

# LA COMMERCIALISATION DU MAÏS

Chantal Blanc-Pamard et Pierre Milleville

Pour la commercialisation du maïs, les producteurs restent dépendants d'un marché et d'acteurs extérieurs qui profitent de leur situation de dépendance, de l'enclavement et de leur manque d'information (*Ampilahy, Razaiarisoa et Rajaonah 1994; Escande 1995; Fauroux 1999 et 2000*). Les exportateurs malgaches et les provendiers réunionnais s'entendent sur un prix fixé à l'avance pour une quantité donnée. C'est ce qui explique qu'ils cherchent à collecter le maximum de maïs dès le début de la campagne, à bas prix pour atteindre le volume fixé (*Fauroux, 1999*). Différents intermédiaires interviennent dans la filière entre les producteurs et les exportateurs de Tuléar, la RN 9 constituant l'axe de collecte et d'acheminement du maïs.

On note depuis 1997 une baisse des prix du maïs en début de collecte. Les causes générales et conjuguées en sont la dégradation des routes, une production importante et le cours mondial du maïs. De plus, à un niveau local, les collectes sur les lieux de production entraînent une baisse des prix proposés au producteur. Il y a une différence de 20% par kilogramme entre les marchés des villages de la RN9 et les centres de collecte situés vers l'ouest, dans les villages et campements.

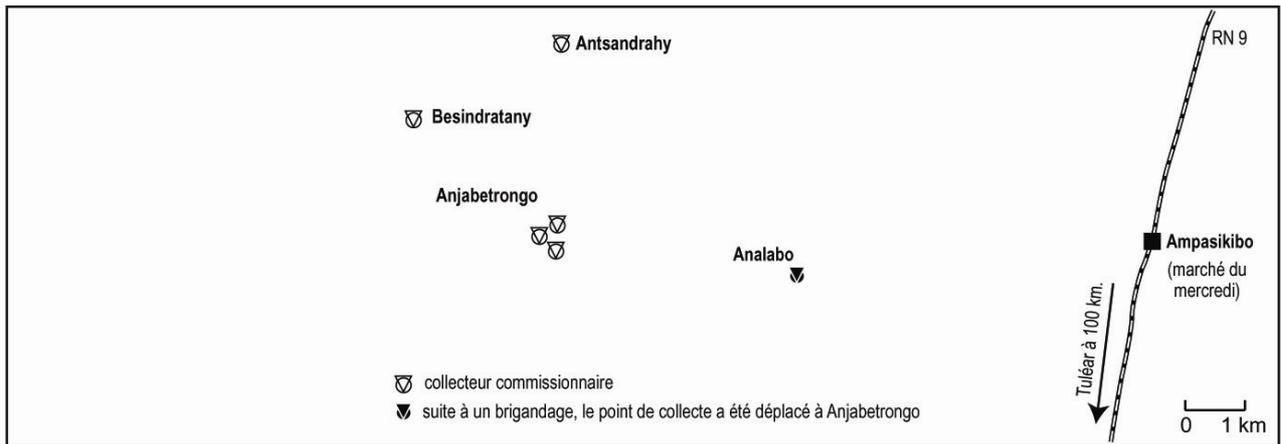
## Les centres de collecte

Les centres de collecte sont très actifs. La compétition à laquelle se livrent les gros collecteurs qui travaillent pour le marché du maïs à l'exportation, pour le compte des sociétés indo-pakistanaïses ou de sociétés d'État, les incitent à se rapprocher au maximum des producteurs : ils installent des collecteurs commissionnaires qui leur sont liés par des contrats d'exclusivité dans les villages ou campements de l'ouest, "là où le maïs sort de la forêt". Ils les soutiennent avec des avances financières et en leur fournissant balance et sacs. Ils les rémunèrent à la commission (15 à 25 FMG par kilogramme). Pour fidéliser les producteurs, le collecteur conseille à son commissionnaire de leur consentir des avances. Chaque jour ou tous les deux jours, la collecte est évacuée : camions et tracteurs parcourent les pistes à vive allure. Camions et tracteurs appartiennent aux collecteurs dont certains résidant à Ampasikibo stockent dans leur entrepôt les sacs de maïs avant de les acheminer à Tuléar; d'autres camions partent directement vers Tuléar.

