 - ne pas présenter plus de 90 défauts ;
 - être exempts de grain noir ;
- **Type limite :**
 - avoir au maximum 240 défauts ;
 - être exempts de grain noir.

La commercialisation de tout café ne répondant pas aux types définis ci-dessus est autorisée sous les appellations : « Brisures »-« Grains noirs »

Ils doivent appartenir à la même variété botanique :

- ❖ Brisures : pour être exportées sous cette appellation, les brisures doivent également appartenir à la même variété botanique.
- ❖ Grains noirs : sont classés « grains noirs », les cafés comprenant essentiellement des fèves noires.

3. Le marquage du sac

Les deux faces du sac sont marquées de façon claire et indélébile. L'écriture est en majuscule de 5 cm de hauteur et de 4 cm de largeur ; on peut utiliser trois couleurs : noire, verte et violette.

Sur la première face du sac, il faut respecter l'ordre suivant :

- ❖ Sur en première ligne, la marque spéciale choisie par chaque conditionneur stockeur ou exportateur ;
- ❖ Sur une deuxième ligne, le diminutif du territoire : MADAGASCAR par MG ;

- ❖ Sur une troisième ligne, le mot café suivi du type de classement ;
- ❖ Sur une quatrième ligne, le numéro du lot suivi de l'année de production et séparée par une ligne oblique ;
- ❖ Sur la deuxième face est mentionnée : **PRODUCE OF MADAGASCAR**.

Exemple : Pour la société commerciale et Industrielle de Madagascar.

FACE I
SODICOM
MG
CAFE ROBUSTA
GII OO OO
10/2005

FACE II
PRODUCE
OF
MADAGASCAR

EXPLICATION

SODICOM : Société Distributeur et Collecteur de produits à Manakara

CAFE ROBUSTA : Variété du café

GN 00 00 : Grade II Prima (type commercial)

10 : numéro du lot

2005 : Année de production

PRODUCE OF MADAGASCAR : Produit à Madagascar

Pour l'année 2005, le tonnage d'exportation de cette société était de 2 010 000kg (en poids net) soit 135 lots de cafés.

4. La constitution de lot

Un lot café destiné à l'exportation est une quantité du produit issue de la récolte d'une même variété et d'une même campagne et correspond au même type commercial.

Dans les usages du commerce international, un lot correspond à 15 tonnes, soit 250 sacs de 60kg chacun. La constitution des lots est l'aboutissement des opérations de traitement et de conditionnement.

§3. Le contrôle

Après la constitution de lot, le conditionneur stockeur ou l'exportateur fera appel au service de contrôle de conditionnement. Les missions de ce de dernier sont :

A. La vérification de lot

La vérification et contrôle du magasin, s'il est bien propre, bien exposé au soleil, ou s'il est trop humide pouvant dégrader la qualité des produits encore stockés. Il doit surveiller l'état d'emballage, dont l'humidité entraîne la destruction du produit avant que le lot quittera les territoires nationaux.

La délivrance du certificat de contrôle, de conditionnement et d'origine (CCCO).

Toutefois, le service de contrôle de conditionnement peut retirer le CCCO, s'il trouve une anomalie avant l'expédition.

B. Le contrôle de pesage

La société générale de surveillance (SGS) et l'administration douanière réalisent le contrôle de pesage pour les lots constitués.

a. L'étiquetage

Après le contrôle de pesage, les sacs doivent porter les étiquettes choisies par l'exportateur. Les étiquettes porteront le numéro de colis et sa destination.

b. L'entreposage du café

En attendant l'expédition, les lots de café doivent être entreposés dans un entrepôt principal appartenant à l'exportateur, agréé par le service de contrôle de conditionnement. Les sacs ne doivent pas avoir contact avec les murs. Les lots doivent être séparés les uns des autres.

C. L'exportateur et leur obligation

L'exportateur, c'est le fournisseur pour vendre du café vient du pays d'origine. Les principales obligations de l'exportateur sont d'expédier les marchandises jusqu'au port de destination, et rassuré l'engagement de transport des produits allant vers le point convenu dans le contrat de vente.

D. L'importateur et leur obligation

L'importateur, c'est le client pour acheter du café à l'étranger. Les principales obligations de l'importateur sont de prendre livraison et payer l'exportateur. Il a droit d'exiger la livraison de la marchandise conformément aux termes du contrat.

Si parle l'incoterm FOB, donc l'importateur doit accomplir les tâches dès lors que la marchandise passe le bastingage du navire. Par contre, l'exportateur achève les engagements que la marchandise arrive au bastingage du navire, et après toute est supportée par

l'importateur comme dédouanement à l'importation au port de destination, payer l'assurance de marchandise sur le navire...

§4. Les pays le plus importateurs

On constate que les pays européens sont le plus importateur le produit café vient de Malgache, le plus sensible c'est le pays Français, qui occupe le 50% de l'exportation de café à destiner en France. Cela s'explique par l'existence des relations commerciales solides entre le France et Madagascar. Mais il arrive que cette situation varie en fonction de la conjoncture interne et externe de chacun d'eux.

Mais il est le plus valorisé aussi les importateurs

Des îles de l'Océan Indien comme Réunion et Comores étant régulières mais de faibles quantités.

Tableau XXII: Les exportations malgache de café vert

Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Café vert	216 232	87 257	145 329	118 950	127 034	138 025

Source : Organisation International du Café (OIC) en 2005.

§5. L'exportation du café

D'après la formation sur l'orientation de comportement du paysans pour s'adapte sur marché international dans le cadre de libre d'échanges commerciaux, les paysans savent déjà l'importance de l'exportation du café face à la concurrence pure et parfait comme les pays Brésil, Cameroun, Viêt-Nam, Indonésie...

Ici les paysans formés pour devenir exportateurs, ça ce cadre dans le politique de l'Etat Malgache à l'époque. L'exportation des produits agricoles devient un phénomène primordial pour le gouvernement actuel, ainsi donc qu'ils sont informés toute la formalité concernant les exportations, car les exportations ont besoin des personnes physique et morale, titulaire de la carte professionnelle d'exportateurs, procédant à l'exportation du café à titre de lucratif, pour son propre compte.

On va nous montrer sur le tableau suivant quelques exportateurs dans la zone Est Malgache avec le nombre de lots et le poids net d'exportation.

Tableau XXIII: Quelques exportateurs dans la zone Est Malgache avec leur tonnage d'exportation.

exportations	produits	Nombre de lots	Poids net kg
PROSEM	Café kouillou-Robusta	36	540 000
SCIM	Café kouillou-Robusta	135	2 010 000
RAMANANDRAIBE	Café kouillou-Robusta	6	72 000
SKCC	Café kouillou-Robusta	20	354 000
GDM (ex-FAKRA)	Café kouillou-Robusta	13	195 000
GDC	Café kouillou-Robusta	34	537 000
SECA	Café kouillou-Robusta	10	120 000
MAGRO	Café kouillou-Robusta	4	10 660
Total		258	3 898 660

Source : Le Service de Contrôle de Qualité et de Conditionnement de Toamasina en année 2005.

D'après ce tableau, les facteurs communs des exportateurs de café dans la zone Est malgache sont les produits exportables. Ils exportent tous le même type de café (canephora) de mêmes variétés (Kouillou-Robusta). Ce qui explique que la zone Est malgache est une zone productrice de café canephora.

