

## Etude « filière rentable de fruits et légumes sur l'Union des Comores »



<b>Table des illustrations</b>	<b>3</b>
<b>Introduction</b>	<b>5</b>
<b>1 Etude des filières</b>	<b>6</b>
1.1 Choix des filières	6
1.2 Structure des analyses de filières	9
1.3 Filière ylang-ylang	9
1.4 Moringa	14
1.5 Sauces de mangues / Ashar	16
1.6 Confitures (tomates et autres)	19
1.7 Vanille	23
1.8 Tisanes d'épices	27
1.9 Lait caillé	29
1.10 Gingembre, Curcuma et Cardamone	32
1.11 Interventions communes à toutes les filières	34
<b>2 Dynamiques des ménages agricoles</b>	<b>35</b>
2.1 Zone d'enquête et approche	35
2.2 Pomoni + Nindri	36
2.3 Lingoni	42
2.4 Moya	45
2.5 Adda / Outsa	49
2.6 Commentaires généraux de l'analyse des revenus	56
<b>3 Résumé des interventions proposées</b>	<b>57</b>
3.1 Travail avec les exploitations agricoles	57
3.2 Travail sur les filières	57
3.3 Appui à l'entrepreneuriat agricole	58
<b>4 Annexes</b>	<b>59</b>

## Table des illustrations

Tableau 1 : Matrice d'analyse des activités de transformation .....	8
Tableau 2 : Analyse fonctionnelle Filière Ylang-ylang - Acteurs primaires.....	11
Tableau 3 : Analyse fonctionnelle Filière Ylang-ylang - Acteurs secondaires.....	11
Tableau 4 : Prix des huiles selon la qualité.....	12
Tableau 5 : Analyse FFOM - filière ylang-ylang .....	13
Tableau 6 : Analyse Fonctionnelle Filière Moringa – Acteurs Primaires .....	15
Tableau 7 : Analyse Fonctionnelle Filière Moringa - Acteurs secondaires.....	15
Tableau 8 : Analyse FFOM – Filière Moringa.....	16
Tableau 9 : Analyse Fonctionnelle Filière Sauce de mangues – Acteurs Primaires.....	17
Tableau 10 : Analyse Fonctionnelle Filière Sauce de Mangues - Acteurs secondaires .....	18
Tableau 11 : Analyse FFOM – Filière Sauce de mangues .....	19
Tableau 12 : Analyse fonctionnelle Filière Confitures – Acteurs primaires .....	21
Tableau 13 : Analyse FFOM – Filière Confitures .....	23
Tableau 14 : Analyse fonctionnelle filière Vanille – Acteurs primaires.....	25
Tableau 15 : Analyse fonctionnelle filière vanille – Acteurs secondaires .....	25
Tableau 16 : Analyse FFOM – Filière Vanille .....	27
Tableau 17 : Analyse fonctionnelle Filière Tisanes d’Epices : Acteurs Primaires .....	28
Tableau 18 : Analyse fonctionnelle filière Tisanes d’Epices – Acteurs secondaires .....	28
Tableau 19 : Analyse FFOM – filière Tisanes d’Epices.....	29
Tableau 20 : Analyse fonctionnelle filière Lait caillé - Acteurs primaires.....	30
Tableau 21 : Analyse fonctionnelle filière Lait Caillé – Acteurs secondaires .....	30
Tableau 22 : Analyse FFOM – Filière lait caillé .....	32
Tableau 23 : Analyse fonctionnelle filière épices – Acteur primaires .....	33
Tableau 24 : Analyse FFOM de la filière épices.....	34
Tableau 25 : Résumé de la rentabilité – Ménage pauvre Pomoni .....	37
Tableau 26 : Résumé de la rentabilité – Ménage aisé Pomoni .....	40
Tableau 27 : Résumé de la rentabilité – Ménage Lingoni .....	43
Tableau 28 : Résumé de la rentabilité - Ménage aisé Moya .....	47
Tableau 29 : Résumé de la rentabilité – Ménage pauvre Adda / Outsà .....	51
Tableau 30 : Résumé de la rentabilité - Ménage aisé Adda .....	54
Figure 1 : Carte de la filière ylang-ylang.....	10
Figure 2 : Sous-filière ylang-ylang à potentiel.....	11
Figure 3 : Structure des prix - Filière Ylang-ylang.....	12
Figure 4 : Carte - Filière Moringa .....	14
Figure 5 : Sous-filière Moringa a potentiel.....	15
Figure 6 : Structure des prix – filière Moringa .....	15
Figure 7 : Carte de la filière Sauce de Mangues / Ashar .....	17
Figure 8 : Sous-filière sauce de mangues à potentiel.....	18
Figure 9 : Structure des prix – Filière Sauce de mangues.....	18
Figure 10 : Carte de la filière Confitures .....	20
Figure 11 : Sous-filière Confitures à potentiel.....	21
Figure 12 : Structure des prix - Filière Confitures.....	22
Figure 13 : Carte de la filière Vanille .....	24
Figure 14 : Sous-filière Vanille à Potentiel .....	25
Figure 15 : Structure des prix – Filière Vanille.....	26
Figure 16 : Carte de la filière Tisanes d’épices .....	28
Figure 17 : Sous-filière Tisanes d’Epice à potentiel.....	29
Figure 18 : Carte de la filière Lait Caillé.....	30
Figure 19 : Sous-filière Lait caillé à potentiel .....	31

Figure 20 : Structure des prix – Filière lait caillé .....	31
Figure 21 : Carte de la filière épices .....	33
Figure 22 : Sous-filière épices à potentiel .....	33
Figure 23 : Flux de caisse – ménage pauvre Pomoni .....	38
Figure 24 : Calendrier de travail - ménage pauvre Pomoni .....	39
Figure 25 : Flux de caisse – ménage aisé Pomoni .....	41
Figure 26 : Calendrier de travail - Ménage aisé Pomoni .....	42
Figure 27 : Flux de caisse – Ménage Lingoni .....	44
Figure 28 : Calendrier de travail - Ménage Lingoni .....	45
Figure 29 : Flux de caisse – Ménage aisé Moya .....	48
Figure 30 : Calendrier de travail - Ménage aisé Moya .....	49
Figure 31 : Flux de caisse – ménage pauvre Adda / Outsa.....	52
Figure 32 : Calendrier de travail - ménage pauvre Adda / Outsa.....	53
Figure 33 : Flux de caisse - Ménage aisé Adda .....	55
Figure 34 : Calendrier de travail - ménage aisé Adda .....	56

## Introduction

Dans le cadre d'un projet de 12 mois, intitulé « Amélioration des revenus des paysans de l'île d'Anjouan au travers de la commercialisation de productions agricoles locales » et financé par l'Ambassade de France à Moroni – Union des Comores, l'association Dahari a commandité la réalisation d'une étude de filière visant à appuyer ses producteurs d'Anjouan dans le développement de stratégies commerciales « fruits et légumes » produits localement. Afin de pouvoir proposer d'autres alternatives aux producteurs, Dahari a souhaité mieux connaître les filières agroalimentaires rentables adaptées aux conditions locales. Par ailleurs par ailleurs, Dahari a désiré être orientée sur les canaux de transformation, conservation et commercialisation des produits intéressants dont les surplus de production vendus en « période de récolte » sont importants ou perdus par manque de demandes de la part des consommateurs.

Le consultant a proposé une adaptation des termes de référence initiaux, pour porter l'attention sur les filières existantes, notamment celles relatives à des productions qui permettent des revenus importants par unité de surface (en raison de la petite taille des exploitations). Le consultant a aussi proposé de faire une analyse plus détaillée des profils d'agriculteurs, afin de mieux comprendre les performances actuelles, les capacités de réaction et les opportunités de ces agriculteurs. En répondant à ces deux questions (les opportunités des filières et la capacité des agriculteurs à profiter de ces opportunités), le consultant a estimé au mieux l'objectif principal de Dahari d'identifier des opportunités d'amélioration des revenus des agriculteurs par le développement de filières porteuses.

# 1 Etude des filières

## 1.1 Choix des filières

### 1.1.1 Approche pour le choix

Les filières sont des systèmes complexes qui nécessitent une bonne coordination entre acteurs depuis l'amont (production de la matière première) jusqu'à l'aval (consommation finale).

La structuration et le renforcement des filières s'étend en principe sur de nombreuses années et implique – pour pouvoir saisir les opportunités – de surmonter les contraintes à tous les niveaux, et cela, de façon coordonnée.

Si certaines de ces contraintes ne sont pas levées, la filière ne peut pas fonctionner, c'est-à-dire que les produits s'écoulent mal ou peu, et sans que les acteurs de la filière soient satisfaits (rémunérés selon leurs attentes ou obligations). Une telle situation n'est généralement pas viable.

Poussés par l'existence d'opportunités de marchés et d'approvisionnement, les acteurs des filières construisent peu à peu les réseaux de commercialisation, s'adaptent et contournent les contraintes, et tendent vers des équilibres parfois précaires. Une bonne connaissance du fonctionnement des filières peut aider à leur mise en place mais n'est pas une garantie de succès.

La sélection des filières sur lesquelles intervenir doit prendre en compte :

#### 1. La capacité à impacter les filières

Pour une ONG comme Dahari, la sélection des filières sur lesquelles intervenir doit se faire en ayant conscience de l'impact que l'ONG pourra avoir. Cela dépend des paramètres suivants :

- Comparaison du temps requis pour cela par rapport à l'échéancier pour Dahari (pour produire des résultats).
  - o Par exemple, promouvoir la culture des girofliers implique que l'accroissement de la production ne commencera qu'après ~7 ans lorsque les nouvelles plantations entreront en production.
- Capacité d'impacter les filières : Les interventions d'une ONG peuvent-elles amener un changement à même de stabiliser la filière pour que les producteurs bénéficient mieux ? Quel est le niveau technologique d'intervention requis
- Influence sur les prix
- Nature des contraintes à surmonter
  - o Les marchés de certains produits sont présumés porteurs... mais peuvent s'avérer quasi-intouchables. Par exemple, les prix des produits horticoles à Mayotte sont très élevés (tomates à 5-7€/Kg), mais les contraintes pour accéder au marché de Mayotte sont extrêmement difficiles à surmonter.
  - o Certains produits sont initialement attrayants mais recèlent des contraintes majeures. La transformation du fruit à pain semble intéressante compte-tenu des volumes disponibles (et perdus) mais la transformation de ce produit en farine requiert une technologie coûteuse (séchoirs) et le marché pour la farine de fruit à pain est à créer de toutes pièces.

#### 2. La capacité des filières à impacter le niveau de vie des agriculteurs

- Surfaces agricoles disponibles par famille = choix d'activités à forte valeur ajoutée
- Volumes pouvant être écoulés,
- Prix unitaire d'achat des produits aux agriculteurs

#### 3. Les blocages et contraintes connus

- Viabilité d'activités de transformation dans un contexte de marché restreint (d'approvisionnement et de consommation)

Il faut avoir le courage de la facilité et travailler sur l'existant plutôt que de vouloir « tout reprendre à la base ». Si des filières existent, c'est qu'elles fonctionnent pour ceux qui y prennent part. Qu'est-il nécessaire d'améliorer et qu'est-il possible d'améliorer, sans affecter négativement ce qui fonctionne ?

### 1.1.2 Prospection des activités de transformation existantes

Cette prospection a eu pour objectif l'identification des activités de transformation existantes. La première étape a consisté en un brainstorming avec les membres de la direction de Dahari (Egle et Ibrahim), puis avec les agents de terrain. Cela a permis d'identifier des activités de transformation pratiquées et de définir une liste d'acteurs à rencontrer.

L'équipe constituée pour l'enquête a ensuite rendu visite aux transformateurs qui avaient été identifiés pour mieux comprendre leur activité, notamment en termes d'approvisionnement, d'activités de transformation (quoi, comment, pour quoi) et de commercialisation des produits. La liste initiale des unités de transformation a été continuellement mise à jour en fonction des nouvelles découvertes faites au fil de l'enquête. Toutes les unités de transformation ayant fait l'objet d'une visite ont ensuite été décrites et analysées.

### 1.1.3 Sélection des activités à analyser avec l'approche filière

C'est cette analyse qui a permis d'élaborer le tableau de comparaison des différentes activités de transformation. Dans le tableau, chacune des activités de transformation est évaluée par rapport aux critères suivants :

- La matière première transformée (origine et volumes présumés disponibles),
- Le marché : croissance, volumes requis sur le marché, localisation du marché et les problèmes connus de commercialisation
- Les investissements requis pour la transformation, la production de matière première et la commercialisation
- La compatibilité de l'activité avec l'intervention de Dahari en termes d'éthique, de producteurs impliqués et d'impact possible sur les producteurs.

Le tableau reprend ensuite un code couleur pour souligner si le critère est évalué de façon positive (bleu), neutre (vert) ou négative (orange).

Le tableau indique que les filières jugées intéressantes sont : les tisanes d'épices, l'ylang-ylang, le moringa, les sauces de mangue, les confitures, le lait caillé, la vanille et les épices (curcuma, gingembre et cardamome).

Les filières qui n'ont pas été retenues sont le fruit à pain, les poudres de tabac, l'activité de mouture et l'huile de coco.

Les résultats de l'analyse des filières retenues est présenté à la suite de ce tableau.

TABLEAU 1 : MATRICE D'ANALYSE DES ACTIVITES DE TRANSFORMATION

Produits	Matière première		Marché				Investissement			Dahari		
	Origine	Volume	Croissance	Volume	Où	Problèmes	Transformation	Matière première	Commercialisation	Compatibilité	Cible Dahari	Impact
<b>Tisanes d'épices</b>	Locale	Elevé	Oui	Elevé	Export	??	Namoujé a déjà investi	Cycle court déjà cultivé	Namoujé actif dans ce domaine	Oui	Oui	A confirmer
<b>Ylang-Ylang</b>	Locale	Elevé	Inconnu	Stable	Export	Variation des prix	Financement par Sanduk	> 5 ans après plantation	Partenariat avec acheteur fiable	A confirmer	Oui (en partie)	Important
<b>Moringa</b>	Locale	Elevé	Oui	Elevé	Export	??	Comores Moringa	Cycle court. Déjà cultivé	Comores Moringa	Oui	Oui	A confirmer
<b>Sauce de mangues</b>	Locale	Elevé	Stable	Faible	Local / régional	Stagnation du marché	Améliorer la qualité	Protéger les manguiers	Gros effort requis	Oui	Oui	Marginal
Tabac	Import	Stable	Marché en déclin	Faible	Local	Risque sanitaire	??	Potentielleme nt utile	Problème d'image	Non	Peut-être	Bon
<b>Confitures</b>	Local	Elevé	Stable	Stable	Urbain	Compétitivité	Important pour qualité	Moyen à faible	Porteur	Oui	Oui	Oui
Fruit à pain	Local	Elevé	Micro	Baisse	Y a-t-il un marché ?	Trop tard	Important (séchoirs)	Long terme	Important besoin d'investissement	Oui	Oui	Oui
Lait caillé	Locale	Moyens	Stable	Moyen	Anjouan, Moroni	Hygiène	Important	Important	Raisnable	Oui	Oui	Oui mais
Broyeur Sagou	Moroni	Faibles	Stable	Bas	Mutsa	OK	Faible	Important	Important	Oui	Non	???
Vanille	Locale	Moyen-haut	Stable	Elevé	Export	Cartel	Moyen	Moyen	Moyen	Oui	Oui	Oui
Curcuma / Cardamome	Locale	Faibles	Stable	Moyens	Local et export	Non	Faible	Moyen	Moyen	Oui	Oui	Oui
Huile Coco	Local ?	Faible	Stable	Moyen	Local	Qualité ?	Moyen	Important	Moyen	Oui	Oui	Oui



## 1.2 Structure des analyses de filières

Toutes les filières sont décrites selon la même structure :

- Une description générale qui met en évidence des traits importants de la filière
- Une cartographie des filières basée sur des cartes de filières :

Celles-ci répondent toutes à une même convention visuelle. L'encadré noir, en haut à gauche indique le/les produits concernés. Puis, les fonctions principales présentes dans la filière sont listées sur la gauche du graphique. Les carrés colorés représentent les acteurs impliqués dans ces différentes fonctions. Les couleurs varient selon les types de produits traités par ces acteurs : En bleu, les acteurs qui travaillent avec les produits de base / matières premières. En vert, les acteurs qui travaillent avec les produits transformés. En orange foncé, les marchés finaux. Les encadrés gris en pointillé mettent en évidence des intégrations de fonction, c'est-à-dire lorsque des acteurs sont impliqués dans différentes activités le long de la filière. Les flèches montrent les flux de produits (de base – en bleu ; transformés – en vert) entre les acteurs. Les flèches rouges mettent en évidence l'entrée de produits issus de filières annexes.
- L'analyse fonctionnelle des filières

Les cartes de filières sont complétées par des tableaux d'analyse fonctionnelle. Les tableaux d'analyse fonctionnelle des acteurs primaires (directement impliqués dans la production, la commercialisation ou la transformation) mettent en évidence les différentes fonctions et les réseaux de commercialisation. Les tableaux d'analyse fonctionnelle des acteurs secondaires (qui interviennent en appui aux acteurs primaires) mettent en évidence les collaborations au travers desquelles ces acteurs interviennent.
- La mise en évidence de filières à fort potentiel

Celles-ci sont illustrées par un graphique qui reprend le même code couleur que les cartes de filières. Il se restreint toutefois à la succession d'acteurs qui présente le plus de potentiel en termes de volumes vendus, rentabilité pour les différents acteurs, opportunités de renforcement des relations, et encore d'autres critères de choix possibles.
- Les structures de prix

Elles mettent en évidence la construction finale du prix au fur et à mesure de l'accumulation de coûts et marges au niveau de chacun des acteurs. Elles sont représentées par des histogrammes représentant les coûts et marges pour chaque acteur. Le prix d'acquisition d'un acteur correspond au total des coûts et marges du ou des acteurs précédents.
- L'analyse des Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces (FFOM)

Présentée par des tableaux qui reprennent les aspects positifs / négatifs de ces filières en distinguant ce qui est lié à des facteurs internes ou externes.
- Les interventions proposées

En se basant sur les analyses précédentes, le rapport reprend une série d'interventions proposées pour chacune des filières.

## 1.3 Filière ylang-ylang

### 1.3.1 Description générale

Arbre originaire d'Asie, l'ylang-ylang a été introduit de longue date aux Comores. Actuellement, 350 à 400 distillateurs produisent 30 à 40 tonnes d'huile par an. Cela représentait en 2008 environ 25% de la valeur des exportations de l'Union des Comores.

Pourtant, la filière fait face à plusieurs contraintes<sup>1</sup> :

- *La baisse des rendements de production et de distillation à la suite du vieillissement des plantations et à l'utilisation des installations vétustes de distillation, entraînant une baisse de la qualité des huiles et de la compétitivité des exportations*

---

<sup>1</sup> Note filière Ylang et Vanille. Communication de Lise Dal Seco de l'AFD à Moroni.

- Les problèmes écologiques provoqués par le déboisement (à Anjouan en particulier) et le besoin de financements pour le remplacement du bois comme combustible pour la distillation par des énergies alternatives renouvelables
- La perte déjà survenue des parts de marché par suite des pratiques frauduleuses d'adultération des huiles qui continuent depuis 2004
- Les difficultés et retards rencontrés dans l'augmentation de la valeur des exportations basée sur la spécificité<sup>1</sup> des produits et du fait que les huiles proviennent d'une production biologique
- Le renoncement à la production et la certification des cinq catégories d'huiles, permettant l'assurance de la production et des exportations des qualités les plus chères Extra-S et Extra et la différenciation avec l'ylang de Madagascar

### 1.3.2 Carte de la filière

#### Ylang Ylang

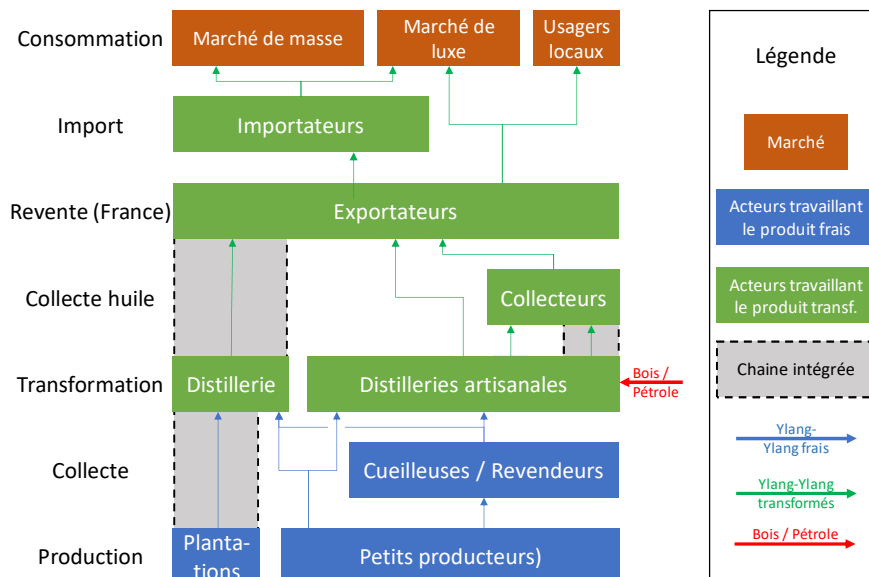


FIGURE 1 : CARTE DE LA FILIERE YLANG-YLANG

### 1.3.3 Analyse fonctionnelle

#### 1.3.3.1 Acteurs primaires

TABLEAU 2 : ANALYSE FONCTIONNELLE FILIERE YLANG-YLANG - ACTEURS PRIMAIRES

ROLE	FONCTIONS	RESEAUX DE COMMERCIALISATION
<b>PLANTATIONS</b>	Production de fleurs	Vendent en circuit fermé à des distilleries rattachées à des exportateurs
<b>PETITS PRODUCTEURS</b>	Production de fleurs	Vendent à <ul style="list-style-type: none"> <li>- Des collecteurs de fleurs</li> <li>- Des distilleurs (indépendants ou rattachés à des exportateurs)</li> </ul>
<b>REVENDEURS (FLEURS)</b>	Collecte de fleurs (constituent des volumes commerciaux viables) Transport des fleurs (des zones de production aux distilleries)	Achètent les fleurs des producteurs et fournissent les distilleries indépendantes ou rattachées aux exportateurs. Transportent les fleurs
<b>DISTILLEURS</b>	Distillation Transport	Vendent les huiles aux exportateurs ou aux collecteurs d'huile. Transportent les huiles jusqu'aux exportateurs
<b>COLLECTEURS (HUILES)</b>	Collecte d'huile Transport	Indépendants ou agents des exportateurs qui collectent les huiles Transportent les huiles jusqu'aux exportateurs
<b>EXPORTATEURS</b>	Financement Contrôle de qualité Export	Achètent de l'huile de (i) distilleurs indépendants et de (ii) collecteurs d'huile. Exportent les huiles vers les parfumeries et autres utilisateurs

#### 1.3.3.2 Acteurs secondaires

TABLEAU 3 : ANALYSE FONCTIONNELLE FILIERE YLANG-YLANG - ACTEURS SECONDAIRES

ROLE	FONCTIONS	COLLABORATIONS
<b>SERVICES DE L'ETAT</b>	Contrôle de qualité	Avec les exportateurs pour s'assurer de la qualité des huiles exportées (test à la chandelle)
<b>ONGS</b>	Formation, encadrement, conseil, financement, recherche (/ ex. efficacité énergétique)	Avec les distilleries, avec les producteurs de fleurs, avec les exportateurs Exemple : Initiative et Développement, 2Mains
<b>CHAUDRONNIERS</b>	Construction des marmites	Travaillent pour les distilleries
<b>SANDUKS</b>	Financement des distilleries et collecteurs	Avec les distilleries, collecteurs de fleurs et d'huile.