## Les collecteurs

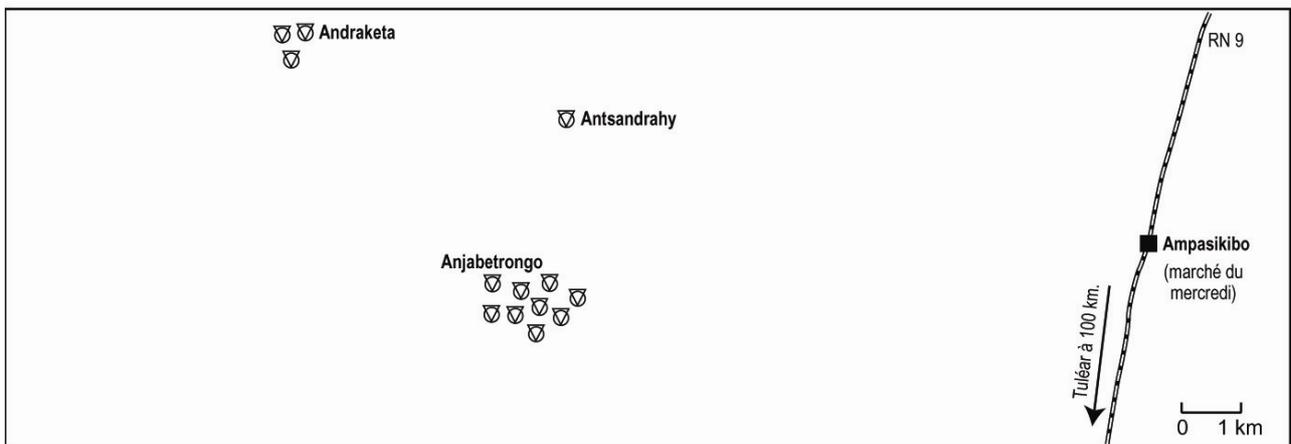
Plusieurs agents intermédiaires assurent les opérations de collecte de maïs qui durent d'avril à octobre. Leur stratégie d'achat dépend de leurs moyens financiers. Il y a de véritables réseaux de collecte.

Le front pionnier est situé en 2001 à 18 km de la RN9 contre 7 km en 1973. Les collecteurs de maïs "suivent" les défricheurs, n'hésitant pas à s'enfoncer profondément en forêt. C'est ainsi que les centres de collecte (13 comme en 2000 contre 5 en 1999) se sont encore déplacés vers l'ouest, à Bevitiky et à Ambaro (un campement temporaire) (figure 21). En raison de sa sécurité, Anjabetrongo abrite neuf centres.



