

## Chapitre 17

# La banane, potentiel et fragilités d'une production peu déforestante

*Tsirilaza J., Serpantié G. & Ramiaramanana J.*

**Résumé :** A Madagascar, la banane est présente partout sur le marché. A Fianarantsoa, elle provient d'aires de production en pays tanala en bordure du corridor de Fianarantsoa, par deux axes de transport : l'axe Sud Est et l'axe Nord Est. Les variétés batavia et ranjalia (banane de dessert) sont exploitées par l'ensemble des paysans, sur des terrains anciennement déforestés. Les bananes doivent transiter en plusieurs endroits avant d'arriver chez les grossistes. Elles subissent ensuite le mûrissage avant d'être écoulées à l'état brut ou transformé. Pour donner une image globale de la filière de l'amont vers l'aval, nous avons utilisé une méthode en quatre phases : la délimitation de la filière, la typologie d'acteurs, l'analyse comptable et l'analyse organisationnelle. Chaque acteur possède un rôle et une stratégie dans la filière. Les planteurs constituent les acteurs de la phase de production, de récolte et de mise en marché. Ils vendent à des collecteurs dans les gares et au bord des routes. Les paysans s'intéressent d'autant plus à la plantation que leur coût de transport par des porteurs est réduit. Les coûts de production sont en effet faibles au regard des coûts de transport (portage, camions, train). Le prix de vente aux collecteurs diffère entre les villages. A Andrambovato, les petits collecteurs s'entendent entre eux pour fixer le prix. Quant à Tolongoina, la concurrence qui règne entre les grands collecteurs et leur objectif ambitieux de chiffre d'affaires les oblige à proposer le meilleur prix. Concernant les intermédiaires, la filière n'est pas structurée, certains acteurs associent deux ou plusieurs fonctions. Pour le transport, les dommages mécaniques (chocs, vibrations) et le faible nombre de trains en période humide constituent des causes de détérioration des bananes. La banane tient une place importante dans le système de production. Elle constitue à l'heure actuelle un revenu monétaire non négligeable, permet un accès au crédit (vente sur pied), un complément alimentaire, une ouverture vers l'extérieur et est créatrice d'activités. La réhabilitation du rail a grandement œuvré à favoriser le développement de cette filière. Pour maintenir sa croissance, il faut construire de nouvelles infrastructures, faciliter l'accès au crédit pour éviter que les collecteurs de banane ne jouent ce rôle au détriment du prix, ce qui limite l'attrait de cette culture. Son impact environnemental doit être surveillé car des pratiques de plantations sous-forêt, prélude à déforestation, existent aussi. La banane constitue une filière mal connue, très prometteuse pour un développement régional compatible avec la conservation, mais très localisée près des rares voies de communication existantes qui sont des zones sensibles pour le corridor, et fragile car dépendant du rail dont l'activité est précaire (cyclones, financements, accidents, pannes, coût de l'énergie).

Mots-clés : banane, transport, agents, stratégies, développement durable, corridor forestier, filière

## Introduction

La question de la gestion des ressources forestières se trouve au centre des discussions à Madagascar. Le couloir forestier de Fianarantsoa remplit des fonctions économiques et écologiques importantes. Des mesures de protection sont envisagées à court terme, selon des modalités qui n'excluraient cependant pas certaines activités productives. Mais il reste difficile de trouver des alternatives économiques aux activités qui détruisent ou perturbent fortement l'écosystème forestier, telles que le tavy vivrier ou l'exploitation intensive du bois. Parmi les activités souvent citées comme compatibles avec le maintien de la biodiversité forestière, on compte les agroforêts et les activités associées d'extractivisme (Puig, 2003), mais dont les filières de valorisation ont encore peu d'importance à Madagascar. Les productions arbustives pérennes de rente, qui n'impliquent pas en principe de conquête forestière récurrente, telles que la canne à sucre, le café ou les fruitiers, sont des alternatives agricoles possibles (Nambena, 2002). Pour l'instant, la canne à sucre alimente une économie illégale

(rhum artisanal) et, si elle joue un rôle très important en zone forestière et périforestière, ses potentialités restent limitées du fait de ce statut d'activité souterraine. Les caféières du pays tanala ont vieilli et leur rentabilité est devenue très faible, du fait de cours mondiaux peu incitatifs. La vanille, le cacao et les arbres à épices sont attachés à des bassins de production précis, au Nord du pays. C'est pourquoi il convient d'examiner les grandes filières de production régionales de fruitiers, et plus particulièrement celles qui, comme la banane, concernent les abords immédiats du " corridor de Fianarantsoa ".