### 1.3.4 Identification de filières à fort potentiel

La filière offrant le meilleur potentiel est celle correspondant à l'enchaînement d'acteurs présenté dans la Figure 2 ci-dessous. Il est estimé qu'elle offre le meilleur potentiel car elle se base sur des acteurs déjà bien établis et qui disposent d'une forte expérience dans leur secteur.



FIGURE 2 : SOUS-FILIERE YLANG-YLANG A POTENTIEL

#### 1.3.5 Structure des prix

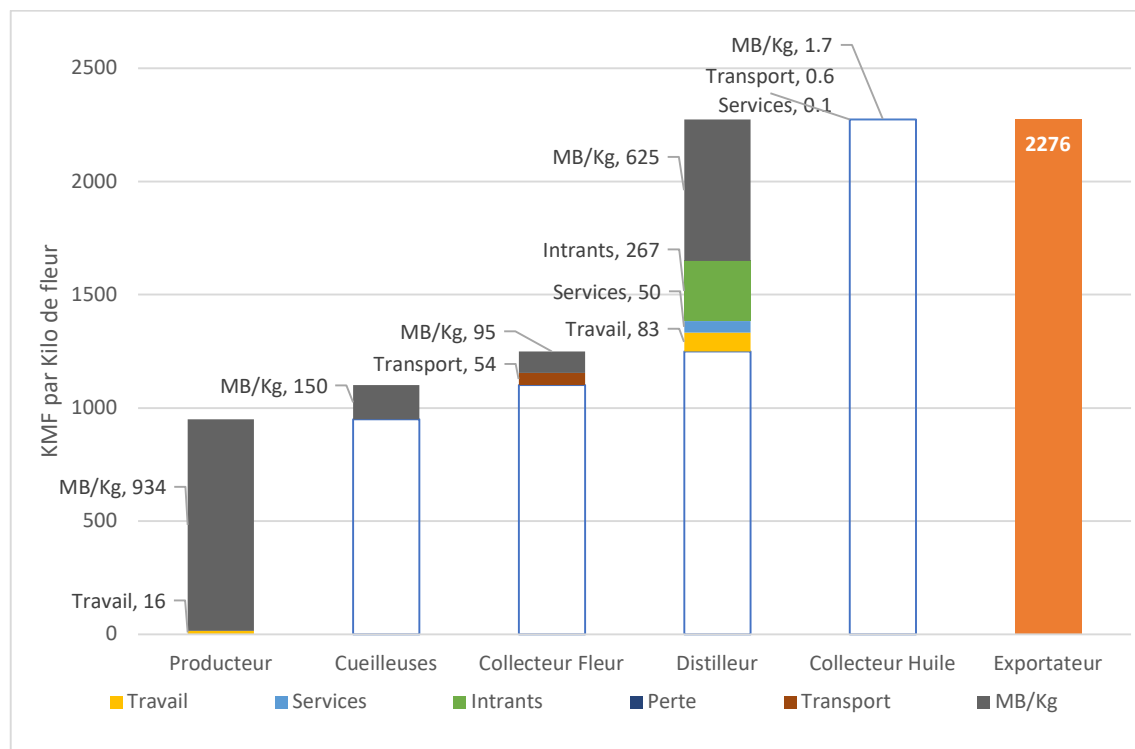
L'analyse est limitée à la séquence producteurs → exportateurs car il n'a pas été possible d'avoir d'informations sur les coûts et marges des exportateurs, importateurs et autres acteurs en aval de la filière.

Dans le cas de la filière ylang-ylang, les prix sont tous exprimés par kilo de fleurs.

Le prix de vente du degré d'essence des distilleurs aux collecteurs est à 3.000 KMF. Le tableau ci-dessous donne à titre indicatif le prix d'huiles de différentes qualités par Kg. Mais les degrés d'essence peuvent varier et ces prix varient donc également (notamment selon la qualité des fleurs et l'expertise des distilleries).

**TABEAU 4 : PRIX DES HUILES SELON LA QUALITE**

Extra S	70 degrés	210000
1° Qualité	49.5 degrés	148500
2° Qualité	29.5 degrés	88500
3° Qualité	Par kilo	60000



**FIGURE 3 : STRUCTURE DES PRIX - FILIERE YLANG-YLANG**

**Producteurs** : marge brute par Kg de 934 KMF. Cette marge est destinée à rétribuer la main d’œuvre familiale. Le coût du travail identifié durant ces enquêtes correspond au travail de journaliers. Pour un volume estimé d’environ 625 Kg de fleurs vendues par an un producteur peut dégager une marge brute totale par de 579.500 KMF.

**Cueilleuses** : Elles ont été représentées à part dans le graphique car elles sont parfois payées par les producteurs et parfois pas les collecteurs de fleurs. Elles prennent de 1 à 200 KMF/Kg de marge brute comme paiement de leur travail. La quantité totale cueillie au cours d’une année est estimée à ~ 1.000 Kg, ce qui équivaut à une marge brute totale de 100.000 à 200.000 KMF par an.

**Collecteurs de fleurs** : Leur coût principal est le transport (fleurs et collecteurs) pour un montant de 54 KMF/Kg. Leur marge brute s’élève à 95 KMF/Kg. Pour un volume traité par an estimé à 11.5 Tonnes ils peuvent dégager une marge brute annuelle de ~ 1.1 millions KMF.

**Distilleurs** : Ces derniers doivent assumer les coûts les plus diversifiés. Le travail des personnes supervisant les cuissons coûte 83 KMF/Kg de fleurs, les services (location marmite) équivalent à 50 KMF/Kg et les intrants (bois) coûtent 267 KMF/Kg. Ils réalisent une marge brute de 625 KMF/Kg. Un distilleur qui parvient à distiller 21 Tonnes de fleurs peut accumuler une marge brute de 13 millions KMF sur une année.

**Collecteurs d’huiles** : Leurs principaux coûts sont les services (communication) à raison de 0.1 KMF/Kg de fleur et le transport (0.6 KMF/Kg de fleur). Ils réalisent une marge brute de 1,7 KMF/Kg de fleurs. Pour un volume total d’huile traité estimé à 4.9 Tonnes, ils peuvent dégager sur une année une marge brute totale de 541.000 KMF.

Ce sont les distilleurs qui font face aux situations les plus stressantes. Leur marge est directement affectée par les variations des prix des fleurs, du bois et de l'huile. Si le prix de l'huile baisse sans que le prix du bois, de la main d'œuvre ou des fleurs ne varie, ils peuvent faire face à des pertes financières.

### 1.3.6 Analyse FFOM de la filière ylang-ylang

TABLEAU 5 : ANALYSE FFOM - FILIERE YLANG-YLANG

	Favorable	Défavorable
Interne	<p><b>Forces</b></p> <p>Qualité des huiles comoriennes de haute réputation</p> <p>Plantations établies de longue date dans des conditions favorables à une haute qualité des fleurs</p> <p>Cultures en association dans les champs d'ylang (vivrier et ente = vanille) permettant une forte productivité de la terre.</p> <p>Distilleurs avec une importante expérience.</p> <p>Présence d'ONGs et partenaires privés avec une bonne expertise pour améliorer rendements et qualité</p>	<p><b>Faiblesses</b></p> <p>Fort déboisement (80% en 20 ans) lié à la distillation</p> <p>Rendement énergétique des distilleurs insuffisant</p> <p>Vieillessement des plantations et baisse des rendements</p> <p>Pratiques frauduleuses (adultération) qui affectent la réputation et diminuent les parts de marché</p> <p>Paieement insuffisant des cueilleuses (risque pour la qualité)</p> <p>Manque de clarté et de cohérence dans les politiques gouvernementales en rapport avec les exports d'huiles d'ylang (notamment le renoncement à la certification des 5 catégories)</p> <p>Manque d'organisation des acteurs à chaque niveau et le long de la filière (interprofession)</p>
Externe	<p><b>Opportunité</b></p> <p>Possibilités de valorisation des huiles selon le modèle Gilles Toko.</p> <p>Possibilité de certification en biologique d'une part importante des zones de production avec une possibilité de primes</p> <p>Du point de vue des producteurs, l'ylang est une culture permettant une des meilleures rentabilités de la terre et du travail. Très utile dans un contexte de pression foncière importante.</p>	<p><b>Menaces</b></p> <p>Fortes fluctuations et tendance baissière des cours mondiaux (surproduction, spéculation, etc.)</p> <p>Risque de désorganisation accrue de la filière si les pouvoirs publics n'encouragent pas à la bonne gestion de la filière.</p> <p>Risque de tomber à court de ressources énergétiques (bois) pour la transformation ou de perdre des opportunités de certification si le modèle est jugé néfaste à l'environnement.</p>

### 1.3.7 Interventions proposées

#### En appui à la production

- Développement des pépinières existantes de pieds d'ylang et d'arbres à bois (en fonction de la demande... à identifier plus précisément)
- Identification et promotion des associations culturelles les plus à même de préserver la production de fleurs et de produits annexes comme par exemple
  - o En culture de rente : la vanille, le curcuma, le gingembre, la cardamome, etc.
  - o En culture vivrière : le taro, la banane, la patate douce, etc.
- Travail sur la replantation d'arbres à bois pour lutter contre la déforestation et maintenir la compétitivité de l'activité de distillation.
- Appui technique aux producteurs pour mettre en place les recommandations (pratiques et associations culturelles, etc.) requises par le distilleur afin de garantir qualité et rendements

#### Collaboration avec des distilleurs « engagés » (Gilles Toko et autres)

- Appui à la délimitation du parcellaire dans les zones où ces distilleurs souhaitent installer une zone d'approvisionnement en matières premières certifiées bio (Adda) en ylang-ylang ou – dans le cas de Gilles Toko, d'autres plantes aromatiques (Fleur d'Oranger, citronnelle, basilic, etc.)

#### Général

- Collaboration avec autres ONGs et organisations actives dans le développement de la filière ylang-ylang (2-Mains, Initiative & Développement, etc.).

- Interventions favorisant la structuration de la filière (travail de l'ONG 2-Mains pour appuyer le regroupement des acteurs à chaque niveau de la filière, appui à la mise en place d'une interprofession, etc.).
- Interventions favorisant l'efficacité énergétique et la qualité (efforts des ONG 2-Mains et ID)

## 1.4 Moringa

### 1.4.1 Description générale

Le moringa est une plante connue de la population qui l'utilise pour son alimentation (soupes ?) et comme fourrage. Localement, on lui attribue la capacité de traiter plus de 130 maladies. C'est aussi une plante dont les multiples vertus font de plus en plus l'objet de l'attention des consommateurs sur les marchés d'export.

A Anjouan, l'entreprise Comores Moringa a installé un atelier de transformation du Moringa en poudre, gélules, tisanes, huiles et savons. Actuellement, l'entreprise collecte et transforme 10 Kg de feuilles par jour (essentiellement obtenus depuis une plantation que possède l'entreprise), mais compte augmenter les volumes (à 100 Kg par jour) après l'installation d'un séchoir supplémentaire (prévue pour mars 2019). L'approvisionnement doit se faire par des producteurs certifiés (Pajé, Mirontsi) pouvant assurer la qualité biologique des feuilles. A moyen terme, selon la réponse des marchés aux produits de l'entreprise, il est envisageable que des volumes croissants puissent être achetés.

### 1.4.2 Carte de la filière

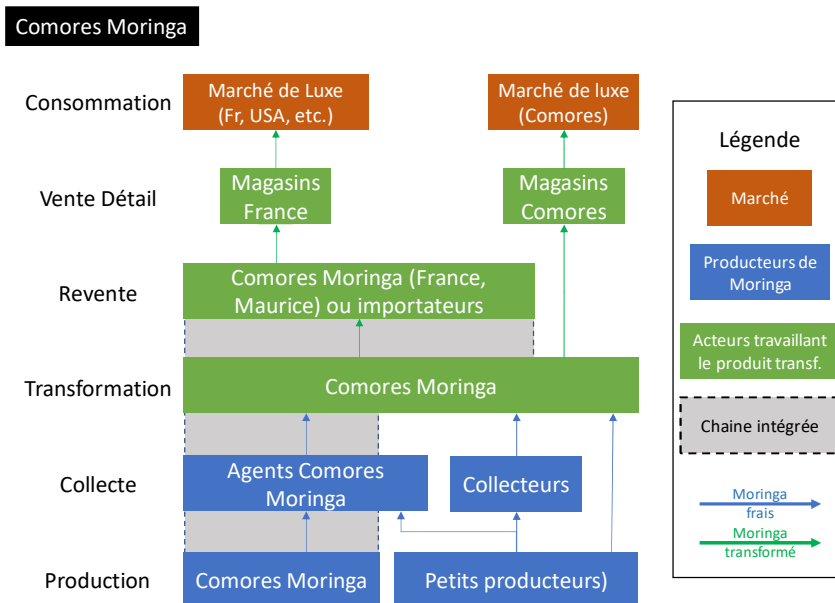


FIGURE 4 : CARTE - FILIERE MORINGA

### 1.4.3 Analyse fonctionnelle

#### 1.4.3.1 Acteurs primaires

**TABLEAU 6 : ANALYSE FONCTIONNELLE FILIERE MORINGA – ACTEURS PRIMAIRES**

ROLE	FONCTIONS	RESEAUX DE COMMERCIALISATION
<b>PRODUCTEURS</b>	Produisent du Moringa et transportent les produits (feuilles, graines, etc.)	Vendent directement à Comores Moringa ou par l'intermédiaire de collecteurs qui collaborent avec Comores Moringa
<b>COLLECTEURS</b>	Collectent et transportent les feuilles	Achètent aux producteurs et revendent à Comores Moringa. Vendent aussi des feuilles sur le marché pour la consommation en frais.
<b>COMORES MORINGA</b>	Produisent du Moringa Supervisent la cueillette et la collecte de produits. Transforment Transportent Exportent Certification Vente au gros et détail	Approvisionnement de ses propres plantations Achètent du Moringa (feuilles et graines) de producteurs et collecteurs certifiés (Comores Moringa supervise la certification des producteurs). Exportent les produits (huiles, savons, poudres, gélules, tisanes) vers l'Europe et Maurice où ils assurent le marketing des produits. Les partenaires de Comores Moringa assurent la distribution et vente des produits

#### 1.4.3.2 Acteurs secondaires

**TABLEAU 7 : ANALYSE FONCTIONNELLE FILIERE MORINGA - ACTEURS SECONDAIRES**

ROLE	FONCTIONS	COLLABORATIONS
<b>ECOCERT</b>	Certification des producteurs et de l'unité de transformation	NA Potentiellement avec des acteurs impliqués avec les mêmes producteurs

### 1.4.4 Identification de filières à fort potentiel

C'est clairement la filière d'approvisionnement à Comores Moringa qui offre le meilleur potentiel, compte-tenu des perspectives de développement du marché sur lequel cette entreprise commercialise ses produits.



**FIGURE 5 : SOUS-FILIERE MORINGA A POTENTIEL**

### 1.4.5 Structure des prix et coûts

L'enquête n'a pas permis de collecter assez d'information pour faire une analyse approfondie de la structure des prix et coûts. On peut estimer que les producteurs peuvent (à vérifier) recevoir 160 KMF/Kg, la différence correspondant au coût de transport des feuilles (valeur estimée du coût de transport des fleurs d'ylang-ylang).



**FIGURE 6 : STRUCTURE DES PRIX – FILIERE MORINGA**

#### 1.4.6 Analyse FFOM de la filière Moringa

TABLEAU 8 : ANALYSE FFOM – FILIERE MORINGA

	Favorable	Défavorable
Interne	<b>Forces</b> Qualités reconnues du Moringa par Comores Moringa et les populations locales. Production de Moringa existante Production de Moringa favorable aux producteurs (embocagement, fixation d'azote, couvert végétal, etc.)	<b>Faiblesses</b> Faibles volumes requis
Externe	<b>Opportunité</b> Facilité d'accroître la production. Présence de Moringa sur de nombreuses exploitations Marché en croissance pour les produits à base de Moringa	<b>Menaces</b> La certification bio des plantations peut être compromise par des cultures conventionnelles avoisinantes.

#### 1.4.7 Interventions proposées

##### Commercialisation

- Collaboration avec Comores Moringa pour assurer l'approvisionnement de leur unité de transformation à Hamchako
  - o Identification et mise en place de solutions performances et compétitives de transport,
  - o Calendrier de cueillette pour les différents producteurs
  - o Communication avec l'unité de transformation par rapport à l'approvisionnement

##### Production

- Développer la production, si requis par l'unité de transformation (parcelles pures, bordures, embocagements, etc.) en bonne synergie avec les autres productions (cultures et élevage)
- Analyse de la rentabilité de la culture de Moringa (et de ses indicateurs de performance en rapport au temps de travail, à la terre et à l'argent investis)
- Appui à la certification en organique des parcelles d'où les producteurs peuvent extraire des feuilles à destination de Comores Moringa

### 1.5 Sauces de mangues / Ashar

#### 1.5.1 Description générale

Les manguiers sont présents sur la majeure partie de l'île et – grâce à la diversité des sites de production – la production continue durant une bonne partie de l'année. La plupart des mangues sont petites mais très sucrées, avec une bonne acidité et des parfums développés. Par conséquent, elles se prêtent bien à la consommation en frais et à la transformation. Les mangues sont principalement transformées en Ashars et plus rarement en confitures.

Pourtant à Anjouan, on peine à qualifier les manguiers d'espèce cultivée : Les manguiers présents sont réputés avoir « poussé d'eux-mêmes ». Il est commun que les « propriétaires » des arbres donnent les mangues à qui veut les cueillir. Enfin, le manguiers est parmi les premières espèces utilisées comme combustible dans les distilleries, ce qui illustre le peu de scrupules qu'ont les propriétaires des arbres de les couper. On peut d'ailleurs s'interroger sur l'évolution de la disponibilité en mangues dans les années à venir par suite de la coupe intensive de manguiers pour la distillation.



## 1.5.2 Carte de la filière

### Sauce de mangue / mangues fraîches

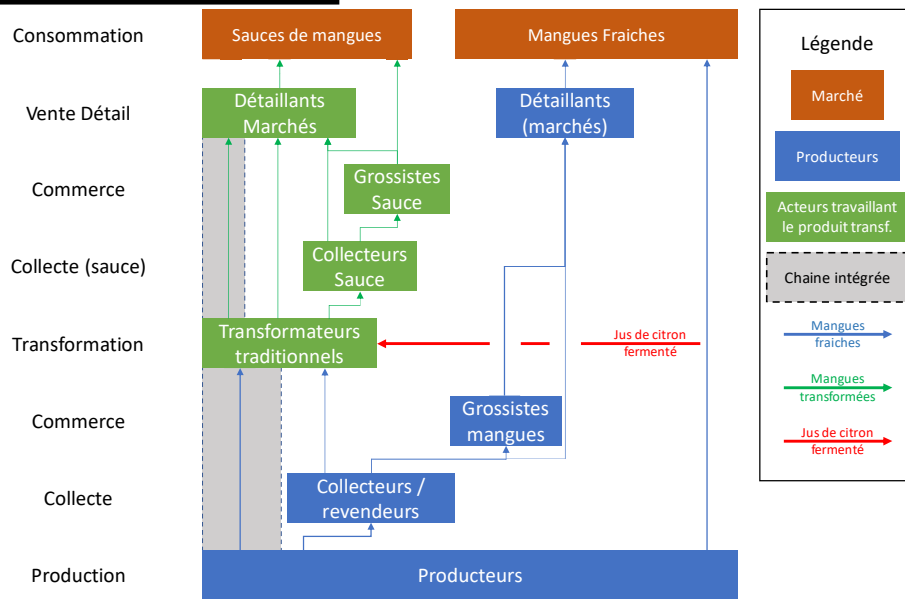


FIGURE 7 : CARTE DE LA FILIERE SAUCE DE MANGUES / ASHAR

## 1.5.3 Analyse fonctionnelle

### 1.5.3.1 Acteurs primaires

TABLEAU 9 : ANALYSE FONCTIONNELLE FILIERE SAUCE DE MANGUES – ACTEURS PRIMAIRES

ROLE	FONCTIONS	RESEAUX DE COMMERCIALISATION
<b>PRODUCTEURS</b>	Produisent des mangues	Vendent les mangues aux collecteurs et aux transformatrices. Beaucoup de mangues sont juste données / cueillies.
<b>COLLECTEURS (MANGUES)</b>	Collectent les mangues	Achètent des mangues aux producteurs pour en constituer des volumes commerciaux (quelques sacs) Vendent (i) aux grossistes de mangues (en frais), (ii) aux transformateurs et (iii) aux consommateurs.
<b>GROSSISTES (MANGUES)</b>	Rassemblent des volumes commerciaux.	Achètent des mangues aux collecteurs (parfois aux producteurs). Revendent (i) aux transformateurs, (ii) détaillants sur les marchés.
<b>TRANSFORMATRICES</b>	Transforment les mangues en sauce. Commercialisent les sauces	Cueillent des mangues (parcelles propres, autorisation des propriétaires) ou les achètent (i) aux producteurs, (ii) aux collecteurs ou (iii) aux grossistes. Vendent les sauces de mangue (i) directement aux consommateurs (filiale intégrée), (ii) à des collecteurs, (iii) grossistes et (iv) et détaillants de sauce.
<b>COLLECTEURS (SAUCE)</b>	Collectent la sauce	Achètent de la sauce aux transformatrices Revendent (i) aux grossistes et (ii) détaillants de sauces.
<b>GROSSISTES (SAUCE)</b>	Rassemblent des volumes commerciaux	Achètent (i) aux unités de transformation et (ii) aux collecteurs Vendent (i) aux détaillants et parfois (ii) aux consommateurs
<b>DETAILLANTS (SAUCE)</b>	Vendent les sauces aux consommateurs	Achètent de la sauce (i) aux transformatrices, (ii) collecteurs, (iii) grossistes.
<b>DETAILLANTS (MANGUES)</b>		Vendent la sauce aux consommateurs sur les marchés et parfois dans les échoppes / boutiques.

### 1.5.3.2 Acteurs secondaires

TABLEAU 10 : ANALYSE FONCTIONNELLE FILIERE SAUCE DE MANGUES - ACTEURS SECONDAIRES

ROLE	FONCTIONS	COLLABORATIONS
<b>FOURNISSEURS DE JUS DE CITRON</b>	Produisent du jus de citron fermenté (voir	

### 1.5.4 Filière sélectionnée

La filière sélectionnée correspond à la transformation de mangues par des petites unités, approvisionnées directement par les producteurs et qui vendent avec l'appui de revendeuses.



FIGURE 8 : SOUS-FILIERE SAUCE DE MANGUES A POTENTIEL

### 1.5.5 Structure des prix

L'analyse est limitée à la séquence Producteurs → Transformatrices → Revendeurs de sauces → Consommateurs.

Le prix de vente de la sauce sur les marchés locaux varie entre 1.000 et 1.250 KMF. Il est à rappeler que le prix mentionné dans la structure des prix correspond à un prix par kilo de mangue fraîche. Les coûts et marges correspondent à trois transformations (total de ~ 500 Kg de mangues).