Mais concernant le tonnage d'exportation, parmi ces huit sociétés, seule le SCIM qui représente de lots supérieurs à 100 et deux autres (PROSEM et GDC) représente un nombre supérieur à 30 et les restes n'ont affirmé que de lots inférieurs ou égaux à 20. Ces différences entre le tonnage d'exportation, compte tenu du crédit de campagne de chacun.

A. Les obligations de l'exportateur

Les obligations envers l'Etat malgache, c'est afin de préserver le métier et l'image du pays, l'exportateur est astreint à certaines obligations :

- o Avoir une société en règle avec la réglementation du pays, disposer d'un magasin agréé par service de conditionnement ;
- o Accepter l'engagement de rapatriement de devises qui doit intervenir 90 jours date de connaissance ou BL.

En outre, on parle aussi les obligations de l'exportateur envers l'importateur est de livrer du café conformément à la commande. De ce fait, tout au long de l'opération d'exportation, il doit se conformer aux termes du contrat, mais parmi de cette livraison du café, la constitution des documents relatifs à l'exportation.

Voici donc quelques documents qui devraient mentionner ci-après :

- La facture ;
- Le certificat de contrôle, de conditionnement et d'origine ;

- La liste de poids et de colisage ;
- Le connaissement ;
- Le certificat SGS ;
- L'expédition.

a. Les incoterms

Une fois la préparation du café à l'exportation est achevée, les documents sont réunis, l'exportateur expédie la marchandise à pour but principal de l'unicité d'interprétation des termes commerciaux. L'expédition peut être longue et délicate, allant du magasin de l'exportateur jusqu'au magasin de l'importateur. Tout cela dépend au terme du contrat. Il y a 13 termes commerciaux qui nous incitent : Ex Works, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF ou CAF, CPT, CIP, DES, DAF, DEQ, DDU, DDP.

Mais le plus utilisé par l'exportateur malgache concernant la commercialisation, la vente est conclues FOB, c'est-à-dire que le vendeur exportateur s'est acquitté de ses obligations quand la marchandise conforme passe le bastingage du navire au port d'embarquement désigné.

SECTION II : Les garanties de paiement de recettes de l'exportation du café

Le commerce international met en relation l'exportation et l'importation qui s'exposent à des risques de non paiement et de non-livraison, aggravés par l'éloignement géographique et l'environnement (économique, administratif et politique) qui prévaut dans chacun des pays partenaires. Ces risques se résument ainsi :

- ❖ Pas d'expédition sans sécurité de paiement ;
- ❖ Pas de paiement sans expédition.

Afin de normaliser autant que sécuriser le paiement et la livraison, trois modes de paiement sont d'usage dans la commerce international.

§1. L'encaissement libre ou remise libre (RML)

L'encaissement simple est utilisé dans le cadre de transaction de montant modique (petit montant) mais les opérations peuvent se pendant portés sur de somme importante dans le cas maison mère et succursale. En tous cas, c'est le fondement même de la remise libre, les deux parties contractantes (exportateur-importateur) doivent se faire réciproquement de confiance. C'est le plus risque pour le pays exportateur sur la disposition de règlement en cas de strict. Mais l'exportateur à Madagascar ne pratique plus à cette mode de payement.

§2. L'encaissement documentaire ou remise documentaire (REMDOC)

L'encaissement documentaire consiste pour le vendeur :

A faire établir le document de transport et éventuellement d'assurance à l'ordre d'une banque. Le vendeur à charger à cette banque de ne remettre les documents commerciaux de transport à l'acheteur que contre le paiement ou l'acceptation de l'effet de commerce. Dans le cadre de la remise documentaire, il importe de prendre connaissance de certaine terminologie, pour les documents financiers (lettre de change, billet à ordre et le chèque), et les documents commerciaux (facture, titre de transport, document de titre de propriété...).

§3. La lettre de crédit ou crédit documentaire (CREDOC)

La lettre de crédit est l'engagement d'une banque de payer un certaine somme d'ordre et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre) au fournisseur d'une marchandise ou d'une service (bénéficiaire) dans délai déterminé, contre remise de document strictement conforme prouvent que la marchandise a été expédiée ou le service effectué d'une part et sous réserve que la condition de crédit.

A Madagascar, le crédit documentaire est le plus utilisé l'exportateur, accordé par l'Etat malgache, pour éviter le risque sur le paiement, par conséquent, on emploie le crédit documentaire à titre d'engagement de paiement le plus sur.

SECTION III : Les quelques propositions d'amélioration de la filière café

§1. Le projet d'intensification du café

Sur le plan des « Solutions techniques », il apparait déjà que l'intensification éventuelle du café pose ou poserait des problèmes de contrainte de travail en septembre-octobre du fait de l'augmentation des temps de récolte. Cette composante « point de travail » contribue probablement à la rationalité de l'extensif du point de vue de la production. Toujours sur l'aspect de l'intensification des caféières, il semble que celle-ci ne puisse passer que par un abandon partiel du Riz de « Vary hovy », du moins dans la zone des hautes collines où le repiquage est retardé à septembre.

Toutefois, en septembre commencent également les semis de pépinière du Riz de deuxième saison. Enfin, en l'état des pratiques adoptées par les paysans, ni le Riz de Tavy, ni le manioc n'apparaissent comme des solutions pour résoudre la pointe de travail d'août-septembre, d'où en perspective, des difficultés par le développement à proposer des thèmes d'intensification du café.

§2. La formation des agents responsable de la collecte

La formation sur ce thème concerne surtout les agents de collecte qui sont recrutés localement. Les objectifs spécifique pour ce thème sont de permettre à chaque participants de :

- Connaitre les exigences techniques pour la récolte des produits.
- Pratiquer le tirage des produits selon les normes de qualité.
- Identifier les moyens et les techniques de transport des produits selon les exigences de qualité.

A. L'objectif de la formation après la campagne

L'objectif, c'est les associations intéressées par les techniques de maitriser les itinéraires proposés.

Ce thème a été traité après la campagne de collecte et de traitement des produits pour les deux zones d'interventions :

Les objectifs définis étaient pour chaque participant de :

- Maitriser la technique de recepage des plants âgés ;
- Connaitre et pratiques d'ombrage des plants de café ;
- Connaitre les bonnes pratiques d'entretien et de fertilisation des plants de café.

Les connaissances sur la technique de recepage sont très nécessaires car, ont trouvé des plants qui ont plus de 40 ans d'âgés, et qui sont mal entretenus alors que le rajeunissement de ces plants par le recepage et l'entretien périodique pourrait facilement augmenter le rendement et la qualité des cerises. Les techniques d'ombrage sont également très importantes, surtout pour la zone ensoleillement très intense pendant une longue période de l'année.

§3. Le changement du comportement du paysans

Un des facteurs déterminant du refus passif du développement par les paysans est la méconnaissance du milieu par les techniciens. L'étude des mentalités des paysans ainsi que le diagnostique au milieu rural ne sont pas suffisants pour découvrir la réalité du paysanne face à l'innovation. La bonne connaissance des mentalités des paysans est indispensable pour faire des propositions d'amélioration nécessaires au développement.