Plusieurs questions se posent à propos de cette filière de production et de commercialisation : est-elle porteuse de développement, c'est-à-dire d'indépendance, de croissance économique, de satisfaction des besoins des consommateurs urbains comme des producteurs et des autres agents, d'équité entre les différents acteurs ? Son impact environnemental est-il compatible avec la forêt et les aires protégées ? Permet-elle aux paysans engagés dans les GCF de surmonter un tant soit peu les contraintes générées par les mesures de conservation qui n'autorisent que l'utilisation de la forêt à des fins d'usage local ? Les paysans en sont-ils dépendants au risque d'une reprise d'activités basées sur la prédation forestière en cas de disparition de la filière ?

## Objectifs

L'objectif général de ce chapitre est d'abord de mieux connaître les conditions de production de la banane et de sa mise en marché. A travers cette étude, on cherchera donc à répondre à un certain nombre de questions concernant le fonctionnement de la filière banane :

- Jusqu'à quel point la filière banane est-elle importante dans l'économie de cette région ?
- Comment est-elle organisée et quels sont ses points forts et ses points faibles ?
- Quelles sont les stratégies à suivre pour que la filière banane participe au développement durable de la région et à la conservation de l'environnement ? Dans cette optique, l'hypothèse suivante a été formulée : l'organisation de la filière banane est un facteur déterminant de son développement.

## Méthode

Duteurtre *et al.* (2000) définissent une filière comme l'ensemble des agents économiques qui contribuent directement à la production puis à la transformation et à l'acheminement jusqu'au marché de réalisation d'un même produit. C'est la définition que nous adopterons, ainsi que la méthodologie donnée par ce même auteur. Cette méthode traite des quatre phases suivantes : délimitation de la filière, typologie des agents, analyse comptable et analyse organisationnelle (Tableau 51).

Tableau 51. Phases de la méthode d'analyse de la filière, adaptée de Duteurtre et al. (2000)

Phase	Objectifs	Méthode de collecte de l'information
Délimitation de la filière	Identification des agents et des fonctions Estimation des prix et des quantités Construction du graphe de la filière Construction d'une carte de flux	Bibliographie Enquêtes préliminaires Enquêtes de reconnaissance Enquêtes de reconnaissance
Typologie des agents	Analyse des différentes stratégies	Enquêtes systématiques auprès d'un échantillon d'agents
Analyse comptable	Analyse des revenus et des marges	Relevés des prix sur les marchés et auprès des intermédiaires. Relevés des charges auprès des agents
Analyse de l'organisation	Compréhension des relations entre agents et des règles qui régissent ces relations	Entretiens ouverts auprès de personnes ressources