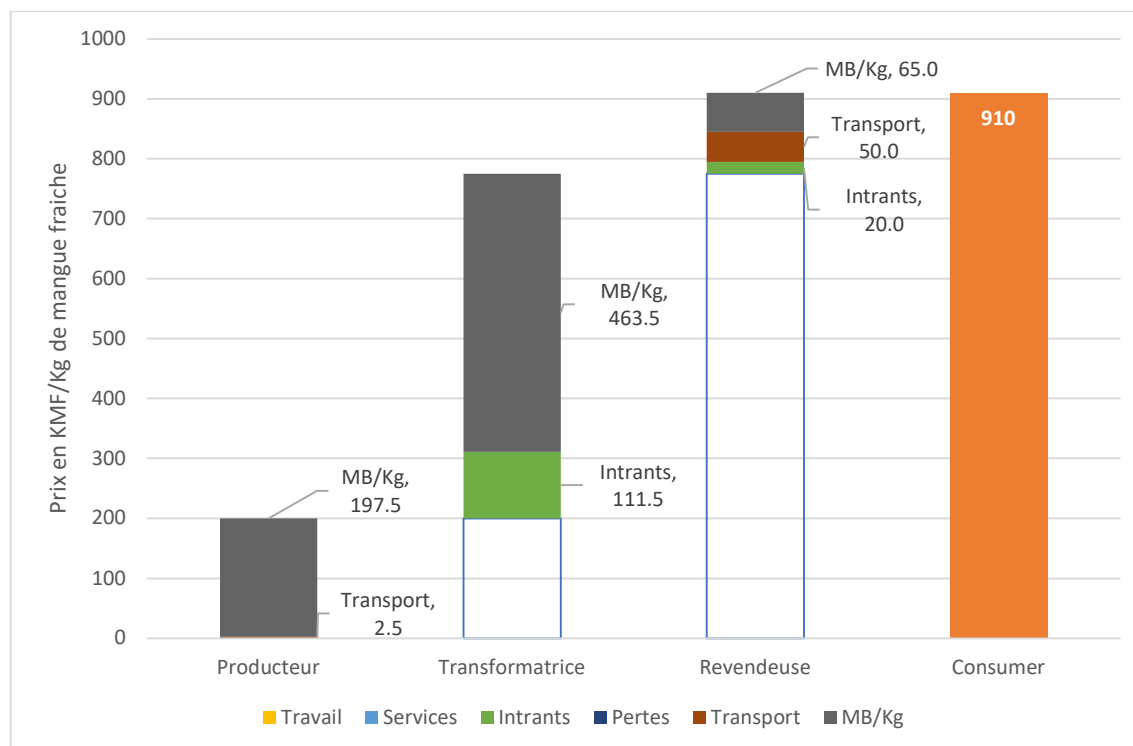


FIGURE 9 : STRUCTURE DES PRIX – FILIERE SAUCE DE MANGUES

**Producteurs** : S'ils vendent les mangues directement à 200 KMF/Kg, les producteurs obtiennent une marge brute de 197,5 KMF/Kg. A noter que les coûts de transport auraient aussi pu être intégrés dans les coûts des transformatrices. Compte-tenu de (i) l'incertitude concernant le nombre de manguiers par producteur et (ii) la

part importante de mangues non vendues, il est difficile d'estimer la marge totale que les producteurs peuvent obtenir des manguiers.

**Les transformatrices** dépensent ~111 KMF/Kg pour les différents intrants. La marge représente 463 KMF/Kg. Pour trois transformations, cela représente une marge brute totale de 231.750 KMF.

**Les revendeuses de sauce** dépensent 20 KMF/Kg pour les intrants (sachets plastique), 50 KMF/Kg pour le transport et collectent une marge brute équivalent à 65 KMF/Kg de mangue. Si une revendeuse vend 450 bouteilles par an, l'ensemble des marges lui octroient un revenu de ~29.000 KMF. Il n'a toutefois pas été possible lors des enquêtes de savoir si une revendeuse peut vendre un tel volume. Par ailleurs, ces revendeuses commercialisent une grande diversité de produits.

### 1.5.6 Analyse FFOM de la filière Sauce de mangues

TABLEAU 11 : ANALYSE FFOM – FILIERE SAUCE DE MANGUES

	Favorable	Défavorable
Interne	<p><b>Forces</b> Ashars appréciés des consommateurs Prix abordables Expérience des transformatrices. Disponibilité de mangues durant de longues périodes à prix abordables Conservation jusqu'à un an.</p>	<p><b>Faiblesses</b> Manque de confiance de certains consommateurs en rapport avec l'hygiène des produits Emballage non attractif Pas de marketing des produits Importante production domestique d'Ashars qui limite la demande en produits sur le marché</p>
Externe	<p><b>Opportunité</b> Demande en Ashars de qualité dans les centres urbains dans les îles d'Anjouan et Grande Comore</p>	<p><b>Menaces</b> Disparition des manguiers ? Concurrence de produits importés de meilleure qualité. Réputation en jeu en cas de problème d'hygiène avéré</p>

### 1.5.7 Interventions proposées

#### Transformation

- Analyse du processus de transformation traditionnel pour identifier les points à améliorer (visite d'unités de production artisanales d'ashars pour comprendre le gap à combler pour atteindre une qualité commerciale)
- Identification d'équipements pouvant améliorer la qualité et le rendement du travail,
- Calculs de rentabilité des activités de transformation avec ces équipements alternatifs.
- Collaboration avec les producteurs de jus de citron fermenté (si / là où ce produit est nécessaires) pour améliorer la qualité et la régularité des approvisionnements

#### Conditionnement

- Appui à l'acquisition de contenants plus hygiéniques
- Promotion de labels correspondant aux différents producteurs / trices d'ashars

#### Commercialisation

- Promotion d'ashars de transformateurs / trices encadrés et analyse des réactions des clients à ces produits (le produit, le volume potentiellement acquis, les restrictions à l'achat)
- Identification de partenaires commerciaux (magasins, revendeurs) prêts à appuyer la promotion des ashars Anjouanais sur le marché de Mutsamudu puis Moroni.

## 1.6 Confitures (tomates et autres)

### 1.6.1 Description générale

Les confitures représentent une forme connue et reconnue pour la conservation de fruits. L'addition de sucre, d'acidité, de pectines et la cuisson, permettent des temps de conservation allant jusqu'à plusieurs années.

Les fruits ne manquent pas à Anjouan, avec de grosses productions de mangues, tomates, passion, goyavier, etc. dont d'importantes proportions ne sont pas valorisées.

Pourtant, la production locale de confitures est très restreinte. Durant l'étude, seulement deux personnes ont mentionné pratiquer la production de confitures : l'association UJADERN et Naiyah (ancien de Dahari). L'analyse qui suit est basée sur les données partagées par l'association UJADERN.

La grande incertitude pour cette filière est liée au volume de confitures pouvant être consommé aux Comores. En admettant qu'une part suffisante des consommateurs disposent des moyens financiers pour intégrer les confitures dans leurs habitudes alimentaires, il reste à savoir si les consommateurs apprécient et sont prêts à adopter le produit. La réponse passera par un développement progressif de la production et du marketing pour tester les limites du marché.

### 1.6.2 Carte de la filière

#### Confitures (tomates, etc.)

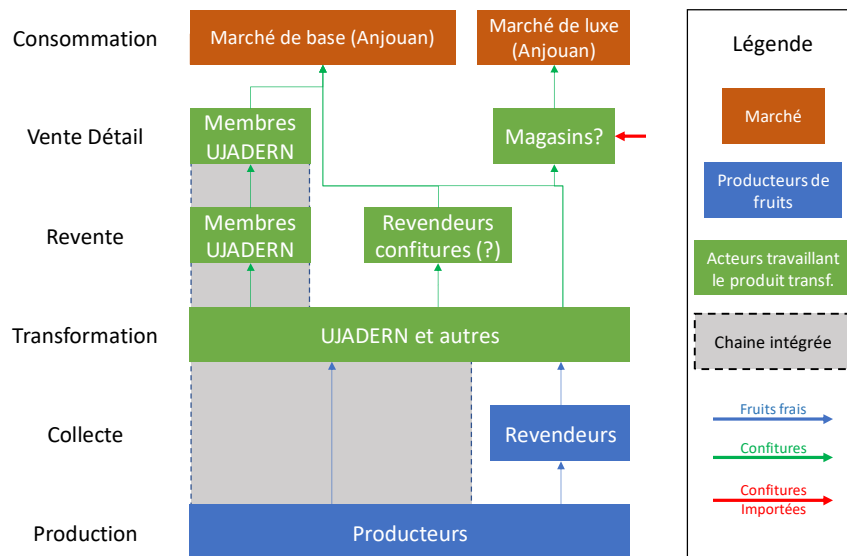


FIGURE 10 : CARTE DE LA FILIERE CONFITURES

### 1.6.3 Analyse fonctionnelle

#### 1.6.3.1 Acteurs primaires

**TABEAU 12 : ANALYSE FONCTIONNELLE FILIERE CONFITURES – ACTEURS PRIMAIRES**

ROLE	FONCTIONS	RESEAUX DE COMMERCIALISATION
<b>PRODUCTEURS</b>	Production de fruits Transformation (UJADERN)	Donnent ou vendent les fruits aux transformateurs et surtout, aux collecteurs de fruits pour le marché frais.
<b>REVENDEURS</b>	Collectent les fruits	S'approvisionnent auprès des producteurs (seulement une part payée). Vendent aux (i) transformateurs, (ii) revendeurs de fruits sur le marché et (iii) parfois aux consommateurs.
<b>TRANSFORMATEURS</b>	Organisent l'approvisionnement de l'unité de transformation Transforment les fruits en confiture Conditionnent Commercialisent (en gros et détail) Font la promotion (trop peu)	Les unités de transformation s'approvisionnent en fruits dans leurs propres parcelles, auprès des membres de l'association ou de producteurs des localités dont ils sont originaires. Seule une part de cette production est payée. Les confitures sont conditionnées dans des pots recyclés de qualité variable. Les confitures sont vendues localement et doucement (peu d'efforts pour la commercialisation) (i) directement aux consommateurs locaux, (ii) à des revendeurs et magasins, et (iii) par l'intermédiaire des membres qui vendent en gros ou au détail.
<b>REVENDEURS (CONFITURES)</b>	Commercialisent les confitures	S'approvisionnent auprès de l'unité de transformation (ou de ses membres). Revendent (i) aux consommateurs, (ii) à des magasins (peu)
<b>MAGASINS</b>	Commercialisent les confitures	S'approvisionnent auprès (i) de l'unité de transformation et (ii) des revendeurs de confitures. Vendent aux consommateurs finaux.

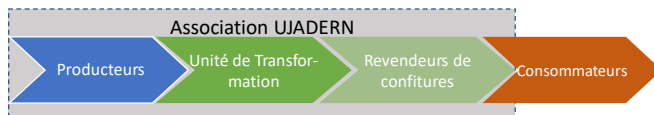
Il est à noter que Naiyah se propose de mettre en place une activité de transformation de fruits en confitures sur une base beaucoup plus dynamique que l'association UJADERN. Il aurait déjà (a) effectué des tests de transformation de différentes confitures, (b) fait des recherches sur les marchés potentiels (notamment à Moroni), (c) commandé des pots et l'équipement de transformation nécessaire et (d) désigné des étiquettes pour différencier ses produits sur le marché.

#### 1.6.3.2 Acteurs secondaires

Aucun acteur secondaire proéminent n'a été identifié.

### 1.6.4 Identification de filières à fort potentiel

La filière à potentiel décrite ci-après correspond à une version optimisée de l'enchaînement Producteurs → Transformateurs → Consommateurs. En raison des petits volumes traités, les membres de l'associations pourraient commercialiser les confitures eux-mêmes.



**FIGURE 11 : SOUS-FILIERE CONFITURES A POTENTIEL**

### 1.6.5 Structure des prix

Les prix sont exprimés par kilos de matière première (dans ce cas, la tomate). Le pot de confitures de 250 gr est vendu à 1.000 KMF.

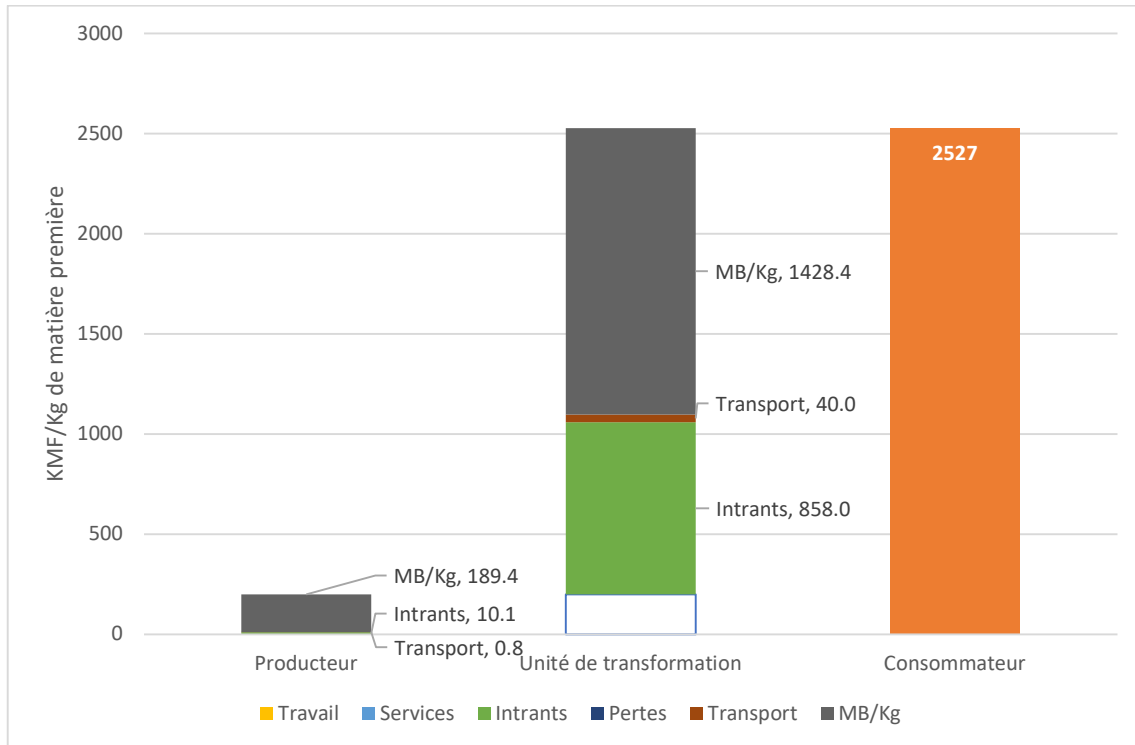


FIGURE 12 : STRUCTURE DES PRIX - FILIERE CONFITURES

**Les producteurs** dégagent une marge de 189 KMF/Kg de tomate destinée à compenser le travail familial. Les dépenses effectuées correspondent en majeure partie aux intrants (10 KMF/Kg) et au transport (0,8 KMF/Kg). Pour une parcelle de tomates de 6 Ares, le producteur considéré pour ces calculs peut dégager une marge brute totale de 466.000 KMF.

**Transformation** : Les principales dépenses de l'unité de transformation sont les intrants (sucre, bois, citrons et bœufs) pour un montant équivalent à 858 KMF/Kg. Le transport correspond à 40 KMF/Kg. L'unité de transformation dégage une marge brute de 1.428 KMF/Kg de fruit. Pour 50 Kg de fruits, cela représente une marge brute de 71.420 KMF. L'étude a pu mettre en évidence le fait que l'unité de transformation n'est pas très active. Il est estimé qu'elle ne pratique pas plus de 10 transformations par an, soit une marge brute totale générée de 714.200 KMF.

Il est à noter que l'unité de transformation ne paie pas toujours les fruits transformés. Il est souvent possible de les cueillir directement et ils ne valent dans ce cas que le coût du transport et de la cueillette (si payée). Mais si l'activité est vouée à être développée, il est préférable de prendre en compte le coût de la matière première pour identifier la rentabilité réelle de l'activité, notamment avec des coûts additionnels pouvant résulter d'investissements requis pas une activité de transformation réalisée avec des standards plus élevés (emballages, équipements de transformation, salariés spécialisés, etc.).

Les pots de 250 gr de confiture sont vendus 1.000 KMF/unité. Le prix des confitures importées est de 3.000 KMF pour 500 gr (à vérifier).

## 1.6.6 Analyse FFOM de la filière confitures

TABLEAU 13 : ANALYSE FFOM – FILIERE CONFITURES

	Favorable	Défavorable
Interne	<p><b>Forces</b></p> <p>Disponibilité en fruits Expérience dans l'activité. Produits compétitifs et de qualité. Longue conservation</p>	<p><b>Faiblesses</b></p> <p>Emballages récupérés pouvant causer des problèmes d'hygiène et causant une mauvaise image Pas d'étiquetage. Pas de stratégie commerciale, ni de partenariats commerciaux. Faibles volumes (faible capacité de production de l'unité)</p>
Externe	<p><b>Opportunité</b></p> <p>Grande diversité de confitures possibles. Opportunités de commercialisation sur Anjouan, Grande Comore notamment si le secteur touristique se développe. Utilisation des foires de Dahari pour promouvoir les confitures.</p>	<p><b>Menaces</b></p> <p>Incertitudes sur la demande réelle Hausse du prix du sucre (car importé) Equipements pas adaptés à un accroissement des volumes ?</p>

## 1.6.7 Interventions proposées

### Production / transformation

- Identification d'autres ressources (fruits) pouvant être transformés en confitures et réalisation d'essais de transformation (pour comprendre les coûts, les procédures, etc.)
- Sélection des produits transformés les plus facilement valorisables
- Etablissement d'un calendrier de transformation basé sur les disponibilités en fruits et la demande du marché
- Analyse de la viabilité financière de l'utilisation d'une ligne de crédit (pour pouvoir stocker des confitures) et appui à l'accès d'un tel capital de travail (par exemple, garantie partielle aux institutions financières ?)
- Analyse de la compatibilité de l'activité de transformation avec les autres activités des agriculteurs/trices impliqués (flux de caisse et calendrier de travail)
- Appui à la gestion des unités de transformation : établissement d'une comptabilité simplifiée et conseils en gestion basés sur cette comptabilité

### Conditionnement

- Appui à l'acquisition de pots et à la préparation de labels de bonne qualité

### Commercialisation

- Identification de points de vente intéressés (e.g. hôtels, supermarchés) et de leurs besoins (volumes hebdomadaires, etc.) d'abord sur Anjouan puis à Moroni.
- Appui à la définition du prix le plus adéquat
- Activités de promotion des confitures locales (lors des foires et des bazars)

## 1.7 Vanille

### 1.7.1 Description générale

La filière vanille est une filière d'export compliquée. A l'échelle mondiale, on observe de grandes variations de la production en raison de la sensibilité de la culture (floraison) aux aléas climatiques. Les stratégies spéculatives pratiquées par les exportateurs afin d'accroître les prix sont contrées par les industriels (les principaux utilisateurs) qui optent alors pour l'utilisation de vanilline de synthèse. Les Comores ne représentent qu'une faible part du marché mondial (<5%) et n'ont pas d'influence sur les prix.

Les variations des prix ont des effets à long terme sur les dynamiques de production. Les producteurs ont tendance à arracher (ou à ne plus entretenir) les pieds de vanille lorsque les prix chutent. Cela contribue souvent à causer la prochaine pénurie (qui causera à nouveau des hausses de prix). Seuls les producteurs patients

parviennent à éviter ces cycles. Les exportateurs tentent de se prémunir de ces variations en stockant la vanille, parfois sur plusieurs saisons. Ils laissent donc aux producteurs la charge d'absorber toutes les variations de la demande. Afin d'éviter de risquer d'importants montants, ils préfèrent acheter de la vanille verte. Lorsque la vanille se vend à bon prix, on peut observer beaucoup de vols de vanille, dans les champs jusque dans les hangars des exportateurs. Cela amène les producteurs à cueillir toute la vanille à la fois (gousses mûres et vertes), ce qui est mauvais pour la qualité du produit. C'est une des autres causes de variation des prix et de perte de parts de marché des zones de production qui ne parviennent pas à structurer et réguler le secteur.

Les Comores n'ont pas su mener de stratégie pour se distinguer d'un point de vue qualitatif alors que l'essentiel de la production aurait pu être certifié bio et bénéficier d'une prime de prix ou au moins d'une moindre sensibilité aux variations des prix international.

Malgré tous ces inconvénients, la vanille peut générer des revenus très élevés pour les producteurs tant à l'unité de surface (50 à 400.000 KMF/Are) qu'à la journée de travail (15 à 70.000 KMF/Hj).

### 1.7.2 Carte de la filière

#### Vanille

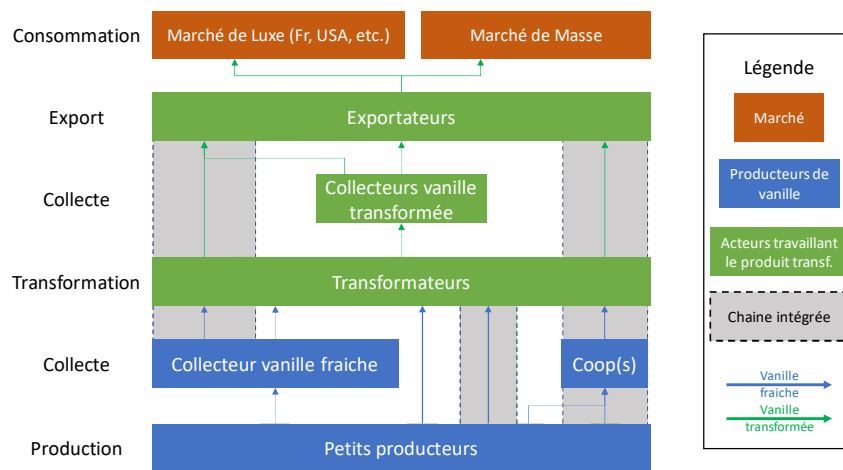


FIGURE 13 : CARTE DE LA FILIERE VANILLE



### 1.7.3 Analyse fonctionnelle

#### 1.7.3.1 Acteurs primaires

**TABLEAU 14 : ANALYSE FONCTIONNELLE FILIERE VANILLE – ACTEURS PRIMAIRES**

ROLE	FONCTIONS	RESEAUX DE COMMERCIALISATION
<b>PRODUCTEURS</b>	Production de vanille Transformation (rare)	Vendent à des collecteurs de vanille fraîche. Des coopératives (Tsembehou) ont intégré la transformation
<b>COLLECTEURS DE VANILLE FRAICHE</b>	Collectent la vanille pour le compte des transformateurs	Achètent la vanille aux producteurs Vendent la vanille à des unités de transformation Certains de ces collecteurs sont directement commissionnés par les exportateurs (qui disposent aussi d'unités de transformation).
<b>TRANSFORMATEURS</b>	Transforment la vanille fraîche en gousses prêtes à l'export	Achètent la vanille (i) directement aux producteurs, (ii) ou par l'intermédiaire des collecteurs de vanille. Il peut aussi arriver qu'ils achètent de la vanille transformée aux producteurs (indépendants ou appartenant à des coopératives)
<b>COLLECTEURS VANNILLE TRANSFORMEE</b>	Collectent de la vanille transformée	Achètent de la vanille transformée à des transformateurs à leur propre compte ou pour celui des exportateurs. De moins en moins pratiqué en raison du risque d'inventus
<b>EXPORTATEURS</b>	Exportent la vanille.	L'essentiel de l'approvisionnement se fait en vanille fraîche, qui est ensuite transformée dans les unités appartenant aux exportateurs (filiale intégrée). L'achat de vanille transformée à des acteurs indépendants se fait de plus en plus rare car les fortes variations de prix amènent à d'importants désaccords sur la valeur à payée pour la vanille transformée (plus que pour la vanille fraîche qui ne se conserve pas autant). Les exportateurs vendent la vanille à des acheteurs sur les marchés européens, américains et asiatiques.