Dans le district d'Ikongo marqué par le faible revenu disposant d'un secteur agricole impliquant une majorité de la population, les données démontrent que c'est la croissance agricole qui réduit la pauvreté. Entrant dans la politique l'Etat que on enlève le paysans dans la pauvreté donc cela meilleurs solution c'est les paysans deviennent exportateurs des produits

qu'ils produisent, pour cela qu'on augmente le revenu du producteur et l'augmentation du PNB de la nation par la rapatrie des devises. Même si on fait tout effort pour augmentation sur la production, mais on a de problème sur l'écoulement de produits sur le marché et l'insuffisance des utilisateurs incertains, ça fait rien pour l'apparition de revenu au producteur et le rapatrie des devises.

§4. L'intervention sur le partenaire nécessaire

Avec l'initiative du CNCC des pépinières ont été mise en place pour le produit de plants du café robusta pour la région Vatovavy-Fitovinany. Les pépiniéristes ont reçu des formations et des appuis spécifiques de la part de ce dernier. Cependant, ce thème a été maintenu pour être parmi les thèmes de formation des paysans producteurs, en particulier les responsables d'association, pour ceux-ci disposent d'un minimum de connaissance sur la provenance des plants afin de mieux apprécier le respect des techniques préconisées quand ces jeunes. Les plants sont mis sur plantation le traitement de ce thème a vu la participation d'une cinquantaine de paysans. qui sont très intéressés par les explications fournies avec les supports correspondants.

Les objectifs visés pour la mise en place des sites de démonstration sont :

- De montrer les techniques requises pour la production de café de qualité aux paysans ;
- De compléter les formations théoriques par des pratiques à l'échelle réelle ;
- De montrer le processus en entier, de l'amont (gestion d'une pépinière), à l'aval (production de café marchand) ;
- De servir de référence et de lieu pour les débats technique pour la zone.

Les principes :

Quelques principes sont adoptés pour la mise en place des sites de démonstration, il s'agit de : Recruter du personnel local pour une création d'emploi, et surtout pour améliorer les connaissances locales en vue de pérenniser les activités.

- Exploiter les matériaux et les espèces disponibles localement (production de compost, plants d'ombrage...)
- Tendre vers le changement de comportement des paysans en les initiant dans le professionnalisme agricole.

§5. L'amélioration des procédures d'exploitation

La possibilité d'amélioration des procédés traditionnels sont importantes. Elles peuvent intervenir au stade du prétraitement comme à celui de l'extraction. Le travail peut être rendu moins pénible par la mise en place des nouvelles techniques. Il est important que les innovations techniques se combinent au savoir-faire et à l'expérience des transformateurs locaux. Elles devraient intégrer naturellement dans la chaîne de production traditionnelle : la structure générale du procédé doit être conservée. On garantit ainsi la qualité des produits, une fois que les producteurs savent le maîtriser.

§6. L'installation d'une unité de transformation

L'unité de production doit créer en relation avec les ressources disponibles : potentialité du site, nombre d'actifs, superficie des cultures, nombre et capacité des matériels, capacité des bâtiments, quantité d'intrants, etc. Lorsque la gestion des différentes ressources relève de personnes différentes, ou lorsqu'il existe pour une ressource donnée plusieurs niveaux de décision emboîtés, le repérage des unités de production peut être complexe. L'évolution du système de production se caractérise à la tendance de la spécialisation de l'exploitation grâce à des intrants et les temps de travail le plus performants. Il est donc nécessaire d'installer une unité de transformation des produits bruts existantes (usine transformation), pour devenir produits finis (poudre café), et aussi donner des emplois pour les paysans.

A. L'investissement

Pour le démarrage de l'exploitation, il est nécessaire pour les bénéficiaires de disposer les fonds pour l'investissement ainsi le recours aux crédits auprès des institutions financières ou des projets de développement doit être envisagé.

On note que le total d'investissement est réparti en apport des bénéficiaires que ce soit en nature ou en travail d'une part, et en emprunt ou subvention d'autre part.

Au point de vue financier, lorsqu'on voudrait maintenir ou améliorer la situation économique, il faut que tous les investissements se traduisent par une sortie de fonds initial qui doivent avoir des effets sur plusieurs années d'exercices sous forme d'encaissements successifs.

Donc, avant de prendre une décision quant à la réalisation d'un projet d'investissements, une étude préalable s'avère nécessaire pour savoir si le projet est rentable ou non.

Ainsi, il est indispensable de localiser et identifier les différentes formes d'investissements à effectuer et à les évaluer en dépenses et en ressources financières. Une fois que tout cela est satisfait, une prise de décision est souhaitable.

§7. Le renforcement de financement de la filière café

A. Le financement de la collecte

Les exportateurs malgaches de café peuvent recourir à deux sources de financement.

- ❖ Le financement local ;
- ❖ Le financement extérieur.

a. Le financement local

Il s'agit d'un financement accordé par la banque de l'exportateur selon l'avancement de la collecte et de sa capacité financière.

1. Le financement par découvert

Ce genre de financement intervient lorsque l'exportateur n'a pas de trésorerie pour commencer la collecte. Ce financement est cher ; le taux appliqué est élevé (avant il était environ à 23% l'an mais actuellement ce taux tourne autour de 20% l'an).

2. L'avance sur produit (ASP)

L'avance sur le produit est appelée aussi : avance sur stocks nantis. L'exportateur possède du café en stocks qu'il peut mettre en gage pour avoir un financement lui permettant de continuer la collecte. Ce genre de financement exige la fixation d'un taux d'avance appelé « QUANTUM », c'est-à-dire le prix maximum en kilogrammes évalué par la banque sur tous les stocks mis en gage, quelle que soit les fluctuations du cours.

Exemple :

- Stock mis en gage 100 tonnes de café ;
- Quantum fixé par la banque 200 Ar/kg ;
- Avance accordée par la banque : $200 \text{ Ar} \times 100 \text{ tonnes} \times 70\%$ soit 14 000 000 Ar si le financement est à 70%.

Ce montant signifie que la valeur du stock mis en gage estimée par la banque sera limitée à 14 000 000 Ar quelque soit la conjoncture.

La banque fixe donc le quantum de façon qu'elle ne puisse subir de perte quelle que soit la fluctuation des cours. Ce qui contribue à réduire davantage le montant de l'avance. Autrement dit, le montant de l'avance donné par la banque ne sera jamais supérieur au quantum, elle ne finance que 60 à 80% du stock.

3. L'escompte documentaire

Etant donné que le règlement de l'importateur intervient toujours tardivement, l'exportateur peut présenter auprès de sa banque les documents correspondant au café expédié et avoir un financement pour continuer la campagne. Le montant escompté sera inférieur à la valeur normale mentionnée dans ces documents, car le financement n'est jamais en totalité.

b. Le financement extérieur

Ce type de financement doit-être clairement stipulé dans le contrat étant donné qu'il provient de l'importateur.

Il peut s'agir du « Red-clause » ou « green-clause » et doit passer par l'ouverture du crédit.

De là naît la prudence des banques à l'intérieur et à l'extérieur, appelées à intervenir dans ce type de financement.

1. Le Red-clause

Il s'agit d'un préfinancement accordé par l'importateur à son exportateur alors que ce dernier ne dispose pas encore de café.

Ce type de financement est fréquent lorsque l'exportateur est une filiale de l'importateur. Il nécessite toutefois l'engagement de la banque de l'exportateur pour assurer l'importateur et sa banque.

2. Le Green-clause

Contrairement au Red-clause, ici l'exportateur dispose d'un stock de café qu'il met à la disposition de VERITAS (organisme assurant l'expédition) pour avoir la valeur du stock auprès de l'importateur ; toujours par l'intermédiaire de la banque de l'importateur et de celle de l'exportateur qui assurent le transfert des fonds.