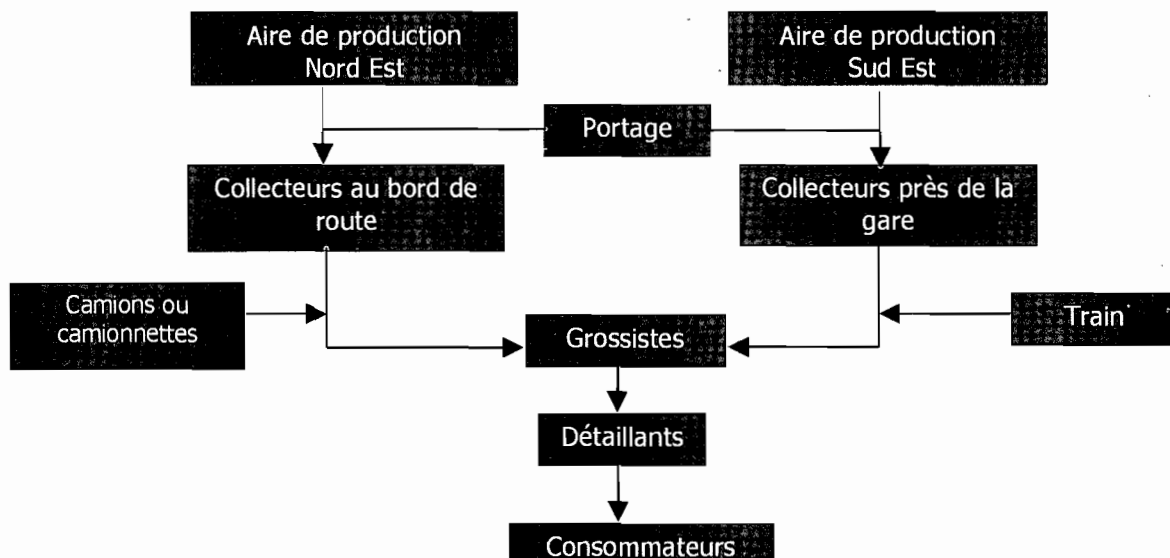


Figure 36. Organisation des agents de la filière sur ses deux branches

Les planteurs constituent les agents de la phase de production, de récolte et de mise en marché. Ces paysans fournissent les régimes de bananes vertes qui vont faire l'objet de transactions et de déplacements jusqu'aux consommateurs. La plupart de ces planteurs sont des Tanala (d'ascendance betsileo pour certains) auxquels sont venus s'ajouter récemment des migrants betsileo, à proximité de la ligne ferroviaire Fianarantsoa-Côte-Est (FCE) et de la route de Ranomafana.

Les collecteurs achètent aux producteurs la banane verte dans différents villages. Tout au long de la voie ferrée, les collecteurs habitent près de la gare où ils louent des wagons. Pour la voie routière, la plupart des collecteurs s'installent dans les villages qui se situent le long de la Route Nationale entre Ranomafana et Ifanadiana. Ils y attendent les camions ou les camionnettes pour acheminer leur production à Fianarantsoa. La plupart des collecteurs sont des Betsileo.

Pour les transports des régimes verts vers les collecteurs, le portage est fréquent. Ces porteurs sont de jeunes Tanala. Il arrive aussi qu'on les transporte par voie routière (pistes) à partir des villages qui se situent trop loin de la gare de Tolongoïna.

Le transport de la banane verte depuis les collecteurs jusqu'aux grossistes peut se faire de deux façons : soit par la voie ferrée, soit par la voie routière. Le transport de la banane verte en wagon de marchandise a comme destination finale Ambalakely, la dernière gare avant Fianarantsoa. C'est le marché-gare de la banane, où les grossistes s'approvisionnent auprès des collecteurs. Les camionnettes transportent ensuite le produit à Fianarantsoa. Sur la voie routière, des transporteurs de Fianarantsoa se spécialisent dans le transport de la banane verte. Les camions transporteurs d'autres marchandises venant de Mananjary ou de Manakara complètent parfois l'approvisionnement de Fianarantsoa. Certains grossistes achètent directement les bananes vertes à Ambalakely et d'autres préfèrent attendre l'arrivée des productions à Fianarantsoa.

Ces produits passent par la phase de mûrissage qui nécessite le concours de transformateurs. Les détaillants prennent les bananes mûres pour les écouler sur le marché de détail. La plupart des consommateurs en ville achètent les bananes comme dessert ou comme goûter.

## Quantités commercialisées et prix

Le transport routier (Ifanadiana- Ranomafana- Fianarantsoa) ne permet pas d'avoir de chiffres sur les quantités transportées. Chaque grossiste reçoit la banane verte dans son dépôt personnel. Les quantités transportées ont donc été évaluées uniquement pour le transport par la voie ferrée, car la FCE enregistre les tonnages. Pour pouvoir avancer un chiffre fiable sur la quantité de bananes envoyée par train, nous avons compté toutes les stations d'arrivée de bananes à la gare d'Ambalakely.

Le Tableau 52 indique les quantités transportées par la FCE de 2002 à 2005. La quantité a continué d'augmenter après la phase de rattrapage après l'année de crise 2002. Cette filière sud-est est donc en développement, mais une baisse de la croissance (23% en 2005 ; 14% en 2006) peut être attribuée aux difficultés croissantes de la FCE en matière de moyens de traction, notamment en saison des pluies, saison principale de production.

