



Projet cofinancé par l'Union Européenne
FED/2014/354-801



PROFAPAN
PROfessionnalisation des
Filières Agricoles Périurbaines
d'Antananarivo Nord

RAPPORT NARRATIF INTERMEDIAIRE N°2

Période: 1 septembre 2016 au 30 juin 2017


AGRISUD International
18, rue de la Sablière
33500 LIBOURNE - France
Tél/Fax: + (33) 05 57 25 17 06

Projet mis en œuvre par :



Table des matières

1.	Description	4
1.1.	Nom du coordinateur du contrat de subvention:	4
1.2.	Nom et fonction de la personne de contact:	4
1.3.	Nom du bénéficiaire et de l'entité affiliée de l'action:	4
1.4.	Intitulé de l'action:	4
1.5.	Numéro du contrat:	4
1.6.	Date de début et date de fin de la période de référence:	4
1.7.	Pays ou région(s) cible(s):	4
1.8.	Bénéficiaires finaux et/ou groupes cibles (si différents) (y compris le nombre de femmes et d'hommes):	4
1.9.	Pays dans le(s)quel(s) les activités sont réalisées (si différent du point 1.7):	4
2.	Évaluation de la mise en œuvre des activités de l'action.....	5
2.1.	Résumé de l'action	5
2.2.	Résultats et activités	6
2.3.	Cadre logique révisé.....	23
2.4.	Aspect genre	23
2.5.	Respect de l'environnement	24
2.6.	Plan d'action 2 semestre 2017 – 1 semestre 2018 mis à jour.....	25
3.	Bénéficiaires/entités affiliées et autres coopérations	28
3.1.	Relation entre bénéficiaires et autres actions	28
3.2.	Relations avec les autorités publiques.....	28
3.3.	Relations avec d'autres organisations prenant part à la mise en œuvre de l'action.....	28
3.4.	Liens et les synergies mis en place avec d'autres actions.....	29
	ANNEXE 1 : Les 3 pépiniéristes identifiés	32
	ANNEXE 2 : Critères de présélection des MEx	35
	ANNEXE 2 Bis: Fiche d'entretien MEx	38
	ANNEXE 3 : 1 livret MEx	39
	ANNEXE 4 : Outil de suivi des formations des Producteurs affiliés.....	41
	ANNEXE 4 Bis : Outil de suivi de l'application des formations par les producteurs affiliés	42
	ANNEXE 5 : Outil participant TPE sur le module plan d'affaire	43
	ANNEXE 6 : Journal de caisse de TPE.....	53
	ANNEXE 7 : Protocole d'achat et de vente du système participatif de garantie.....	54
	ANNEXE 8 : Fiche produit	58

Liste des tableaux

Tableau 1:	Taux de réalisation des indicateurs du résultat R1	6
Tableau 2:	Plan de travail sept-déc 2016: prévisions et réalisations relatives au résultat 1	7
Tableau 3:	Etat de distribution des kits pour la saison sèche avril 2016 – septembre 2016.....	9
Tableau 4 :	Résultats du suivi technico économique saison sèche avril – septembre 2016	10
Tableau 5 :	Références suivi technico économique saison sèche 2015.....	10
Tableau 6 :	Résultats du suivi technico économique saison pluviale oct-2016 – mars 2017	11
Tableau 7 :	Références suivi technico économique saison pluviale 2014-2015	11
Tableau 8 :	Effectif de MEx identifiées et formés.....	12
Tableau 9:	Taux de réalisation des indicateurs du résultat R2	14
Tableau 10 :	Plan de travail sept – déc 2016: prévisions et réalisations relatives au résultat 2	16
Tableau 11 :	Taux de réalisation des indicateurs du résultat R3	20
Tableau 12 :	Plan de travail sept - déc 2016: prévisions et réalisations relatives au résultat 3	21
Tableau 13 :	Bénéficiaires SMS/SIM	24
Tableau 14 :	Plan d'action mis à jour.....	25
Tableau 15 :	Chronogramme des prestations de CIRAD.....	28
Tableau 16 :	Chronogramme des prestations de MPE	29

Liste des acronymes utilisés dans le rapport

AIM : Association Intercoopération Madagascar
ASA : Agro Sylviculture autour d'Antananarivo
UCP/ASA : Unité de coordination du programme ASA
CAA : Cycle d'Apprentissage en agroécologie
CCIA : Chambre de Commerce d'Industrie et d'Agriculture
CE : Conseillère d'Entreprise
CEAS: Centre Ecologique Albert Schweitzer
CEFFEL : Conseil Expérimentation et de Formation sur les Fruits et Légumes
CGE : Cycle de conseil de gestion
CIRAD : Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement
CPM : Coalition Paysanne de Madagascar
CT : Coordinateur territorial
CUA : Commune Urbaine d'Antananarivo
DIREL : Direction Inter - Régionale de l'Elevage
DRDA : Direction Régionale du Développement Agricole
DRAE : Direction Régionale de l'Agriculture et de l'Elevage
FED : Fond Européen de Développement
FEKRITAMA : Federasionan'ny Kristiana Tantsaha Malagasy
ITAFa : Ivontoerana Tantsaha ho an'ny Fampanandrosoana
ITK : Itinéraire technique
MEx : Maître Exploitant
MPAE : Ministère auprès de la Présidence en charge de l'Agriculture et de l'Elevage
MPE : Malagasy Professionnel de l'Elevage
OIP : Organisation interprofessionnelle
OP : Organisation professionnelle
OPB : Organisation professionnelle de base
OPR : Organisation professionnelle régionale
OSC : Organisations de la Société Civile
PA : Producteurs affiliés
PL : Producteur Leader
POM : fiche procédure – méthode – outils de formation
PROFAPAN : Professionnalisation des filières agricoles périurbaines d'Antananarivo Nord
PROSPERER: Programme de Soutien aux Pôles de Micro-Entreprises Rurales et aux Économies Régionales
RGS : Responsable Gouvernance et Structuration
RMA : Responsable maraîchage et arboriculture fruitière
RSE : Responsable de suivi évaluation
RTF : Responsable technique des formations
RII : Responsable d'intégration institutionnelle
RFA : Responsable de Filières Agroécologiques
SIEL : Système d'information économique sur les légumes
SIM : Système d'information des marchés
SMS : Short Message Système
STE : Suivi technico-économique
TA : Technicien animateur
TIC : Technologie d'information et de communication
TPE : Très Petite Entreprise

1. Description

Nom du coordinateur du contrat de subvention:

Sylvain DEFFONTAINES

Nom et fonction de la personne de contact:

Yvonnick HUET – Directeur Général

Nom du bénéficiaire et de l'entité affiliée de l'action:

Agrisud International, Association Intercopération Madagascar (AIM)

Intitulé de l'action:

PROfessionnalisation des Filières Agricoles Périurbaines d'Antananarivo Nord (PROFAPAN)

Numéro du contrat:

FED/2014/354-801

Date de début et date de fin de la période de référence:

1 septembre 2016 au 30 juin 2017

Pays ou région(s) cible(s):

Madagascar

Bénéficiaires finaux et/ou groupes cibles¹ (si différents) (y compris le nombre de femmes et d'hommes):

4 groupes cibles avec (i) 1053 exploitations agricoles menées par 445 femmes et 608 hommes (l'identification des producteurs affiliés² sont en cours), (ii) 33 communes et (iii) 55 TPE de commercialisation dont 23 hommes et 32 femmes (iv) 32 organisations professionnelles

Pays dans le(s)quel(s) les activités sont réalisées (si différent du point 1.7):

¹ Les «groupes cibles» sont les groupes/entités pour lesquels le projet aura eu un apport direct et positif au niveau de l'objectif du projet, et les «bénéficiaires finaux» sont ceux qui bénéficieront du projet à long terme au niveau de la société ou d'un secteur en général.

² Les producteurs affiliés sont les producteurs identifiés par les maîtres exploitants et qui vont collaborer avec ces derniers sur la diffusion des techniques agroécologiques)

2. Évaluation de la mise en œuvre des activités de l'action

Résumé de l'action

Pendant la période de 10 mois couverte par le présent rapport narratif, les activités réalisées ont touché les 3 axes d'intervention du projet.