Le deuxième chapitre nous a permis de connaître les stratégies de développement de la filière café dans le district d'Ikongo, dans lesquels nous avons étudié les exigences du marché, l'appui technique de la filière café et la commercialisation du café avec les quelques propositions d'amélioration. Cela va permettre aux producteurs de dégager des bénéfices dont ils ont besoin pour poursuivre leurs activités ; en plus, le café étant un produit à haut rendement. Il est nécessaire d'améliorer sa qualité.

CONCLUSION GENERALE

Dans le but d'atteindre les objectifs du millénaire, Madagascar se consacre à la réduction de la pauvreté comme but principal du développement. Plusieurs pays ont également décidé de suivre cette voie. Madagascar, est un pays à vocation agricole, c'est pourquoi son économie repose essentiellement sur l'agriculture. L'atteinte de ces objectifs se traduit par la politique de l'Etat centrée sur développement du milieu rural car la plupart des malgaches, sont des paysans. Le secteur rural tient une place privilégiée dans l'économie de Madagascar, son développement pourrait augmenter le revenu des paysans. Dans ce cas, le gouvernement œuvre pour le désenclavement des zones productrices, cela pour pourrait avoir comme effet, l'amélioration du bien-être social (éducation, santé, infrastructure). C'est pour cette raison que cette première partie nous permet de mieux appréhender la présentation du district, la situation socio-économique et l'aspect général de la filière dans le district d'Ikongo. La pauvreté, les pratiques agricoles improductives, et la mauvaise gouvernance menacent les ressources naturelles de pays.

Actuellement, dans le district d'Ikongo, la culture café connaît de graves problèmes d'ordre technique, à savoir la régénération des plants et la pratique d'un système de récolte surannée. En fait, les contraintes sont multiples, elles peuvent-être d'origine interne et externes. La désarticulation du système de production interne réduit le volume de production et rend la qualité du produit médiocre. Des moyens sont envisagés pour stabiliser les recettes d'exportation du café, mais certains d'entre eux ont une limite ou des inconvénients tendant à être supérieurs aux avantages.

Pour résoudre ces problèmes, les meilleures solutions consistent à appliquer des stratégies de développement de la filière café. D'ailleurs pour tenter de stabilité le marché, il faut se plier aux exigences du marché, en ce concerne la normalisation de la qualité des produits.

En d'autres termes, il faut aussi rénover la stratégie en marketing pour maîtriser le marché équitable et pour connaître ce dont le client a besoin. Une chose essentielle, c'est garder l'image du produit en attirant les clients vers les producteurs par l'utilisation de matériel de communication pour favoriser le contact rapide, en vue de développer le marché.

En outre, Il faut améliorer la production en d'optant pour une technique moderne de production. Dans cette optique, le renforcement des capacités doit-être une priorité, afin de consolider les connaissances déjà acquises. Il est donc recommandé de dispenser aux producteurs des renforcements de capacité complémentaires, notamment sur les techniques de

base relevant de l'entretien, de la protection et de l'extension de zones d'exploitation. Malgré l'importance de la culture de café, en raison des revenus qu'elle rapporte aux paysans producteurs et des devises pour l'Etat, depuis quelques années, l'exportation de café a connu une forte détérioration dans le district et même au niveau national. La détérioration des termes de l'échange est ainsi constatée. Par ailleurs, l'instabilité des marchés mondiaux et la baisse de la demande internationale du café, sont des facteurs qui démotivent les producteurs du district d'Ikongo.

Les recettes obtenues des exportations du café doivent être utilisées pour améliorer la production de café. La stabilisation des exportations est la garantie des recettes d'exportation du café. Ce sont autant de facteurs qui permettent d'améliorer la confiance entre les exportateurs et les importateurs.

Dans le cadre de la production, il est souhaitable qu'il y ait un appui conseil et suivi permanent au niveau des producteurs et des collecteurs, parties prenantes concernées pour soutenir et renforcer les acquis pendant la réalisation de l'amélioration de l'exploitation des plants renouvelables. Des appuis doivent accompagner ces différentes actions, surtout en matière de sensibilisation, pour transformer les mentalités et des comportements. Il faudrait réorienter la politique des investissements et des financements dans le secteur agricole.

BIBLIOGRAPHIE

I OUVRAGES GENERAUX

- BEAUJARD : Principes et paysans, les Antanala de l'Ikongo, Paris, en 1983.
- COSTE : Les perspectives d'augmentation de la production caféière à Madagascar sont très favorables, 125 pages, en 1957.
- DAVIRON, LERIN: Le café, paris, éditions Economica, 108 pages, en 1990.
- MOLINO: Agro-forêts caféières du municpe de cosantian. (veracreez) Montpelliens, INRA/Institut de Botanique, 68 pages, en 1986.

II DOCUMENTS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

- Etude et Essai d'amélioration de l'enseignement général/37 MAN, année 2006.
- Etudes des obstacles liés à la commercialisation du café Malgache face au marché International/ 658,86 HAR, année 2004.
- La filière café et ses perspectives de relance/ MG 011, année 2007.
- La place du projet de développement dans la production vivrière des paysans (cas de VSH-CICDA Manakara)/ MG 72, année 2007.