Tableau 52. Quantité de bananes vertes arrivant à Ambalakely

Année	2002	2003	2004	2005
Quantité (tonne)	3448	4705	5792	6608
Taux d'accroissement annuel (%)	-	+36	+23	+14

Source : Gare FCE Ambalakely

Les producteurs vendent la banane verte à la gare d'Andrambovato de 40 à 50 Ar./kg. Par contre à Madiorano, Tolongoïna et Amboanjobe le prix est de 70 à 80 Ar./kg. Dans ces trois villages existe une concurrence entre de grands collecteurs permettant de donner un meilleur prix aux producteurs. A Andrambovato, les petits collecteurs s'entendent entre eux pour fixer le prix de la banane. De plus, la moitié de ces collecteurs sont des épiciers qui font crédit aux paysans, impliquant une certaine dépendance de ces derniers. C'est l'un des facteurs qui empêche le prix de la banane d'augmenter. Tout au long de la route de Ranomafana, le prix de vente de la banane verte est de 60-70 Ar./kg jusqu'à Ifanadiana. Les deux bassins de production se valent donc, en matière de prix moyen d'achat par les collecteurs (Tableau 53).

Tableau 53. Structure des prix, en avril 2006

Agents	Prix d'achat (Ar./kg)	Prix de vente(Ar./kg)	Prix de transport (Ar./kg)
Producteurs		40 à 80 (en vert)	
Portage			5 à 25
Collecteurs	40 à 80	100 à 120 (en vert)	
Transport train			14 à 25
Transport camion			20 à 25
Grossistes	100 à 120	200 à 250 (après mûrissage)	
Détaillants	200 à 250	400 à 500 (mûr)	

Les frais de transport par train changent suivant les distances (de 14 Ar./kg à 25 Ar./kg). Par contre, tout au long de la voie routière jusqu'à Ifanadiana, le prix de transport jusqu'à Fianarantsoa est de 20 à 25 Ar./kg. La route, avec ses différents transporteurs (spécialisés ou non spécialisés) est plus concurrentielle et ceci pourrait expliquer l'homogénéité des prix d'achat et de transports le long de la voie routière.

Le portage varie selon l'éloignement du village de 5 à 25 Ar./kg. A 25 Ar./kg, le portage représente la moitié du prix de vente au collecteur, ce qui détermine la limite de l'aire de collecte. De ce fait, les aires bananières sont localisées à environ 5 kilomètres des voies de transport, et le plus près possible de la falaise. Cette étroitesse de l'aire de collecte devrait être plus forte à Andrambovato, où le prix

d'achat est trop faible pour compenser les frais de portage, mais il n'en est rien : les paysans sont dépendants des collecteurs-épiciers, et la proximité des voies de communication réduit les possibilités d'une des activités de base tanala, le rhum artisanal, du fait de son illégalité et des contrôles possibles. Les collecteurs vendent au prix de 100 à 120 Ar./kg les régimes verts aux grossistes.

Ce sont les grossistes qui encourent le moins de risques puisqu'ils peuvent adapter en permanence leurs achats en gare ou auprès des collecteurs routiers à la demande des détaillants. De plus ils manipulent un produit vert, donc stockable un certain temps. En revanche ils ont de multiples frais (mûrissage, transports, magasins). Certains grossistes possèdent leur propre mûrisserie et d'autres louent des locaux à des propriétaires. Les mûrisseries se concentrent surtout dans la ville de Fianarantsoa, leur nombre varie d'un endroit à un autre et selon la capacité d'absorption du marché de consommation.

La moitié de la quantité mûrie se vend en frais dans les marchés communaux, dans les restaurants, les marchés de quartier, les petits détaillants. L'autre est expédiée directement dans d'autres provinces : Toliary et Antananarivo.