En ce qui concerne l'axe 1. Amélioration en quantité, qualité, régularité et diversité des produits, trois formations ont marqué la présente période : formation sur l'élevage de poulet gasy avec MPE (Malagasy Professionnel de l'Elevage), pour 279 producteurs leaders (PL) aviculteurs sur 13 sites, formation de l'équipe technique du projet sur la protection phytosanitaire avec la DPV et sur la gestion d'exploitation 2^{ème} partie. En outre le système de suivi technico-économique a été opérationnalisé, en parallèle avec l'appui à l'amélioration de l'itinéraire technique (ITK). L'activité sur l'amélioration de la production a été également marquée par la sélection et la formation d'une première vague de 286 Maîtres Exploitants (MEx), sélectionnés parmi les 1053 Producteurs Leaders formés depuis le début du Projet

Quant à l'activité 2 - Dynamisation des filières et amélioration de l'accès au Marché, 53 collecteurs villageois ou Très Petites Entreprises de commercialisation (TPE) ont bénéficié de renforcement de capacités relatives à l'établissement de plan d'affaire et de comptabilité simplifiée. Un autre groupe comptant 30 TPE sont à confirmer et à former. La période a été marquée par la mise en place du système d'approvisionnement de proximité pour les produits agroécologiques et le recrutement d'un responsable de filières agroécologiques ou RFA, poste nouvellement créé au sein de PROFAPAN. Ce système vise à organiser et structurer les ventes sur les marchés de la Capitale des légumes/fruits/poulets gasy produits par les PL : (i) atelier d'information sur les produits agroécologiques le 1^{er} décembre 2016, au CNEAGR Nanisana, honoré par la présence de Monsieur Le Directeur Général de l'Agriculture, représentant du Ministère auprès de la Présidence en charge de l'Agriculture et de l'Elevage (MPAE), atelier organisé avec l'Unité de Coordination du Programme ASA (UCP/ASA) et la Direction Régionale de l'Agriculture et de l'Elevage (DRAE), (ii) lancement officiel de la vente des produits agroécologiques le 15, 16 et 17 décembre 2016 sur le parvis de l'Hôtel de Ville d'Antananarivo, en collaboration avec la Commune Urbaine d'Antananarivo (CUA). Cette période a connu également la mise en œuvre du système d'information sur le marché : près de 500 producteurs et collecteurs villageois reçoivent hebdomadairement des SMS transmis par le CEFFEL, 3 tableaux mercuriales ont été installés. Finalement, le deuxième atelier interprofessionnel a eu lieu le 28 juin 2017.

Pour l'activité 3. Renforcement des capacités des Organisations Professionnelles (OP), onze OP ont bénéficié des séances de formation sur le module gouvernance. Avec le recrutement de 2 nouvelles personnes (le responsable de gouvernance et structuration ou RGS pour remplacer l'ancien responsable dont le contrat n'a pas été renouvelé par AIM, et le responsable d'intégration institutionnelle ou RII, poste nouvellement créé au sein du PROFAPAN), les activités auprès des OP ont pu être redynamisées.

Résultats et activités

Résultat 1 - «Les productions des exploitations maraîchères, fruitières et avicoles sont améliorées en quantité, en qualité, en diversité et en régularité»

Le résultat R1 est déterminé par 6 indicateurs. Les résultats intermédiaires actuels concernent 2 indicateurs, et le niveau de réalisation est lesuivant :

Tableau 1: Taux de réalisation des indicateurs du résultat R1

Indicateurs	Niveau de réalisation	Taux de réalisation	Observations
Indicateur 1.1 «Augmentation de la production annuelle maraîchère et fruitière pour 5000 producteurs affiliés»: 1 tonne par producteur, équivalent à une quantité additionnelle totale de 5000 tonnes	Production supplémentaire de 281 kg par producteur (20%) pour 935 producteurs (19%)	5%	Les données concernent la campagne saison pluviale 2015- 2016, saison sèche 2016 et de saison pluviale 2016- 2017.
Indicateur 1.2 «Production annuelle de poulet par les 300 aviculteurs»: au moins 171 000 poulets.	Pas encore renseigné	-	La production est en cours avec 279 éleveurs.
Indicateur 1.3 « Nombre d'espèce cultivé par 75% (3750) des producteurs affiliés »: au moins 3 espèces en permanence	935 producteurs (25%) cultivent 2 espèces (66%) par producteur	17%	Ces données concernent les PL, celles des producteurs affiliés sont en cours de collecte.
Indicateur 1.4 « Pourcentage de la surface maraîchère des exploitations cultivé toute l'année » : 60%	Pas encore renseigné	-	Les données sont en cours d'analyse.
Indicateur 1.5 « Pourcentage des consommateurs (clients des TPE) jugeant les productions de meilleure qualité : 75% des consommateurs	Pas encore renseigné	-	
Indicateur 1.6 « Nombre de pépiniéristes produisant des plants fruitiers de qualité » : 3 pépiniéristes	3 pépiniéristes identifiés	-	Les appuis (renforcements de capacités,...) restent à définir selon les besoins des pépiniéristes.

Pour l'indicateur 1.1, le taux de réalisation reste à 6%, avec une augmentation annuelle de 281 kg correspondant à 991 producteurs. Le taux est de 17% pour l'indicateur 1.3, cette réalisation concerne les producteurs leaders (PL), celles des producteurs affiliés sont en cours de collecte. Pour les indicateurs, 1.3, 1.5 et 1.6, les données sont en cours de collecte ou d'analyse. Par contre, pour l'indicateur 1.6, les 3 pépiniéristes producteurs et fournisseurs d'arbres fruitiers ont été tous identifiés (Annexe 1), la collaboration avec eux continue mais les appuis (renforcements de capacités,...) restent à définir selon leurs besoins.

Le tableau ci-après montre le plan d'action pour la période couverte par le présent rapport, mettant en évidence les prévisions et les réalisations correspondant au résultat 1:



Tableau 2: Plan de travail sept-déc 2016: prévisions et réalisations relatives au résultat 1

Activités / sous activités	2S 2016				1S 2017					
	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J
Act.1 : Amélioration en quantité, qualité, régularité et diversité										
A 1.1 / Recenser les producteurs leaders des OP										
A 1.1.1 Recensement des OP actives										
A 1.1.2 Identification profil type des leaders										
A 1.1.3 Information sur les rôles et responsabilités des parties prenantes au projet										
A 1.1.4 Accompagnement des OP dans l'identification des attentes des producteurs										
A 1.1.5 Identification des leaders										
A 1.2 / Formation professionnelle des leaders en maraîchage et arboriculture fruitière										
A 1.2.1 Elaboration modules et contenus de formation										
A 1.2.2 Formation des TA/CT et RMA (CAA, outils, animation...)										
A 1.2.3 Elaboration des parcours de formation adaptés aux situations individuelles										
A 1.2.4 Exécution et suivi des parcours										
A 1.2.5 Exécution des nouveaux modules de formation										
A 1.3 / Accompagnement et appui aux producteurs leaders et éleveurs										
A 1.3.1 Renforcement des outils de production (appuis directs)										
A 1.3.2 Appui à l'amélioration des ITK										
A 1.3.3 Suivi technico-économique des systèmes de production										
A 1.4 / Création du réseau de Mex										
A 1.4.1 Identification / sélection des MEx										
A 1.4.2 Conception des contenus (architecture de formation, modules, séquençage...)										
A 1.4.3 Conception et impression des matériels didactiques (livrets, fiches techniques...)										
A 1.4.4 Formation des MEx										
A 1.5 / Appui et accompagnement des MEx dans la diffusion										
A 1.5.1 Mise à disposition des matériels pédagogiques et didactiques										
A 1.5.2 Mise au point des outils de suivi des activités des MEx										
A 1.5.3 Accompagnement des MEx dans la mise en œuvre										
A 1.5.4 Analyse des activités de conseil de proximité										
A 1.6 / Organisation de visites d'échange										
A 1.6.1 Visites d'échange "extérieures"										
A 1.6.2 Visites d'échange "internes"										

Prévision  Réalisation 



Pour la présente période de rapportage, concernant l'axe d'intervention relatif au résultat 1, il y a eu 6 activités programmées, mais 5 d'entre elles ont été réalisées : (i) recensement des OP actives, (ii) formation professionnelle des leaders en maraîchage, arboriculture fruitière et élevage de poulet gasy, (iii) accompagnement et appui aux producteurs leaders, (iv) création de réseau de maître exploitant ou MEx, et (v) appui et accompagnement des MEx dans la diffusion. L'activité n'ayant pas eu lieu est l'organisation des visites d'échange (voir Tableau 2). En effet, les visites d'échange étaient prévues chez les MEx de la région Itasy. Or Agrisud a opéré une amélioration méthodologique sur l'accompagnement des MEx de la Région Itasy (méthode de diagnostic des besoins des MEx et renforcement des réseaux MEx). En conséquence, les visites d'échanges ont été reportées au mois de septembre 2017, pour faire bénéficier aux MEx du projet PROFAPAN des résultats de ces évolutions.