III AUTRES DOCUMENTS

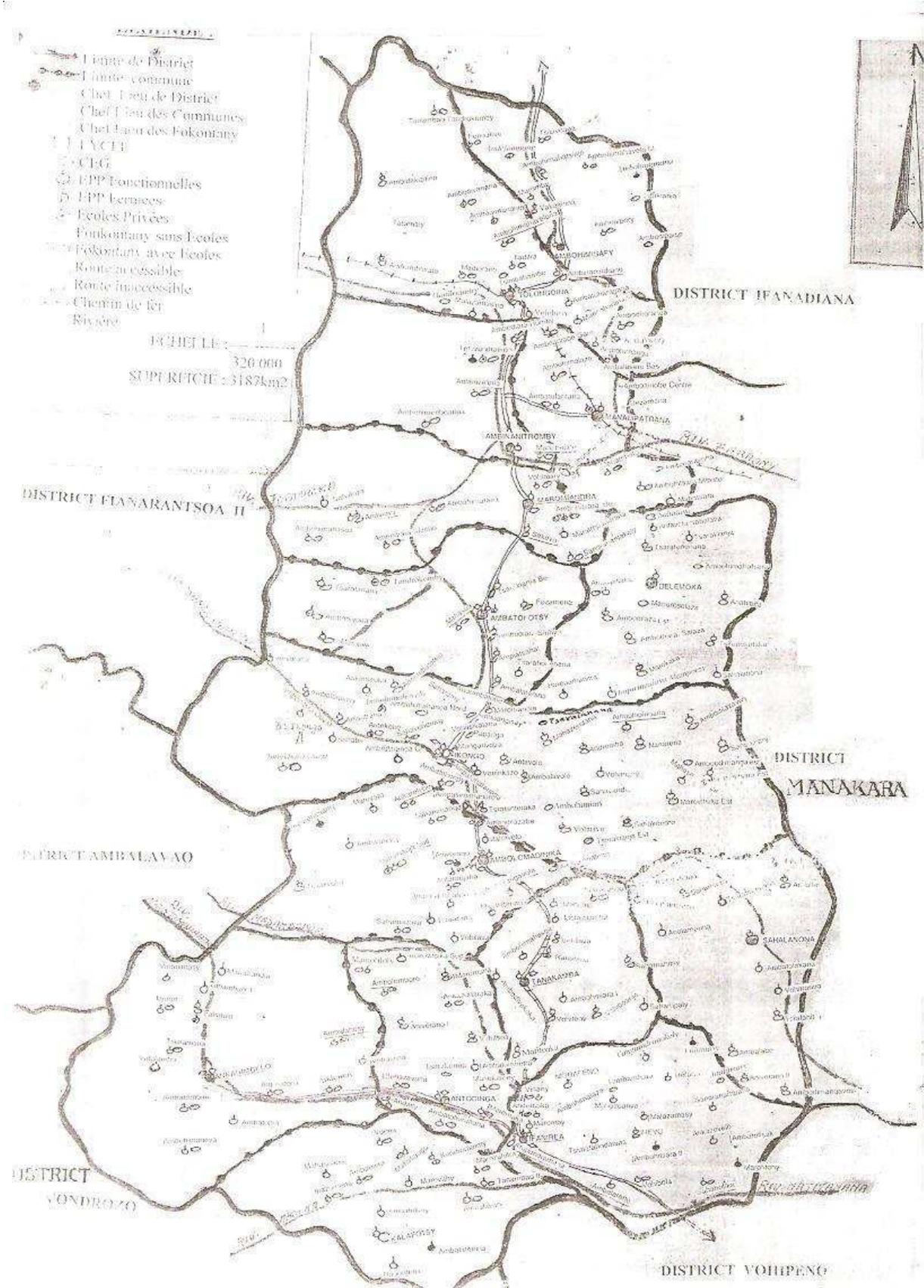
- Banque Mondiale 1987, sous-secteur du café à Madagascar ; Analyse économique et recommandations, 63 pages.
- Commerce International : en tableau et schémas/ 382 DUB.
- Etudes et Actions commerciales/ 659,6 KOE, année 2006.
- Commerce mondial des produits agricoles au XXème siècle/ 380,11 ECK. l'Harmattan, 670 pages.

III SITES WEB

- www.coffee-exchange.com
- www.coffeenetwork.com
- www.maep.gov.mg
- www.fao.org
- <http://www.agicta.org>
- <http://www.ico.org>

ANNEXES

ANNEXE I : La carte physique du district d'ikongo



Annexe II : Les populations par arrondissement administratif par commune et par fokontany

ARRONDISSEMENT ADMINISTRATIF	COMMUNES	FOKONTANY	NOMBRE POPULATION
IKONGO	Ikongo	-Ambatoharanana	4100
		-Mangarivotra	3506
		-Ambalavolo	570
		-Ambodilazavivy	340
		-Ambodimanga Est	435
		-Andromba	1900
		-Anorombatobe	925
		-Anorombatotelo	620
		-Antavolo	555
		-Antsatrana	650
		-Mahazendana	645
		-Maromandia	1100
		-Marovitsika	540
		-Nanarena	500
		-Papango	395
		-Sahakondro	1100
		-Saharamy	605
		-Sahavandra	640
		-Sahavondrony	895
		-Tsarakianja Est	230
		-Tsaratanteraka	935
		-Vohitsivalana	1090
		-Volarivo	1045
		-Voninkazo	2185
		-Ambohitsara Est	375
		-Ambohimahasoa Nord	410
		-Sahanihary	620
		-Tsaratanana	430
		-Amboangisay	635
		-Ambohimiary	315
		-Antekoho	430
		-Amlbalagoavy	715
		-Ambatolampy	645
		-Ambodiara-dihy	1290
	Ambolomadinika	-Ambolomadinika	2505
		-Anivorano	1035
		-Sahanimanga	570
		-Ambodilazabe	645
		-Ampasimalemy	465
		-Androrangavola	1220
		-Ankarefobe	1375
		-Antaranjaha	3135
		-Antarehimamy	1011
		-Sahamazava	1215
		-Tsarakianja-Sud	1205
		-Tsianivoha	1315
AMBATOFOTSY			47209

	Ambatofotsy	<ul style="list-style-type: none"> -Ambatofotsy 6263 -Ambidiara-Sakorihy 2342 -Ambodivona 747 -Ampiatsaha 1763 -Fozamena 1622 -Mahasoa 1665 -Marohita 544 -Tandrokomby 1147 -Tsrakianja-B 1 980 -Tsratanana 1 769 -Ambalatenina 1 605 	21447
	Maromiandra	<ul style="list-style-type: none"> -Maromiandra 3495 -Ambahimarana 1387 -Ambodiara-Sakavazoro 1569 -Ambohimahasoa 1756 -Ambohitsara-B 2213 -Anaviavy 1355 -Sakevo 841 -Sandranantakely 1238 -Vohimary 989 	14823
	Belemoka	<ul style="list-style-type: none"> -Belemoka 1190 -Ambohimahatsara 767 -Ambodialaza Est 735 -Anahibita 1168 -Anahipisaka 1155 -Mandrosolaza 1065 -Sahalava 1356 -Marokaka 1567 -Tsifenokataka 1391 -Tsarafonenana 545 	10939
MANAMPATRANA	Manampatrana	<ul style="list-style-type: none"> -Manampatrana 4600 -Ambatofaritana 1495 -Ambaraholona 330 -Amboanjobe Gara 1400 -Amboanjobe Centre 745 -Ambohimahasoa 520 -Ambohimalaza 790 -Ambohitsara-Manambato 1109 -Bezamana 885 -Manambato 625 	22589
	Ambinanitromby	<ul style="list-style-type: none"> -Ambinanitromby 2410 	10090

		-Ambodiara-homby -Ambohinamboarina -Antanivelona -Manarinjato -Tetezandraikitra	1200 1715 2605 840 1320
TOLONGOINA	Tolongoina	-Tolongoina -Ambalakizitina -Ambalavero-Bas -Ambatovory -Ambinanindrano -Ambodioranga -Ambohimahavelona -Ambohimanga -Andrambovato -Laditra -Madorano -Tsimbahambo -Mandriandry -Tanambao/ Tandrokomby -Ambodivanana	45064 30575 9805 510 920 885 1125 1730 1100 1500 2295 1005 2160 2099 2619 625 1197
	Ambohimisafy	-Ambohimisafy -Ambodipaiso -Ambohibory Ambohimahavelo/Manant sara -Ambohimanana -Andefapony -Fenoarivo -Lavakianja -Vakoanina	14489 4519 925 909 1835 825 929 1997 1116 1635
IFANIREA	Ifanirea	-Ifanirea -Ampandramana -Andemana -Vinany -Ambohimalaza -Tambanihara -Analamary -Ambatofisaka -Sahahofika -Vohibola -Ihevo	53952 28123 4881 2531 2590 2705 3085 2125 2363 1021 655 2990 3415
	Tanakamba	-Tanakambana -Fanjakaso -Nanarena	11618 2943 1237 1179

		-Vohiboanjo -Vohilava -Vohiteny -Mafitoaka -Sahampaly	1741 1278 1966 751 523
	Sahalanona	-Sahalanona -Ambalabe -Ambinanindrano -Ambodimangavola -Anivorano II -Anilobe -Mahafaly -Sahamamy -Tsaralanitra	14211 3320 2155 870 680 2125 995 2285 745 936
ANKARIMBELO	Ankarimbelo	-Ankarimbelo -Faliarivo -Anjozorobe -Andriray -Ambalahosy -Iarinomby -Tsialamaha -Ambatombitro -Ambohimaneva	54 853 18139 2975 2889 1965 1626 1967 1425 1932 2405 1594
	Antodinga	-Antodinga -Andasy -Manolotrony -Maromana -Vohitsoa -Ambolomboro -Anivorano I -Behazavana -Tsarakianja -Mitremanaka -Ambatoharanana -Ankazoharatra -Mamolifoly	20910 3185 1925 1290 1125 1315 1929 2215 845 1655 1811 1045 1219 1355
	Kalafotsy	-Kalafotsy -Ambahaka -Ambalateny -Ihazomena -Kondromainty -Mahafiango -Marozahitra -Tanambai II -Voena	15804 3575 2755 1410 890 1105 935 1175 1185 889
TOTAL			73 743

Source : au service de l'eau et forêt dans le district d'Ikongo en 2008.