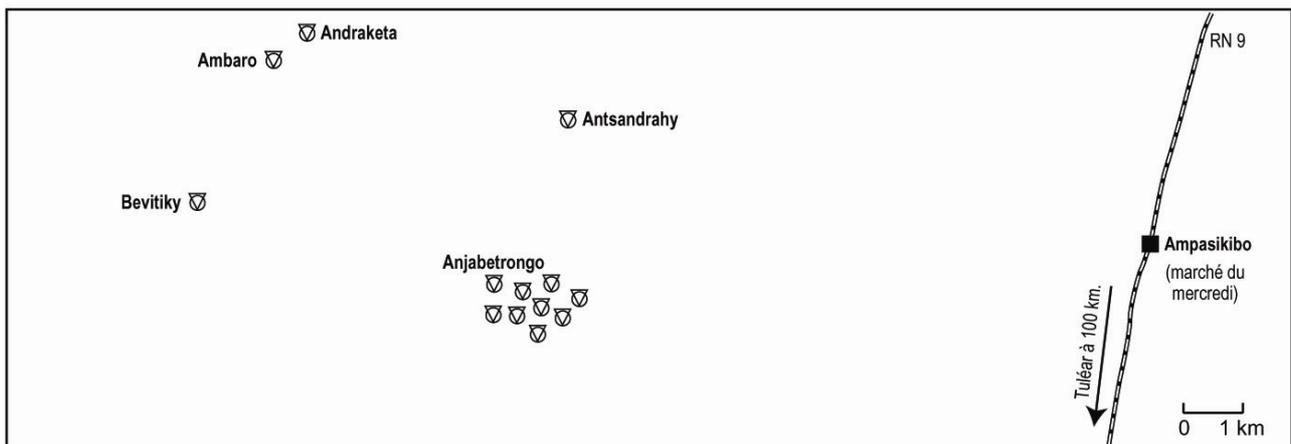
en mai 1999

Blanc-Pamard et Rebara, 1999.



en mai 2000

Blanc-Pamard et Rebara, 2001.



en mai 2001

Blanc-Pamard et Rebara, 2002.

Figure 21 - Les centres de collecte dans le fokontany d'Analabo en 1999, en 2000 et en 2001

Les collecteurs commissionnaires ajoutent à leur activité principale de collecteur de maïs celle de revendeur de produits de première nécessité (PPN). Le collecteur achète ses produits en gros et les revend, deux fois plus cher, par petite quantité, aux paysans qui payent en argent ou en nature. En effet, s'ils ne disposent pas de liquidités, ils troquent ces produits (café, cigarette, sucre, sachet de tabac à chiquer...) contre du maïs.

Sur chacun des marchés hebdomadaires situés sur la RN 9, des agents intermédiaires sont également présents pendant la récolte. Les marchés les plus importants sont ceux d'Ankililoaky le vendredi, de Soahazo le samedi, d'Antseva le mardi et d'Ampasikibo le mercredi.

Les petits collecteurs indépendants ou *mpanao kinanga* (faire commerce de détail) sont le plus souvent des femmes résidant à Tuléar qui achètent le maïs au *kapoaky* (boîte vide de lait concentré utilisée comme unité de mesure volumique). Elles ont une activité commerciale très diversifiée et collectent différents produits. Elles apportent sur place des produits (pétrole, sucre, savon, tabac à chiquer) et font un échange contre des produits agricoles.

Ces collecteurs acheminent leurs sacs de maïs par taxi-brousse à Tuléar où ils les revendent aux distributeurs sur le principal marché, celui de Betania, au nord de la ville. Ils font des va-et-vient très fréquents entre les marchés locaux et le marché de Tuléar.

Quant aux grossistes, *mpitety tseña* (grossiste marché), ils achètent des quantités plus importantes en pesant le sac ou les sacs apportés par le producteur et rémunèrent le producteur au kilogramme. Ils apportent balance et sacs. Ils collectent jusqu'à 10 tonnes sur chacun des marchés hebdomadaires. Le pesage est une opération très surveillée par le producteur qui a, au préalable, fait une estimation de la quantité qu'il vend. Ces collecteurs sont spécialisés en maïs et en pois du Cap, collecté plus au Nord entre Befandriana et le Mangoky à une autre saison. Ils ne sont qu'un maillon de la chaîne les liant aux collecteurs-exportateurs de Tuléar qui leur assurent des avances financières pour les frais de déplacement et l'achat du maïs pour un volume fixé à l'avance. Les sacs de maïs sont acheminés depuis le marché, lieu de collecte, jusqu'à Tuléar dans les entrepôts des collecteurs-exportateurs qui se chargent du transport.

