

# ASSISTANCE TECHNIQUE POUR LA STRUCTURATION ET L'ACCOMPAGNEMENT SOCIOECONOMIQUE DES PRODUCTEURS DE CACAO DANS LA ZONE DE SAMBIRANO



# Résultats attendus du mandat



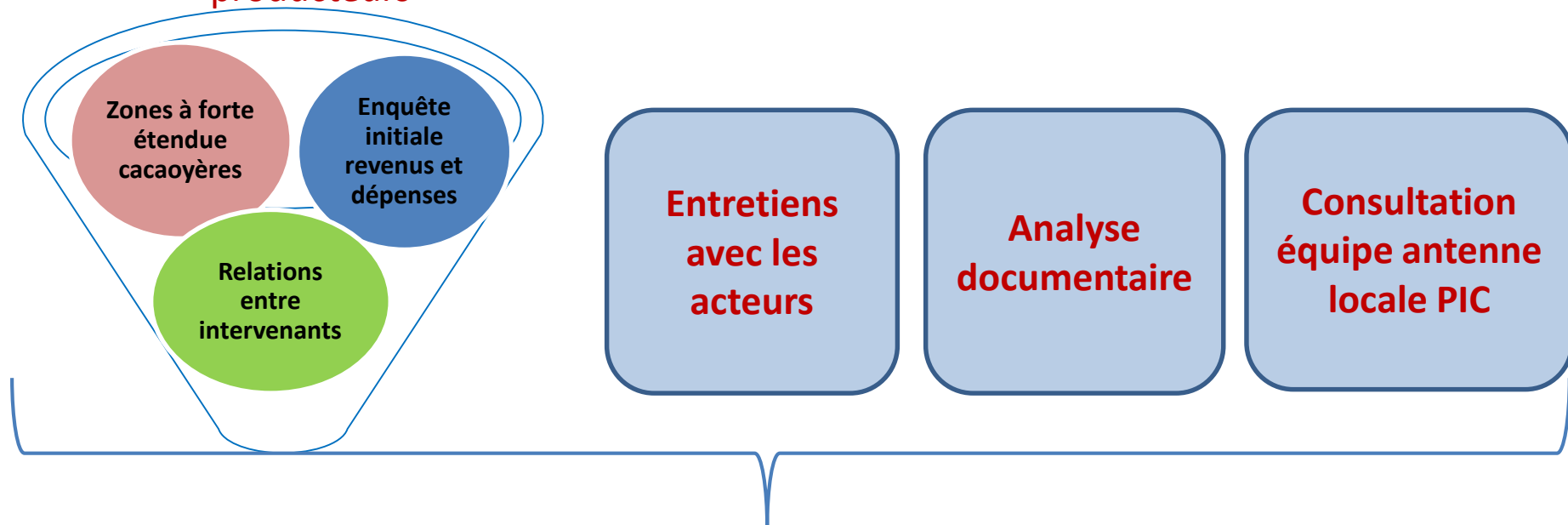
- ✓ Au moins 5.000 producteurs de cacao sensibilisés et formés sur divers thèmes et besoins identifiés en gestion de leurs exploitations et de leurs revenus
- ✓ Au moins 2.500 producteurs de cacao regroupés au sein de groupements agricoles appropriés (associations, coopératives,...) et/ou de groupements d'épargne communautaire
- ✓ Au moins 100 contrats entre groupements de bénéficiaires et opérateurs établis et honorés
- ✓ Au moins 50 entrepreneurs ruraux individuels prometteurs identifiés, formalisés et appuyés
- ✓ Au moins 3.000 bénéficiaires ayant un différentiel d'évolution de leurs revenus d'au moins 20 %

# Résultats attendus de la Phase 1

1. Etude des types de **relations**/organisations existantes entre Producteur(s)-Préparateur(s)-Opérateur(s)
2. Identification des **meilleures pratiques** contractuelles
3. **Catégorisation socio-économique** des producteurs et préparateurs, y compris ceux qui y associent les cultures de poivre et/ou de vanille
4. Analyse et évaluation des pratiques actuelles d'utilisation et d'allocation de leurs **revenus** par les ménages
5. Première estimation du **nombre de (ménages de) producteurs** par commune et, si possible, fokontany
6. Affinage des **méthodologies** et du contenu des activités à mettre en œuvre, dont identification des **critères de sélection/priorisation** des bénéficiaires à cibler, les **thèmes de formation** selon les catégories de cibles
7. **Planning** détaillé de mise en œuvre
8. **Cadre de suivi**, indicateurs spécifiques, mécanismes et outils pour mesurer périodiquement les résultats et impacts