Les détaillants achètent les bananes mûres chez les grossistes de 200 à 250 Ar./kg et les vendent de 400 à 500 Ar./kg. Ils ont à subir le plus de pertes car la banane est particulièrement périssable une fois mûrie artificiellement. Ils revendent les bananes trop mûres aux transformateurs. Le marché des produits transformés est dominé par la consommation des beignets de bananes. L'approvisionnement de Fianarantsoa sera toujours assuré, car les grossistes à Fianarantsoa attendent soit les trains soit l'arrivée des camions ou des camionnettes en provenance de Ranomafana - Ifanadiana. Mais les deux aires de collectes ne sont pas égalitaires face au risque. L'arrêt de la circulation du train pour de multiples raisons (coupure de voie, panne locomotive, arrêt activités FCE etc) constituerait une véritable catastrophe pour producteurs et collecteurs de Tolongoïna.

## Analyse de la filière

### Typologie des agents et analyse de leurs stratégies

En étudiant le fonctionnement et la stratégie des agents, on a pu distinguer différents types.

#### Les producteurs

La banane constitue à l'heure actuelle une source de revenu monétaire non négligeable pour de nombreux paysans dans cette région, en particulier depuis la crise du café. Cette région était en effet autrefois dédiée au seul café, entraînant une grave crise lorsque les cours ont chuté. La canne à sucre pour la production de rhum artisanal, et localement, la banane, ont servi de substituts comme activités commerciales. Près des voies de communication, la banane tient une place très importante dans le système de production.

Tableau 54. Stratégies des producteurs

Types	Objectifs	Stratégies
Producteurs à titre principal > 50% des revenus (1 à 2 ha)	Augmenter la production et sa qualité	Entretien deux fois par an, maximum de plantation (au moins 20 pieds/an), pas d'association de culture, besoin de portage, appel à de la main d'œuvre salariée
Producteurs à titre secondaire < 50% des revenus (0,25 à 0,75 ha)	Produire à moindre coût	Moindre entretien, existence d'autres activités à part la banane, pas besoin de portage, association de culture
Producteurs chargeurs (0,25 à 0,75 ha)	Maximum de bénéfice à moindre coût	Sauter un intermédiaire, vendre les bananes aux marchés de gros, supporter les charges de transport
Producteurs détaillants (0,1 à 0,25 ha)	Gagner le plus possible sur des petites quantités	Sauter tous les intermédiaires, cumuler les fonctions pour avoir plus de profits, vente de la banane en détail

Chez tous les types de producteurs, la banane est une source de revenus essentielle. Les producteurs qui possèdent une grande superficie de bananiers (1 à 2 ha) en obtiennent plus de 50 % de leur revenu annuel. Les producteurs à titre secondaire et les producteurs-chargeurs en obtiennent moins de 50 % de leur revenu avec des plantations de 0,25 à 0,75 ha. Les producteurs-détaillants ne disposant que 0,1 à 0,25 ha atteignent eux 25 % de leur revenu annuel avec cette activité.

La banane remplit d'autres rôles tels que l'obtention de crédit en argent ou en nature. Soit les collecteurs achètent des bananes sur pied, soit les paysans font un achat à crédit de produits de première nécessité, chez les épiciers collecteurs. Les collecteurs viennent marquer avec de la peinture les régimes qu'ils iront récolter pour leur compte.

La banane sert aussi de complément alimentaire. A part le riz et le manioc qui sont destinés uniquement à la consommation, à partir de 2004, les paysans surtout betsileo se sont aussi intéressés à la plantation des bananes plantain. C'est un complément alimentaire, même si cette variété de bananes ne représente encore qu'une très faible part de la totalité des vivriers. Une préparation culinaire, le *feta*, pâte de banane et de manioc roulée dans des feuilles de bananier, est vendue en gare.

Enfin la banane représente une ouverture vers l'extérieur de la zone de production. La filière banane nécessite une relation entre plusieurs agents et aide les paysans à élargir leur réseau de relations. C'est le cas des paysans chargeurs. Ils sont à la fois producteurs et chargeurs de wagon, allant jusqu'au marché de gros d'Ambalakely pour écouler leur production. Ils dépassent ainsi le seul marché de Tolongoïna et s'ouvrent au monde extérieur.

### Typologie des stratégies des intermédiaires

Plusieurs types d'intermédiaires sont aussi identifiables. La typologie repose, suivant les cas, sur la dimension de leur activité ou sur une stratégie particulière (Tableau 55).