Annexe II: Les autorités coutumières par commune

DESIGNATION DES COMMUNES	NOM ET PRENOMS		DOMICILE
	AMPANJAKA	ANAKANDRIA	
1- Ikongo	HONORE	MANOELY	Maromandia
2-Ambolomadinika	TSIAVOHOTRA	MENAMANA	Ambolomadinika
3-Ambatofotsy	TODIVELO Ralison	MAMPIHAVA Jean	Ambatofotsy
4-Belemoka	MAHA	RAMISATERA Honore	Belemoka
5-Maromiandra	RAZAFISONY Flavien	LELAHIMAINTY Georges	Maromiandra
6-Ambinanitromby	TSIVERIMANA Gaspar	RAZAFIMANDIMBY JUSTIN	Amninanitromby
7-Manampatrana	RAKOTO Michel Gabriel	VELONTSARA PHILIBERT	Manampatrana
8-Tolongoina	RANDRIA Gilbert	ZEFA	Tsimbahambo
9-Ambohimisafy	PIERRE	RABARITIANARIVO J. Aime	Ambohimisafy
10-Tanakamba	BOTONAKAPAPA	RAVITA	Nanarena
11-Sahalanona	ANTOINNE	MOTRO	Anivorano II
12-Ifanirea	RANDRIANARIVO Dauphe	BOTO RAKOTOSOA	Vohidahy
13-Antodinga	KANTO	MAHAVITA Beson	Vohitsoa
14-Ankarimbelo	VELOMITSIRY	JEAN LOUIS	Iarinomby
15-Kalafotsy	VELOMPANANA	RABEFIHAVANANA Ernest	Kondromainty

Source : Au district d'Ikongo en 2008.

Annexe III: L'organisation d'intérêt social, économique et culturel

DENOMINATION ONG ET ASSOCIATION	TYPE D'ACTIVITE EXERCE
-R.R.I.....	A Vocation Agricole
-SAF	Réhabilitation routière, construction latrine
-FJKM.....	Réhabilitation école
-STABEX.....	Pépinière
-SEECALINE.....	Aide alimentaire, Lutte contre le mal nutrition
-TANINTSIKA.....	Construction BARRAGE
-CRS.....	Appui technique sur l'agriculture
-CAC.....	Appui aux Communes
-WWF.....	protection de l'environnement

Source : Au district d'Ikongo en 2008.

ANNEXE IV : Le nombre d'exploitation agricole selon les cultures pratiquées dans la zone Est malgache

Faritany	Sous-préfecture	CAFE	VANILLE	GIROFLE	POIVRE	RIZ	MANIOC
Fianarantsoa	Ifanadiana	20078	-	-	-	13655	14940
	Nosy Varika	22788	4847	636	16012	30100	29132
	Mananjary	24515	422	4130	3880	45711	44267
	Manakara	20816	288	565	565	27643	25738
	Ikongo	18402	1105	-	354	19587	20712
	Vohipeno	18299	3386	359	676	22207	14990
	Farafangana	32295	8513	-	14398	37957	25161
	Vangaindrano	28376	10213	11754	9789	39988	3045
	Vondrozo	974	365	-	3142	3142	2467
	Midongy Sud	7309	310	143	9952	9952	6735
	Sous-total	193852	29449	17587	47393	249942	187187
Toamasina	Nosy boraha	503	947	1252	35	1450	1419
	Maroantsetra	22636	25419	22720	840	30552	20572
	Mananara Nord	11389	14043	11642	-	18446	14603
	Fénérive Est	19654	9368	30361	1794	40685	32743
	Vohibinany	21062	1110	8800	632	26480	32743
	Vatomandry	24694	4533	11353	6559	46463	21154
	Mahanoro	19359	1089	8934	4044	28083	20252
	Marolambo	19399	-	196	76	23823	26068
	Toamasina II	18857	4533	12092	577	25340	22531
	TanambaoManampotsy	6915	67	-	-	10389	25261
	Amparafaravola	2518	-	-	-	28295	9896
	Vavatenina	17805	5111	17107	3707	23039	14907
	Anosy be an'ala	9781	-	-	-	13621	21986
	Soanerana Ivongo	11748	5640	12277	-	13173	12542
	Moramanga	12086	264	-	-	-	11586
	Sous-total	218406	68044	136734	18264	317839	255520
Antsiranana	Antalaha	24231	33454	20608	4636	35293	30929
	Sahambava	36391	4746	4746	3537	47708	28125
	Andapa	22734	1169	1169	1052	22124	15277
	Vohimarina	18924	2237	2237	2983	37247	17890
	Sous-total	102280	41606	28760	12208	142372	92221
Toliary	Taolagnaro	6854	-	-	-	28975	24520
	TOTAL	521392	139099	183081	77865	739128	559448

Source : MAEP à Manakara en 2005.

ANNEXE V : Les prix moyens aux producteurs par produit dans la zone Est Malgache (en Ariary)

Faritany	Sous-préfecture	CAFE	VANILLE	POIVRE	GIROFLE
Fianarantsoa	Ifanadiana	2142		-	-
	Nosy Varika	2266		6289	-
	Mananjary	2230		6623	4000
	Manakara	2447		6667	-
	Ikongo	2000		5000	8000
	Vohipeno	2662		4857	5000
	Farafangana	2276		6536	4412
	Vangaindrano	2201		6860	7000
	Vondrozo	1462		5885	-
	Midongy Sud	3064		5249	-
	PRIX MOYENS	2336		5397	5682
Toamasina	Nosy boraha	4000	131407	-	6797
	Maroantsetra	2025	234167	-	5857
	Mananara Nord	2030	309233	-	6202
	Fénérive Est	1281	208200	-	7293
	Vohibinany	2149	-	2500	2149
	Vatomandry	1727	150000	3500	4877
	Mahanoro	1953	-	3524	5772
	Marolambo	2597	-	-	7750
	Toamasina II	1418	162000	-	5185
	TanambaoManampotsy	1897	-	-	-
	Amparafaravola	2532	-	-	-
	Vavatenina	1858	173684	2923	5068
	Anosy be an'ala	2018	-	-	-
	Soanerana Ivongo	1959	196396	-	7120
Moramanga	1359	-	-	-	
	PRIX MOYENS	2073	195261	3112	5832
Antsiranana	Antalaha	2439	384636	6000	8168
	Sahambava	1787	329295	9394	9482
	Andapa	1782	391273	10000	-
	Vohimarina	1544	393809	7714	7436
	Sous-total	1888	374754	8277	8362
Toliary	Taolagnaro	-	-	-	-
	PRIX MOYENS	2000	285000	6200	5750

Source : MAEP à Manakara en 2007.