Activité 1.1 «Recenser les producteurs leaders des OP»

Le travail pour cette activité consiste à recenser les OP existantes, afin d'identifier les OP travaillant sur les filières légumes, arbres fruitiers et poulet gasy, prêtes à collaborer avec le projet et dont des membres souhaitent intégrer le parcours de professionnalisation proposé par le projet. Cette activité a eu lieu en mai-juin, après le recrutement du nouveau responsable d'intégration institutionnelle (RII) (voir activité 3.).

Activité 1.2 «Formation professionnelle des leaders (en élevage de poulet gasy)»

Cette activité regroupe les travaux en collaboration avec MPE sur la finalisation des fiches pédagogiques (fiches procédure – méthode – outils de formation ou fiche POM) et des outils participants, la formation des TA/CT (outils d'animation...) et l'exécution de nouveaux modules de formation sur l'élevage de poulet gasy au mois d'octobre, novembre et janvier. Au total, 279 producteurs leaders éleveurs de poulet gasy et 25 techniciens ont été formés.

En outre, la formation des équipes techniques (terrain et siège) de PROFAPAN sur la protection phytosanitaire a eu lieu au mois de février, prestation fournie par la DPV. Enfin, s'est tenu au mois de mai le regroupement des TA et CT pour l'appropriation des outils pédagogiques sur la session 5 (2^{ème} partie gestion d'exploitation).

Le suivi des parcours de formation des producteurs leaders sur le maraîchage, l'arboriculture fruitière et l'élevage de poulet gasy a été réalisé :

- Pour la session 1 (gestion du sol, gestion des bio agresseurs, notion d'entreprise), 70 séances de formation complètes ont été réalisées avec 935 PL ;
- Pour la session 2 (préparation de campagne, trésorerie et suivi STE), 69 séances de formation complètes ont été réalisées avec 935 PL ;
- Pour la session 3 (techniques de maraîchage, multiplication de semences, pépinière sur table et pépinière simple), 66 séances de formation complètes ont été réalisées avec 935 PL ;
- Pour la session 4 (plantation, entretien et récolte d'arbres fruitiers), 38 séances de formation complètes ont été réalisées avec 291 PL ;
- Pour la session sur l'élevage de poulet gasy, 16 séances de formation complètes ont été réalisées avec 279 PL.

Modifications- Difficultés rencontrées - Alternatives

Concernant la formation des leaders en élevage de poulet gasy, 3 principales modifications ont été notées: (i) avancement de 1 mois sur la préparation des outils pédagogiques, (ii) avancement de 1 mois sur la formation des TA et CT ainsi que sur l'exécution de nouveaux modules de formation - cette décision a été prise pour pallier au retard enregistré sur les activités élevage de poulet gasy (retard lié à la disponibilité de MPE à exécuter sa prestation)-, et (iii) formation de rattrapage d'une



soixantaine de PL au mois de janvier.

En outre, il a été prévu de former 326 PL aviculteurs, mais 279 ont été présents aux 16 séances de formation. Les 47 autres PL se sont désengagés de la collaboration avec PROFAPAN : occupations ailleurs, abandon de l'activité d'élevage de poulet gasy suite aux problèmes sanitaires des animaux et au dépérissement de leur cheptel.

Activité 1.3 « Accompagnement et appui aux producteurs leaders »

Cette activité comprend :

- le renforcement des outils de production qui correspond à la fourniture des kits d'application des formations,
- l'appui à l'amélioration des ITK qui consiste principalement au suivi accompagnement pour la pratique des formations au niveau des parcelles,
- le suivi technico-économique des systèmes de production par l'enregistrement des données technico-économique des cultures dans le cahier STE et le conseil en gestion y afférent.

La distribution des kits d'application des formations pour la saison pluviale 2016 – 2017 (octobre 2016 – mars 2017) a été réalisée, mais la compilation des données est en cours. La situation des kits d'application des formations pour la saison sèche 2016 (avril 2016 – septembre 2016) est présentée dans le tableau ci-après :

Tableau 3: Etat de distribution des kits pour la saison sèche avril 2016 – septembre 2016

Nature de kit	Nb de PL bénéficiaire	Nbd'unités distribuées
Pulvérisateur	33	33
Brouette	46	46
Fût plastique	65	65
Arrosoirs	146	162
Râteau	124	127
Fourches	168	173
Chaux éteinte (arbo)	7	9
Compost (riche N) 4 kg (1 are)	31	61
Compost (riche Matière Organique) 200kg (1 are)	1	1
Dolomie 5kg (1 are)	73	154
Semences de Chou Petsay	200	268
Semences de Chou Brocoli	44	65
Semences de Chou-fleur	112	322
Semences de Carotte	102	175
Semences de Chou rouge	33	50
Semences de Radis	14	17
semences de Chou	101	204
Semences de Petsay vert	297	596
Semences de Concombre	187	366
Semences de Courgette	265	565
Semences de Ciboule	31	41
Semences de Poireau	63	104
Semences de Persil	61	104
Semences de Poivron	113	291



Semences de Laitue Batavia	35	53
Semences de Tomates	138	331
Semences de Haricot vert	137	366
Semences de Petit pois	88	197
Semences d'Aubergine	17	36
Semences de Betterave local	19	33

Au total les 935 PL maraîchers ont bénéficié de kits d'application des formations pour la saison sèche 2016 (avril – septembre).

L'amélioration marquante des ITK concerne la gestion du sol en l'occurrence le travail du sol quelques jours avant le semis ou le repiquage, l'apport de fumure de fond à base de fumier recyclé ou bien du compost, l'application de fumure d'entretien à base de biofertilisant (qui sert en même temps de biopesticide). Une augmentation de l'utilisation de semences contrôlées et le recours à l'emploi de variétés adaptées ont été également constatés.

Pour le suivi technico-économique, les données STE disponibles correspondent à la saison sèche avril 2016 – septembre 2016. Les résultats de l'analyse se résument comme suit :

Tableau 4 : Résultats du suivi technico économique saison sèche avril – septembre 2016

Culture	Nombre producteurs	Surface (Are)	Production (Kg)	Marge(Ariary)
Femme	395	1 494	109 209	60 169 386
LégumeFeuille	300	304	19 532	16 937 706
LégumeFruit	406	819	51 355	32 240 096
LégumeRacine	106	371	38 322	10 991 584
Homme	540	4 040	269 032	183 614 552
LégumeFeuille	600	1 594	91 867	66 601 158
LégumeFruit	830	1 913	124 909	77 541 528
LégumeRacine	177	533	52 256	39 471 866
Total général	935	5 534	378 242	243 783 938

Tableau 5 : Références suivi technico économique saison sèche 2015

Culture	Nombre Producteurs	Surface (Are)	Production (Kg)	Marge(Ariary)
Femme	395	1 553	121 765	74 486 348
LégumeFeuille	150	741	42 825	33 333 250
LégumeFruit	225	600	45 386	28 123 550
LégumeRacine	56	212	33 554	13 029 548
Homme	540	2 190	167 523	60 217 068
LégumeFeuille	262	547	52 009	21 139 020
LégumeFruit	487	848	42 137	15 448 968
LégumeRacine	262	795	73 377	23 629 080
Total général	935	3 743	289 288	134 703 416

La surface totale cultivée par les 935 PL maraîchers, pendant la saison sèche 2016 est d'environ 5 500 ares, donnant une production totale de 378 000 kg de légumes. Il y a une augmentation par rapport à la situation de référence saison sèche 2015, avec une surface totale cultivée de 3700 ares et une récolte totale de 289 000 kg.

L'analyse de ces données souligne l'évolution des performances des exploitations en saison sèche par



rapport à la période de référence : Le rendement est inférieur de 12% par rapport au rendement de l'année 2015, alors que la marge par unité de surface augmente de 22 %. La diminution de rendement est due surtout au non maîtrise de l'eau, mais également à des problèmes phytosanitaires (notamment les pyrales des choux, la virose sur courgette,...). Par contre l'augmentation de la marge résulte en grande partie de la réduction des dépenses (sortie d'argent), suite à l'utilisation des produits naturels (compost, biofertilisant).