# Méthodologie adoptée

**Mapping de chaque Commune**  
avec les SLC et les représentants des  
producteurs



Catégorisation socio-économique des ménages producteurs

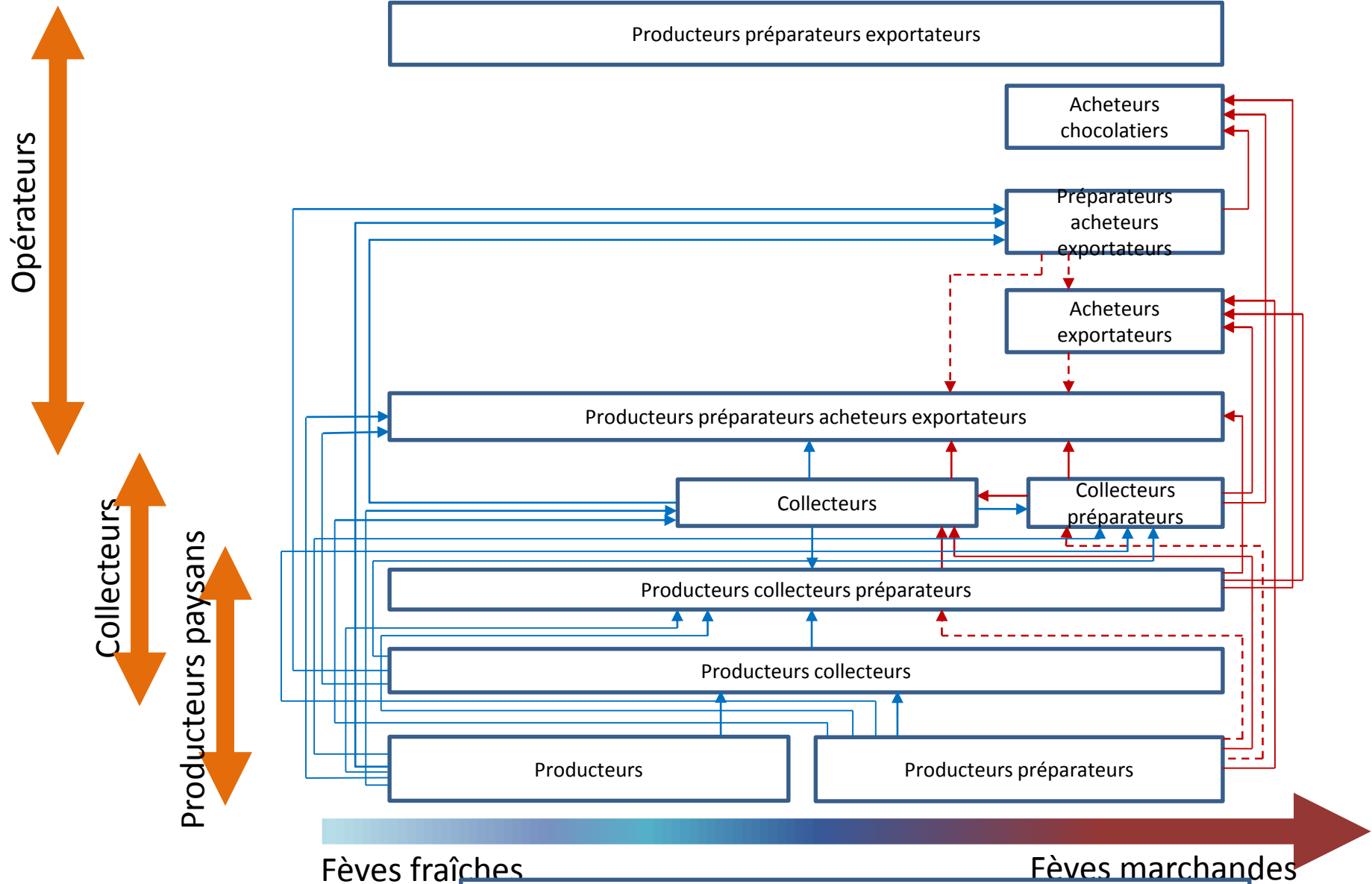
Critères de choix des bénéficiaires et de priorisation des sites

Intérêts des opérateurs et autres acteurs

Méthodologie et approche de structuration des ménages

Potentiel d'émergence des ER et PR et besoins en formation

# SCHÉMA DE LA FILIÈRE CACAO DANS LE SAMBIRANO



**LÉGENDE**

- > Flux de fèves fraîches
- > Flux de fèves marchandes
- - -> Flux occasionnels de fèves marchandes

# Schéma de la filière cacao: notre analyse



Filière hautement spéculative => difficile de différencier les types d'acteurs et leurs réseaux

Nous avons caractérisé 3 segments dont 2 se superposent partiellement (acteurs engagés à la fois dans la production et la collecte de fèves fraîches et marchandes.):

- ✓ Le segment « producteurs paysans »
- ✓ Le segment « collecteurs »
- ✓ Le segment « opérateurs »

Les *collecteurs-préparateurs* et les *producteurs-collecteurs-préparateurs* jouent un rôle crucial dans la centralisation de la collecte de fèves fraîches et leur préparation.

Quand il n'y a pas d'activité de préparation, la collecte seule est purement spéculative : cf. les flux entrants et sortants et la non-différenciation des types de produits achetés et vendus.

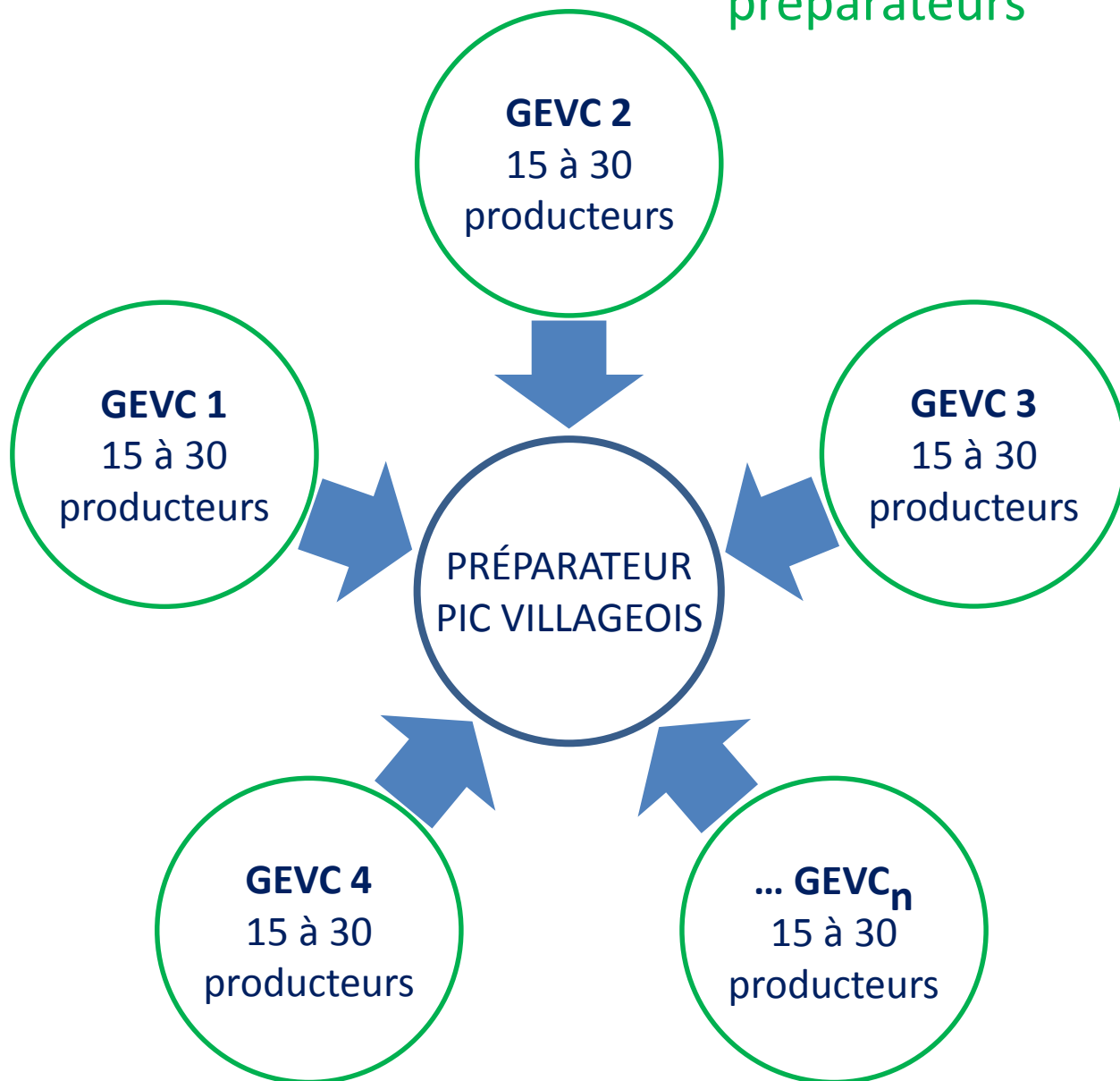
La multiplicité des acteurs, la variabilité des prix, la désorganisation de la filière affectent négativement la résilience financière des producteurs