La collecte est l'occasion de rembourser le crédit accordé particulièrement lors de l'achat de manioc en période de soudure. Les producteurs sont pris dans un engrenage auquel il leur est difficile d'échapper. Le remboursement de la dette a lieu au début de la récolte quand le prix de vente du maïs est bas. Cette date de remboursement est défavorable pour le producteur, contraint de se séparer d'une partie de sa production dès la récolte. Il risque alors de devoir emprunter à nouveau.

Les commerçants indo-pakistanaïes ou *karany* sont des collecteurs permanents qui jouent sur place dans chaque village de la RN9 le rôle d'intermédiaire entre les collecteurs exportateurs de Tuléar et les commissionnaires malgaches qu'ils installent le plus loin possible sur les lieux de production en forêt pour qu'ils collectent le maximum de produit. De plus les *karany* stockent une partie du maïs collecté à bas prix et le revendent dans leur épicerie au détail à la période de soudure à un prix élevé.

L'assurance de la commercialisation sur place de la totalité de la production est un moteur de la dynamique pionnière, même si les prix payés aux producteurs peuvent varier dans de fortes proportions d'une année à l'autre et si les conditions de la collecte sont rarement à leur avantage. D'après Sylvain Fauroux (*Fauroux, 2000*), "Le manque général d'informations sur les prix explique en partie que les paysans raisonnent essentiellement en termes de quantités produites. Ils vont chercher à produire le plus possible à moindre coût pour se prémunir contre l'inconnue que représente le prix... La variable clef du marché, à savoir le prix, par l'incertitude qu'elle génère n'est pas une information déterminante dans les choix stratégiques des producteurs".

A la fin des années 1980, avec la libéralisation, les commerçants indo-pakistanaïes ont pu réactiver des réseaux très opérationnels. Ils ont accédé aux capitaux étrangers; ils peuvent ainsi maintenir l'écoulement à l'exportation de leur collecte. Les capitaux les ont aidés à se constituer un réseau de collecte intérieure puis à spéculer sur le marché local. Le système *karany* toujours en vigueur rend les réseaux commerciaux *karany* indispensables au fonctionnement des économies

locales tout en les ponctionnant au point de freiner les processus paysans d'accumulation. Rien ne semble avoir changé, près de quarante ans après l'étude de Paul Ottino (*Ottino, 1963*). Certains producteurs veulent cependant s'affranchir du monopole des *karany* : ils sont à la recherche d'un commerce direct, par exemple avec des entreprises agro-alimentaires.

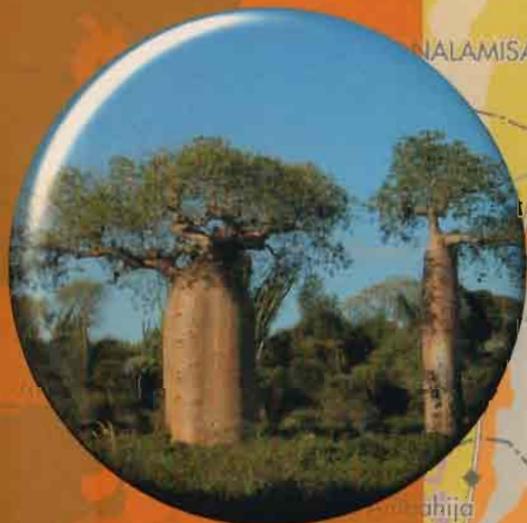
La production élevée de maïs de la campagne 2001 (liée à une bonne pluviométrie en fin de saison des pluies) a entraîné une baisse des prix au producteur. Cette baisse s'est accompagnée d'une fluctuation des prix également préjudiciables. Des collectes directes effectuées par la société TIKO (premier groupe alimentaire malgache) qui cherche à élargir ses activités en collectant du maïs pour le transformer en provende constituent une nouveauté appréciable par rapport au système *karany*. Les producteurs échappent aussi au "coût de balance", c'est-à-dire au trucage de la balance du peseur mandaté par un commerçant *karany*, le peseur recherchant un bénéfice personnel.