Tableau 6 : Résultats du suivi technico économique saison pluviale oct-2016 – mars 2017

Culture	Nombre Producteurs	Surface(Are)	Production(Kg)	Marge(Ariary)
Femme	395	1 382	121 165	78 139 602
Feuille	141	397	27 020	23 471 023
Fruit	318	613	55 576	22 260 430
Racine	177	371	38 569	32 408 149
Homme	540	3 558	389 223	256 456 012
Feuille	530	638	33 342	45 697 016
Fruit	830	1 875	147 440	75 817 912
Racine	212	1 045	208 441	134 941 084
Total général	935	4 940	510 388	334 595 614

Tableau 7 : Références suivi technico économique saison pluviale 2014-2015

Culture	Nombre Producteurs	Surface(Are)	Production(Kg)	Marge(Ariary)
Femme	395	1 368	97 884	31 572 000
Feuille	72	126	10 800	4 438 800
Fruit	378	1 170	86 634	27 133 200
Racine	18	72	450	
Homme	540	2 646	334 692	107 535 600
Feuille	90	126	8 640	4 941 000
Fruit	594	2 322	317 952	99 516 600
Racine	54	198	8 100	3 078 000
Total général	935	4 014	432 576	139 107 600

Le total des surfaces cultivées par les 935 PL maraîchers, pour la saison pluviale 2016 – 2017 est de 4900 ares, ayant produit 510 000 kg de légumes. Il y a également un accroissement de la surface cultivée et de la récolte par rapport à la situation de référence saison pluviale 2014 – 2015.

L'analyse de ces données souligne l'évolution des performances des exploitations en saison des pluies par rapport à la période de référence : Le rendement a marqué une légère diminution de 4 % par rapport au rendement de l'année 2015, alors que la marge par unité de surface augmente de 95 %. Cet accroissement marquant de la marge est dû d'une part à la diminution des dépenses pour l'acquisition des produits chimiques (engrais et produits phytosanitaires), au profit de l'utilisation des produits naturels (compost et biofertilisant liquide). D'autre part, les prix de la saison pluviale 2016 – 2017 sont supérieurs à ceux de la saison pluviale 2014 – 2015.

Pour la campagne 2016, la surface totale cultivée en légumes est de 10 400 ares, avec une production de 888 000 kg. Il est à noter qu'il y a eu également 14 000 kg de fruits produits.



Modifications- Difficultés rencontrées – Alternatives

Il y a eu un retard de 1 mois sur le démarrage de la distribution des kits pour la saison pluviale 2016 – 2017. Ce retard est dû à la compilation et à la vérification des besoins en kits des PL. Pour les prochaines campagnes, il a été convenu de préparer les kits 3 à 6 mois en avance.

Activité 1.4 « Création du réseau MEx »

La création du réseau MEx rassemble l'identification / sélection des MEx, la conception des contenus des formations (de recyclage) pour les MEx, la conception et l'impression des matériels didactiques (livrets de formation, outil de suivi des formations, outil de suivi des producteurs affiliés), ainsi que la formation des MEx.

La 1^{ère} vague de sélection des MEx a ciblé les MEx maraîchers. La démarche comprend 2 étapes :

- Présélection des MEx effectuée par l'équipe de terrain (Techniciens animateurs et Coordinateurs Techniques). Elle est basée sur 6 critères : (i) Maîtrise des techniques apportées en formation, (ii) Disponibilité pour les semaines de recyclage, (iii) Motivation pour la formation des Producteurs affiliés (PA), (iv) Disponibilité pour la formation et le suivi /encadrement des Producteurs affiliés, (v) Reconnaissance sociale, (vi) Capacité rédactionnelle (niveau d'alphabétisation)(voir Annexe 2)
- L'entretien avec chaque MEx présélectionné pour confirmer et valider les critères requis pour assurer les activités de MEx (voir Annexe 2 bis)

Les formations de recyclage pour les MEx comprennent 7 thèmes de formation :

1. Compostagesolide
2. Fumier recyclé
3. Biofertilisantliquide
4. Haie vive
5. Pépinièresur table
6. Pépinière
7. Technique d'animation

Les matériels didactiques à utiliser par les MEx sont : les livrets de formation (Annexe 3), l'outil de suivi des formations des producteurs affiliés (Annexe 4) et l'outil de suivi de l'application des formations par les producteurs affiliés (Annexe 4Bis).

Tableau 8 : Effectif de MEx identifiés et formés

Territoire	Nombre de MEx formés
Territoire1 (Manjakandriana)	57
Territoire2 (SabotsyNamehana)	60
Territoire3 (TalataVolonondry)	73
Territoire4 (Mahitsy)	57
Territoire5 (Itaosy)	39
TOTAL	286

Au total, 286 MEx ont été formés sur les 7 thèmes. 214 MEx restent à former pour compléter l'effectif à 500 MEx.



Modifications- Difficultés rencontrées - Alternatives

A propos des activités sur les réseaux MEx, l'identification, la conception des matériels didactiques (livrets et fiche de suivi des activités) et la formation des MEx maraîchers ont été réalisées à temps. La finalisation et par conséquent l'impression et la distribution de ces matériels ont pris un certain retard dû à la préparation de la version finale. L'accompagnement des MEx dans la mise en œuvre des formations pour les producteurs affiliés ou PA (producteurs formés et accompagnés par les MEx) se déroule sans difficulté. Par contre, l'analyse des activités de conseil de proximité (activités des MEx) n'a pas encore été entamée car ces activités de conseil n'en sont qu'à leur début et les données sont en cours de collecte.

Outre les 286 MEx formés, 28 producteurs étaient soit absents lors de l'entretien de sélection, soit non disponibles lors des séances de formations destinées aux MEx. En fait, il a été constaté que les 5 jours d'affilée pour les formations ne conviennent pas à certains MEx retenus. A cet effet, il serait plus adaptés de séparer les 5 jours de formation en 2 séances de 2 et de 3 jours.

L'identification et la sélection de MEx arboriculteurs fruitiers et de MEx éleveurs de poulet gasy (à discuter avec MPE) n'ont pas encore commencé, sachant que la période parcourue depuis la fin des formations relatives à ces deux filières ne permet pas encore d'évaluer l'application et la maîtrise des modules de formation relatifs à ces deux filières par les producteurs leaders.

Les principaux risques identifiés sur les activités avec les MEx sont la non motivation des MEx à former les PA, et vice-versa, l'indifférence des producteurs à l'égard des formations dispensées par les MEx. A cet effet, des kits MEx ont été prévus pour appuyer les MEx à animer les formations, mais également pour permettre aux PA d'appliquer les compétences transférées. Dans les kits et selon le choix des MEx, il y a entre autres : des semences à distribuer aux PA, des matériaux pour l'installation de fosse à compost,...

En complément de ces motivations matérielles (à court terme), lorsque les MEx auront acquis une reconnaissance locale suffisante de leurs compétences, ils seront accompagnés dans la mise en place de services payants, permettant d'assurer leur motivation à moyen/long terme en assurant l'équilibre économique de leurs activités de services.

Activités 1.6 « Organisation des visites d'échange »

Deux types de visite d'échange ont été programmés, mais aucun des 2 n'a été réalisé. En effet, les visites d'échanges sont destinées aux MEx, et ces derniers sont au début de leurs activités. Ces visites sont à organiser ultérieurement.



R2 – «Les conditions de commercialisation et d'accès au Marché sont durablement améliorées»

Le résultat 2 comprend 5 indicateurs. Dans le stade actuel de l'avancement des activités, 2 indicateurs ont pu être renseignés.

Tableau 9: Taux de réalisation des indicateurs du résultat R2

Indicateurs	Niveau de réalisation	Taux de réalisation	Observations
Indicateur 2.1 « Effectif de TPE formalisées et enregistrées auprès des autorités et commercialisent des produits au terme du projet : 72 TPE ».	53 TPE sélectionnées et formées sur 2 modules et une trentaine d'autres en cours de sélection.	-	Les TPE réalisent leurs activités de manière informelle. Certaines d'entre elles étaient enregistrées mais leurs dossiers administratifs ne sont pas renouvelés.
Indicateur 2.2 « Pourcentage des pertes de produits sensibles commercialisés via les TPE au terme du projet : 50% moins importantes que celles sur les circuits conventionnels »	Pas encore renseigné	-	Des enquêtes périodiques sont prévues pour déterminer le pourcentage des pertes.
Indicateur 2.3 « Nombre de projets portés par les communes, financés et achevés au terme du projet : 3 projets d'amélioration des conditions de commercialisation »	Pas encore renseigné	-	L'appel à projet a eu lieu le 13 juin 2017. Le montage des projets est en cours.
Indicateur 2.4 « Pourcentage des TPE achetant directement aux producteurs et vendant sur des marchés de proximité, au terme du projet : 75% des TPE soit 54 TPE »	2 TPE	3%	La collecte et l'analyse des données sont en cours.
Indicateur 2.5 « Nombre de TPE et effectif de producteurs encadrés par le projet, recevant régulièrement des informations sur les marchés (prix des principaux produits), tout au long du projet : 72 TPE et 2500 producteurs »	11 TPE et 536 producteurs = 547 bénéficiaires SIM	21%	

Pour l'indicateur 2.1 « Effectif de TPE formalisées et enregistrées auprès des autorités et commercialisent des produits au terme du projet = 72 TPE », les 53 TPE retenues pratiquent des activités de collecte et de vente, mais leur formalisation viendra plus tard. Une trentaine de TPE ont été présélectionnés, pour arriver à 72 TPE. Le nom des nouvelles TPE retenues sera connu au début du 2^{ème} semestre 2017.