# Relations Producteurs-Préparateurs-Opérateurs: Conclusions



- ✓ La précarité des revenus des ménages producteurs entraîne un comportement de survie lié aux collecteurs
- ✓ Les collecteurs deviennent des créanciers opportunistes : avances sur produits, recouvrement via des prix non transparents voire du troc de PPN
- ✓ La faiblesse de solvabilité des coopératives existantes entraîne leur non crédibilité
- ✓ Plusieurs préparateurs disposant de matériels de transformation ne sont pas solvables et donc ne répondent pas aux attentes des producteurs qui préfère livrer ailleurs => sous-utilisation du matériel
- ✓ Des opportunités d'extension des zones et des ménages pouvant bénéficier des appuis du PIC existent
- ✓ Des opérateurs manifestent un intérêt à travailler directement avec les producteurs et préparateurs
- ✓ Des mécanismes d'appuis financiers aux producteurs et préparateurs existent et méritent d'être explorés

# Stratégie de mise en relation des producteurs et préparateurs



## Objectifs

- Renforcement des relations existantes dans les villages d'intervention du PIC + structuration GEVC
- Réplication et extension du modèle dans les nouveaux villages
- Exploration des mécanismes de prime qualité et de fidélisation

## Critères

- Importance du verger local
- Proximité préparateur-producteurs
- Homogénéité socio-économique des membres
- Capacités techniques et financières du préparateur

# Estimation nombre ménages producteurs par Commune



Données actuelles sur:

- Les ménages dans les [zones de grandes cacaoyères](#)
- Superposition avec le nombre de producteurs associés aux préparateurs appuyés par [PIC](#)

	Nb ménages totaux	Nb ménages dans les grands vergers		Nb ménages appuyés par PIC (hors ceux dans grands vergers)	Total ménages producteurs estimés	
Bas Sambirano	18 144	11 895	66%	794	12 689	70%
Haut Sambirano	22 372	14 923	67%	1 124	16 047	72%
Total	40 516	26 818	66%	1 918	28 736	71%

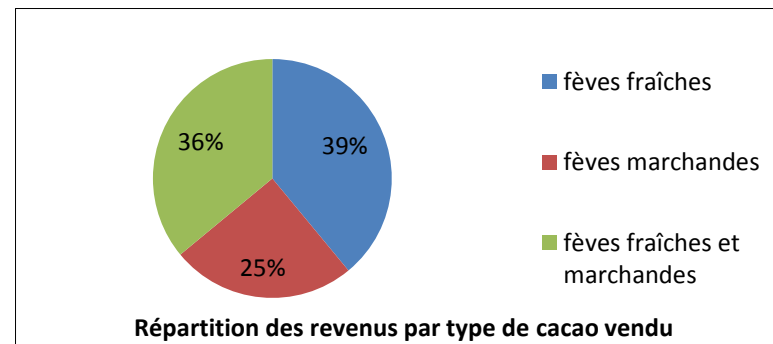
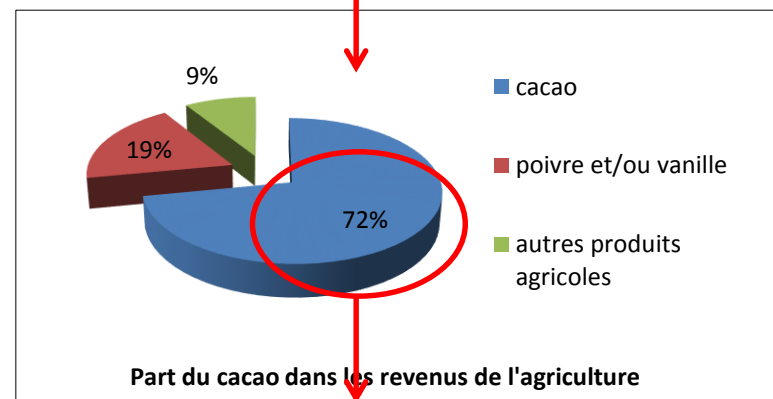
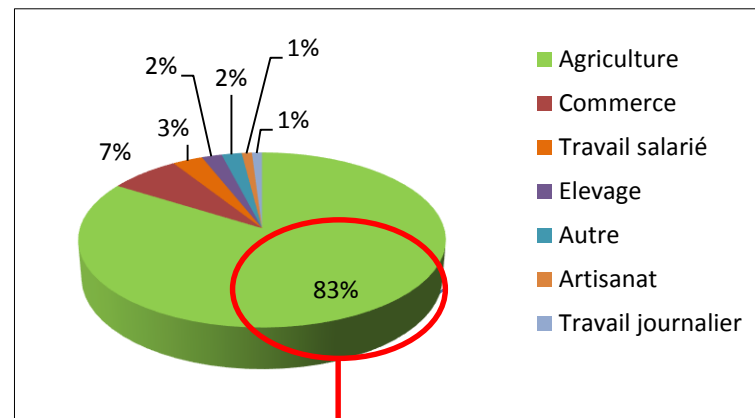
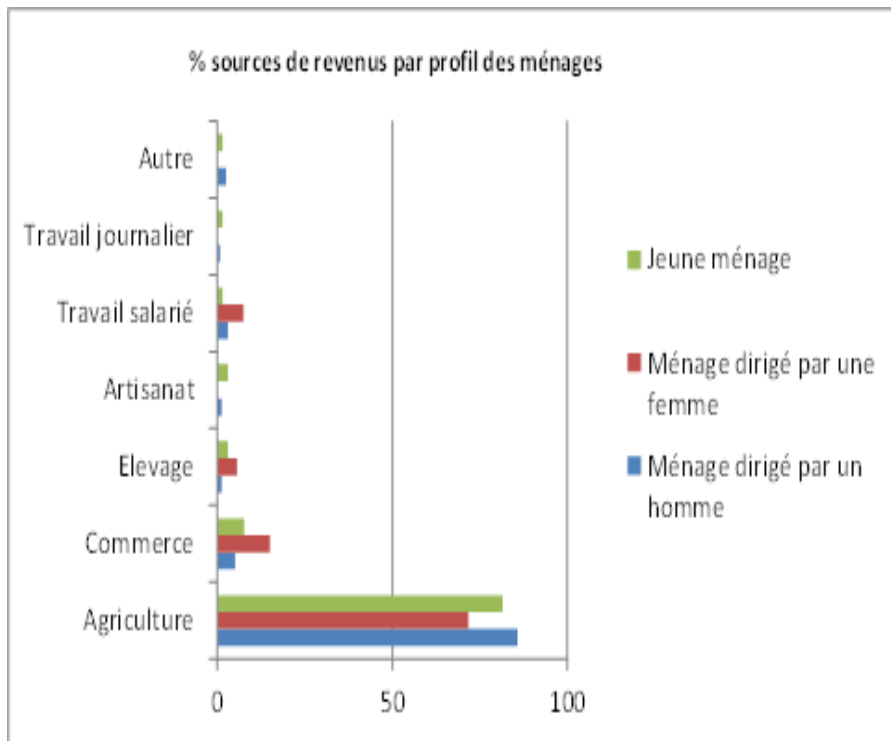
## ⇒ Potentiel d'extension