LISTE DES TABLEAUX

<u>Tableau I</u>	: Les groupes ethniques -----	13
<u>Tableau II</u>	: Nombre d'établissement dans le CISCO Ikongo -----	13
<u>Tableau III</u>	: Le nombre de centres sanitaires existants_ -----	14
<u>Tableau VI</u>	: Nombre d'exploitation de la riziculture -----	15
<u>Tableau V</u>	: Les péculations de la culture sur pluvial -----	15
<u>Tableau VI</u>	: Service déconcentrés représentant chaque Ministère -----	16
<u>Tableau VII</u>	: Les communes et le nom du Maire -----	17
<u>Tableau VIII</u>	: Le rapport entre les productions et les superficies cultivées -----	21
<u>Tableau IX</u>	: La quantité d'exportation de café issus du port de Manakara -----	38
<u>Tableau X</u>	: Les productions de café par commune -----	45
<u>Tableau XI</u>	: Les occupations du sol par commune -----	47
<u>Tableau XII</u>	: Les rendements de la production par communes -----	47
<u>Tableau XIII</u>	: Les revenus obtenus par famille par rapport au terrain cultivé -----	49
<u>Tableau XIV</u>	: Les variétés du produit café-----	59
<u>Tableau XV</u>	: Les gammes du produit café -----	59
<u>Tableau XVI</u>	: Les prévisions des nouvelles implantations -----	76
<u>Tableau XVII</u>	: Les prévisions d'intensification de caféiculture dans les districts le plus productifs -----	76
<u>Tableau XVIII</u>	: Les rendements prévisionnels dans les districts les plus productifs-----	76
<u>Tableau XIX</u>	: Les prévisions d'implantation dans le district d'Ikongo -----	77
<u>Tableau XX</u>	: Les prévisions de production dans le district d'Ikongo-----	77
<u>Tableau XXI</u>	: Les anciens et les prévisions de rendement-----	77
<u>Tableau XXII</u>	: Les exportations malgaches de café vert -----	89
<u>Tableau XXIII</u>	: Quelques exportateurs dans la zone Est Malgache avec leur tonnage -----	90

LISTE DES SCHEMAS

Schéma 1 : Le diagramme d'interaction des ressources humaines -----	23
Schéma 2 : L'organisation du transport -----	35
Schéma 3 : Le circuit traditionnel de la collecte du café dans le district -----	61
Schéma 4 : La stratégie push -----	62
Schéma 5 : La stratégie pull -----	62
Schéma 6 : La gestion orientée des clients (importateurs) -----	64
Schéma 7 : L'étude stratégique du prix de la fixation du prix -----	65

LISTE DES PHOTOS

Photo 1 : Le vieillissement du café et l'association de la culture -----	21
Photo 2 : La vente communale -----	24
Photo 3 : Le mode de cueillette et le matériel utilisé -----	31
Photo 4 : Le mode de décorticage -----	32
Photo 5 : Le mode de séchage -----	44
Photo 6 : La préparation de la pépinière -----	68
Photo 7 : L'entretien de la plantation -----	72
Photo 8 : L'égourmandage et taille -----	78
Photo 9 : Le recepage -----	79
Photo 10 : La maladie du café -----	82

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	0
REMERCIEMENTS.....	2
LISTE DES ABREVIATIONS, DES SIGLES ET ACRONYMES	3
GLOSSAIRES	5
METHODOLOGIE	6
INTRODUCTION GENERALE	7
PREMIERE PARTIE : L'IDENTIFICATION ET L'ETUDE DE LA FILIERE CAFE DANS LE DISTRICT D'IKONGO.....	9
Chapitre I : LA PRESENTATION ET LE SITUATION GLOBALE DE LA FILIERE CAFE DANS LE DISTRICT	11
SECTION I : La monographie et la description du district.....	11
§1. L'identification juridique du district	11
A. description du district	11
B. Bref aperçu historique du district	11
C. Données sociales sur les institutions du district d'Ikongo	12
a. Ampanjaka.....	12
b. Lefitry ny Ampanjaka	12
c. Vahoaka (La population).....	12
d. L'enseignement	13
e. Santé	14
f. Les organismes intervenants	14
§2. Les activités économiques des paysans	14
A. Agriculture	14
a. Rizicultures.....	15
b. Culture sur pluvial.....	15
B. Elevage	15
a. Elevage bovin	15
b. Elevage de volailles.....	16
§3. Les situations administratives et les caractères du milieu physique et humain	16
A. Les situations administratives	16
a. Les autorités administratives et politiques.....	16
b. Les services déconcentrés et leurs responsables	16
c. Les services décentralisés et leurs responsables	17
B. Les caractères du milieu physique et l'être humain.....	17
a. caractéristiques du sol.....	17
b. Condition de vie de la population dans le district	17
c. Comportement ostentatoire de la population.....	18
d. L'environnement	18
e. autres.....	18
§4. Les communications et les infrastructures.....	19
A. Les communications.....	19
B. Les infrastructures	19
a. Voie Ferrée	19
b. Voie Terrestre.....	19
c. voie fluviale.....	20
SECTION II : La structure de l'agriculture dans le district	20
§1. La généralité.....	20
A. Situation de la culture du café	20
B. la culture vivrière.....	22
C. la culture traditionnelle	22

D. La culture moderne.....	22
E. Le coût du travail	22
SECTION III : La structure du marché interne du district.....	24
§1. La généralité	24
§2. Le marché direct.....	24
§3. Le marché indirect.....	24
§4. Echange de produit.....	25
Chapitre II : LES CARACTERISQUES DE L'ETUDE.....	26
SECTION I : L'histoire du café	26
§1. Les origines du café.....	26
§2. La description du caféier cultivé (robusta).....	28
§3. L'aspect général de la filière café.....	28
A. Au niveau du district d'Ikongo.....	28
B. Au niveau national et international.....	29
§4. Prix et les prélèvements de l'Etat	30
A. Historiquement	30
SECTION II : Les caractéristiques de la récolte et les moyens de transport.....	31
§1. Les problèmes de la récolte	31
A. Les caractères posant des problèmes sur la récolte	31
B. Les problèmes rencontrés après la récolte	32
§2. Les problèmes des infrastructures	33
A. Les infrastructures routières	33
§3. L'organisation du transport	34
A. Le manque de moyens de transport.....	34
B. La situation des routes et l'enclavement de la zone productrice	34
§4. Le calcul de coût du transport	35
A. Calcul du coût de transport du matériel roulant par kilomètre	35
B. Exemple pour illustrer la formule.....	36
§5. La voie maritime (port secondaire)	38
SECTION III : Le déroulement de la campagne, l'analyse des producteurs et des collecteurs	39
§1. Le calendrier de la campagne.....	39
A.L'organisation de la collecte et du stockage.....	39
B. Les contraintes sur le facteur de travail	39
C. Sécurisation durant la collecte	39
§2. Les producteurs et les consommateurs.....	40
§3. Les problèmes liés aux collecteurs	40
A. Le manquement aux engagements.....	40
B. La manipulation des dockers	40
§4. Les collecteurs	41
A. Les collecteurs traditionnels.....	41
B. Les collecteurs traditionnels	41
C. Les collecteurs respectables.....	41
§5. Le déroulement de la collecte.....	42
A. Au lieu de collecte habituel.....	42
B. Chez le collecteur	42
Chapitre III: LA STRUCTURE DE LA PRODUCTION DE CAFE.....	43
SECTION I : Les opérations touchant la production du café.....	43
§1. La réception des produits frais	43
§2. L'opération de triage	43
§3. L'opération de séchage.....	43
§4. La mise en stockage et l'emballage utilisé	44
A. La condition de stockage.....	44
a. Le stockage en sac	44