#### 1.7.3.2 Acteurs secondaires

**TABLEAU 15 : ANALYSE FONCTIONNELLE FILIERE VANILLE – ACTEURS SECONDAIRES**

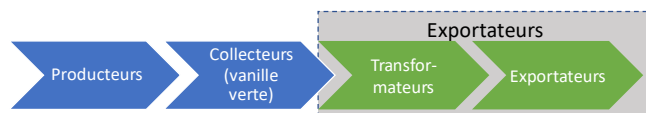
ROLE	FONCTIONS	COLLABORATIONS
<b>BRIGADE VANILLE</b>	Supervision de la filière vanille	Travaillent avec les acteurs de la filière pour garantir la qualité de la vanille.
<b>TRANSITAIRES</b>	Assurent l'acheminement de la vanille	Travaillent pour les exportateurs pour garantir l'acheminement de la vanille vers les acheteurs finaux.

### 1.7.4 Identification de filières à fort potentiel

Il est difficile de statuer sur les sous-filières à fort potentiel concernant la vanille. L'importance des contraintes (vols, spéculation des exportateurs, variations des cours mondiaux, etc.) font de l'activité vanille une activité à haut risque.

Il serait tentant de vouloir promouvoir la transformation de la vanille par les agriculteurs mais ce serait exposer ces derniers à des problèmes assurés de commercialisation, les exportateurs préférant transformer eux-mêmes...

La filière la moins risquée pour les producteurs correspond à : Producteurs → Collecteurs de vanille verte → Transformateurs / exportateurs.



**FIGURE 14 : SOUS-FILIERE VANILLE A POTENTIEL**

### 1.7.5 Structure des prix

L'étude n'a pu obtenir que des informations partielles sur les coûts et marges des collecteurs et transformateurs. Certains coûts ont donc été estimés (par rapport aux coûts observés sur d'autres filières). Il sera utile de vérifier / actualiser les données présentées ici par des enquêtes supplémentaires.

Les prix sont ici exprimés en kilos de vanille fraîche. Le prix de la vanille transformée était de 150.000 KMF/Kg (en nette baisse par rapport aux prix de 2017-18 = 200.000 KMF/Kg).

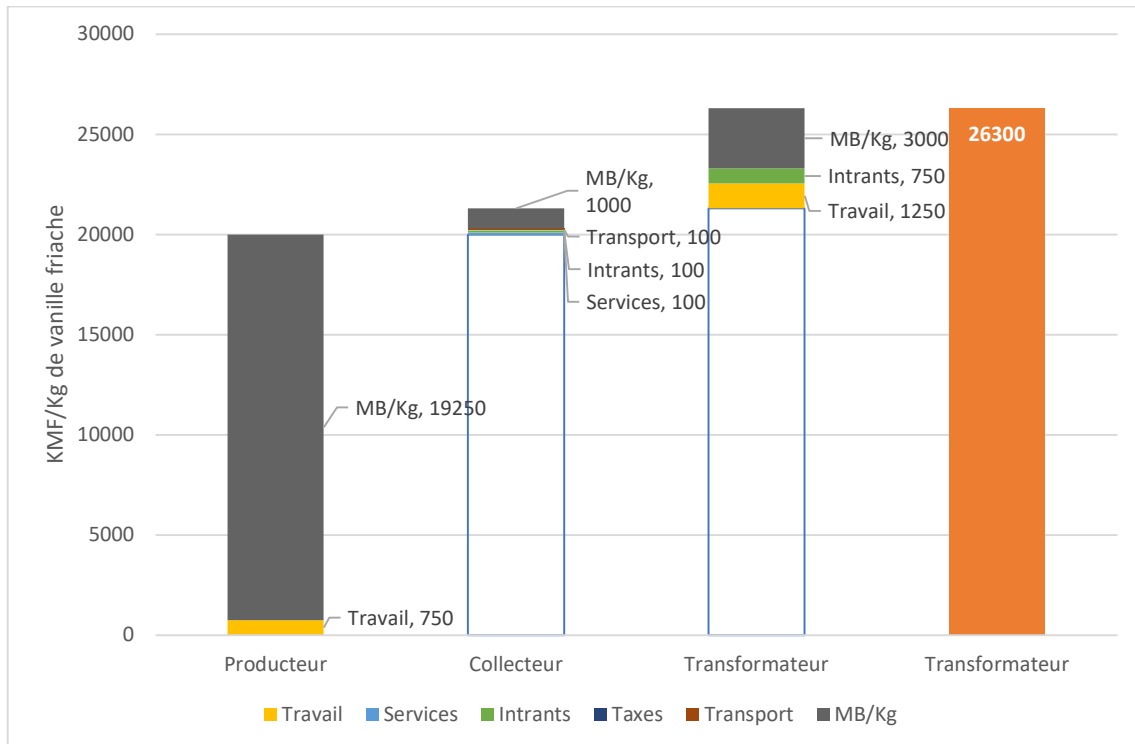


FIGURE 15 : STRUCTURE DES PRIX – FILIERE VANILLE

**Les producteurs** rencontrés pour cette enquête réalisent l'essentiel de travail eux-mêmes, à l'exception de journaliers engagés lors de la récolte (pour en raccourcir la durée et éviter les vols). La marge brute est de 19.250 KMF/Kg. Pour une production de 80 Kg de vanille, cela peut représenter jusqu'à 1.5 millions KMF.

**Collecteurs de vanille verte** : Il est estimé que les collecteurs de vanille assument essentiellement des coûts de services (communication = est. 100 KMF/Kg), d'intrants (emballages = est. 100 KMF/Kg) et de transport (est. 100 KMF/Kg). Ils pourraient obtenir une marge brute de l'ordre de 1.000 KMF/Kg.

**Les transformateurs** sont avant tout confrontés à la charge de travail que représente la transformation de la vanille (est. 1.250 KMF/Kg) et à des coûts d'intrants tels que l'énergie, les emballages, etc. (est. 750 KMF/Kg). Ils pourraient dégager une marge brute de l'ordre de 3.000 KMF/Kg de vanille fraîche. Ces données sont des estimations qu'il y a lieu de vérifier lors d'enquêtes supplémentaires. La majeure partie de la vanille étant de nos jours transformée par les exportateurs, c'est à eux qu'il faudra s'adresser pour obtenir des données.

## 1.7.6 Analyse FFOM de la filière Vanille

**TABLEAU 16 : ANALYSE FFOM – FILIERE VANILLE**

	Favorable	Défavorable
Interne	<p><b>Forces</b>            Vanille de haute qualité.            Savoir-faire pour la production et la transformation            Existence d'un début d'intervention du gouvernement (brigade vanille)            Produit très lucratif pour les acteurs de la filière.</p>	<p><b>Faiblesses</b>            Stratégies spéculatives des principaux exportateurs, à priori opposés à la collaboration pour l'organisation de la filière            Réputation mondiale de la vanille comorienne altérée            Importants vols de vanille dans les champs            De nombreux pieds ont été arrachés ou n'ont plus été entretenus par suite des dernières crises. La capacité de production a baissé.</p>
Externe	<p><b>Opportunité</b>            Marchés de niche pour de la vanille de haute qualité et certifiée (/ex. biologique, équitable, etc.).            Possibilités d'utilisations locales (distillation, mélange dans des tisanes, etc.) par des acteurs ayant des débouchés vers l'export.</p>	<p><b>Menaces</b>            Sensibilité de la culture aux variations climatiques            Fortes fluctuations et tendance baissière des cours mondiaux (surproduction, spéculation, etc.)            Risque de désorganisation accrue de la filière si les pouvoirs publics n'encouragent pas à la bonne gestion de la filière.            Intervention insuffisante du Gouvernement pour réguler et structurer le secteur.</p>

## 1.7.7 Interventions proposées

### Production

- Formation des producteurs pour améliorer les pratiques culturales, notamment la pollinisation et la gestion post-récolte
- Si des marchés sont identifiés pour de la « Vanille fermière », formations à la transformation et appuis à l'acquisition d'équipements pour la transformation (caisses, couvertures, bâches, etc.).

### Sécurité des cultures

- Travailler avec les autorités sur la mise en place d'un registre des producteurs de vanille
- Informer les producteurs de l'existence d'acheteurs de vanille agréés par les autorités
- Sensibilisation à l'échelle des communautés de l'effet négatif de la tolérance du vol sur les dynamiques de production

### Structuration

- Groupements et unions de groupements de producteurs de vanille pour participer aux négociations dans la filière sur un pied d'égalité
- Mise en place progressive d'une interprofession à l'image de ce que fait l'ONG 2-Mains sur la filière Ylang)

### Commercialisation

- Promouvoir la consommation locale de vanille
- Identifier des filières alternatives (distillation, confitures, etc.) pouvant absorber la vanille lorsque les cours mondiaux ne sont pas porteurs.

## 1.8 Tisanes d'épices

### 1.8.1 Description générale

Cette filière est particulière dans le sens où elle s'alimente auprès d'une série de sous-filières : les épices composant les tisanes de l'entreprise Namoujé. Il s'agit – sans être exhaustif – de girofle, citronnelle, gros thym, eucalyptus, cardamome, vanille, menthe, etc. L'analyse de cette filière se base donc en grande partie sur celle de ces autres filières. Il est conseillé de se reporter à ces autres filières pour une meilleure compréhension.

L'entreprise Namoujé a installé au cours des 2 années écoulées une unité de transformation et de conditionnement de tisanes d'épices. Au cours de cette période, l'entreprise a pu faire des tests de transformation, élaborer des échantillons de produits, mis au point le packaging, testé les marchés, établi des relations commerciales avec des acheteurs en Europe et aux Etats Unis et mis en place des plantations pour pouvoir s'auto-provisionner -au moins partiellement). L'entreprise a aussi recruté et formé son personnel pour la transformation et le packaging. L'unité de transformation est en cours de certification Bio. Les fournisseurs devront suivre la même voie.

Si l'entreprise veut pouvoir se développer dans les mois à venir, ce sera forcément basé sur un meilleur approvisionnement en produits de qualité. C'est une opportunité que Dahari doit évaluer, de pouvoir connecter ses producteurs à l'entreprise Namoujé.

### 1.8.2 Carte de la filière

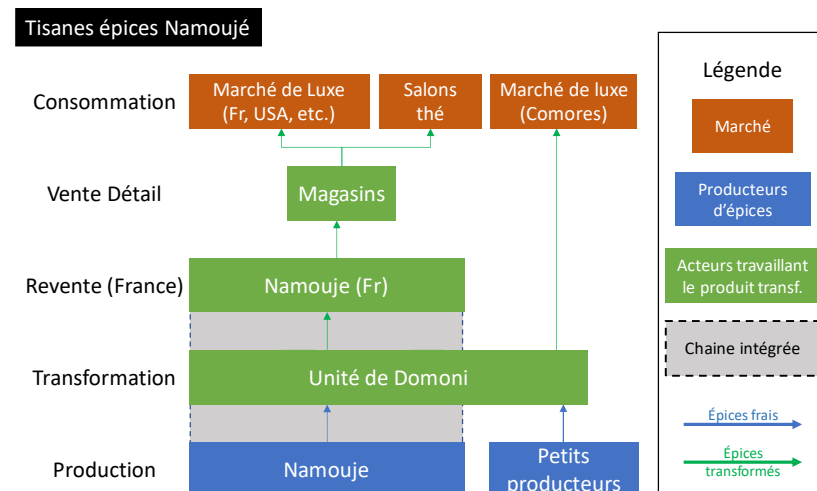


FIGURE 16 : CARTE DE LA FILIERE TISANES D'ÉPICES

### 1.8.3 Analyse fonctionnelle

#### 1.8.3.1 Acteurs primaires

TABLEAU 17 : ANALYSE FONCTIONNELLE FILIERE TISANES D'ÉPICES : ACTEURS PRIMAIRES

ROLE	FONCTIONS	RESEAUX DE COMMERCIALISATION
<b>PRODUCTEURS</b>	Produisent des épices	Vendent à Namoujé (en direct ou par l'intermédiaire de collecteurs d'épices qui collaborent avec Namoujé
<b>NAMOUGE</b>	Produit Contrôle la qualité Sèche Broie Mélange Conditionne Exporte	Namoujé produit une part des épices traités mais s'approvisionne aussi auprès de producteurs locaux, soit directement soit par l'intermédiaire de collecteurs. Une fois transformés, les tisanes d'épice sont exportées en semi-vmac vers les points de vente en Europe et Etats Unis. L'unité de Domoni travaille avec son partenaire à Paris pour la commercialisation des tisanes sur les marchés d'export.

#### 1.8.3.2 Acteurs secondaires NA

TABLEAU 18 : ANALYSE FONCTIONNELLE FILIERE TISANES D'ÉPICES – ACTEURS SECONDAIRES

ROLE	FONCTIONS	COLLABORATIONS
<b>ECOCERT</b>	Certification de l'unité de transformation et des fournisseurs	Potentiellement avec les entités qui travaillent avec les mêmes producteurs.

#### 1.8.4 Identification de filières à fort potentiel

La filière jugée la plus porteuse repose sur un approvisionnement direct de l'entreprise Namoujé par des producteurs.

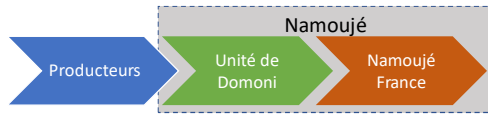


FIGURE 17 : SOUS-FILIERE TISANES D'EPICE A POTENTIEL

#### 1.8.5 Structure des prix

L'enquête n'a pas pu rassembler de données suffisantes sur les coûts de l'unité de transformation pour justifier pouvoir finaliser une analyse de la structure des prix. Il est toutefois bon de souligner que le curcuma, le gingembre et la cardamome octroient aux producteurs d'intéressantes sources de revenus annexes.

#### 1.8.6 Analyse FFOM de la filière « Tisanes d'Épices »

TABLEAU 19 : ANALYSE FFOM – FILIERE TISANES D'EPICES

	Favorable	Défavorable
Interne	<p><b>Forces</b>                      Namoujé représente un moteur pour la filière                      Les épices transformés sont disponibles et leur production est rémunératrice pour les producteurs (voir §5).</p>	<p><b>Faiblesses</b>                      Faibles volumes initialement</p>
Externe	<p><b>Opportunité</b>                      Marché potentiellement important                      Les cultures d'épices peuvent être associées à d'autres cultures et ne requièrent pas d'espace important.</p>	<p><b>Menaces</b>                      La filière est basée sur Namoujé et dépend totalement de lui, ce qui – en cas de désaccord – peut être difficile à gérer.                      Prix des épices pas encore connus pour les producteurs.                      L'apprentissage de la relation entre producteurs et l'entreprise reste à faire.</p>

#### 1.8.7 Interventions proposées

##### Production

- Appuyer l'identification de producteurs prêts à planter et fournir les produits requis par Namoujé
- Appui à la production organique (travail sur la production elle-même, sur l'exploitation et sur le village)
- Accompagnement du processus de certification bio des producteurs
- Calculs de rentabilité, flux de caisse et calendriers de travail des producteurs pour s'assurer que le passage en bio n'aboutisse pas à des stressés financiers et de travail accrus.
- Identifier les meilleures associations culturales pour ces produits afin d'optimiser la production par unité de surface.

### 1.9 Lait caillé

#### 1.9.1 Description générale

La production laitière est bien établie à Anjouan, avec un nombre estimé de 3.000 bovins sur l'île. Les autorités semblent prendre grand soin de ce cheptel, en établissant des quarantaines strictes et efficaces pour les entrées d'animaux. Bien qu'il n'existe qu'un vétérinaire diplômé sur l'île, il semblerait que les éleveurs aient un accès raisonnable à des services vétérinaires (vaccination, traitement, insémination). Contrairement à Grande Comore, Anjouan a réussi à éviter la contagion de son cheptel par la peste bovine.

Les bovins sont des investissements destinés à la fois à la production (lait, viande), au prestige et à l'épargne.

Pourtant, les rendements laitiers des vaches sont faibles : le maximum mentionné par les producteurs est de 12 litres par jour, une production que la vache ne parvient à tenir que quelques jours... La principale cause de ces

faibles rendements semble être l'alimentation et l'abreuvement insuffisants riche, notamment durant tous les mois secs.

Une hausse des prix peut être observée entre juillet et septembre, lors des grandes cérémonies à Anjouan durant lesquelles la consommation de lait caillé revêt une grande importance. En temps normal, l'essentiel du lait est consommé à Anjouan, mais durant la période des grandes cérémonies, le lait va en grandes quantités jusqu'à Grande Comore.

### 1.9.2 Carte de la filière

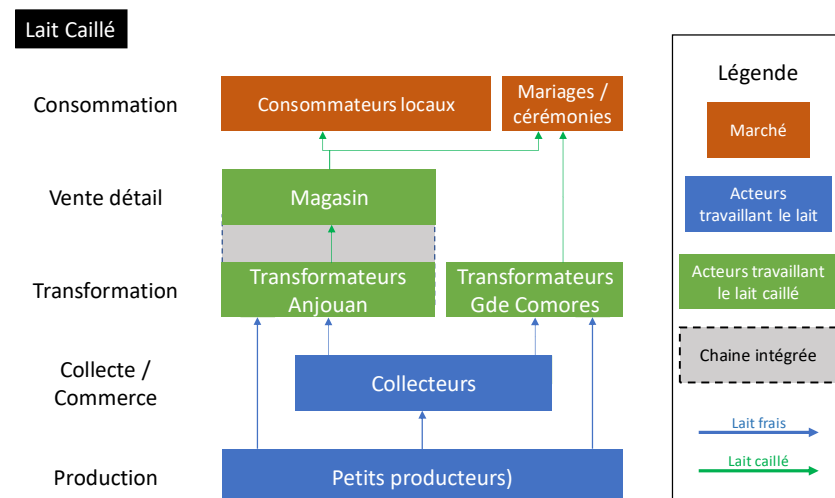


FIGURE 18 : CARTE DE LA FILIERE LAIT CAILLE

### 1.9.3 Analyse fonctionnelle

#### 1.9.3.1 Acteurs primaires

TABLEAU 20 : ANALYSE FONCTIONNELLE FILIERE LAIT CAILLE - ACTEURS PRIMAIRES

ROLE	FONCTIONS	RESEAUX DE COMMERCIALISATION
<b>PRODUCTEURS</b>	Production de lait Soins vétérinaires basiques	Vendent le lait (i) localement aux consommateurs des villages de production et (ii) à des collecteurs de lait.
<b>COLLECTEURS</b>	Collecte Transport Distribution Conservation	Les collecteurs achètent le lait aux producteurs. Ils assurent le transport jusqu'aux acheteurs à qui ils livrent le lait chacun chez soi. Dans certains cas, cela inclut le transport du lait jusqu'à Grande Comore par bateau. Lorsque c'est le cas, les collecteurs assurent aussi la conservation (congélation) du lait avant son expédition.
<b>TRANSFORMATEURS</b>	Transforment, Vendent au détail Conditionnent	Réceptionnent le lait des collecteurs. Supervise le caillage du lait, en volumes et conditionnements prêts à la vente (pots de 100 gr, 250 gr ou 500 gr).
<b>VENTE AU DETAIL</b>	Vente au détail	Cette activité est généralement sous la gestion des transformateurs qui ont souvent des épiceries où d'autres produits sont vendus.

#### 1.9.3.2 Acteurs secondaires

TABLEAU 21 : ANALYSE FONCTIONNELLE FILIERE LAIT CAILLE – ACTEURS SECONDAIRES

ROLE	FONCTIONS	COLLABORATIONS
<b>SERVICES VETERINAIRES</b>	Traitement, vaccination et insémination des animaux	Les services vétérinaires assurent des visites trimestrielles aux éleveurs durant lesquelles ils donnent des conseils sur les soins à apporter aux vaches. Les services vétérinaires d'Anjouan luttent contre la contamination du cheptel contre les épidémies
<b>TRANSPORT</b>	Transport du lait	Les collecteurs transportent le lait dans les véhicules de passagers (minibus) et par bateau jusqu'à Grande Comore.

#### 1.9.4 Identification de filières à fort potentiel

La filière représentant le meilleur potentiel correspond à l'enchaînement d'acteurs détaillé dans la figure ci-

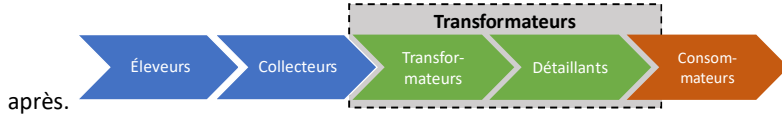


FIGURE 19 : SOUS-FILIERE LAIT CAILLE A POTENTIEL

#### 1.9.5 Structure des prix

L'analyse de la structure des prix a été limitée à la séquence Producteurs → Collecteurs → Transformateurs → Consommateurs. Les prix sont tous exprimés par litre de lait.

Les prix de vente du lait restent constants sur l'année à ~ 5-600 KMF/Litre de lait frais payés aux producteurs à l'exception des mois des grandes cérémonies durant lesquels il a été reporté que les prix peuvent atteindre 750 KMF/Litre.

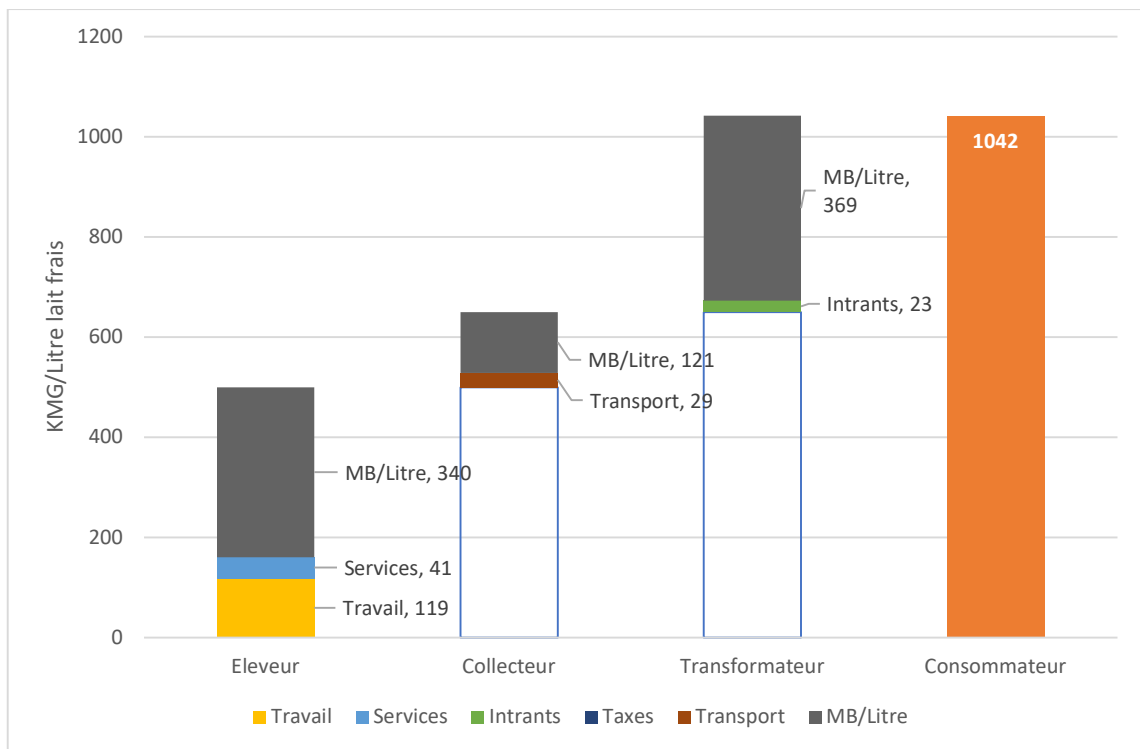


FIGURE 20 : STRUCTURE DES PRIX – FILIERE LAIT CAILLE

**Les producteurs** font face à des dépenses de journaliers (119 KMF/Litre) et de services – notamment vétérinaires – équivalents à 41 KMF/Litre. Ils dégagent une marge brute de 340 KMF/Litre. Par an, cela représente une marge brute de 265.000 KMF pour une vache.