- Pour augmenter le taux de couverture actuel des préparateurs appuyés par PIC
- En intégrant les fokontany à grande étendue de cacaoyères

# Estimation pourcentage ménages associant des cultures

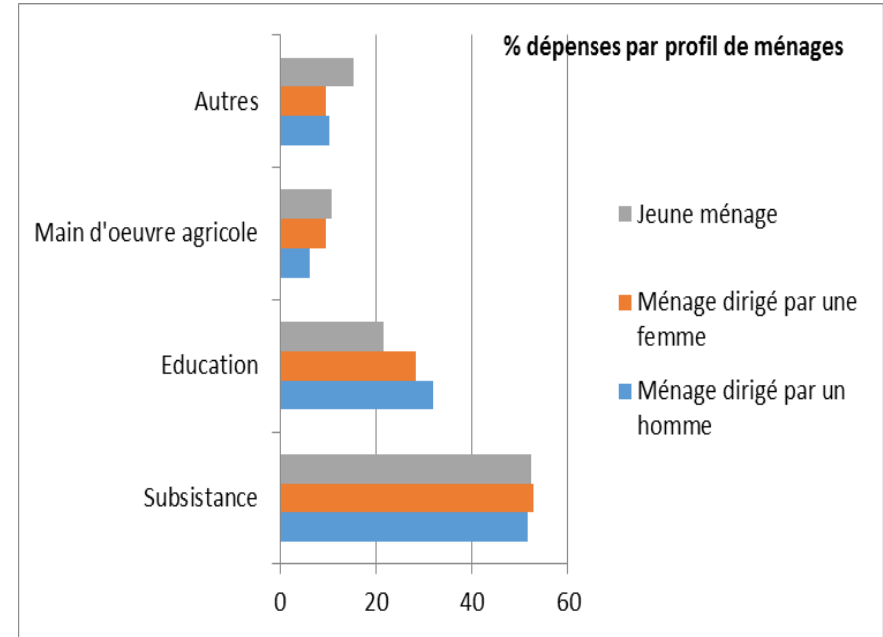
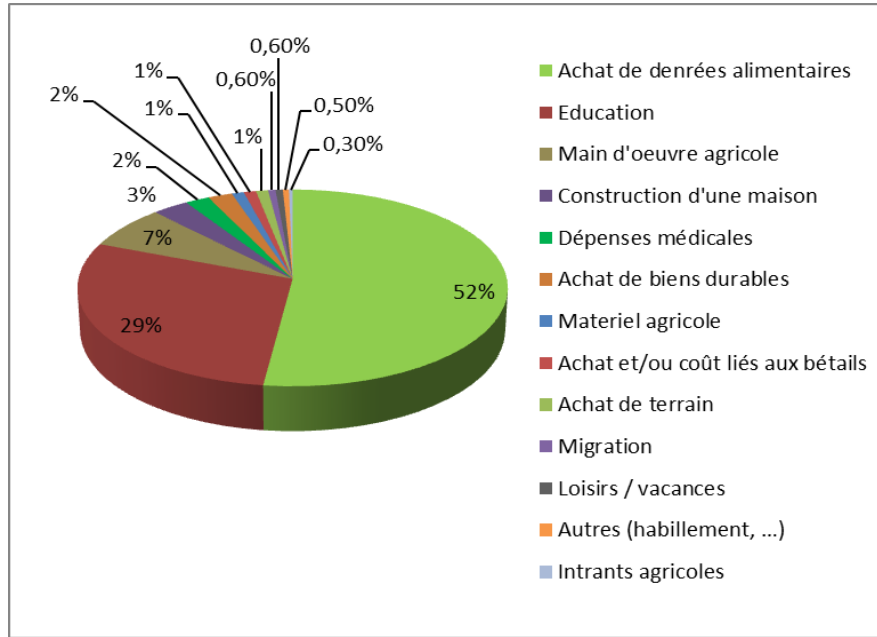
% ménages	Vanille et cacao	Poivre et cacao	Vanille, poivre et cacao	Cacao seulement	Total
Bas Sambirano	25%	9%	27%	39%	100%
Haut Sambirano	7%	28%	10%	56%	100%
Total Sambirano	16%	18%	19%	47%	100%

# Sources de revenus des ménages



La structure des revenus reste identique quel que soit le profil du ménage

# Principaux postes de dépenses des ménages



Les principaux postes de dépenses également ne distinguent pas le profil des ménages.