Concernant l'indicateur 2.2 « Pourcentage des pertes de produits sensibles commercialisés via les TPE au terme du projet = 50% moins importantes que celles sur les circuits conventionnels », le CIRAD effectue des études en aval de la filière. Des enquêtes de référence sur les pertes ont été réalisées en avril 2016 et en juin 2017, auprès d'un échantillon de 200 commerçants de circuits conventionnels à Anosibe, Namontana et Andravoahangy, et sur 10 produits (tomate, courgette, haricot vert, petit pois, carotte, chou pommé, pe-tsaï, poireau, oignon, pomme de terre). Les résultats des enquêtes ont montrés un taux annuel de produit jeté par rapport au volume total des ventes de 9% pour la tomate, 5% pour le pe-tsaï et la pomme de terre, et de 0 à 2% pour le reste des produits. Les pertes se manifestent particulièrement pendant la saison pluviale. Le pourcentage (sur le total des ventes annuelles) de produits abîmés vendus à prix réduit varie de 19% pour la carotte à 6% pour le poireau.

Un système de suivi périodique a été mis en place au niveau des TPE, pour confirmer le taux de pertes, la relation commerciale établie entre TPE et PL, et la quantité de produits écoulés mensuellement sur les marchés de proximité.

Quant à l'Indicateur 2.3 « Nombre de projets portés par les communes, financés et achevés au terme du projet = 3 projets d'amélioration des conditions de commercialisation », l'appel à propositions à l'endroit des 33 communes a été effectué le 13 juin 2017. Le montage de projet est en cours, la mise en place du comité d'évaluation composé par les représentants de la DUEM et l'UCP/ASA, les STD, les autorités locales, Agrisud et AIM est à faire bien avant la date limite de dépôt de propositions, c'est à dire le 04 août 2017.

A propos de l'indicateur 2.4 « Pourcentage des TPE achetant directement aux producteurs et vendant sur des marchés de proximité, au terme du projet : 75% des TPE soit 54 TPE », le taux de réalisation de 3 % se rapporte aux 2 TPE qui tiennent les points de vente directe. Cet indicateur est vraisemblablement sous-évalué car d'autres TPE réalisent des ventes sur circuits courts (vente directe à des détaillants sur des marchés de proximité, sans passer par les marchés de gros), mais le dispositif de suivi-évaluation doit évoluer pour permettre le suivi de ces circuits.

Pour l'Indicateur 2.5 « Nombre de TPE et effectif de producteurs encadrés par le projet, recevant régulièrement des informations sur les marchés (prix des principaux produits), tout au long du projet : 72 TPE et 2500 producteurs », le taux de réalisation est de 21%.

Tableau 10 : Plan de travail sept – déc2016: prévisions et réalisations relatives au résultat 2

Activités / sous activités	2S 2016				1S 2017					
	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J
Act.2 : Dynamisation des filières et amélioration de l'accès au Marché										
A 2.1 Accompagnement et appui aux TPE de commercialisation										
A 2.1.1 Identification des TPE à professionnaliser										
A 2.1.2 Accompagnement du montage des plans de développement d'activités										
A 2.1.3 Formation des entrepreneurs										
A 2.1.4 Accompagnement des TPE en situation réelle										
A 2.1.5 Appuis directs aux TPE										
A 2.1.6 Accompagnement administratif des TPE (formalisation)										
A 2.2 Accompagner et appuyer la M. Ouvrage communale										
A 2.2.1 Diagnostic communal										
A 2.2.2 Amélioration voies de circulation et traitement des points noirs										
A 2.2.3 Appuis aux projets communaux (Montage dossiers, soumission, évaluation, mise en œuvre)										
<i>Formulation et diffusion de l'appel à propositions</i>										
A 2.3 Amélioration de la communication interprofessionnelle										
A 2.3.1 Analyse du fonctionnement des filières et des marchés										
A 2.3.2 Organisation et animation d'ateliers interprofessionnels										
A 2.3.3 Elaboration des mémentos de conseil agricole										
A 2.3.4 Conception et diffusion d'émissions radiophonique de conseil										
A 2.3.5 Diffusion des informations issues du SIM et des suivis de filières										

Prévision  Réalisation 

Pour les activités relatives à la dynamisation des filières et l'amélioration de l'accès au Marché, correspondantes au résultat 2,3 activités prévues ont été mises en œuvre : (i) accompagnement et appui aux TPE de commercialisation, (ii) accompagnement et appui à la maîtrise d'ouvrage communale et (iii) amélioration de la communication interprofessionnelle (voir Tableau 6).



Activité 2.1 – « Accompagnement et appui aux TPE de commercialisation »

Sur les 6 sous activités, 5 ont été programmées : (i) identification des TPE à professionnaliser (ii) formation des entrepreneurs, (iii) accompagnement du montage des plans de développement d'activités, (iv) accompagnement des TPE en situation réelle et (v) appuis directs aux TPE. Il est à rappeler que la première vague d'identification de TPE a été effectuée avec 55 TPE retenues. Toutefois, il est à noter que 53 sont actuellement opérationnelles suite à 1 décès et à 1 déménagement hors zone d'action du projet. L'accompagnement administratif des TPE (formalisation) sera programmé plus tard.

La deuxième vague de TPE a été identifiée. Cette vague compte une trentaine de personnes. Outre les critères obligatoires de pratiquer couramment la collecte et la vente de légumes/fruits/poulet gasy, d'autres critères optionnels ont été pris en considération tels que : parler/comprendre le français, connaissance en marketing.

Les formations effectuées concernent l'axe direction et pilotage stratégique avec le module plan d'affaire, (y compris le plan de trésorerie et quelques notions fondamentales sur le plan d'affaire) (voir Annexe 5) et l'axe gestion financière et comptable avec le module comptabilité simplifiée (gestion des entrées et sorties d'argent sur journal de caisse). Après le regroupement des coordinateurs territoriaux (CT) par le responsable de conseil d'entreprise (CE) pour la compréhension commune et l'appropriation des outils pédagogiques relatifs à ces modules, les coordinateurs territoriaux ont assuré les formations en cascade des TPE. Moyennant l'appui de la Conseillère d'Entreprise, les CT ont effectué le suivi accompagnement des TPE sur le montage de plan de développement, et le suivi accompagnement des TPE en situation réelle sur l'utilisation de cahier journal de caisse. Les 53 TPE de commercialisation ont chacune leur plan d'affaire et leur journal de caisse (voir Annexe 6).

En ce qui concerne les appuis directs aux TPE, 46 TPE ont bénéficié d'un appui financier d'un montant total de 31 250 000 MGA, variant de 250 000 à 1 000 000 MGA par TPE. Le montant octroyé à chaque TPE a été défini à partir de leur capacité de remboursement mensuel et du volume de produits mis en vente par chacun d'eux actuellement. Ce montant a permis en particulier d'améliorer les conditions d'approvisionnement de ces TPE (et optionnellement d'acquérir des matériels de fonctionnement à savoir balance et téléphone). En effet, nombre d'entre eux achètent à crédit et ne paient les producteurs qu'après l'écoulement de leurs produits, impactant notamment le fait de ne pouvoir pas se procurer des produits qu'ils veulent. Le fonds octroyé permet aux TPE de payer directement leurs fournisseurs. Le remboursement (avec un taux d'intérêt 0%) a été privilégié pour permettre aux TPE de mettre en œuvre les méthodes et les outils qui leur ont été transmis pendant la formation, à propos de la gestion de financement.

Avec l'appui financier, 2 points de vente gérés par 2 TPE sont actuellement opérationnels : l'un à Analakely et l'autre à Ivandry. La qualité des produits commercialisés au niveau de ces points de vente est assurée à travers un système participatif de garantie ou SPG sur un circuit commercial court (producteurs- TPE – point de vente). Dans ce système, les acteurs acceptent les termes d'un protocole d'achat et de vente, s'engagent à respecter les conditions et à appliquer les mesures nécessaires pour assurer la qualité des produits et assurent un contrôle mutuel (voir Annexe 7).