**Les collecteurs** font avant tout face à des dépenses de transport (20 KMF/Litre) et dégagent une marge brute de 130 KMF/Litre. Sur une année, un collecteur peut dégager une marge brute totale de 3.8 millions KMF s'il parvient à traiter quotidiennement de 100 litres de lait.

Il est à noter que le lait caillé se vend à Grande Comore à 1.500 KMF/Litre, soit 50% plus cher (si l'on considère un prix de revient du lait caillé à Mutsamudu de 1.000 KMF/Litre). Il n'a pas été possible de découvrir le coût du transport jusqu'à Grande Comore durant l'enquête mais le surprix laisse envisager une bonne rentabilité.

**Les transformateurs** à Anjouan dépensent avant tout pour les intrants nécessaires (énergie et emballages) à raison de 23 KMF/Litre. Ils dégagent une marge brute de 369 KMF/Litre. A raison de 7.200 litres de lait par an, ils peuvent dégager une marge brute annuelle de 2.6 millions KMF.

### 1.9.6 Analyse FFOM de la filière lait caillé

**TABLEAU 22 : ANALYSE FFOM – FILIERE LAIT CAILLE**

	Favorable	Défavorable
<b>Interne</b>	<p><b>Forces</b> Lait de qualité disponible durant une bonne part de l'année Clientèle assurée Expérience des éleveurs, collecteurs et transformateurs.</p>	<p><b>Faiblesses</b> Problèmes d'hygiène Baisse de la disponibilité en lait durant les mois de sécheresse Emballage du lait (bidons plastique) sous-optimal.</p>
<b>Externe</b>	<p><b>Opportunité</b> Aliment de bonne qualité nutritionnelle et à forte valeur culturelle Prix et forte demande à Grande Comore = 1500 KMF/Litre Amélioration de la liaison maritime entre Anjouan et Grande Comore. Rénovation du centre laitier près de Domoni.</p>	<p><b>Menaces</b> Des importations de lait à bas prix peuvent concurrencer les produits locaux.</p>

### 1.9.7 Interventions proposées

#### **Améliorer la commercialisation de lait caillé à destination de Moroni :**

- Production :
  - o Travailler sur la production de fourrage de meilleure qualité (espèces pour l'embocagement qui soient aussi fourragères) et sur la disponibilité en eau des éleveurs
- Conditionnement :
  - o S'assurer que les bidons soient propres
  - o Procédures non polluantes pour nettoyer les bidons
  - o Usage de bidons recyclables en Inox.
- Transformation
  - o S'assurer que le caillage se fait à partir des ferments adéquats (actuellement c'est un caillage qui se produit naturellement, avec le risque que des germes pathogènes soient présents)
  - o Faire cailler le lait avant l'expédition vers Moroni (du lait frais ne devrait pas voyager sans conditionnement adéquat)
- Réfrigération du lait
  - o Accès à une chambre froide permettant de refroidir (congeler) le lait avant l'expédition vers Moroni.
  - o Compartiment
- Promotion
  - o Mettre en place une publicité basée sur l'origine du lait avec des producteurs et distributeurs enregistrés et responsabilisés pour maintenir la qualité
- Transport
  - o Collaboration avec les compagnies maritimes pour (i) obtenir des prix favorables et stables, (ii) clarifier et faciliter les procédures d'expédition du lait à Moroni, (iii) co-investir dans des équipements permettant de transporter le lait dans de bonnes conditions

## 1.10 Gingembre, Curcuma et Cardamome

### 1.10.1 Description générale

L'étude a aussi identifié des activités commerciales autour du curcuma, du gingembre et de la cardamome. Bien que ces produits ne soient cultivés que sur de petites surfaces, ils sont souvent présents et offrent des



rémunérations intéressantes au x agriculteurs. Par ailleurs, ce sont des produits recherchés par les consommateurs. Enfin, Namoujé achète du gingembre, de la cardamone, et possiblement d'autres épices.

Des filières ont été établies par les collecteurs pour garantir l'acheminement des produits vers les consommateurs. Les producteurs semblent avoir engagé un accroissement de la production et des zones plantées, ce qui pourrait indiquer que les signaux du marché sont favorables.

### 1.10.2 Carte de la filière

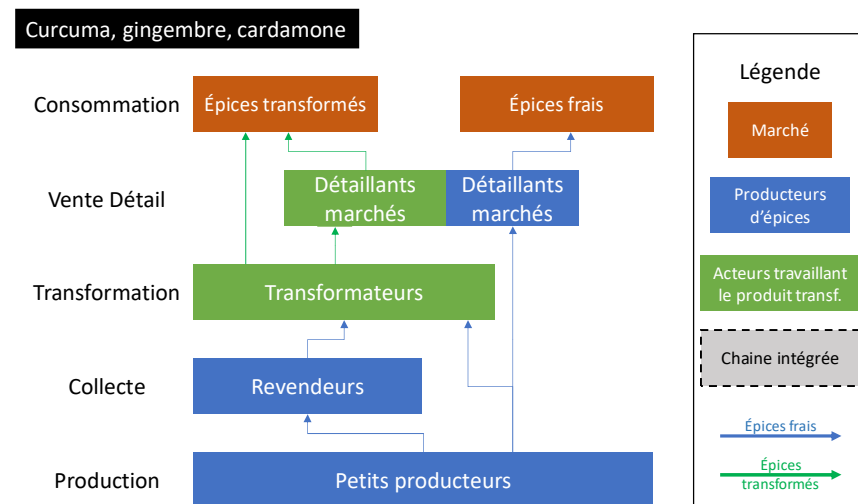


FIGURE 21 : CARTE DE LA FILIERE EPICES

### 1.10.3 Analyse fonctionnelle

#### 1.10.3.1 Acteurs primaires

TABLEAU 23 : ANALYSE FONCTIONNELLE FILIERE EPICES – ACTEUR PRIMAIRES

ROLE	FONCTIONS	RESEAUX DE COMMERCIALISATION
<b>PRODUCTEURS</b>	Production d'épices	Vend à des collecteurs
<b>REVENDEURS</b>	Commercialisent les épices	Achètent les épices aux producteurs et les revendent (i) aux détaillants, (ii) aux transformateurs et (iii) aux consommateurs.
<b>TRANSFORMATEURS</b>	Sèchent, broient, associent Commercialisent, conditionnent	Le curcuma est moulu pour être revendu en poudre. Namoujé, broie et fait des mélanges d'épices pour ses tisanes. Les transformateurs conditionnent les épices (en sachets de thé haut de gamme ou simplement en bouteilles plastique recyclées).
<b>DETAILLANTS FRAIS</b>	Vente au détail des épices	Achètent les épices (i) parfois directement aux producteurs ou (ii) aux revendeurs. Revendent les épices aux consommateurs (essentiellement sur les marchés)
<b>DETAILLANTS TRANSFORME</b>	Vendent les épices au détails	Achètent les épices aux transformateurs et les revendent aux consommateurs sur les marchés.

L'étude n'a pas mis en évidence d'acteurs secondaires influents.

### 1.10.4 Identification de filières à fort potentiel

La filière présentant le meilleur potentiel est celle qui opère déjà actuellement. C'est d'ailleurs une sous-filière de la filière « tisane d'épices ».



FIGURE 22 : SOUS-FILIERE EPICES A POTENTIEL

### 1.10.5 Structure des prix

L'étude n'a pas permis de rassembler de données suffisamment détaillées pour élaborer une analyse de la structure des prix.

### 1.10.6 Analyse FFOM de la filière épices

TABLEAU 24 : ANALYSE FFOM DE LA FILIERE EPICES

	Favorable	Défavorable
Interne	<b>Forces</b> Produits de qualité recherchés par les consommateurs Bonne contribution en revenus pour les producteurs et production facile en association avec les productions déjà en place.	<b>Faiblesses</b> Faible production Pratiques culturales disparates et faibles rendements
Externe	<b>Opportunité</b> Existence de marchés (notamment les tisanes d'épices)	<b>Menaces</b> Taille du marché incertaine Barrières à l'entrée vers les marchés les plus porteurs (Mayotte).

### 1.10.7 Interventions proposées

#### Production

- Appuyer les producteurs pour améliorer (i) l'approvisionnement en intrants (semences de qualité, etc.), (ii) les pratiques culturales pour assurer qualité, rendements et rentabilité,
- Appuyer les producteurs pour identifier le rôle que ces productions peuvent avoir dans l'équilibre financier des ménages
- Identifier les meilleures associations culturales pour ces produits afin d'optimiser la production par unité de surface.

Voir aussi 1.8 « Tisanes d'épices ».

### 1.11 Interventions communes à toutes les filières

#### Collaboration avec les partenaires

- Identifier, dans les zones d'intervention, avec les producteurs impliqués, les activités qui – si réalisées – contribuent aux dynamiques portées par les partenaires. Par exemple, travail avec ID et/ou 2-Mains sur l'amélioration des processus de distillation, d'organisation des acteurs et de structuration de la filière.
- Identifier les gaps dans les interventions des partenaires que Dahari pourrait combler avec ses ressources et compétences.
- Collaborer pour l'identification des nouvelles filières à développer (par exemple en se basant sur les leçons et succès du travail sur la filière ylang-ylang)

#### Travailler à l'échelle

- De l'exploitation
  - o Sur autant de produits que possible pour accroître l'impact
  - o Avec une cohérence (production bio pour toutes les cultures pour éviter des interférences)
  - o Avec une approche conseil à l'exploitation en plus des approches thématiques
- Du terroir
  - o Travail avec une majeure part des agriculteurs dans un terroir (approches différentes pour profils différents) afin que les stratégies individuelles des agriculteurs soient compatibles entre elles et que les impacts soient démultipliés
- Des filières
  - o S'assurer que l'ensemble des acteurs de la filière soient impliqués et collaborent aux mêmes objectifs

## 2 Dynamiques des ménages agricoles

### 2.1 Zone d'enquête et approche

La sélection des zones d'enquête a été basée sur les zones d'interventions de Dahari. Les enquêtes ont été réalisées à Adda, Outsa, Pomoni, Lingoni, Nindri et Kowé. Au total, l'équipe a réalisé 24 enquêtes.

Un des objectifs de ces enquêtes était d'élaborer une typologie des agriculteurs avec lesquels travaille Dahari pour voir comment ils peuvent mieux participer aux filières. Pour établir une telle typologie, il est essentiel de compléter les points suivants :

- Compréhension du contexte (village et/ou famille, parcelle étudiée)
- Analyses de rentabilité des activités agricoles à l'échelle du ménage et/ou de la parcelle
- Modélisation des ménages agricoles (flux de caisse et calendriers de travail)
- Compréhension du rôle des filières dans les ménages

À la suite des enquêtes, les données ont été préalablement traitées à partir d'une matrice Excel. Le consultant a établi une fiche par culture reprenant toutes les zones de production. La comparaison des données au sein de cette matrice a permis d'identifier les données aberrantes, telles que des temps de travail sans aucune mesure avec la surface ou la tâche<sup>2</sup>. La comparaison des temps de travail par unité de surface pour des tâches similaires a permis de corriger l'essentiel de ces erreurs.

Les enquêtes ont permis d'identifier six profils : 2 à Adda / Outsa, 2 à Lingoni, 1 à Moya et 2 à Pomoni/Nindri. Pour chacun, les enquêteurs ont rassemblé des données sur les surfaces disponibles, les cultures présentes et la rentabilité des différentes cultures. Il a donc été possible de reconstituer les profils à partir des données des enquêtes en se basant sur :

- Basés sur la description des ménages (enquêtes du 21 au 24/01 et debriefing du 25/01)
- Création d'un fichier Excel dans lequel centraliser les données de rentabilité des différentes cultures pratiquées par le profil identifié
- Utilisation des données des enquêtes (calculs de rentabilité)
- Vérification de la « viabilité » des calendriers de travail, compte-tenu de la force de travail disponible dans la famille.

Finalement, le consultant a commenté les profils à partir des données des flux de caisse, des calendriers de travail et des résumés de rentabilité.

**Mise en garde :** Les profils d'agriculteurs présentés correspondent à des cas particuliers élaborés sur la base des données de l'enquête. Il est très probable que des ajustements soient nécessaires, notamment pour corriger des données manquantes ou erronées. Pourtant, compte-tenu de la diversité des cas de figure existants, il est possible que ces profils constituent la base d'une typologie des exploitations, sur laquelle Dahari peut se baser pour comprendre les marges de manœuvre et capacité d'action des agriculteurs des zones associées à l'étude.

L'enquête n'a pas été assez exhaustive (compte-tenu du temps disponible pour la réaliser) pour pouvoir couvrir l'ensemble des types de ménages agricoles présents. Un clair biais vers les ménages ruraux plus favorisés en découle notamment car les enquêteurs ont eu tendance à sélectionner les personnes enquêtées parmi leurs connaissances (relations de travail). Les ménages les moins favorisés (avec peu ou pas de terres) n'ont pas été rencontrés.

Si les travailleurs agricoles journaliers ne disposent pas de terres pour assurer une certaine autonomie alimentaire ou de revenus annexe, leurs revenus liés au travail de journalier culminent dans le meilleur des cas à ~ 910.000 KMF/An (365 x 2.500 KMF). Cela correspond à 5.1 €/jour disponibles pour les besoins du ménage (avec 7 personnes dans le ménage, cela correspond à 0,7€ par jour et par personne). Un autre exemple est celui des cueilleuses. Pour gagner 200.000 KMF par an (équivalent à 1.000 Kg de fleurs), elles doivent travailler ~ 90

---

<sup>2</sup> (i) les agriculteurs surestimaient systématiquement le temps de travail fourni pour une tâche car ils n'arrivaient pas à distinguer temps de présence sur la parcelle et temps de travail sur la tâche considérée et (ii) les enquêteurs n'avaient pas le recul suffisant pour corriger ces surestimations.

jours par an (à raison d'une moyenne de ~12 Kg/jour). Un tel revenu correspond à ~ 0,16€ par jour et par personne (pour un ménage de 7).

## 2.2 Pomoni + Nindri

### 2.2.1 Contexte

Pomoni est une autre ville côtière située sur la côte Sud-Ouest au niveau de la mer. On peut arriver à Pomoni par la route directe vers Mutsamudu (qui passe par l'Ouest) ou par Domoni / Adda. La ville est établie sur une petite plaine côtière. Les habitations sont constituées d'un mélange de maisons en dur (briques et pierres) et en tôles. Les habitants de Pomoni vivent de l'agriculture, de la pêche, de la distillation d'ylang et du commerce. Les agriculteurs pratiquent des cultures en association (types jardins créoles) et certains bénéficient d'eau (ruisseaux ou sources) pour pouvoir pratiquer la culture de la tomate de contre-saison. Ceci est un trait commun à beaucoup d'agriculteurs, y compris dans les autres localités visitées.

Les terres agricoles sont situées le prolongement Nord et Sud de la plaine côtière et sur les contreforts montagneux en direction de Lingoni. Nindri est une localité située dans la continuité de Pomoni vers Kowé et – plus loin – Moya.

### 2.2.2 Ménage pauvre (Djaida Mithali)

#### 2.2.2.1 Description

Ce profil est inspiré de la discussion tenue avec Djaida Mithali mais intègre aussi des calculs de rentabilité d'autres agriculteurs de Pomoni et environs, conformément au mix de cultures mentionné. La famille décrite ici dispose de 2 parcelles couvrant un total de 34 Ares. Elle cultive du poivre, des bananes, de la cardamone, des tomates, du manioc et de la patate douce.

Les marges par unité de surface sont variables : Elles sont (i) bonnes pour le poivre (275.700 KMF/Are) et la patate douce (96.600 KMF/Are) ; (ii) moyennes pour le bananier (53.700 KMF/Are, la tomate (42.000 KMF/Are) et la cardamone (33.600 KMF/Are) et (iii) mauvaises pour le manioc (3.900 KMF/Are). Pourtant même les cultures avec de mauvais retours par unité de surface ont leur importance pour les agriculteurs (source de nourriture). Il est commun que les agriculteurs se satisfassent de tels niveau de retour pour les cultures pratiquées avec un objectif de sécurité alimentaire.

Les marges obtenues par journée de travail sont au mieux moyennes (cardamone = 25.800 KMMF/Hj ; bananier = 11.000 KMF/Hj) et le plus souvent faibles : 7.700 KMF/Hj pour la patate douce, 3.600 KMF/Hj pour le poivre, 3.400 KMF/Hj pour la tomate et 195 KMF/Hj pour le manioc. Il est bon de rappeler que les journaliers sont payés autour de 1.500 KMF/jour et que si l'agriculteur ne génère pas d'importants retours pour chaque journée de son travail, il aurait peut-être plus intérêt travailler comme journalier (cf. la situation pour la culture du manioc).

### 2.2.2.2 Résumé de la rentabilité

**TABLEAU 25 : RESUME DE LA RENTABILITE – MENAGE PAUVRE POMONI**

	Dépense	Coût per Unité vendue	Revenus	Prix de Vente moyen	Marge brute (par An)	Surf. / Nb Anim Ad	Travail familial	Unités vendues / An	Marge brute / Surf ou / tête	Marge brute / Unité	Marge brute / Travail familial	Marge (% du revenu brut)
10. Poivre Outsa	3 000	150	57 750	2 888	54 750	0.2	15	20	273 750	2 738	3 650	95%
11. Bananier	0	0	806 400	36	806 400	15	73	22 680	53 760	36	11 047	100%
12. Cardamone	0	0	336 000	8 960	336 000	10	13	38	33 600	8 960	25 846	100%
13. Tomate	89 750	90	300 000	300	210 250	5	62	1 000	42 050	210	3 408	70%
14. Manioc	5 250	70	15 000	200	9 750	3	50	75	3 900	130	195	65%
15. Patate Douce Outsa	0	0	145 000	403	145 000	2	19	360	96 667	403	7 754	100%

### 2.2.2.3 Flux de caisse

Les flux de caisse reprennent les dépenses agricoles (barres en bleu), les dépenses domestiques (barres en gris), les revenus agricoles (barres orange) et le solde cumulé (courbe orange clair).

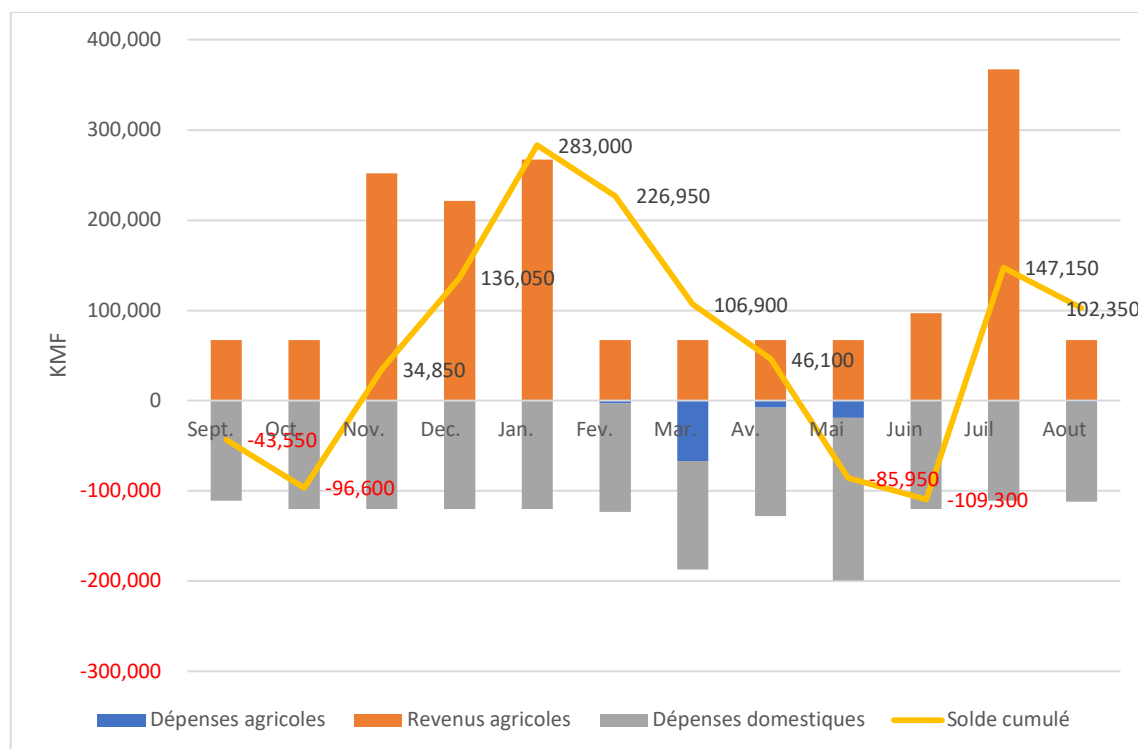


FIGURE 23 : FLUX DE CAISSE – MENAGE PAUVRE POMONI

L'agriculteur ne dépense qu'environ 98.000 KMF/an pour ses activités agricoles. Cela illustre bien le fait que cet agriculteur dispose de peu de ressources financières. Les dépenses agricoles sont concentrées entre mars et mai, essentiellement en relation avec la culture de la tomate (92%).

Les revenus totaux de l'activité agricole montent à 1.67 millions KMF. Ces revenus sont saisonniers, avec un pic entre novembre et janvier (vente de cardamome = 336.000 KMF et patate douce = 145.000 KMF) et un second pic en juillet (vente de tomates = 300.000 KMF). Par ailleurs, l'agriculteur dispose aussi d'un revenu régulier issu de la vente de bananes (~ 67.000 KMF par mois). La banane est d'ailleurs la première source de revenus de cet agriculteur (48% du total), suivie par la cardamome (20%), les tomates (18%) et la patate douce (9%). Le manioc ne contribue au revenu du ménage qu'à raison de 1% (au même niveau que les contributions de la famille).

Il reste donc pour la famille 1.57 millions KMF. Ce montant est utilisé pour les achats de nourriture (900.000 KMF), les célébrations (240.000 KMF), l'écolage (85.800 KMF). L'énergie, les soins de santé, les vêtements, le transport et le téléphone cumulent ensemble 249.000 KMF. Les dépenses domestiques sont relativement régulières au cours de l'année à l'exception du mois de carême.

La courbe orange indique que cet agriculteur doit faire face à deux périodes de stress financier entre septembre et novembre (-96.000 KMF) et entre mai et juillet (-109.000 KMF). Toutefois, si la famille parvient à bien gérer les surplus financiers, elle peut rembourser ces dettes et/ou accumuler en fin d'année de quoi se prémunir de ces déficits l'année suivante (+102.000 KMF).

### 2.2.2.4 Calendrier de travail

Dans ce graphique, le travail disponible est représenté par la courbe bleue. Les barres orange représentent le travail requis pour les différentes cultures et les barres grises montrent le travail non utilisé.