Tableau 55. Stratégies des agent de la filière de commercialisation

Types	Objectifs	Stratégies
Epiciers-collecteurs	Remplir leur petit magasin à moindre coût et vendre des PPN	Acheter au prix le plus bas, fidéliser le producteur, leur faire crédit
Grands collecteurs	Réunir le plus quantité possible, à partir d'une grande gare reliée à des villages de production par des pistes routières	Collecter le plus possible par un prix attrayant, vendre en grandes quantités sur le marché de gros à Fianarantsoa
Collecteurs transporteurs	Acheter le prix le plus bas	Cumuler le transport et la collecte, change souvent le lieu de collecte
Transporteurs voie pédestre	Transporter en cas de besoin d'argent	Activité complémentaire, quantité limitée, en relation avec les producteurs et les collecteurs
Transporteurs routiers	Ne pas rentrer à vide à Fianarantsoa	Compensation des coûts (salaire et frais)
Transporteur ferroviaire	Transporter en grandes quantités	Surcharger les wagons, maintenir les relations avec les collecteurs assurant une grande quantité
Grossistes mûrisseurs	Cumuler les fonctions pour avoir plus de profits	Sauter les intermédiaires, faire mûrir les bananes vendues
Grossistes non mûrisseurs	Maximum de bénéfice à moindre coût	Contacteur en premier les collecteurs, location de four à mûrir
Détaillants non spécialisés	Offrir dans un même lieu tous les besoins d'une ménagère	Diversifier les produits vendus, activité complémentaire, quantité limitée, stratégie "Pull"
Détaillants spécialisés	Vendre le plus de bananes possible à des clients ayant des moyens et des besoins différents	Etaler une grosse quantité (effet de masse), offrir le choix à la clientèle (quantité/prix), conservation des quantités non vendues, stratégie "Push"

Ces diverses stratégies créent des complémentarités certaines, mais sont parfois responsables de difficultés locales, comme des prix trop bas (entente entre petits collecteurs), décourageant la production ou le transport.

Il existe des liens variés entre producteurs et intermédiaires, qui ne manqueront pas de produire, suivant les sites, des variations de prix ou des services complémentaires, tels l'accès au crédit. L'équipement routier local, y compris les pistes autour de la gare de Tolongoina apparaît comme essentiel pour faire émerger un groupe de grands collecteurs, travaillant avec des transporteurs locaux.

## Analyse comptable

Les agents de la filière reçoivent un revenu non négligeable à partir de la banane. Le Tableau 56 présente, pour chaque type d'agent, les produits et les marges qu'ils perçoivent.

La marge des collecteurs, déduite des frais de transport et de magasinage est donc souvent faible. Cette activité pour être lucrative nécessite soit de grandes quantités transportées, soit des activités combinées (épicerie, crédit etc).

Les grossistes et les gros collecteurs perçoivent les plus grands revenus potentiels.

Les détaillants ont la marge théorique la plus élevée. Ils subissent le risque le plus élevé car la banane est un produit périssable, et ils sont en bout de chaîne. Leur marge est donc en pratique moindre.

Il existe une large gamme de revenus chez chaque classe d'agent, ce qui suggère une possibilité d'évolution dans chacun de ces métiers.

Tableau 56. Fourchettes de revenus des agents de la filière

Agents	Haute saison et saison intermédiaire (en milliers Ar/mois)	Base saison (en milliers Ar/mois) (Ar/kg)	Prix de vente (Ar/kg)	Revenu ou Marge
Producteurs	20 à 300	12 à 200	40 à 80	40
Collecteurs	60 à 2 000	40 à 800	100 à 120	20 à 60
Grossistes	200 à 2 000	100 à 1000	200 à 250	50 à 80
Détaillants	150 à 400	80 à 300	400 à 500	130

## Organisation et problèmes de la filière

La filière s'est auto-organisée car il n'existe pas d'organisation professionnelle ni de réglementation du commerce local de la banane. En revanche, il existe une réglementation bananière à l'échelle nationale en matière de conditionnement, le transport et les conditions de productions de bananes fraîches destinées à l'exportation (Décret n 68- 489). La province de Fianarantsoa n'a jamais développé de projet appuyant l'organisation de cette filière.