Les dépenses pour l'entretien ou le renouvellement des vergers de cacao ne figurent ni dans le budget du ménage ni dans ses dépenses

# Typologie des ménages: Conclusions

- ✓ Les standards s'appliquent aux ménages producteurs de cacao:
  - Source principale des revenus = 85% agriculture
  - Principal poste de dépenses = 52% subsistance
  
- ✓ Profil des acteurs de la filière => inexistence de ménages ne faisant que de la transformation = il n'y a pas de préparateur singulier => impossible de connaître les revenus des simples préparateurs
  
- ✓ Définition locale de la richesse
  - De façon générale = propriétaires (terrain, maison, exploitation), pouvant payer des salariés et disposant d'épargne
  - Pour le cacao = surface de vergers (5Ha) ou nombre de pieds de cacao (au moins 400 pieds) mais surtout au type et à la quantité de produits cacao vendus

=> Un ménage est vu comme riche lorsqu'il ne vend que des fèves marchandes, il peut les stocker ce qui signifie qu'il n'a pas un besoin urgent d'argent.
  
- ✓ 67% des ménages disposent d'un solde entre revenus et dépenses ; il est gardé chez soi et utilisé principalement pour des achats de biens.

# Catégorisation socioéconomique du segment « producteurs »

Vendeurs exclusifs de  
fèves fraîches

Vendeurs de fèves  
fraîches et marchandes

Vendeurs exclusifs de  
fèves marchandes

01

- **24%** des producteurs du HS et **51%** du BS
- Revenu annuel moyen de **1 339 466** Ar

02

- **50%** des producteurs du HS et **24%** du BS
- Revenu annuel moyen de **3 277 396** Ar

03

- **26%** des producteurs du HS et **25%** du BS
- Revenu annuel moyen de **5 402 303** Ar

Moyenne annuelle des revenus cacao = 3.300.000 Ar/ménage

# Catégorisation socioéconomique du segment « producteurs »



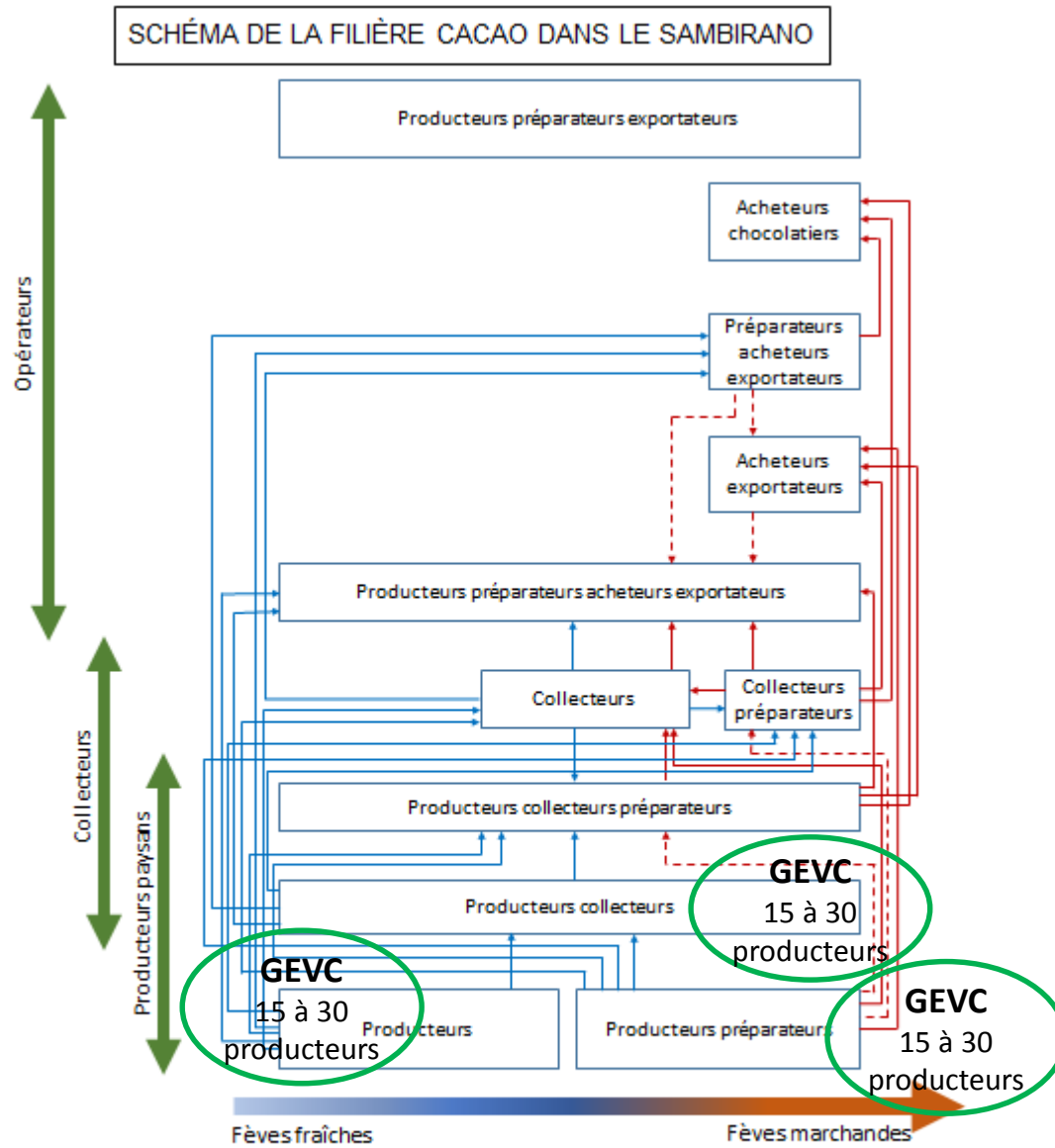
		Ménages vendeurs exclusifs de fèves fraîches	Ménages vendeurs exclusifs de fèves marchandes	Vendeurs de fèves fraîches et de fèves marchandes
Haut Sambirano	Répartition des ménages	24%	26%	50%
	Revenu annuel moyen généré par le cacao	1 391 421	5 964 646	3 133 809
Bas Sambirano	Répartition des ménages	51%	25%	24%
	Revenu annuel moyen généré par le cacao	1 318 237	4 926 474	3 526 281
Total	Répartition des ménages	39%	25%	36%
	Revenu annuel moyen généré par le cacao	1 339 466	5 402 303	3 277 396