On peut observer deux pics de travail en mai et juillet dus aux cultures de la tomate et du manioc. Par ailleurs la charge de travail est relativement régulière à l'exception d'une petite pointe de travail en novembre (patate

douce). L'agriculteur dispose d'un surplus de force de travail sur quasiment l'ensemble de l'année. Les pics de travail empêchent parfois les agriculteurs de mieux valoriser la force de travail le reste de l'année. En effet, si l'agriculteur initiait une culture supplémentaire qui engendrerait un surplus de travail en mai, il serait incapable de s'occuper de la culture à ce moment. Il est aussi possible que cet agriculteur vende sa force de travail (non mentionné dans le flux de caisse).

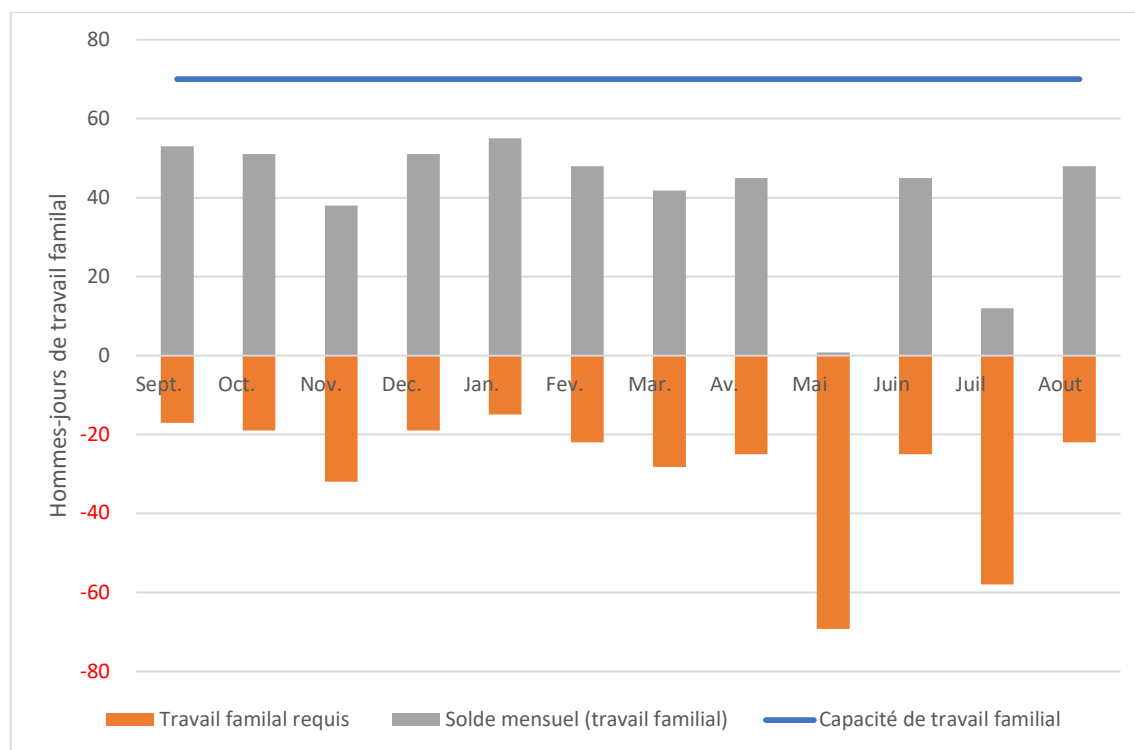


FIGURE 24 : CALENDRIER DE TRAVAIL - MENAGE PAUVRE POMONI

### 2.2.2.5 Perspectives de développement / Interventions proposées

L'agriculteur pourrait certainement bénéficier d'une amélioration de la productivité de ses activités agricoles, à condition que cela puisse se faire sans nécessiter de ressources financières importantes ni de surcroît de travail en mai et en juillet. Il serait intéressant d'amener cet agriculteur à identifier les pratiques d'autres agriculteurs plus performants de la même localité pour étudier chez eux ce qui permet de conduire à une meilleure rentabilité et qui pourrait être intégré dans le système d'exploitation de l'agriculteur « pauvre ».

## 2.2.3 Ménage à l'aise (Ali Mohammed)

### 2.2.3.1 Description

Ce profil est basé sur les données de l'entretien avec Ali Mohammed mais intègre aussi les données de rentabilité d'autres agriculteurs de Pomoni et d'ailleurs. Ce profil considère une production sur 3 parcelles, pour une surface totale de 47 ares. Les cultures mentionnées pendant l'entretien sont l'ylang-ylang, le girofle, les bananes et le manioc. Les marges par unité de surface varient entre 12.780 KMF/Are (manioc) et 87.200 KMF/Are (girofle). Les bananiers génèrent 53.760 KMF/Are et l'ylang 71.600 KMF/Are. Il est intéressant de constater que même les cultures « alimentaires » (manioc et bananes) sont ici conduites de façon à permettre un bon retour financier par unité de surface.

Les marges par unité de surface sont moyennes (11.000 KMF/Hj pour les bananes et 17.450 KMF/Hj pour le girofle) voire faibles (7.870 KMF/Hj pour l'ylang et 3.380 KMF/Hj pour le manioc). Il est probable que cet agriculteur atteigne des retours importants à l'unité de surface en utilisant sa main d'œuvre familiale de façon intensive (pour éviter des frais liés à l'emploi de journaliers).

### 2.2.3.2 Résumé de la rentabilité

**TABEAU 26 : RESUME DE LA RENTABILITE – MENAGE AISE POMONI**

	Dépense	Coût per Unité vendue	Revenus	Prix de Vente moyen	Marge brute (par An)	Surf. / Nb Anim Ad	Travail familial	Unités vendues / An	Marge brute / Surf ou / tête	Marge brute / Unité	Marge brute / Travail familial	Marge (% du revenu brut)
11. Bananier	0	0	806 400	36	806 400	15	73	22 680	53 760	36	11 047	100%
12. Ylang	52 000	83	625 000	1 000	573 000	8	73	625	71 625	917	7 871	92%
13. Girofle	2 500	7	875 000	2 500	872 500	10	50	350	87 250	2 493	17 450	100%
14. Manioc	77 500	75	250 000	240	172 500	14	51	1 040	12 778	166	3 382	69%



### 2.2.3.3 Flux de caisse

L'agriculteur ne dépense qu'environ 132.000 KMF par an pour ses activités de production agricole. Les dépenses agricoles sont réparties très régulièrement sur toute l'année, à l'exception d'un pic de dépenses en octobre (entretien / récolte du manioc). Sur l'année ce sont les dépenses liées à la culture du manioc qui représentent le premier coût (59% = 77.500 KMF), suivies de celles de l'ylang (39% = 52.000 KMF). Les cultures du girofle et de la banane ne génèrent pas de dépenses, étant essentiellement basées sur de la main d'œuvre familiale.

Les recettes sont elles aussi très saisonnières, avec un fort pic de revenus en octobre (vente du girofle = 875.000 KMF et du manioc = 250.000 KMF). L'agriculteur bénéficie toutefois de revenus toute l'année grâce aux rentrées des bananiers et de la vente de fleurs d'ylang. Le girofle constitue la première source de revenus (34%), suivi du bananier (31%), de l'ylang (24%) et du manioc (10%). La famille bénéficie aussi de contributions familiales (parents à Mayotte) mais cela représente une faible part du revenu (1%).

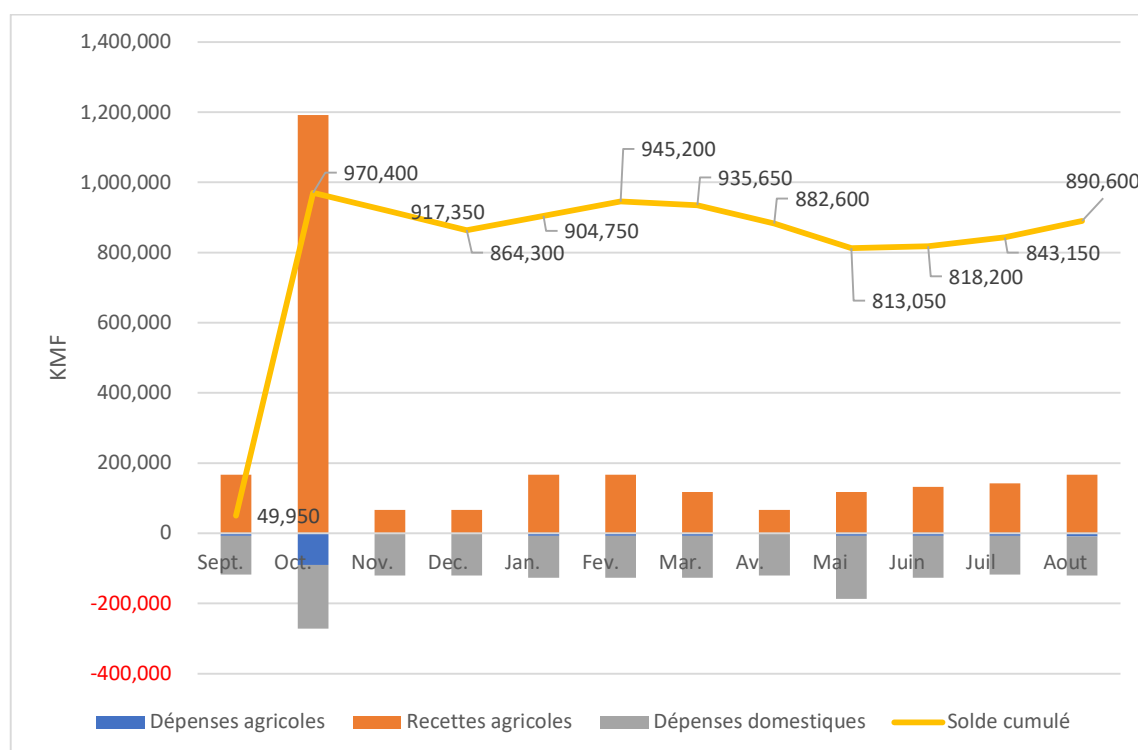


FIGURE 25 : FLUX DE CAISSE – MENAGE AISE POMONI

Après déduction des dépenses agricoles, il reste à l'agriculteur 2.4 millions KMF pour les dépenses domestiques. Au total, celles-ci ne représentent que 1.5 millions KMF, ce qui signifie que cet agriculteur peut dégager un revenu net de ~ 900.000 KMF. Les dépenses domestiques sont fortement focalisées sur l'achat de nourritures (59%), les célébrations (16%) et les frais d'écolage (10%). Les dépenses de transport, téléphone vêtements, santé et énergie varient entre 1 et 4%.

Ce profil d'agriculteur peut paraître favorisé mais en fait, si les revenus saisonniers du girofle et du manioc ne sont pas bien gérés pour faciliter la solvabilité de la famille au cours des mois suivants, l'agriculteur risque d'être amené à des situations de stress financier notamment au moment des fêtes religieuses et mariages.

### 2.2.3.4 Calendrier de travail

Le cas de cet agriculteur est un peu particulier étant donné qu'il semblerait que ses nombreux enfants l'aident pendant les congés scolaires (ce qui explique le surcroît de disponibilité de force de travail de juillet à septembre). Par ailleurs, les besoins de travail sont irrégulièrement répartis au cours de l'année avec des pics peu marqués entre septembre et décembre (manioc, girofle et ylang), en février (girofle et bananiers), en juin (ylang et girofle) et en août (girofle, manioc et ylang).

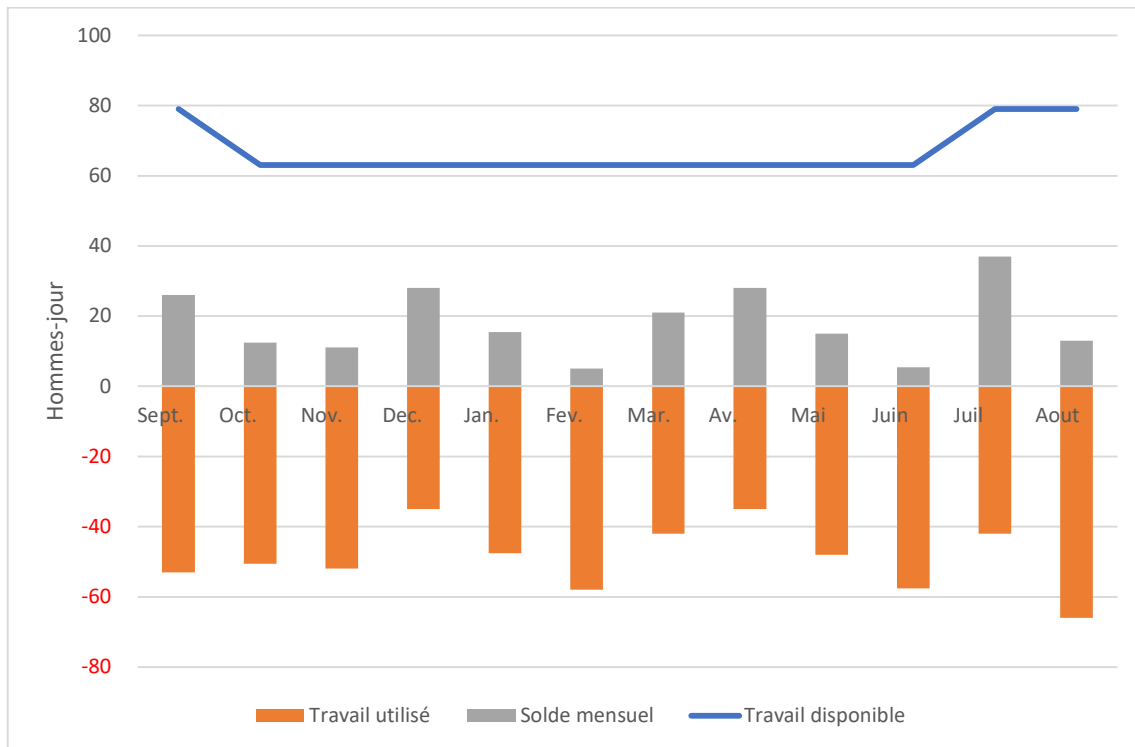


FIGURE 26 : CALENDRIER DE TRAVAIL - MENAGE AISE POMONI

Il en résulte des périodes de surplus de force de travail (septembre, décembre, avril et juillet) ainsi que des périodes pendant lesquelles quasi-aucun surplus ne subsiste (février et juin).

#### 2.2.3.5 Perspectives de développement / Interventions proposées

Dahari peut travailler avec cet agriculteur pour l'aider à évaluer les options pour améliorer la productivité des cultures. L'observation d'agriculteurs plus performants est une option à cette fin.

Il sera aussi nécessaire d'analyser la disponibilité réelle en capital d'agriculteurs de ce type pour estimer les montants pouvant être investis dans des systèmes de cultures ou pratiques plus productifs.

## 2.3 Lingoni

### 2.3.1 Contexte

Lingoni est une commune voisine de Pomoni, située quelques kilomètres en amont sur la berge Ouest de la rivière Lingoni. Les cultures sont situées sur les pentes et les sommets des collines avoisinantes, ainsi que sur les rares zones de plaine alluviale non occupées par les habitations. Les parties les plus escarpées sont boisées (y compris girofle). Lingoni est accessible par une route passant par Pomoni. Les habitants de Lingoni vivent de l'agriculture, de la pêche (à vérifier), de la distillation d'ylang et du commerce.

### 2.3.2 Ménage aisé

#### 2.3.2.1 Description

Ce profil est basé sur les informations fournies par Taifan Ahmed, de Lingoni mais à nouveau – reprend les données de rentabilité obtenues d'autres entretiens. Ce profil dispose de 7 parcelles dans différents sites. L'analyse présentée comprend des cultures qui couvrent 57 ares. Les cultures pratiquées sont la patate douce, le taro et macabo en association, les bananes, le manioc, le girofle et l'ylang. L'agriculteur élève une vache laitière. L'agriculteur est aussi employé de Sanduk (caisse de crédit) et possède une distillerie.

### 2.3.2.2 Résumé de la rentabilité

TABLEAU 27 : RESUME DE LA RENTABILITE – MENAGE LINGONI

	Dépense	Coût per Unité vendue	Revenus	Prix de Vente moyen	Marge brute (par An)	Surf. / Nb Anim Ad	Travail familial	Unités vendues / An	Marge brute / Surf ou / tête	Marge brute / Unité	Marge brute / Travail familial	Marge (% du revenu brut)
5. Bovin lait	272 000	349	405 000	519	133 000	1	8	780	133 000	171	17 733	33%
10. Patate douce	12 000	33	145 000	403	133 000	1.5	14	360	88 667	369	9 708	92%
11. Taro+Macabo	27 000	132	102 500	500	75 500	6	15	205	12 583	368	5 033	74%
12. Bananier	50 000	2	806 400	40	756 400	15	38	20 160	50 427	38	19 905	94%
13. Manioc	58 333	127	110 000	239	51 667	8	46	460	6 727	112	1 123	47%
14. Girofle	150 000	375	1 020 000	2 550	870 000	5	3	400	175 403	2 175	290 000	85%
15. Ylang	367 000	193	1 900 000	1 000	1 533 000	23	1	1 900	68 133	807	1 533 000	81%
Distillerie Ylang	12 623 000	83 320	16 072 650	106 090	3 449 650	NA	66	152	NA	22 770	52 267	21%
Salaires et autres	NA	NA	720 000	4 364	720 000	NA	165	165	NA	4 364	4 364	100%

Les marges par unité sont excellentes pour le girofle (175.400 KMF/Are) et pour l'atelier lait (133.000 KMF/Animal). Elles sont moyennes pour la patate douce (88.600 KMF/Are), l'ylang (68.100 KMF/Are), le bananier (50.400 KMF/Are) et la plantation de taro+macabo (12.580 KMF/Are). La marge par unité de surface pour le manioc est la plus faible (6.700 KMF/Are).

Les marges par journée de travail de l'agriculteur sont les plus élevées pour la production d'ylang (1.5 million KMF/Hj), le girofle (290.000 KMF/Hj) et l'activité de distillerie d'ylang (52.200 KMF/Hj). Elles sont moyennes pour le bananier (19.900 KMF/Hj), pour l'activité bovin lait (17.700 KMF/Hj) et pour la plantation de patates douces (9.700 KMF/Hj). Elles sont faibles pour les plantations de taro+macabo (5.000 KMF/Hj), pour l'activité salariée (4.300 KMF/Hj) et pour la plantation de manioc (1.100 KMF/Hj).

Les activités les plus intéressantes sont la plantation d'ylang, de girofle, la distillation d'ylang, l'atelier laitier et la production de bananiers. Les activités les moins intéressantes sont la production de manioc et le travail salarié.

### 2.3.2.3 Flux de caisse

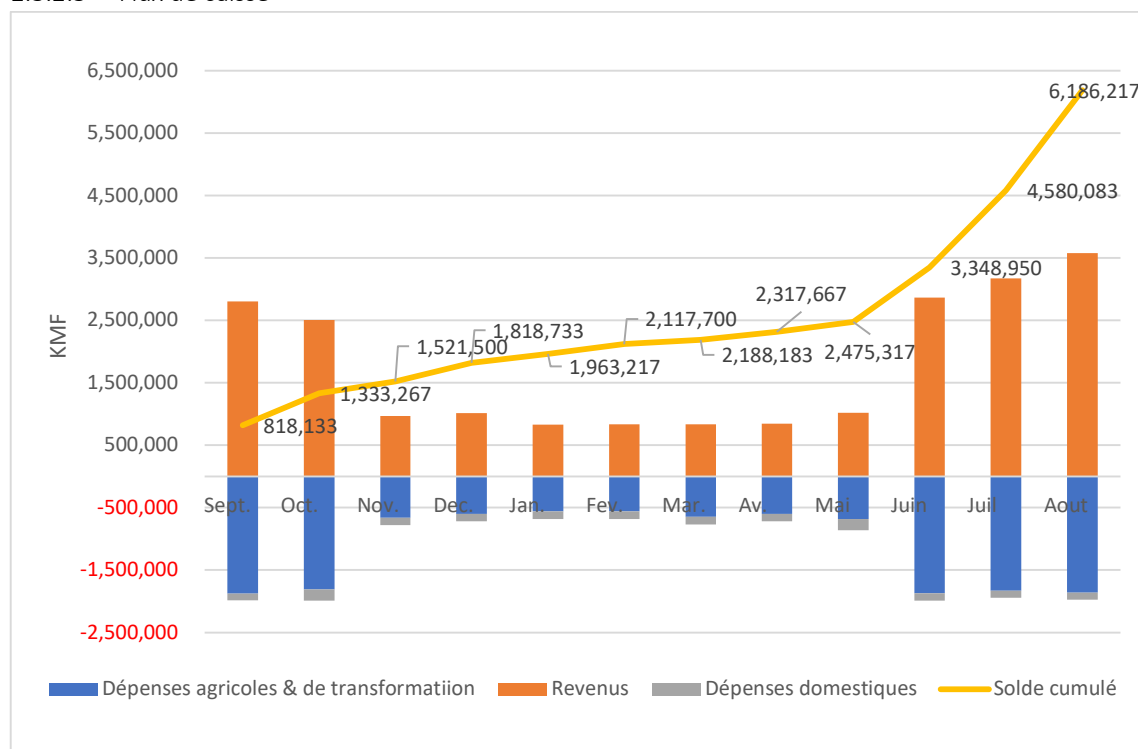


FIGURE 27 : FLUX DE CAISSE – MENAGE LINGONI

Cette analyse de flux de caisse est particulière en raison de la présence – dans le mix d’activités de l’agriculteurs – de l’atelier de distillation qui génère des coûts et des revenus très importants.

Les dépenses agricoles s’élèvent à 936.300 KMF tandis que les dépenses pour la transformation (matière première et coûts de transformation) représentent à eux seuls 12.6 millions KMF (93% du total dépensé. Parmi les dépenses agricoles, les plus importantes sont liées à la plantation d’ylang (39%), à l’activité laitière (29%) et au girofle (16%). Les autres dépenses varient entre 1 et 6%.

Les revenus totaux s’élèvent à 21.3 millions KMF mais à nouveau, l’activité de distillerie représente une majeure partie (16 millions KMF = 76% du total). Dans les 5.2 millions restants, la principale source de revenus est la plantation d’ylang (36%), suivie du girofle (20%), des bananes (15%), du salaire (14%), de la production de lait (8%), puis des autres cultures (7%) au total.

L’analyse de la rentabilité de l’activité de distillation montre que pendant les mois où l’accès aux fleurs est problématique (faibles quantités de mauvaise qualité), l’activité de distillation est parfois déficitaire (10 à 40.000 KMF/mois). Malgré tout, les autres cultures octroient des revenus qui permettent de maintenir un solde cumulé en croissance. C’est toutefois clairement la période favorable de la vente de fleurs d’ylang et de la distillation qui génère les phases de développement les plus marquées.