Modifications – Difficultés rencontrées - Alternatives

Cette activité a été mise en œuvre avec les remarques ci-après :

- Il a été prévu de faire 13 modules de formation avec un module par mois. Mais pour les 4 mois, 3 modules de formation ont été réalisés (plan d'affaire, plan de trésorerie, comptabilité simplifiée). En effet, il a été constaté pendant l'accompagnement sur l'élaboration de plan de développement, basé en grande partie sur l'utilisation du plan d'affaire, qu'un certain nombre de producteurs assimilent lentement la notion de plan d'affaire. Il en est de même sur l'utilisation du journal de caisse, bon nombre de TPE ont du mal à l'utiliser. D'habitude, elles calculent grosso modo les dépenses et les recettes, en se cantonnant uniquement sur le calcul des dépenses importantes relatives aux coûts d'achat et les recettes marquantes des ventes, en oubliant des détails importants (transport, manutention, pertes,...).

Du coup, les modules de formation suivants, (relation-négociation-contractualisation avec les producteurs, la technique de prospection des clients,...)seront programmés ultérieurement.

Activité 2.2 - Accompagner et appuyer la Maîtrise d'Ouvrage communale

Pour la présente période, une sous activité a été prévue: Appuis aux projets communaux avec la formulation et diffusion de l'appel à propositions et le suivi du montage des dossiers au niveau des communes. L'appel à projet lancé à l'endroit des 33 communes a été effectué le 13 juin 2017. La date butoir de la soumission des propositions est le 04 août 2017.

Il est à noter que les rapports de diagnostic communal ont été élaborés et rendus aux responsables communaux. Ces rapports de diagnostic servent d'outil de référence aux communes, pour le montage de leur projet respectif.

Activité 2.3 – Amélioration de la communication interprofessionnelle

Cette activité comprend 5 sous activités: (i) Analyse du fonctionnement des filières et des marchés, (ii) Organisation et animation d'ateliers interprofessionnels, (iii)Elaboration des mémentos de conseil agricole, (iv)Conception et diffusion d'émissions radiophonique de conseil et (v) Diffusion des informations issues du SIM et des suivis de filières.

Modifications – Difficultés rencontrées - Alternatives

L'activité relative à la conception et diffusion d'émissions radiophonique de conseil a connu une difficulté particulière. En effet, cette activité se fait périodiquement tous les mois. Pour assurer la qualité des montages et pour faciliter la négociation auprès des stations d'émission, le projet a signé une convention pour une durée de 6 mois renouvelable avec un opérateur privé « Génie média », ayant déjà l'habitude de travailler avec ces stations.

Le 1^{er} montage vidéo et radiophonique a été réalisé, mais l'émission n'a jamais été faite suite à un litige entre l'opérateur et ses stations. Le projet est en cours de négocier avec d'autres opérateurs, notamment ceux travaillant avec le MPAE, et ayant collaboré avec le projet lors de différentes manifestations économiques et des ateliers.

L'analyse du fonctionnement des filières et marchés est conduite par CIRAD. A l'issue de différentes enquêtes réalisées et des données obtenues de la part du SIEL, les résultats ont été synthétisés dans des « fiches produits ». Ces fiches constituent des outils pédagogiques destinés à l'usage des techniciens, lors des réunions préparatoires de campagne ou pendant le suivi-accompagnement des PL et des TPE. Elles contribuent à définir la stratégie de production/commercialisation au niveau des producteurs, et la stratégie d'approvisionnement/écoulement pour les TPE de commercialisation. A cet effet, pour élaborer la première série de fiches, 10 produits ont été sélectionnés sur certains critères dont : fréquence de choix des producteurs (voir étude de diagnostic sur le système de

production par Claire Orbell/stagiaire CIRAD, rapport intermédiaire n°1 réactualisé en mai – novembre 2016), et la fréquence d'achat des consommateurs (analyse de l'aval des filières et marchés, par MINO Andrianomenjanahary et TEFY Irina Andrianina/stagiaires CIRAD), disponibilité de données et d'informations sur le prix/disponibilité/bassins de production. Ces 10 produits sont : pomme de terre, tomate, haricot vert, courgette, carotte, oignon, mandarine, chou, chou-fleur, poulet gasy (voir Annexe 8).

Par ailleurs, pendant le mois de Septembre – octobre, une enquête de situation de référence sur les pratiques de commercialisation et le besoin en information des producteurs a été également effectuée. L'élaboration du rapport de mission y afférent est en cours.

La diffusion des informations SIM, notamment les prix, concernent 6 marchés (Mahitsy, Andravoahangy, Talata-volonondry, Mahazo, Anosibe, Namontana) et 9 produits (chouvert, petsai, poireau, petit pois en gousse, tomate, haricot vert, carotte, oignon et pomme de terre). Cette diffusion se fait au profit de 536 producteurs leaders et 11 TPE de commercialisation. Ils reçoivent hebdomadairement des informations SMS sur le prix de 4 produits et 3 marchés selon le choix de chacun. En outre 3 tableaux SIM ont été installés à l'échelon de 3 communes: Talata Volonondry, Fieferana, et Mahitsy. Selon la convention signée avec la mairie, le fonctionnement de ces tableaux (gardiennage, remplissage, animation) sont pris en charge par la commune, avec l'appui des équipes terrain du projet.

Le 1er mémento de conseil agricole a été élaboré. Il contient les données référentielles de la saison sèche 2015 (situation initiale avant le projet), et les résultats de la campagne saison sèche 2016. Ces résultats, moyennant des conseils techniques et économiques, des stratégies de production/commercialisation pour les producteurs, et des stratégies d'approvisionnement/écoulement pour les TPE de commercialisation ont été présentés lors du 2ème atelier professionnel du 28 juin 2017, en vue de conduire à bien la campagne saison sèche 2017.

Modifications – Difficultés rencontrées - Alternatives

Les principales limites sur la diffusion des informations SIM par SMS sont :

- tous les PL et TPE ne disposent pas de téléphone mobile (acquisition non priorisée ou bien problème de réseau);
- certains bénéficiaires ne savent pas lire les SMS ;
- la régularité de la réception des SMS dépend de la qualité du réseau des opérateurs téléphoniques.

Les alternatives prises ou en cours de réflexion sont :

- la pertinence et la possibilité d'inclure le téléphone mobile dans les kits PL ou les appuis directs des TPE ;
- l'appui de l'équipe terrain pour expliquer aux bénéficiaires le contenu, la signification et l'exploitation des informations SIM dans les SMS
- la mise en place des tableaux mercuriales au niveau des communes (déjà prévue dans les activités et budget du projet).

R3 – «Les capacités techniques et organisationnelles des OP à fournir des services sont renforcées»

Le résultat 3 se réfère à 4 indicateurs :

Tableau 11 : Taux de réalisation des indicateurs du résultat R3

Indicateurs	Niveau de réalisation	Taux de réalisation
Indicateur 3.1 Nombre OPB et nombre OPR devenues fonctionnelles et rendant des services aux 5000 exploitations agricoles : 150 OPB + 4 OPR.	32 OPB identifiées et caractérisées. 11 OPB formées sur le module gouvernance d'organisation	-
Indicateur 3.2 Nombre OPB couvrant leurs frais de fonctionnement grâce à la vente de services : 100 OPB	Pas encore renseigné	-
Indicateur 3.3 Nombre OPB formalisées et utilisant des outils de gestion : 200 OPB	Activité pas encore programmée	-
Indicateur 3.4 Nombre de membres des OP rendues fonctionnelles avec l'appui du projet : à définir	Pas encore renseigné	-

La situation actuelle de l'avancement des activités ne permet pas encore d'informer le taux de réalisation de ces indicateurs. Le plan de travail incluant les prévisions et les réalisations des activités pour la période couverte par le présent rapportage, correspondant au résultat 3 est comme suit :



Tableau 12 : Plan de travail sept - déc 2016: prévisions et réalisations relatives au résultat 3