✓ revenu annuel moyen d'un ménage possédant les trois cultures de rente est de

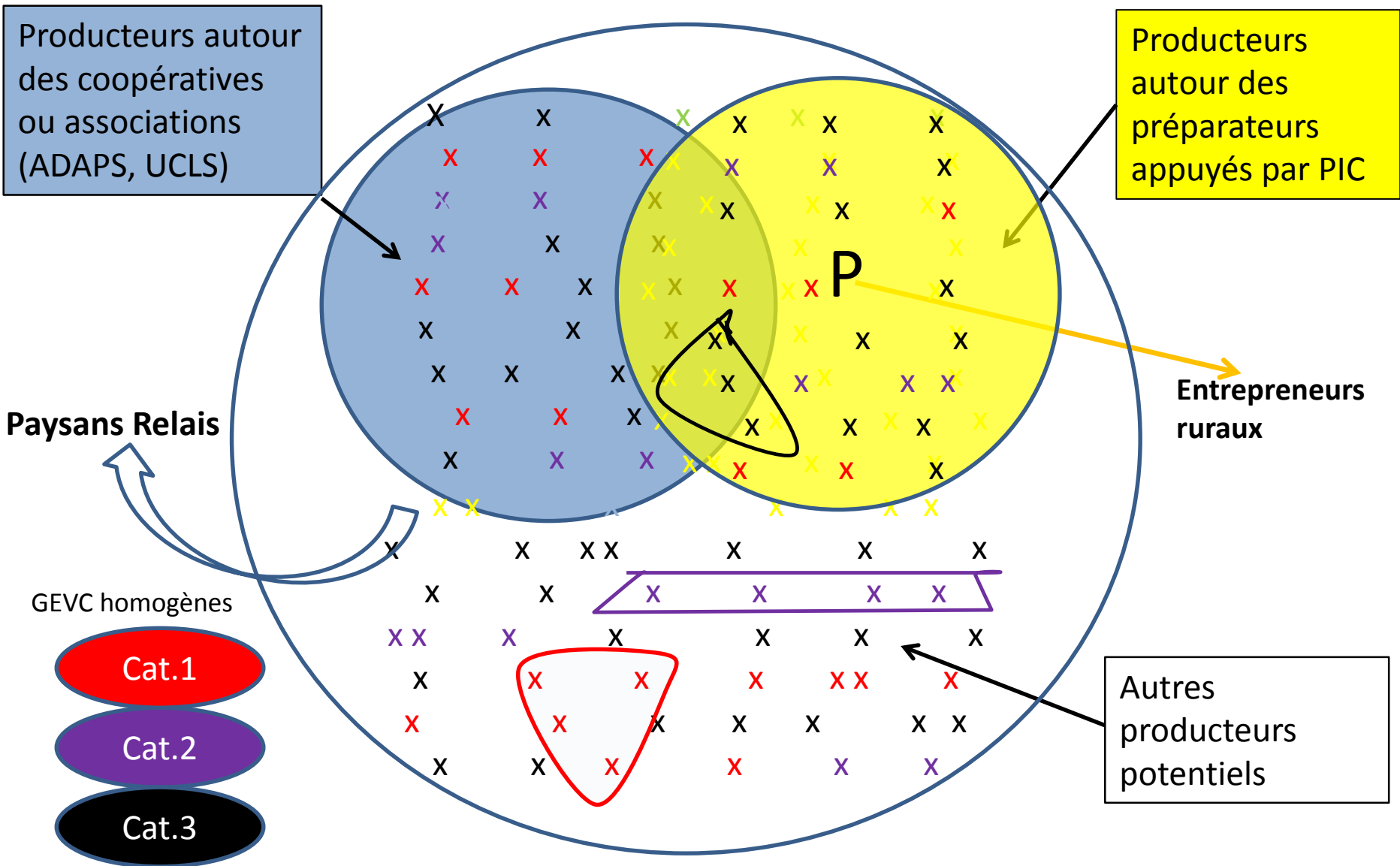
	Ar	%
Cacao	3 300 000	65
Vanille	1 190 000	23
Poivre	600 000	12