### 2.3.2.4 Calendrier de travail

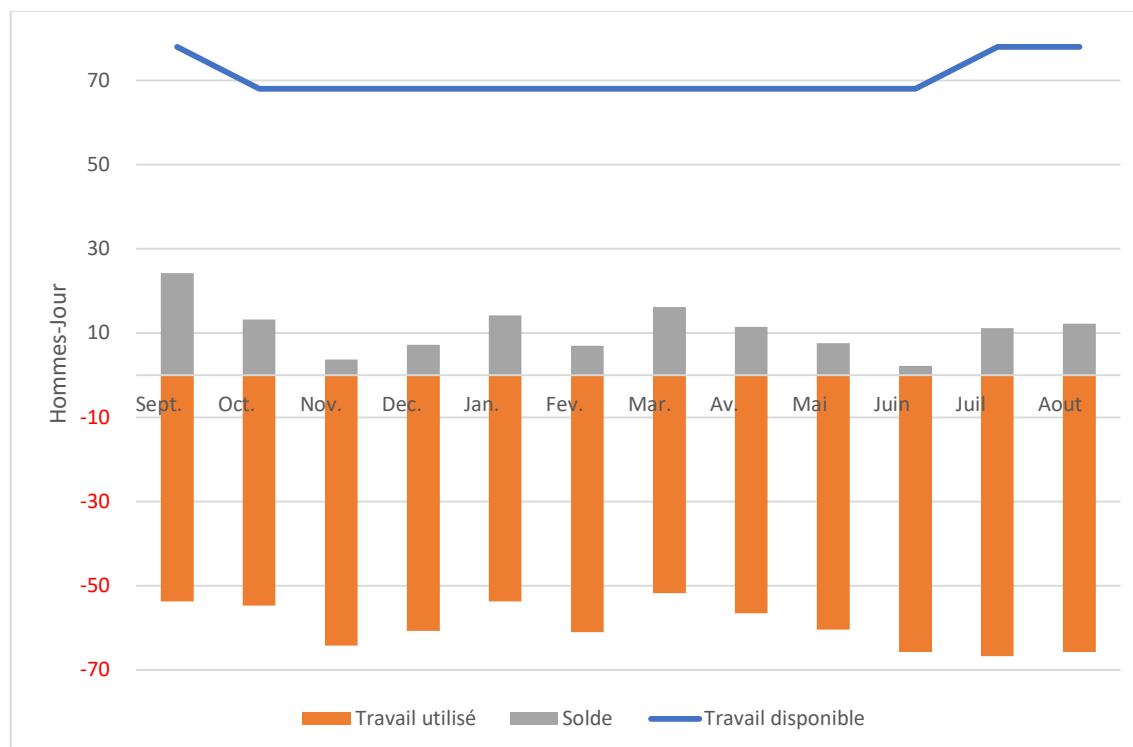


FIGURE 28 : CALENDRIER DE TRAVAIL - MENAGE LINGONI

Cet agriculteur utilise intensément sa force de travail en novembre-décembre (soins à la culture de manioc), en février (travail sur les bananiers) et en juin (combinaison de différentes activités agricoles et du début de la haute saison de distillation). Même le reste du temps, il lui reste peu de temps de travail disponible.

### 2.3.2.5 Perspectives de développement / Interventions proposées

Ce système est en équilibre apparent : il permet de générer d'importants revenus et en même temps suffisamment de ressources alimentaires.

La transformation de l'ylang-ylang est parfois déficitaire durant les 5 premiers mois. Il est possible qu'il faille temporairement investir les surplus dégagés préalablement, afin d'éviter que le cycle financier ne soit brisé et que les revenus des autres cultures puissent être conservés, consommés ou investis.

## 2.4 Moya

### 2.4.1 Contexte

Moya est une petite ville (préfecture) située sur la côte Sud-Est de l'île. Moya est desservie par la route nationale en passant par Dar Salaam (route en mauvais état) et par Adda / Domoni (bonne route). Les terres agricoles se situent sur les contreforts montagneux (avec des pentes relativement moins escarpées que par ailleurs) et de petites plaines alluviales côtières.

Les habitants de Moya tirent leurs ressources de l'agriculture (ylang, girofle, vanille, horticulture, vivriers), de la pêche et du commerce (notamment informel vers Mayotte).

La plupart des habitations sont en dur (briques ou pierres) ce qui illustre bien le côté « aisé » de la ville. D'après les agriculteurs rencontrés, les populations des alentours viennent travailler à Moya comme journaliers.

## 2.4.2 Ménage aisé

### 2.4.2.1 Description

Ce profil est basé sur la description de l'exploitation de « Ambassadeur » (XXX vrai nom ???) mais reprend les données de rentabilité des participants au groupe de discussion à Moya les 16 et 17 janvier 2019. « Ambassadeur » dispose de deux parcelles qui couvrent plus de 300 Ares (3 Ha). Il cultive des bananiers, du taro, de la pomme de terre, de la vanille, du girofle, de la cardamone, du curcuma et du citron. Il dispose d'une vache laitière. Bien qu'avec son épouse il ait 5 enfants, Ambassadeur est le seul impliqué dans la production agricole. Il est aussi instituteur et doit consacrer 20 jours par mois à l'enseignement ce qui limite le temps qu'il peut passer sur l'activité agricole. Ses enfants étudient et sa femme s'occupe des travaux domestiques. Il doit donc fréquemment employer des journaliers (8 à 10 en moyenne par jour). Il dispose de petits équipements (machette, pioche, pic, râteau, maçonnerie, etc.).

Les marges par unité de surface sont excellentes pour la cardamone (632.000 KMF/Are), le girofle (453.000 KMF/Are), la vanille (650.000 KMF/Are) et la banane (212.000 KMF/Are). Elles sont aussi élevées (par tête d'animal) pour la vache laitière (883.000 KMF/vache). Les tomates octroient un revenu par unité de surface nettement inférieur (25 à 32.000 KMF/Are). C'est à peine le double de la productivité du manioc et 1/3 de la productivité de la patate douce.

Les marges produites par journée de travail de l'agriculteur (ou de sa famille) sont les plus élevées pour la cardamone (455.000 KMF/Hj), le girofle (174.000 KMF/Hj) et la vanille (182.000 KMF/Hj). Elles sont bonnes (mais à un moindre niveau) pour l'activité laitière (98.000 KMF/Hj), la production de tomates (29 à 58.000 KMF/Hj) et la production de bananes (32.000 KMF/Hj).

De toutes les activités de « Ambassadeur », c'est la production de tomates qui est la moins intéressante ; même si elle dégage tout de même des revenus intéressants (une journée de travail fournit l'équivalent de ¼ à ½ salaire de fonctionnaire mensuel). Améliorer les rendements et la rentabilité de la culture de tomates nécessiterait probablement une utilisation accrue d'intrants (pesticides et engrais) ce qui n'est pas compatible avec l'approche d'agroécologie de Dahari. Malgré ces revenus importants « Ambassadeur » dit ne pas voir passer l'argent. Cela indique la nécessité pour lui d'améliorer la gestion financière de son exploitation.

### 2.4.2.2 Résumé de la rentabilité

**TABEAU 28 : RESUME DE LA RENTABILITE - MENAGE AISE MOYA**

	Dépense	Coût per Unité vendue	Revenus	Prix de Vente moyen	Marge brute (par An)	Surf. / Nb Anim Ad	Travail familial	Unités vendues / An	Marge brute / Surf ou / tête	Marge brute / Unité	Marge brute / Travail familial	Marge (% du revenu brut)
<b>Bovin lait</b>	101 250	53	985 000	520	883 750	1	9	1 895	883 750	466	98 194	90%
<b>Cardamone</b>	89 700	4 721	2 460 000	129 474	2 370 300	4	5	19	632 080	124 753	455 827	96%
<b>Girofle</b>	1 155 250	1 777	5 687 500	8 750	4 532 250	10	26	650	453 225	6 973	174 317	80%
<b>Vanille</b>	146 125	487	6 000 000	20 000	5 853 875	9	32	300	650 431	19 513	182 934	98%
<b>Tomates 1</b>	284 400	44	692 000	108	407 600	16	14	6 400	25 475	64	29 324	59%
<b>Tomates 2</b>	169 900	27	692 000	108	522 100	16	9	6 400	32 631	82	58 663	75%
<b>Banane</b>	150 000	500	1 848 000	6 160	1 698 000	8	52	300	212 250	5 660	32 654	92%
<b>Salaires et autres</b>	0	0	1 080 000	6 000	1 080 000	NA	180	180	NA	6 000	6 000	100%

### 2.4.2.3 Flux de caisse

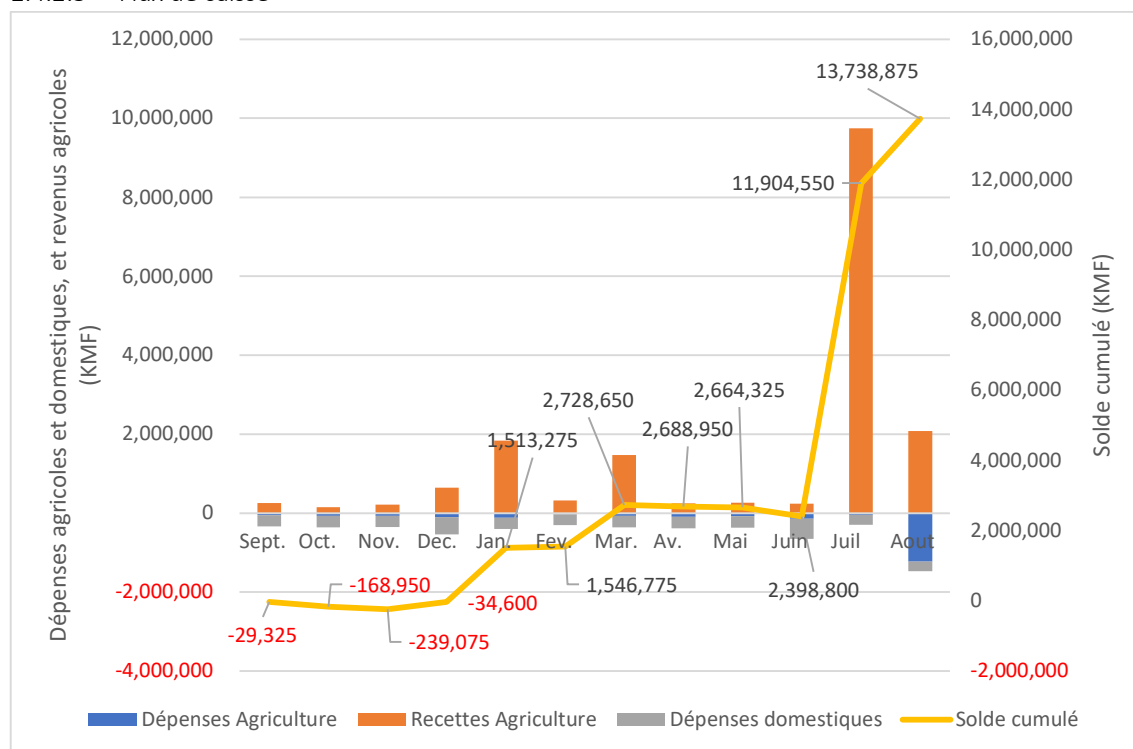


FIGURE 29 : FLUX DE CAISSE – MENAGE AISE MOYA

Les dépenses agricoles annuelles s'élèvent à 2.096.625 KMF. Les dépenses agricoles les plus importantes sont dues au girofle (55%), notamment en août pour la récolte (=paiement des journaliers). Les tomates de premier cycle représentent 14% des dépenses. Les autres cultures et activités pèsent tous entre 4 et 8%.

Les revenus totaux s'élèvent à 19.4 millions de KMF mais on peut constater une grosse saisonnalité des revenus. Un pic très marqué apparaît en juillet-août correspondant à la récolte du girofle et de la vanille qui représentent 29 et 31% des revenus respectivement. Le fort revenu issu de la vente des clous de girofle ne survient toutefois qu'une année sur trois. La cardamone offre des revenus entre décembre et mars (13%). Les bananes génèrent des revenus tout au long de l'année (10%). Les tomates octroient des revenus en janvier et juillet (4 + 4%). Les salaires (6%) et la vache laitière (7%) représentent des revenus secondaires mais bien répartis au cours de l'année.

Les dépenses domestiques sont orientées en premier lieu vers la nourriture (67%), suivie des frais d'écolage (12%) et des contributions communautaires (11%). L'achat de vêtements représente 9%. L'énergie, les frais de santé, le transport et la communication représentent tous entre 2 et 5%.

Ce profil est caractérisé par une très forte capacité d'épargne (13.6 millions KMF) bien que « Ambassadeur » ait dit ne pas parvenir à épargner. C'est possible, notamment en raison de l'irrégularité des revenus du girofle (d'une année sur trois).

Ceci est d'autant plus regrettable que la saisonnalité des revenus et dépenses implique que « Ambassadeur » doive faire face à plusieurs mois de « stress financier » entre septembre et janvier, avec des dépenses supérieures aux recettes (« déficit » cumulé de 301.000 KMF en décembre).



#### 2.4.2.4 Calendrier de travail

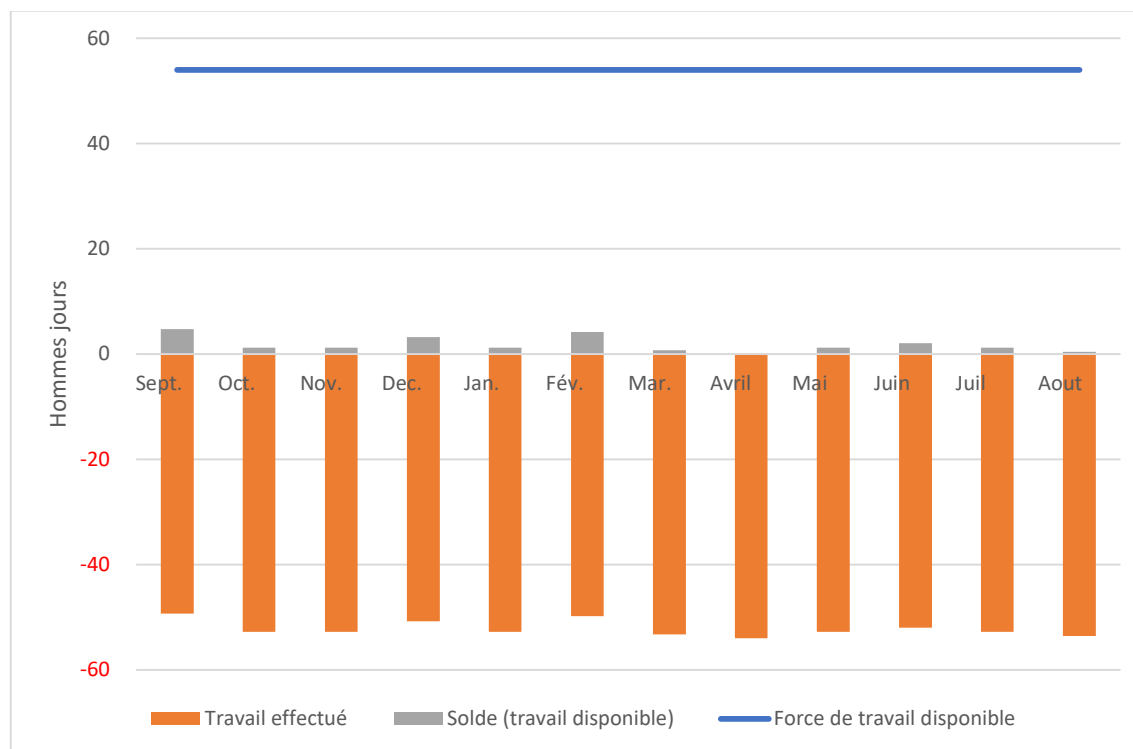


FIGURE 30 : CALENDRIER DE TRAVAIL - MENAGE AISE MOYA

En raison de la grande surface disponible, de la multitude d'activités pratiquées et de l'occupation annexe de « Ambassadeur » (instituteur), ce dernier utilise en permanence la quasi-totalité de la force de travail disponible. En fait, celle-ci n'est pas suffisante et « Ambassadeur » doit faire appel à des journaliers en quasi-continu sur ses parcelles agricoles (ce qu'il a d'ailleurs confirmé). Ce graphe illustre bien la complémentarité, pour les agriculteurs, entre ressource travail et ressources financières : Ambassadeur ne peut gérer ses cultures que car elles lui octroient des revenus lui permettant de payer des journaliers. Ambassadeur est un « patron ».

#### 2.4.2.5 Perspectives de développement / Interventions proposées

L'observation du flux de caisse indique que « Ambassadeur » pourrait grandement bénéficier d'une meilleure gestion de son flux de trésorerie, notamment en privilégiant l'épargne.

Il apparaît que c'est le manque de gestion des revenus qui limitent la capacité de « Ambassadeur » à mieux valoriser ses cultures.

## 2.5 Adda / Outsa

### 2.5.1 Contexte

Outsa est un village de montagne (7 à 800 m d'altitude) enclavé. La route depuis Nganzalé est impraticable et l'accès vers Adda se fait à pied uniquement. Il faut 45 minutes de marche pour rejoindre Adda et 1h00 de marche pour rejoindre Domoni. La plupart des habitations sont construites en tôles ondulées mais il existe aussi quelques rares habitations en briques / pierres. Le système d'adduction d'eau potable et le poste de santé (installé au cours des 10 dernières années) semblent inopérants.

Les terrains agricoles sont situés sur la colline où se situe le village et sur des pentes douces à raides. L'observation du parcellaire montre un embocagement partiel. Les pentes les plus raides sont boisées. Les pentes fortes à moyennes sont occupées par des plantations d'arbres (notamment girofliers et manguiers) et parfois des cultures. Les zones plus plates sont utilisées pour la production agricole.

Le village ne bénéficie pas de l'accès à l'eau pour l'irrigation ni – étant situé sur le plateau – de zones alluviales en bordure de rivière.

## 2.5.2 Ménage pauvre

### 2.5.2.1 Description

Ce profil est basé sur la description de la famille de « Djamouladi » mais reprendre des données de rentabilité d'autres personnes (selon la disponibilité de calculs de rentabilité). Djamouladi dispose de 3 parcelles dont une de 36 Ares mais il n'a pas pu indiquer la surface totale qu'il cultive. Sur une de ses parcelles, il cultive du manioc, des bananiers, des girofliers (6) et du poivre. Sur la seconde parcelle, il cultive des pommes de terre, de la patate douce et du gingembre. Sur la troisième parcelle, il cultive du manioc, du curcuma et du girofle. Il dispose de 1 vache laitière.

Les marges par unité de surface sont très bonnes pour le poivre (273.750 KMF/Are) et le gingembre (156.500 KMF/Are). L'agriculteur dégage aussi une très bonne marge par animal pour l'activité laitière (113.000 KMF/Are). La marge par unité de surface est moyenne pour les bananiers (53.760 KMF/Are) et la patate douce (88.667 KMF/A). Pour les pommes de terre (15.860 KMF/Are), le curcuma (9.520 KMF/Are) et le manioc (13.519 KMF/Are), la productivité par unité de surface est faible et peut être améliorée.

Les marges produites par journée de travail de l'agriculteur sont elles aussi variables. Une journée de travail permet de générer 17/733 KMF sur l'activité laitière, 16.649 KMF sur la culture du gingembre et 11.047 sur la culture du bananier. En revanche, une journée consacrée à la culture de la pomme de terre ne génère que 1.705 KMF, ce qui est du même niveau que ce que l'agriculteur paie aux journaliers.

La pomme de terre, le curcuma et le manioc produisent de faibles retours à l'unité de surface et à la journée de travail. Elles représentent donc des cultures à améliorer pour l'agriculteur si l'objectif est d'accroître les revenus.

### 2.5.2.2 Résumé de la rentabilité

**TABEAU 29 : RESUME DE LA RENTABILITE – MENAGE PAUVRE ADDA / OUTSA**

	Dépense	Coût per Unité vendue	Revenus	Prix de Vente moyen	Marge brute (par An)	Surf. / Nb Anim Ad	Travail familial	Unités vendues / An	Marge brute / Surf ou / tête	Marge brute / Unité	Marge brute / Travail familial	Marge (% du revenu brut)
5. Vache laitière	272 000	349	405 000	519	133 000	1	8	780	133 000	171	17 733	33%
9. Pomme de terre Outsa	45 500	228	124 800	624	79 300	5	47	200	15 860	397	1 705	64%
10. Poivre Outsa	3 000	150	57 750	2 888	54 750	0.2	12	20	273 750	2 738	4 563	95%
11. Bananier			806 400	36	806 400	15	73	22 680	53 760	36	11 047	100%
12. Curcuma Outsa	16 200	203	40 000	500	23 800	3	4	80	9 520	298	6 263	60%
13. Gingembre Outsa	3 000	8	472 500	1 313	469 500	3	28	360	156 500	1 304	16 649	99%
14. Manioc Outsa	67 500	68	250 000	250	182 500	14	68	1 000	13 519	183	2 688	73%
15. Patate Douce Outsa	12 000	33	145 000	403	133 000	2	16	360	88 667	369	8 210	92%

### 2.5.2.3 Flux de caisse

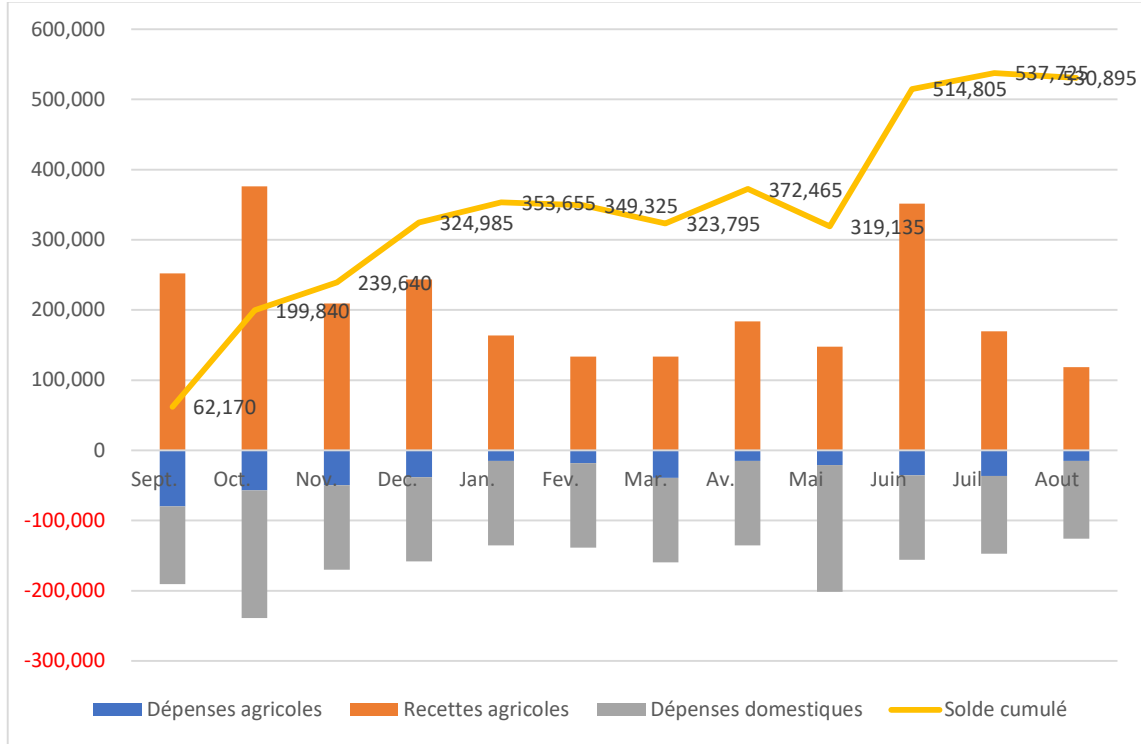


FIGURE 31 : FLUX DE CAISSE – MENAGE PAUVRE ADDA / OUTSA

Les dépenses agricoles s'élèvent au total à 431.700 KMF/an. Elles sont variables selon les saisons : elles sont concentrées entre Mai et Novembre et entre février et mars. Les dépenses agricoles les plus importantes sont liées aux vaches (63%), aux patates douces (16%), au manioc (13%). Le curcuma représente 4%, la patate douce 3%, le poivre 1% et le gingembre 1%.