Activités / sous activités	2S 2016				1S 2017					
	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J
Act.3 : Renforcement des capacités de services des OP										
A 3.1 Réalisation du diagnostic participatif des OP existantes										
A 3.1.1 Recensement des OP										
A 3.1.2 Diagnostic participatif										
A 3.1.3 Cartographie des OP (objectifs, services, effectifs, zones d'intervention)										
A 3.1.4 Analyse adéquation Offre/Demande de services										
A 3.2 Renforcement des capacités des OPB										
A 3.2.1 Elaboration du programme de renforcement de compétences										
A 3.2.2 Conception des modules de formation										
A 3.2.3 Mise en œuvre des formations										
A 3.3 Accompagnement/appuis dans la consolidation et la mise en œuvre de services										
A 3.3.1 Elaboration de plans d'action par OPB										
A 3.3.2 Appuis-conseils										
A 3.3.3 Adaptation-conception-mise en place des outils des OP										
A 3.3.4 Formalisation des OPB										
A 3.3.5 Echanges de pratiques entre OPB										
A 3.4 Intégration des OPB aux dispositifs de conseil, d'information et de services portés par les OPR et OIP										
A 3.4.1 Réalisation d'un diagnostic des OPR et OIP										
A 3.4.2 Intégration des OPB dans les plateformes OPR existantes										
A 3.4.3 Intégration des OPB dans les OIP pour contractualiser l'accès aux services										
A 3.4.3 Suivi-conseil sur la mise en œuvre des contrats OPR/OIP - OPB										

Prévision  Réalisation 

L'axe d'intervention pour le résultat 3 est le renforcement des capacités de services des OP en lien avec les autres dispositifs existants. Les 4 sous activités de l'axe 3 ont été programmées pour la présente période de rapportage : (i) Réalisation du diagnostic participatif des OP existantes, (ii) Renforcement des capacités des OPB, (iii) Accompagnement/appuis dans la consolidation et la mise en œuvre de services et (iv) Intégration des OPB aux dispositifs de conseil, d'information et de services portés par les OPR et OIP.

Activité 3.2 – « renforcement des capacités des OPB »

Les outils pédagogiques sur le module de gouvernance des organisations locales ont été conçus. La 1ère vague de formation durant 2 jours a été organisée pour 11 OP à Mahitsy. Les thèmes abordés sont : la raison d'être et les buts d'une OP, le mode de fonctionnement d'une OP, les formes juridiques, les rôles et attributions des membres du bureau, préparation et conduite d'une réunion, communication.

Activité 3.3 – « accompagnement/appuis dans la consolidation et la mise en œuvre de services »

Au cours de l'accompagnement post formation des OP, il a été constaté que certaines d'entre elles, en l'occurrence Farimbona à Mahitsy bénéficient déjà des appuis de PROSPERER. Elles utilisent des outils de suivi des activités (ventes,...).

Modifications – Difficultés rencontrées - Alternatives

Les activités prévues pour la période correspondant au présent rapport ont été réalisées avec un certain nombre de modifications (voir Tableau 9) :

- Conception des modules de formation;
- Mise en œuvre des formations;
- Elaboration de plans d'action par OPB;
- Adaptation-conception et mise en place des outils des OP ;
- Réalisation d'un diagnostic des OPR et OIP.

Ces activités ont été suspendues suite au constat des difficultés éprouvées par le RGS à mener efficacement les travaux. Après plusieurs rencontres entre Agrisud et AIM, et la mise en œuvre de différentes mesures et dispositions pour cadrer les travaux, AIM a décidé de ne plus renouveler le contrat du RGS et de procéder à un nouveau recrutement.

Par ailleurs, pour accélérer les activités, il a été convenu entre Agrisud et AIM de renforcer l'équipe du projet par rapport aux activités avec les OP. A cet effet, un nouveau poste appelé « responsable d'intégration institutionnelle » a été créé et opérationnel depuis mars 2017. Le RII collabore avec le RGS sur la structuration à la base (notamment au niveau des producteurs et des TPE de commercialisation), mais surtout sur la mise en réseau et l'intégration des OPB dans les OPR et OIP.



LES ACTIVITES TRANSVERSALES : Gestion de projet, suivi-évaluation, appuis et partenariats

Deux activités transversales ont été réalisées pendant la période correspondant au présent rapportage: (i) Recherche de partenariat technique pour PROFAPAN et, (ii) Missions Agrisud.

Concernant la recherche de partenariat, par rapport à l'activité 2 sur la dynamisation des filières et l'amélioration de l'accès au marché, il est prévu de concevoir et de fabriquer des prototypes pour optimiser le transport des produits agricoles par les TPE de commercialisation. A cet effet, une possibilité de partenariat a été envisagée avec le CEAS (Centre Ecologique Albert Schweitzer).

Le CEAS est une ONG Suisse spécialisée sur la mise au point et la diffusion de technologies appropriées (accessibles et reproductibles localement). Il est partenaire d'Agrisud International sur le projet Mahavotra (mis en œuvre dans le Région Itasy sur financement de l'AFD), et y pilote une composante d'appui au développement d'un réseau d'agrotransformateurs de proximité.

Une mission CEAS menée par son Directeur a été effectuée dans le territoire de Mahitsy. Au cours de cette mission, 4 TPE ont été rencontrées et ont participé à la discussion sur leurs activités d'achat et de vente de produits agricoles, les difficultés y afférentes, notamment sur le transport, l'entreposage et les alternatives envisageables. A l'issue de cette mission, il a été convenu de mobiliser le CEAS sur la mise au point d'un prototype de charrette de transport de produits maraîchers, transformable en étal de marché. Cette prestation sera matérialisée par une convention entre les 2 parties.

Deux missions Agrisud ont été réalisées. Des séances de travail ont été tenues par le RAF des projets Agrisud à Madagascar et le responsable de la comptabilité centrale d'Agrisud pour réactualiser et mettre au point les procédures administratives et financières. La deuxième mission était celle du Directeur Général d'Agrisud pour une supervision des activités. Au cours de cette mission, il y a eu des rencontres et échanges avec l'UCP/ASA, les responsables FERT du projet PROTANA et les bénéficiaires à Vatolaivy, les responsables ORANGE au sujet de la consolidation du partenariat ORANGE – Agrisud (faisabilité de la mise en place d'un système d'information interne pour PROFAPAN).

La mission d'évaluation à mi-parcours a été démarrée au mois de mai 2017 et se terminera au mois de juillet 2017. Cette mission concerne conjointement PROFAPAN et Protanà. La mission s'occupe de l'évaluation respective des 2 projets. Mais en outre, il y aura des analyses et des regards croisés entre les 2 projets, faisant le point sur les complémentarités et les synergies à développer.

Cadre logique révisé

Une séance de travail sera menée entre Agrisud et AIM pour discuter sur la logique d'intervention du projet et les indicateurs objectivement vérifiables correspondant à l'activité 3 sur les OP. La date sera fixée ultérieurement.

Aucun marché dépassant 60 000 € n'a été conclu pendant la présente période de rapportage.

Aspect genre

Sur les 286 MEX formés: 42% sont des femmes et 58 % des hommes. Il a été constaté que les deux genres n'ont pas de différence particulière sur les compétences à diffuser les techniques de productions qu'ils ont acquises, adoptées et pratiquées. Les techniques agroécologiques marquant sur lesquelles ils ont été formés et pour lesquelles ils sont prêts à transférer sont : compostage solide, fumier recyclé, biofertilisant (liquide), haie vive, pépinière sur table et, pépinière simple habituelle (voir Activité 1.4 « Création du réseau MEX »).

Quant aux bénéficiaires de SMS sur SIM, ils sont au nombre de 496 pour le moment. La répartition par genre est comme suit:



Tableau 13 : Bénéficiaires SMS/SIM

	Nombre	Pourcentage
Total bénéficiaires SMS enregistrés sur 1053 PL	547	52%
Femmes bénéficiaires ayant reçu SMS	217	40%
Hommes bénéficiaires ayant reçu SMS	330	60%

La répartition entre femmes et hommes bénéficiaires de SMS est plus influencée par le non disponibilité de téléphone mobile et la couverture de réseau téléphonique des opérateurs, que par l'aspect genre. En effet, lors de l'identification des bénéficiaires, il a été noté que les femmes et les hommes ont manifesté le même intérêt aux SIM.

Respect de l'environnement

Le respect de l'environnement a été mis en exergue pendant l'atelier de lancement des produits agroécologiques au mois de décembre 2016. Cet aspect fait partie des principaux critères déterminant la qualité des produits agroécologiques.

Pour la mise en place des filières agroécologiques et l'installation des points de vente de produits agroécologiques, un protocole d'achat et de vente a été élaboré (Voir annexe 7). Ce protocole inclut des engagements à respecter par les acteurs voulant travailler sur ces filières (producteurs, collecteurs, commerçants). Ces acteurs ont reçu des renforcements de capacités sur la mise en œuvre de ce protocole, et plus de 300 producteurs et TPE de commercialisation l'ont signé.