soit environ 400.000 Ariary par mois

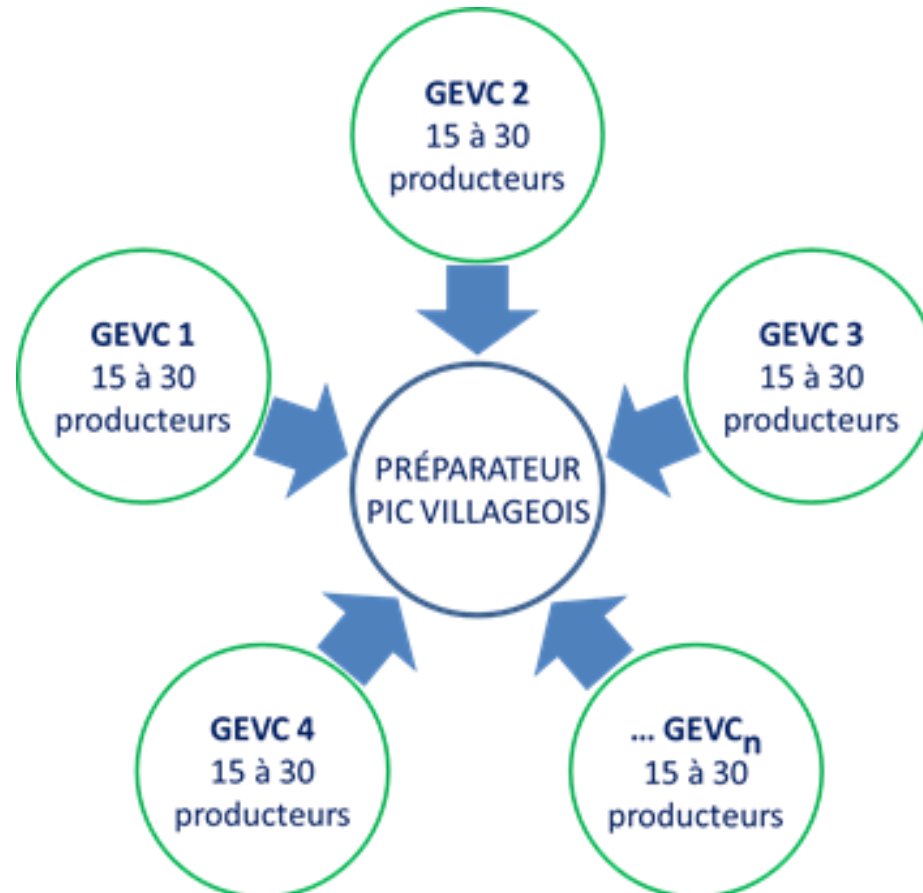
# Structuration des ménages: les GEVC



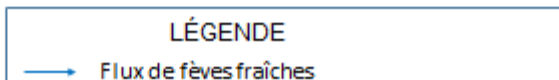
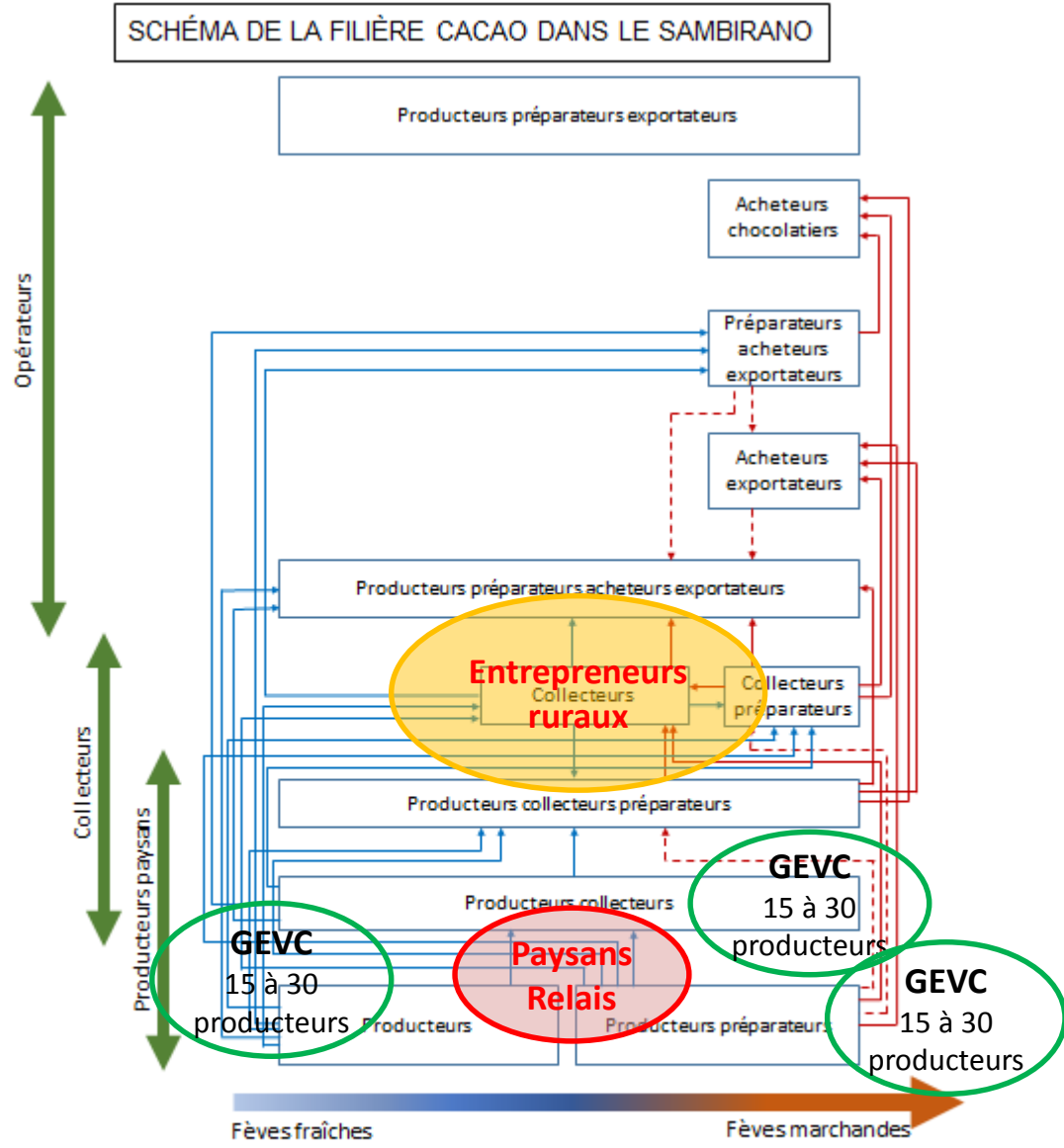
# Structuration des ménages: les GEVC



# Structuration des ménages: les GEVC



# Structuration des ménages: émergence des ER & PR

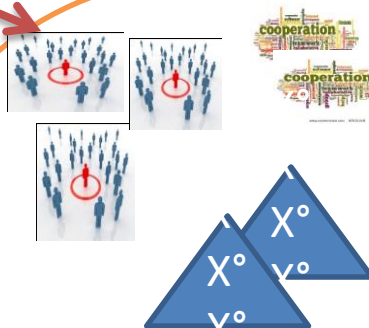


# Critères de sélection des bénéficiaires et de priorisation des sites



Producteurs de cacao associés aux préparateurs individuels ou collectifs encadrés par PIC