Les revenus totaux s'élèvent à KMF 2.301.450/an. Les revenus sont saisonniers avec des pics entre septembre et décembre et aussi en juin. Les bananiers constituent la principale source de revenus (33% sur l'année). C'est aussi la source la plus régulière avec une production quasi constante sur l'année. Arrivent ensuite les ventes de gingembre (21%) concentrées entre juin et septembre, de lait (18%) entre Janvier et août, de manioc (11%) vers septembre-octobre, de patates douce (6% en novembre -décembre), de pommes de terre (5%) en novembre et en avril, de poivre (3%) en novembre et enfin, de curcuma (2% en mai).

Le solde disponible pour les dépenses familiales est de KMF 1.869.750/an. Le premier poste de dépenses familiales est la nourriture (59%), suivie des contributions sociales (16%) et des frais d'écolage (10%). Les frais de santé, vêtements et transport correspondent chacun à 4%. Le téléphone représente 3% et l'énergie 1%. Les dépenses sont assez régulières au cours de l'année avec l'exception de l'achat des vêtements qui est rythmée par les fêtes religieuses.

Sur cette base, la famille peut dégager un solde annuel positif de KMF 333.750 ; destiné aux investissements (maison, équipement, etc.), aux dépenses supplémentaires et/ou « extraordinaires » (mariages, etc.) et à l'épargne (si/lorsqu'il reste de l'argent).

Le cycle financier montre qu'il n'y a pas de mois de « soudure » financière, même si la famille démarre l'année sans épargne.

### 2.5.2.4 Calendrier de travail

On peut observer deux périodes de « stress » relatif en termes de temps de travail (utilisation quasi-totale de la force de travail disponible) en septembre et en Juin. En septembre, ce sont la plantation et la récolte du manioc

qui consomment beaucoup de temps. En juin, c'est le travail de récolte et post-récolte du gingembre, ainsi que le travail fertilisation / entretien de la parcelle de pommes de terre qui accaparent du temps.

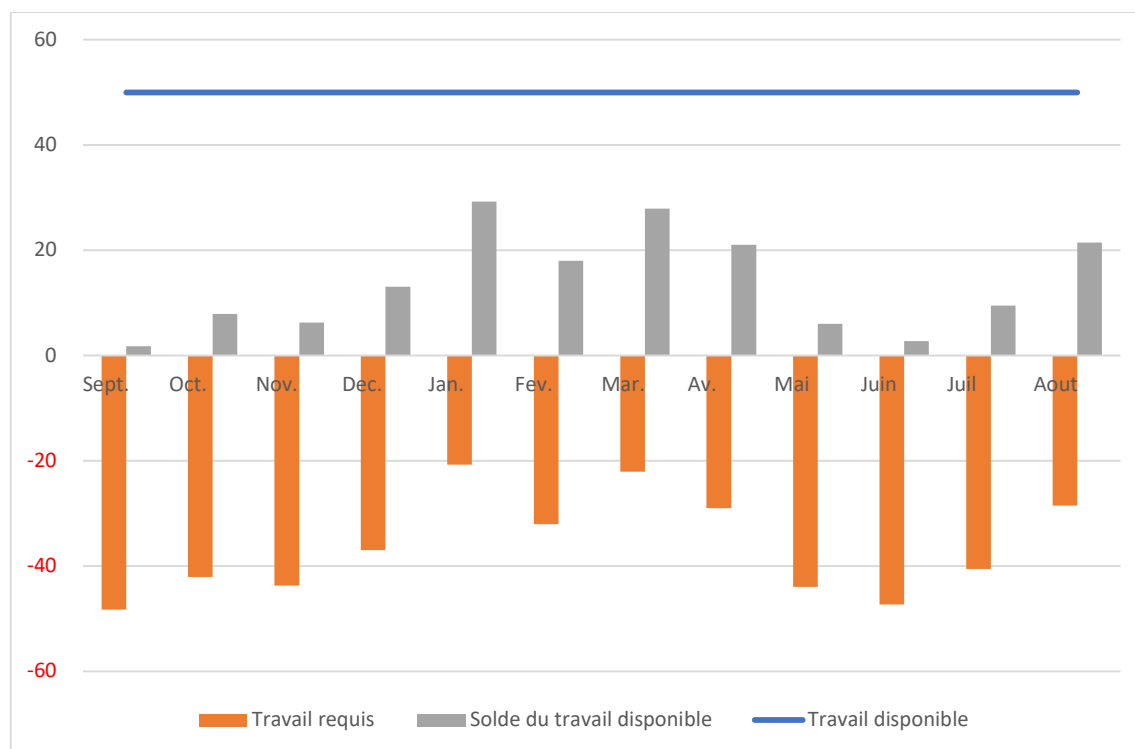


FIGURE 32 : CALENDRIER DE TRAVAIL - MENAGE PAUVRE ADDA / OUTSA

La présence d'un surplus de temps de travail ne signifie pas que l'agriculteur se repose, mais plus probablement qu'il s'occupe d'autres tâches agricoles, domestiques ou sociales non identifiées par la seule analyse des systèmes de cultures. L'utilisation du temps de travail de l'agriculteur est illustrative de ses priorités. Le temps de travail disponible est consacré en priorité aux activités qui génèrent les revenus les plus importants (girofle, vanille, etc.).

#### 2.5.2.5 Perspectives de développement / Interventions proposées

Il serait intéressant d'identifier les opportunités d'améliorer les revenus pour améliorer le confort de ce ménage. A titre d'exemple, une amélioration des rendements de 10% sur toutes les cultures se traduirait par un accroissement du revenu de l'ordre de 184.645 KMF.

Une amélioration du prix du même ordre (+10%) produirait le même effet, mais est plus difficile à obtenir compte-tenu des limitations des acheteurs et des dynamiques de prix au sein des filières. On peut d'ailleurs se poser la question d'un accroissement de 10% de la production sur les dynamiques de prix ; avec probablement une stabilisation à la baisse de ces derniers.

### 2.5.3 Ménage à l'aise

#### 2.5.3.1 Description

Ce profil est basé sur la description de l'exploitation de Salim Radani de Adda mais reprend les données de rentabilité d'autres agriculteurs/trices rencontrés à Adda et Outsia. Salim dispose de 4 parcelles qui couvrent un total de 4 Ha. Les cultures utilisées pour élaborer ce profil sont le taro, le girofle, la vanille, la banane, le manioc, la pomme de terre et les tomates. Salim élève aussi des vaches laitières (dont seulement une est en production). Salim est aussi garagiste à Adda et vend des produits congelés (cuisses de poulet importées).

### 2.5.3.2 Résumé de la rentabilité

**TABLEAU 30 : RESUME DE LA RENTABILITE - MENAGE AISE ADDA**

	Dépense	Coût per Unité vendue	Revenus	Prix de Vente moyen	Marge brute (par An)	Surf. / Nb Anim Ad	Travail familial	Unités vendues / An	Marge brute / Surf ou / tête	Marge brute / Unité	Marge brute / Travail familial	Marge (% du revenu brut)
5. Vache laitière	0	0	985 000	520	985 000	1	38	1 895	985 000	520	26 267	100%
9. Taro	47 000	224	102 500	488	55 500	6	13	210	9 250	264	4 269	54%
10. Girofle	2 500	2	2 625 000	2 500	2 622 500	10.0	33	1 050	262 250	2 498	79 470	99.9%
11. Vanille	10 000	50	2 535 000	12 739	2 525 000	6	42	199	420 833	12 688	60 119	99.6%
12. Bananes	0	0	67 200	350	67 200	15	73	192	4 480	350	921	100%
13. Manioc mélangé	10 250	137	15 000	200	4 750	3	6	75	1 900	63	754	32%
14. Pomme de terre	81 750	409	124 800	624	43 050	5	19	200	8 610	215	2 266	34%
15. Tomates	172 250	172	300 000	300	127 750	5	29	1 000	25 550	128	4 451	43%
Garagiste et commerçant	NA	NA	300 000	1 714	300 000		175	175		1 714	1 714	100%

Les marges par unité de surface sont très bonnes pour la vanille (420.000 KMF/Are) et le girofle (262.000 KMF/Are). La marge par animal est très élevée aussi (985.000 KMF/vache). La marge est raisonnable pour les tomates (25.500 KMF/Are). Les autres cultures octroient des retours limités par unité de surface, équivalents 9.200 KMF/Are pour le taro, 8.600 KMF/Are pour la pomme de terre, 4.400 KMF/Are pour la banane et 1.900 KMF/Are pour le manioc. Ces faibles niveaux s'expliquent par des rendements faibles et par le fait que l'agriculteur doit utiliser des journaliers compte-tenu de son travail de garagiste.

Les marges produites par journée de travail de l'agriculteur (et/ou de sa famille) culminent à 79.000 KMF/Hj pour le girofle et 60.100 KMF/Hj pour la vanille. Par le travail consacré à la vache laitière, l'agriculteur génère 26.200 KMF/Hj. Les cultures du taro (4.200 KMF/Hj) et de la tomate (4.400 KMF/Hj) génèrent des retours à la journée de travail passables. Le travail attribué aux cultures de la pomme de terre, de la banane et du manioc génère des retours faibles à très faibles ; à peine équivalents (ou inférieurs) à ce que l'agriculteur paie aux journaliers.

Le taro, la banane, le manioc et les pommes de terre produisent de faibles retours à l'unité de surface et à la journée de travail. Il convient d'analyser avec l'agriculteur les possibles modalités d'amélioration de ces cultures. A Adda, d'autres agriculteurs atteignent de meilleurs rendements pour ces cultures et l'observation de leurs pratiques fournit une bonne opportunité d'amélioration.

### 2.5.3.3 Flux de caisse

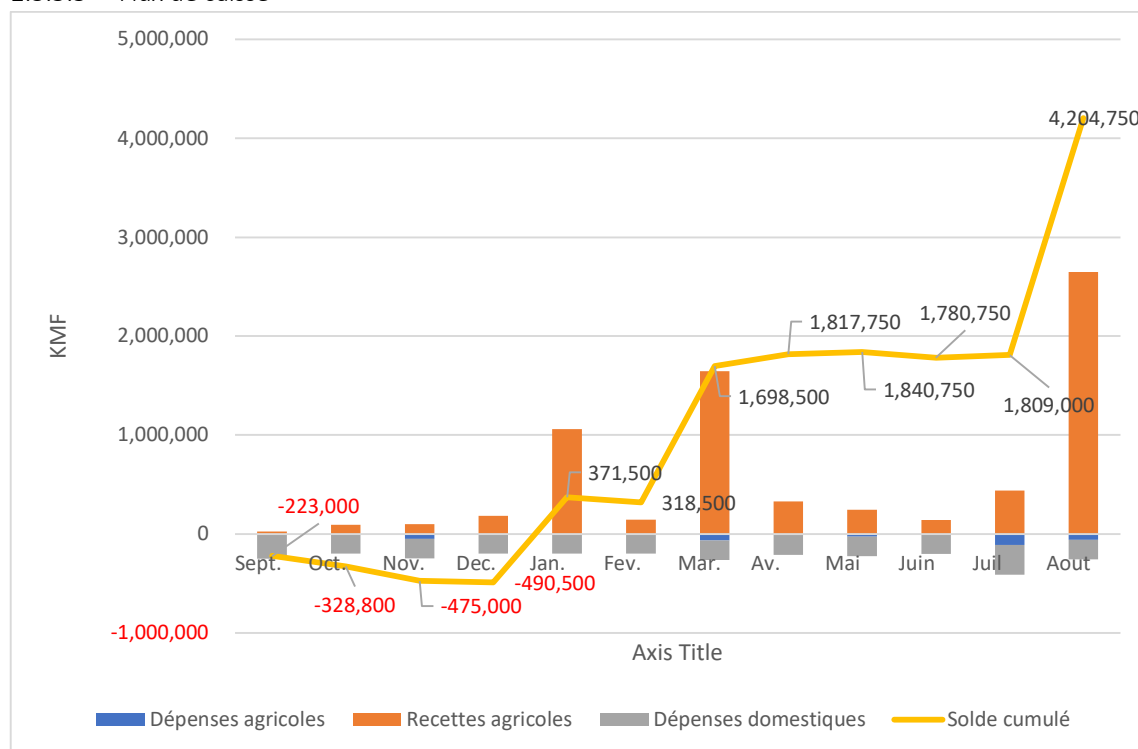


FIGURE 33 : FLUX DE CAISSE - MENAGE AISE ADDA

Au total, l'agriculteur dépense 323.750 KMF par an pour ses activités agricoles. De ce montant, 53% correspond à la culture de la tomate, 25% à la pomme de terre et 15% au taro. Les autres cultures (girofle, vanille, manioc, bananes) ne représentent qu'une faible part des dépenses (entre 1 et 3%). Les dépenses agricoles sont concentrées en novembre, mars, juillet et août.

Les revenus totaux s'élèvent à 7 millions KMF. Les revenus sont très saisonniers, avec des pics en janvier et mars (vente différée de la vanille) et août (vente du girofle). Ces deux cultures constituent les principales sources de revenu avec 37% pour le girofle et 36% pour la vanille. La vente de lait représente 14% des revenus. Les autres cultures (taro, bananes, manioc, pomme de terre et tomates) ne représentent qu'une faible part des revenus, aucun ne dépassant les 4%.

Le montant disponible pour les dépenses familiales s'élève à 6.7 millions KMF. Ce montant est utilisé pour les dépenses de nourriture (71%), d'énergie (7%), de soins (7%), de communication (6%), l'achat de vêtements (4%) et les célébrations (2%).

L'exploitation dégage un revenu net annuel de 4.2 millions KMF destiné à des consommations domestiques supplémentaires, de l'épargne ou des investissements (domestiques, sociaux ou productifs).

### 2.5.3.4 Calendrier de travail

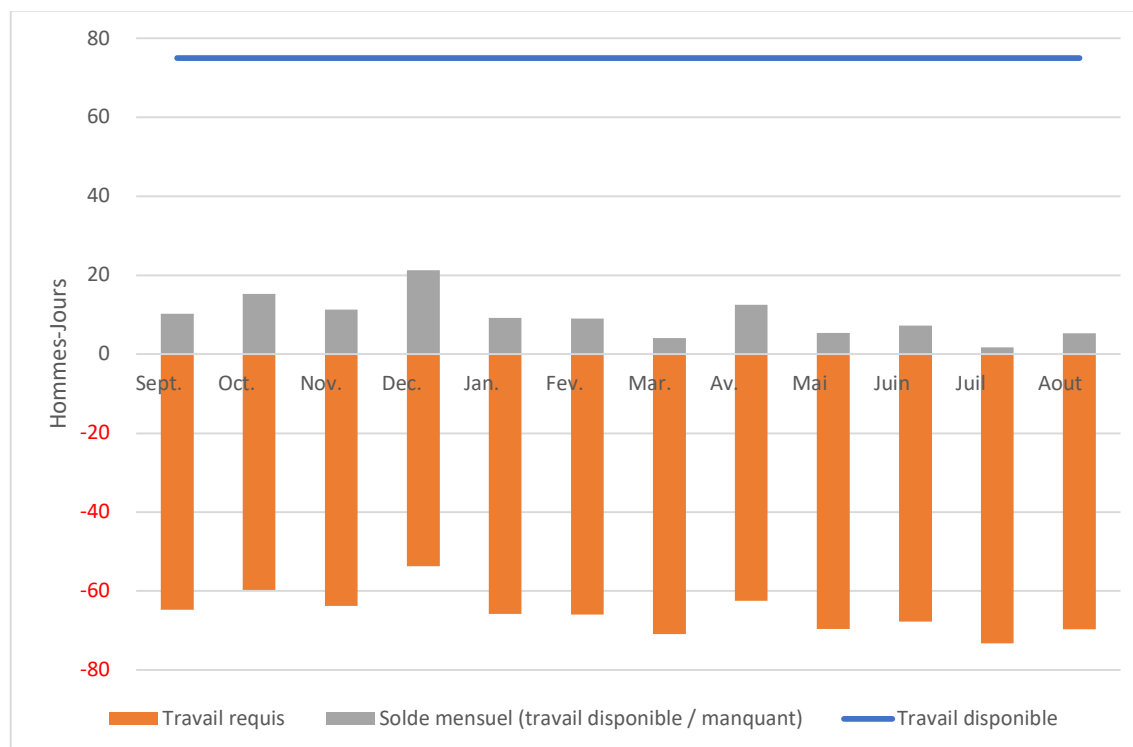


FIGURE 34 : CALENDRIER DE TRAVAIL - MENAGE AISE ADDA

Le calendrier de travail ne met pas en évidence de pic de travail à proprement parler mais plutôt une activité intense tout au long de l'année. Ce sont les activités domestiques (46%) et la gestion du garage (22%) qui consomment la majeure partie de la force de travail de l'agriculteur. Les autres activités consomment de 1% (manioc) à 9% (bananes).

Le graphique de cet agriculteur illustre assez bien le fait qu'une meilleure disponibilité financière permet aussi de mieux gérer le calendrier de travail. Les pics de travail sont amortis par l'emploi de journaliers.

### 2.5.3.5 Perspectives de développement / Interventions proposées

Améliorer les pratiques agricoles sur les cultures qui produisent de faibles retours à la surface et/ou à la journée de travail.

## 2.6 Commentaires généraux de l'analyse des revenus

Cas basés sur des éléments rassemblés au cours d'entretiens différents. Ne pas s'arrêter aux noms utilisés à titre illustratif.

Continuer le profilage et les calculs de rentabilité pour affiner l'analyse.

Ne pas intervenir sur les exploitations sans cette analyse approfondie, ni sans l'assentiment et la participation de l'agriculteur aux calculs et aux choix.



## 3 Résumé des interventions proposées

### 3.1 Travail avec les exploitations agricoles

Il est suggéré d'Initier une activité de conseil à la gestion des exploitations agricoles

Cette intervention se justifie par :

- (i) Le contexte de parcelles très exigües, avec peu d'options pour que les agriculteurs puissent étendre les terres cultivées. Dans ce cas, comment dégager des marges supplémentaires sur ces parcelles ? Une solution est d'augmenter la capacité d'auto-analyse et de choix des agriculteurs ; en se basant sur une meilleure compréhension des options et de leurs résultats probables.
- (ii) Le travail sur les filières peut amener à accroître les débouchés (volumes vendus), voire les prix. Mais améliorer la participation des agriculteurs aux filières va impliquer des changements (pratiques, qualité, etc.), des efforts accrus, des investissements, etc. Il faut pouvoir comprendre quelle est la capacité de ces agriculteurs de se conformer à ces exigences ?

L'objectif de cette intervention est d'établir avec les agriculteurs des modalités de suivi et de conseil qui leur permette de mieux choisir les options leur permettant d'améliorer leurs rendements, rentabilité et revenus des ménages.

En adoptant cette approche, Dahari pourrait aboutir à une meilleure compréhension

- Des profils d'agriculteurs, de la rentabilité des cultures, des cycles financiers et de travail
- De la capacité d'adaptation des agriculteurs.
- De l'adéquation entre solutions techniques proposées, capacités des agriculteurs et impacts attendus

Il est suggéré que Dahari prenne des dispositions pour

- Approfondir la typologie des agriculteurs notamment par une analyse plus poussée des caractéristiques, ressources et activités des agriculteurs
- Analyser la rentabilité des différents ateliers des agriculteurs pour produire de la donnée mais aussi initier un processus de formation des agriculteurs à l'utilisation de ces outils
- Travailler en groupe avec les agriculteurs pour discuter les options les plus productives (rendements) et rentables (marges rapportées à différents paramètres) et pour identifier avec les agriculteurs les solutions permettant d'évoluer vers les systèmes les plus productifs
- Analyser plus précisément des dépenses du ménage
- Identifier les opportunités d'investissements basées sur les disponibilités financières des ménages
- Communiquer avec les agriculteurs sur les résultats obtenus (données produites, impact sur les agriculteurs ayant participé aux étapes initiales).

Les outils et approches utilisés pour l'étude peuvent être utilisés à cette fin.

### 3.2 Travail sur les filières

Il est recommandé de travailler sur les filières suivantes : ylang-ylang, moringa, sauces de mangue, confitures, vanille, tisanes d'épices, lait caillé et épices (gingembre, curcuma, cardamome, etc. (voir aussi le chapitre 0 de ce rapport). Il est important de travailler sur des filières déjà établies et fonctionnelles, pour les améliorer.

En travaillant sur les filières déjà établies, Dahari a l'assurance de pouvoir profiter de dynamiques existantes, de l'expérience et de l'expertise d'acteurs déjà en place, et de temps de réaction et d'impact plus courts. La responsabilité des interventions peut aussi être partagée entre plusieurs acteurs ; surtout les acteurs primaires, directement concernés par la production, la commercialisation, la transformation, etc. Au final, ce seront ces acteurs dont la position devra être renforcée pour garantir la viabilité et la pérennité des filières.

L'objectif des interventions sur les filières est d'aboutir au renforcement de la viabilité des filières, par l'amélioration de leur compétitivité et la répartition plus équitable des bénéfices entre les acteurs. Cela implique de réussir à (i) améliorer la collaboration et la coordination des acteurs à chaque niveau de la filière et entre les différents niveaux et (ii) améliorer les performances des différents acteurs (rentabilité, qualité, capacité d'accroître les volumes, etc.).

Cela peut être réalisé en travaillant avec les acteurs à chaque niveau pour (i) identifier les opportunités et contraintes, (ii) encourager les discussions entre acteurs du même niveau, (iii) encourager l'organisation des acteurs à chaque niveau si besoin et pour améliorer la coordination et les performances, et (iv) aider à l'amélioration des activités (qualité, performance, coordination, etc.) des acteurs à chaque niveau. Il sera important de travailler avec les autorités lorsque ce sera possible et opportun. Il sera aussi essentiel de coordonner les interventions avec les autres partenaires intervenant dans les mêmes filières et/ou avec les mêmes acteurs.

### 3.3 Appui à l'entrepreneuriat agricole

L'amélioration des activités de transformation doit – autant que possible – être basée sur un socle entrepreneurial fort. Il faut donc accompagner les acteurs des filières vers l'entrepreneuriat.

En effet, la gestion « intuitive » et déstructurée des activités commerciales est généralement insuffisante pour garantir la viabilité de ces activités et permettre leur croissance.

L'appui à l'entrepreneuriat devra viser à identifier, sélectionner et appuyer les porteurs de projets entrepreneuriaux afin de leur permettre de devenir des moteurs des filières agricoles.

Il existe différentes approches possibles pour l'appui à l'entrepreneuriat, mais parmi elles, la mise en place de pépinières d'entreprise a fait ses preuves. Cette approche se base sur :

- La réception de projets entrepreneuriaux,
- La sélection de concepts (produits, services) et aide au test de ces concepts
- L'appui aux meilleurs projets (logistique, conseils, études, formation, etc.)
- L'accompagnement durant la phase de mise en marché

Pour réussir, il sera essentiel de travailler en partenariat avec :

- Les ONGs (Maisha, 2-Mains, Initiative et Développement)
- Les leaders privés des filières pour qui les « jeunes entrepreneurs » peuvent devenir des fournisseurs / prestataires.
- Les institutions (para)publiques (CCIA, Banques, AMIE, Agence Nationale pour la Promotion de l'investissement, Chambre d'Agriculture, etc.).

## 4 Annexes

L'ensemble des annexes a été mis à disposition de Dahari sur le lien [suivant](#).

Termes de référence et Proposition initiale

Matériel de formation et supports d'enquêtes

Données des enquêtes

Rapport