Seule la réhabilitation du rail par la FCER et l'ONG LDI-ERI (financement USAID), et le revêtement récent de la route de Ranomafana (financement UE) l'ont favorisée, en réduisant notamment les risques de rupture des voies de transport, liés à la vétusté de ces voies et leur vulnérabilité aux cyclones. Rappelons que la ligne FCE est la seule permettant actuellement le double transport de marchandises et de voyageurs à Madagascar.

Le recueil des opinions met en évidence un certain nombre de problèmes de relations ou d'organisation identifiés par les agents :

- les producteurs sont insatisfaits du prix de vente imposé par les collecteurs, poussant certains à charger eux-mêmes (c'est-à-dire à payer le transport et vendre au grossiste) ;
- ils déplorent une insuffisance de porteurs pendant les périodes de labours des rizières et de récoltes. Aussi certains régimes ne peuvent être commercialisés ;



- le besoin d'argent des producteurs les conduit à vendre des bananes trop vertes, donc de faible qualité, provoquant une réduction de prix d'achat des grossistes aux collecteurs ;
- les grossistes achètent partiellement à crédit aux collecteurs, réduisant la capacité de financement de la collecte suivante par ces derniers ;
- les détaillants subissent une forte concurrence en période de saison des autres fruits venant de Ifanadiana et Sahasinaka, tels que les lychees en décembre et les mandarines en juin.

## Discussion et conclusion

Le Tableau 57 présente les atouts et les contraintes de la filière banane en matière de contribution au développement économique régional et à la conservation.

Tableau 57. Atouts et contraintes représentés par la filière banane pour le développement et l'environnement

	Atouts	Contraintes
Du point de vue économique	Première source de revenu des paysans proches des voies de communication	- Faible rendement de 15 à 25 t/ha (manque de trésorerie pour l'entretien, vols, maladie de Panama, altitude) - Le prix élevé de portage limite fortement l'extension de l'aire de production à partir des voies de communication
	Filière créatrice d'activités Filière potentielle : banane de qualité biologique pour l'exportation	- Dysfonctionnements de la filière (financement, collecte) - Diminution de la qualité et de la valeur marchande des fruits (mauvaise maturité) - Problème de débouchés lors des saisons de mandarines et lychees - Les agents qui profitent le plus de la filière sont seulement betsileo
Du point de vue environnemental	Absence de pesticide ou d'engrais minéraux	Besoin de bambous des forêts naturelles pour la fabrication des paniers de bananes mûres à l'usage des mûrissières, détaillants et du transport vers Tulear et Antananarivo
	Culture pérenne favorisant l'exploitation continue du sol et réduisant l'espace dévolu à la production agricole	- Plantation de banane sous forêt (cas de Ranomafana et Ifanadiana) - Le bananier remonte plus haut (800m-1000m), que le tavy de riz-manioc. le long des deux voies de communications. Il participe localement au défrichement de la forêt, à l'amincissement du corridor à Tolongoïna et représente une source de pression sur les lisières du parc de Ranomafana

Pour l'instant la banane est une filière informelle mais particulièrement dynamique, contrôlée essentiellement par les Betsileo, valorisant une production tanala de substitution au café. Elle reste fragile car dépendante du rail, lequel n'a pas, à Madagascar, le caractère immuable d'une route, qu'il suffit d'entretenir, et d'un système de transporteurs routiers très concurrentiel. Le rail est un système de transport sans concurrence qui doit rester de faible prix pour les usagers, ce qui est paradoxal. Faute de rentabilité, sa pérennité dépend donc à la fois d'une triple volonté politique au niveau international, national et régional.

La banane constitue une production facile à mettre en œuvre par tout paysan, demandant peu de technicité, mais dont la valorisation dépend de filières complexes. Ce serait notamment le cas pour une valorisation du caractère biologique de son mode de production. La productivité diminue à cause de la maladie de Panama, ce qui nécessitera des variétés tolérantes et néanmoins commercialisables. Sur un plan environnemental, si le bananier représente un avantage en tant que culture pérenne, sa dynamique spatiale est à surveiller, du fait que sa culture remonte plus haut que le tavy tanala, à savoir au dessus de 800 m le long des voies de communication. Cette production menace la forêt sur les sites où le couloir forestier est le plus resserré et le plus peuplé du fait des voies de communication qui empruntent ces rétrécissements, et de l'ajout de migrants betsileo à la population locale tanala. La

durée de vie d'une plantation est de plus limitée par le parasitisme (nématodes...) et donc devrait être périodiquement renouvelée sur d'autres terres. Certaines plantations sont réalisées sous couvert forestier, sans défriche spectaculaire, pouvant ainsi passer inaperçues, mais conduisent ensuite à la perte du couvert forestier.