Village



Producteurs de cacao membres des coopératives existant = Potentiel d'extension

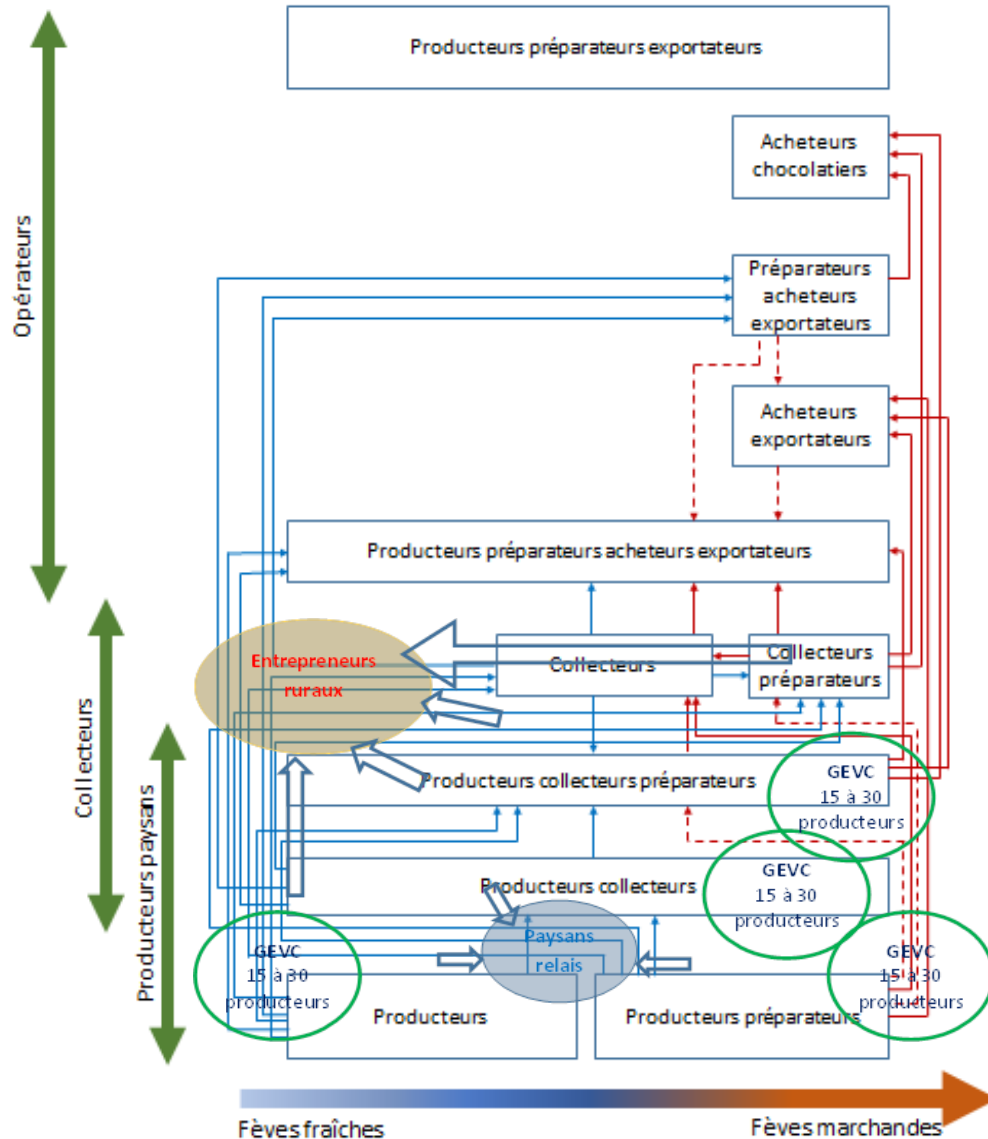
X° X°  
X° X°

Producteur isolé  
= potentiel d'extension

Sites priorités par:

- ✓ Trois premiers Fokontany à grande cacaoyères ;
- ✓ Fokontany et Villages d'intervention du PIC;
- ✓ Dynamique villageoise existante
- ✓ Éloignement et accessibilité en saison de pluie

## SCHÉMA DE LA FILIÈRE CACAO DANS LE SAMBIRANO



## Analyse des capacités

### Opérateurs

- ✓ Peu d'appuis financiers aux acteurs à la base
- ✓ Certains manifestent le désir, l'intérêt de travailler directement avec les producteurs et préparateurs
- ✓ Expériences de contractualisation existantes

### Collecteurs

- ✓ Formels et informels
- ✓ Peu ou pas de notion de qualité

### Producteurs

- ✓ Sollicite en permanence le collecteur pour qu'il lui avance des fonds pour faire face à ses besoins urgents => il ne lui reste plus grand-chose après la vente de son cacao
- ✓ En cas de besoin d'argent pressant, il récolte des cabosses : vente de fèves fraîches si urgence, de qualité standard au maximum.
- ✓ 66% sans aucune formation sur tout l'itinéraire du cacao

### LÉGENDE

- Flux de fèves fraîches
- Flux de fèves marchandes
- - - Flux occasionnels de fèves marchandes

# Besoins en appuis



PÔLES INTÉGRÉS DE CROISSANCE



Organisation de Soutien pour le Développement Rural - OSDR (M)

Besoins en formation	Exprimés par les segments	Demandés par les opérateurs	Identifiés par OSDRM
<p>Pour les GEVC et les paysans relais du segment des producteurs paysans</p>	<p><b>Production</b> Pépinière de qualité : jeunes plants Plantation Entretien des cultures</p> <p><b>Récolte</b> Récolte et post-récolte</p> <p><b>Transformation</b> Fermentation Séchage Conditionnement</p> <p><b>Commercialisation</b></p> <p><b>Développement organisationnel</b> Appuis à la gestion des revenus Appuis dans la mise en relation avec les acheteurs</p>	<p><b>Production</b> Encadrement sur les techniques culturales</p> <p><b>Récolte</b> Préparation des fèves</p> <p><b>Transformation</b></p> <p><b>Commercialisation</b></p> <p><b>Développement organisationnel</b> Education financière pour les membres des coopératives Appui conseil sur la vie associative au niveau des coopératives de base Compte d'exploitation et auto préfinancement de la coopérative</p>	<p><b>Production</b> Business Plan et transaction financière</p> <p><b>Récolte</b> Choix des cabosses mûres</p> <p><b>Transformation</b> Gestion de la qualité des produits</p> <p><b>Commercialisation</b> Techniques de négociation Commercialisation collective</p> <p><b>Développement organisationnel</b> Organisation paysanne Conduite de réunion efficace Leadership GEC et éducation financière Différents types d'activités financières dans différents types d'entreprises ou de Coopératives existants Entrepreneuriat et Développement des Affaires dans les structures existantes et nouvellement créées : concept d'Entrepreneuriat et de Compétences Professionnelles Le marketing et la gestion de base d'entreprise : Formalisation : Aspects Juridiques, Enregistrement et Fiscalité</p>
<p>Pour les entrepreneurs ruraux et les acteurs dans le segment des collecteurs</p>		<p>Formation des comités de marché sur le contrôle du cacao frais Vente et contrôle qualité</p>	<p>Négociations gagnant-gagnant</p>

Exploration de mécanismes financiers pour (1) améliorer la solvabilité des préparateurs, (2) instaurer les primes de qualité et de fidélisation, des ER et PR (3) soutenir l'acquisition de matériels communs pour les GEVC

# Cursus d'éducation financière

## La gestion financière et la budgétisation:

- Qu'est-ce que la gestion financière;
- Maitriser vos finances ;
- S'exercer à faire un budget;
- Prévoir les revenus et les dépenses irréguliers

Education  
Financière

## Epargne:

- Pourquoi épargner;
- Prioriser les besoins sur les désirs;
- Planifier les revenus et les dépenses;
- Se fixer un objectif d'épargne;
- Elaborer un plan d'épargne;
- Epargner régulièrement
- Placer l'épargne dans un endroit sûr

## Emprunt:

- Pourquoi emprunter.
- Votre propre capital ou un capital emprunter :  
Quelle est la différence;
- Responsabilité de l'emprunteur  
Combien est ce que je peux me permettre d'emprunter ;
- Retard de paiement ;
- Comparer les produits financiers

# Misaotra Tompoko