Le refus de vendre aux *karany* s'est installé dans la tête des producteurs. La volonté de sortir du système de domination commerciale *karany* amène les paysans à rechercher des solutions individuelles ou collectives. Ottino (*Ottino, 1963*) notait déjà dans les années 1960 que "les Masikoro, conscients de leur état, souhaitent rompre le cercle d'une économie qui, quels que soient leurs efforts, reste une économie de pénurie".

IRD  
Editions



# Environnement et pratiques paysannes à Madagascar



Éditeurs scientifiques  
Florent Lasry  
Chantal Blanc-Pamard  
Pierre Milleville  
Samuel Razanaka  
Michel Grouzis

ATLAS CÉDÉROM

La région sud-ouest de Madagascar fait l'objet de mutations agraires, rapides et de grande ampleur, dans lesquelles interfèrent des phénomènes démographiques, sociaux, techniques et écologiques.

Le programme de recherche Gestion des espaces ruraux et environnement à Madagascar (GEREM), mené conjointement par des chercheurs de l'IRD et du CNRE de 1996 à 2002, a mobilisé des écologues, des agronomes et des géographes pour étudier les relations entre les pratiques paysannes et l'environnement sur trois sites de la région, et notamment dans la forêt des Mikea.

La culture pionnière du maïs sur abattis-brûlis constitue depuis une vingtaine d'années la cause principale d'une déforestation spectaculaire, et sans doute irréversible, qui s'accélère au cours du temps. Avec l'installation des populations migrantes et la réduction des terres agricoles disponibles, de profondes recompositions affectent les relations sociales, les systèmes de production et l'organisation de l'espace rural ; implanté depuis longtemps, l'élevage est aussi un facteur important dans la dynamique des savanes du Sud-Ouest. Dans un tel contexte, les questions de développement et d'environnement sont étroitement liées, et se posent avec acuité.

Ce Cédérom privilégie l'observation de terrain des dynamiques de déforestation, et fait une place importante à l'outil cartographique, à l'iconographie, et à la vidéo ; la photographie aérienne en paramoteur a notamment été utilisée, coordonnée avec les images satellitaires. Il synthétise les travaux de l'ensemble de l'équipe, et fournit aux chercheurs, aux acteurs du développement, aux opérateurs de l'environnement, aux étudiants, une riche base de données sur une région-témoin du Sud-Ouest malgache.

Recherches de l'UR 100 « Transitions agraires et dynamiques écologiques » (2000 – 2004)

#### Liste des auteurs :

AUBRY Christine  
BLANC-PAMARD Chantal  
GARDETE Yves-Marie  
GROUZIS Michel  
LASRY Florent  
LE FLOCH Edouard  
LEPRUN Jean-Claude  
MANA Parfait  
MILLEVILLE Pierre

RAHERISON Mahefaso  
RAJADONARIVELO Sitraka  
RAKOTOARIMANANA  
Vonjison  
RAKOTOJAONA  
Hanitriniomy  
RAKOTONDAMANANA  
Modeste  
RAKOTONIRINA Bruno

RAMAROMISY Auguste  
RANAIVOARIVELO Nivo  
RANDRIAMBANONA Heizoa  
RASOLOHERY  
Andriambolantsoa  
RAZANAKA Samuel  
REBARA Flavien  
TERRIN Sandrine

CD-ROM  
PC/MAC

Configuration requise :  
PC : Windows NT, 2000, XP ;  
Internet Explorer configuré  
pour ouvrir des fichiers  
Acrobat dans une fenêtre  
HTML  
Macintosh : MacOS ou OS X,  
Acrobat Reader 5 ou plus



Institut de recherche  
pour le développement  
Paris, France



Centre National de Recherches  
sur l'Environnement



9 782709 915717

ISBN : 2-7099-1571-5  
35 €