Afin que la filière banane participe durablement au développement de la région, et ne nuise pas à la conservation forestière, des recommandations peuvent être proposées pour conforter la filière, limiter son impact et rendre les riverains des voies de communication moins dépendants de cette seule production commerciale.

## **Renforcement de la filière banane**

- Renforcer le pouvoir de négociation des agents de la filière (syndicat, coopératives de producteurs) ; les agents devraient jouir d'un cadre légal et institutionnel favorable pour leur permettre de pratiquer en toute liberté et légalité leur profession ;
- Sécuriser le transport (route et train) ;
- Mettre en place de nouvelles infrastructures : station inter-gare de dépôt de wagon, pistes à charrettes, ponts, câbles porteurs pour réduire le coût du portage vers les gares d'altitude, unités de transformation à Tolongoina et Ranomafana pour les période de mévente (banane séchée, confitures, farines, ...)
- Relancer l'exportation par le port de Manakara, notamment en certification biologique ;
- Renforcer le partenariat public/privé : participation de l'Etat à l'amélioration des infrastructures, à la recherche (agronomie, substitut au prélèvement du bambou), et aux appuis techniques en liaison avec des groupements de producteurs.

## **Limiter l'impact forestier**

- Recenser les plantations sur les zones sensibles, surveiller les extensions, favoriser les extensions sur des espaces sans enjeux environnementaux ; déterminer des plans de gestion des sols à moyen terme (rôle des COBA) ;
- Revêtir des routes de collecte près des forêts de basse altitude d'Ifananadiana pour étendre les aires de production ;

## **Rendre les paysans moins dépendants**

- Les producteurs devraient fonder des coopératives pour mieux protéger leurs intérêts, améliorer leurs condition de production dont l'accès au matériel végétal amélioré, et faire pression pour disposer de moyens de transports adaptés et efficaces et d'alternatives d'écoulement (unités de transformation locales...)
- Sécurisation alimentaire (banane plantain et vulgarisation de recettes), notamment dans les zones hors collecte ;
- Faciliter l'accès des paysans au crédit pour qu'ils soient moins dépendants des collecteurs en vue d'accroître les prix d'achat et ainsi d'élargir les aires de collecte.
- Valorisation de la filière bois et canne à sucre, pour l'instant illégales, et relancer la filière café, dont les cours semblent amorcer une hausse.

## Conclusion

La filière banane est mal connue dans cette région. Elle semble prometteuse pour un développement régional compatible avec la conservation forestière, sous réserve de surveillance de la dynamique des plantations sur le terrain. Elle reste fragile car dépendante du rail dont l'activité est précaire. C'est aussi une filière génératrice d'activité telle que le portage et les intermédiaires, et dont l'activité semble croître.

Dans une perspective de développement durable qui met en exergue le rôle de la région et de la localité comme source de développement, la filière banane constitue une filière locale d'avenir pour la province de Fianarantsoa et ses différentes régions.

Si tous les agents et services concernés par la filière (organismes régionaux, nationaux, internationaux, compagnies de transporteurs, exportateurs, groupements de paysans producteurs, syndicats d'intermédiaires), gestionnaires des territoires péristreux (COBA, ANGAP et DGEF), mettaient en place une synergie, la filière banane, à partir des deux noyaux actuels de Ranomafana et Tolongoina pourrait se développer à plus basse altitude en pays tanala, où la pression sur les reliques forestières par le tavy pourrait de ce fait diminuer.

La filière banane et plus généralement les filières fruits sont cependant inséparables de celles des bambous sauvages, interdites et, donc, comme beaucoup de filières économiques régionales, clandestines. L'étude de la filière des bambous exploitables, l'étude de la domestication des bambous sauvages les plus recherchés, et la recherche de substituts pour la fabrication de paniers apporteraient peut-être des solutions.