b. Le stockage en vrac	45
SECTION II : La capacité de la production du café	45
§1. La production du café dans le district.....	45
§2. L'importance de la quantité de production dans le district d'Ikongo	46
§3. L'occupation de sol dans le district d'Ikongo	46
§4. Le rendement de la production obtenue dans le district d'Ikongo.....	47
SECTION III : L'importance du café dans l'économie nationale et internationale	48
§1. La généralité	48
A. Revenus et pouvoirs d'achat.....	48
§2. La création d'emploi.....	49
§ 3. L'environnement socio-économique de la population rurale	49
§4. L'importance du café sur l'économie international.....	50
A. Le rapatriement de devises	50
B. L'équilibrage de la balance commercial.....	50
DEUXIEME PARTIE : LES STRATEGIES D'APPUI EN DYNAMIQUE	
DU FILIERE CAFE.....	53
Chapitre I : LES ETUDES ET LES EXIGENCES DU MARCHE	55
SECTION I : L'analyse du marché.....	55
§1. La diminution de l'offre et la stagnation du produit.....	55
§2. La demande : La norme et la qualité exigées sur le marché.....	56
SECTION II : L'analyse de la concurrence	57
§1. La situation du prix	57
§2. Le prix en fonction du prix du marché international.....	57
§3. L'évolution du marché mondial du café.....	57
SECTION III : Les techniques et les stratégies marketing appliquées sur le marché	58
§1. Le marché global de production café	58
A. L'analyse de produit.....	58
a. Les variétés du produit café.....	59
b. Les gammes de produit café.....	59
§2. L'analyse client et de la commercialisation	60
A. Le circuit long traditionnel	60
B. Le circuit direct-circuit court.....	60
§3. La stratégie Marketing à effectuer sur le produit café.....	61
A. La politique de communication	61
a. La stratégie push.....	62
b. La stratégie pull.....	62
c. La stratégie de manifestation.....	62
d. La création de point de vente	62
§4. Les politiques de commercialisation du café.....	63
A. La politique du prix	64
§5. L'amélioration de l'organisation des marchés.....	65
A. Le renforcement de la compétitivité de la filière.....	65
a. Facteurs prix	65
b. Facteurs non-prix.....	65
B. Amélioration des conditions d'accès aux marchés	66
C. Marketing interne et externe.....	66
Chapitre II : L'APPUI EN TECHNIQUE DE LA FILIERE CAFE.....	67
SECTION I : La technique de production et les exigences écologiques.....	67
§1. Les sources d'accaparement du terrain.....	67
A. S'attaquer à la forêt primaire.....	67
B. Par héritage :.....	67
C. Par achat :	67
§2. Le choix de terrain.....	67

§3. La préparation du sol.....	68
A. La préparation avant la plantation.....	68
§4. Le choix de semence.....	68
A. La préparation de la pépinière.....	68
B. La relance des pépinières agricoles.....	69
a. La technique de plantation.....	69
b. Autres techniques.....	70
§5. Le réglage d'ombrage.....	70
SECTION II : La plantation de la nouvelle caféière.....	71
§1. Le calendrier.....	71
§2. La méthode de plantation caféier.....	71
§3. L'entretien de la jeune plantation.....	72
§4. L'appui technique des exploitations.....	72
A. La possibilité d'association culturale.....	73
B. L'appui sur le temps de travail et l'occupation aperçus.....	73
§5. L'amélioration des cerises et le système d'exploitation.....	74
A. Le traitement des cerises.....	74
a. Le Dépulpage de la cerise.....	74
1. Par voie humide.....	74
1.1. L'opération de lavage.....	74
2. Par voie sèche.....	75
2.1. L'opération du séchage.....	75
b. Le mode de stockage.....	75
c. L'exploitation du paysans.....	75
§6. L'estimation de rendement et la prévision d'implantation.....	76
SECTION III: Les étapes de processus de traitement du caféier.....	77
§1. Pour les travaux d'entretien.....	77
A. L'egourmandage et la taille.....	78
B. Le recepage.....	778
§2. La taille de rajeunissement.....	79
§3. Le technique de recepage.....	80
§4. Le traitement phytosanitaire et la fertilisation du caféier.....	81
A. Le surveillance du caféier.....	81
B. Le traitement phytosanitaire des maladies.....	81
a. La généralité.....	81
§5. La fertilisation du caféier.....	82
A. La définition.....	82
a. La méthode.....	82
B. Le mise en engrais.....	82
a. La généralité.....	82
§6. Le Robusta contre l'Arabica.....	83
Chapitre III : LA COMMERCIALISATION DU CAFE ET LES	
QUELQUES PROPOSITIONS D'AMELIORATION.....	84
SECTION I : Le processus de la préparation du café.....	84
§1. La généralité.....	84
A. Au niveau de la commercialisation.....	84
§2. Le processus de préparation du café à l'exportation.....	85
A. Le conditionnement du café.....	85
a. Les conditionneurs stockeurs.....	85
b. Les différentes étapes de conditionnement du café.....	85
1. Le triage.....	85
2. La classification.....	85
3. Le marquage du sac.....	86

4. La constitution de lot.....	87
§3. Le contrôle.....	87
A. La vérification de lot	88
B. Le contrôle de pesage	88
a. L'étiquetage.....	88
b. L'entreposage du café	88
C. L'exportateur et leur obligation	88
D. L'importateur et leur obligation	88
§4. Les pays le plus importateurs	89
§5. L'exportation du café	89
A. Les obligations de l'exportateur	90
a. Les incoterms.....	91
SECTION II : Les garanties de paiement de recettes de l'exportation du café.....	91
§1. L'encaissement libre ou remise libre (RML)	91
§2. L'encaissement documentaire ou remise documentaire (REMDOC)	92
§3. La lettre de crédit ou crédit documentaire (CREDOC)	92
SECTION III : Les quelques propositions d'amélioration de la filière café.....	92
§1. Le projet d'intensification du café.....	92
§2. La formation des agents responsable de la collecte.....	93
A. L'objectif de la formation après la campagne	93
§3. Le changement du comportement du paysans	93
§4. L'intervention sur le partenaire nécessaire	94
§5. L'amélioration des procédures d'exploitation.....	95
§6. L'installation d'une unité de transformation	95
A. L'investissement.....	95
§7. Le renforcement de financement de la filière café	96
A. Le financement de la collecte	96
a. Le financement local	96
1. Le financement par découvert	96
2. L'avance sur produit (ASP).....	96
3. L'escompte documentaire	97
b. Le financement extérieur.....	97
1. Le Red-clause	97
2. Le Green-clause	97
CONCLUSION GENERALE	99
BIBLIOGRAPHIE.....	101
ANNEXES	102
LISTE DES TABLEAUX	112
LISTE DES SCHEMAS	113
LISTE DES PHOTOS.....	113