1 septembre 2016 – 30 juin 2017

Plan d'action 2 semestre 2017 – 1 semestre 2018 mis à jour
 Tableau 14 : Plandi'actiomis à jour

Activités / sous activités	2S 2017							1S 2018							2S 18	Organisme de mise en œuvre
	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J				
Act.1 : Amélioration en quantité, qualité, régularité et diversité																
A 1.1 / Recenser les producteurs leaders des OP																
A 1.1.1 Recensement des OP actives																
A 1.1.2 Identification profil type des leaders																
A 1.1.3 Information sur les rôles et responsabilités des parties prenantes au projet																
A 1.1.4 Accompagnement des OP dans l'identification des attentes des producteurs																
A 1.1.5 Identification des leaders																
A 1.2 / Formation professionnelle des leaders en maraîchage et arboriculture fruitière																
A 1.2.1 Elaboration modules et contenus de formation																
A 1.2.2 Formation des TA/CT et RMA (CAA, outils, animation...)																
A 1.2.3 Elaboration des parcours de formation adaptés aux situations individuelles																
A 1.2.4 Exécution et suivi des parcours																
A 1.2.5 Exécution des nouveaux modules de formation																
A 1.3 / Accompagnement et appui aux producteurs leaders et éleveurs																
A 1.3.1 Renforcement des outils de production (appuis directs)																
A 1.3.2 Appui à l'amélioration des ITK																
A 1.3.3 Suivi technico-économique des systèmes de production																
A 1.4 / Création du réseau de Mex																
A 1.4.1 Identification / sélection des MEX																
A 1.4.2 Conception des contenus (architecture de formation, modules, séquençage...)																

3 Ce plan couvrira la période financière se situant entre le rapport intermédiaire et le prochain rapport.

1 septembre 2016 – 30 juin 2017

Act.3 : Renforcement des capacités de services des OP												
A 3.1 Réalisation du diagnostic participatif des OP existantes												
A 3.1.1	Recensement des OP											Agrisud et AIM
A 3.1.2	Diagnostic participatif											Agrisud et AIM
A 3.1.3	Cartographie des OP (objectifs, services, effectifs, zones d'intervention)											Agrisud et AIM
A 3.1.4	Analyse adéquation Offre/Demande de services											Agrisud et AIM
A 3.2 Renforcement des capacités des OPB												
A 3.2.1	Elaboration du programme de renforcement de compétences											Agrisud et AIM
A 3.2.2	Conception et impression des modules de formation											Agrisud et AIM
A 3.2.3	Mise en œuvre des formations											Agrisud et AIM
A 3.3 Accompagnement/appuis dans la consolidation et la mise en œuvre de services												
A 3.3.1	Elaboration de plans d'action par OPB											Agrisud et AIM
A 3.3.2	Appuis-conseils											Agrisud et AIM
A 3.3.3	Adaptation-conception des outils des OP											Agrisud et AIM
												Agrisud et AIM
A 3.3.4	Formalisation des OPB											Agrisud et AIM
A 3.3.5	Echanges de pratiques entre OPB											Agrisud et AIM
A 3.4 Intégration des OPB aux dispositifs de conseil, d'information et de services portés par les OPR et OIP												
A 3.4.1	Réalisation d'un diagnostic des OPR et OIP											Agrisud et AIM
A 3.4.2	Intégration des OPB dans les plateformes OPR existantes											Agrisud, AIM, OPR
A 3.4.3	Intégration des OPB dans les OIP pour contractualiser l'accès aux services											Agrisud, AIM, OIP
A 3.4.3	Suivi-conseil sur la mise en œuvre des contrats OPR/OIP - OPB											Agrisud et AIM

3. Bénéficiaires/entités affiliées et autres coopérations

Relation entre bénéficiaires et autres actions

- Relation entre producteurs leaders et programme PNUD

Dans la commune de Mahitsy, certains producteurs leaders sont bénéficiaires du Programme de développement Secteur Privé et Emploi (PDSPE) mené par le PNUD. Ce programme met également en œuvre des activités de renforcement de capacités des producteurs sur les cultures maraîchères, en l'occurrence la diffusion de certaines pratiques agricoles telles que le compostage.

La commune de Mahitsy organise des réunions entre les intervenants pour faciliter les échanges et le partage d'informations. L'équipe terrain PROFAPAN du territoire Mahitsy participe à ces réunions pour fluidifier la communication avec les autres acteurs de développement opérant dans la commune.

- Relation entre Organisation des Producteurs (OP) et le programme PROSPERER

Certaines OP de la commune Mahitsy (dont la coopérative Fanantenana) sont appuyées par PROSPERER, en particulier sur des activités de commercialisation. Les renforcements de capacités et le suivi-accompagnement fournis par PROFAPAN au profit de ces OP pour que ces dernières puissent rendre de service de qualité à leurs membres sont compatibles avec les appuis fournis par PROSEPRER.

Relations avec les autorités publiques

- Relation avec DRAE

La DRAE Analamanga organise des réunions de coordination entre les projets et programmes intervenant dans la région. PROFAPAN participe à ces réunions via le programme ASA. Le partage d'informations entre les intervenants de la région (sur les objectifs, les activités, les zones d'action et les bénéficiaires, les vécus relatifs aux activités et les difficultés éventuelles) est favorable à la mise en œuvre des actions. Cependant, il faudrait être vigilant sur certains points qui ne sont pas forcément compatibles, en l'occurrence sur la vision du programme ASA de nourrir la capitale, et les ambitions du programme PROSPERER de mettre en relation des producteurs et des OP avec les opérateurs économiques travaillant sur les marchés nationaux ou l'exportation.

Relations avec d'autres organisations prenant part à la mise en œuvre de l'action

- CIRAD



Les prestations du CIRAD couvrent les 4 années du projet et comprennent 4 composantes : (i) Diagnostic initial du fonctionnement des filières et des marchés, (ii) Suivi des flux et de la structure des prix, (iii) Utilisation et impact de la diffusion de l'information sur les marchés et, (iv) Impact du projet sur l'approvisionnement de la capitale et les revenus des producteurs :

Tableau 15 : Chronogramme des prestations de CIRAD

	2015	2016	2017	2018
1. Diagnostic initial du fonctionnement des filières et des marchés				
Structure d'activité, revenus et insertion des producteurs dans le marché				
Analyse des principales filières (flux, organisation, répartition des revenus, saisonnalité des prix)				



2.Suivi des flux et de la structure des prix				
3.Utilisation et impact de la diffusion de l'information sur les marchés				
4.Impact du projet sur l'approvisionnement de la capitale et les revenus des producteurs				
Structure d'activité, revenus et insertion des producteurs dans le marché				
Analyse des principales filières (flux, organisation, répartition des revenus, saisonnalité des prix)				

Prévision  Réalisation 

Le diagnostic initial du fonctionnement des filières et des marchés et une partie du suivi des flux et de la structure des prix ont été réalisés en année 1 (2015 – 2016). Pour l'année 2 (2016 – 2017), deux activités sont en cours : (i) Suivi des flux et de la structure des prix et (ii) Utilisation et impact de la diffusion de l'information sur les marchés.

Les prestations du CIRAD ont été réalisées comme prévu. Mais l'élaboration et la remise des rapports d'activités accusent des retards récurrents.

- MPE

Trois grandes activités sont prévues dans la collaboration avec MPE : (i) diagnostic initial et (ii) formation des éleveurs en 2015, puis (iii) suivi encadrement des éleveurs en 2015 et 2016. Ces activités font l'objet de 3 conventions.

Tableau 16 :Chronogramme des prestations de MPE

	2015	2016	2017	2018
1.Diagnostic initial des systèmes d'élevage de poulet				
2.Formation des éleveurs				
3.Suivi encadrement des éleveurs				

Prévision  Réalisation 

Le diagnostic initial prévu sur 3 mois en 2015 n'a été terminé qu'en mars 2016. Par conséquent, la formation des éleveurs n'a pu commencer qu'au mois d'août 2016. Prévues initialement en 2,5 mois, la 1^{ère} vague ne s'est terminée qu'en décembre 2016 et la session de rattrapage pour les éleveurs absents lors de la 1^{ère} vague a été réalisée en janvier 2017. Le suivi encadrement des éleveurs, prévu dès l'année 2015 sur une durée de 17 mois n'a pu démarrer qu'en mars 2017 à cause des retards cumulatifs sur la réalisation des 2 activités précédentes.

Liens et les synergies mis en place avec d'autres actions

L'association MIARO, créée en 2003, œuvre dans les domaines de la culture, des langues et des civilisations dans l'Océan Indien, en mettant l'accent sur la recherche, l'information, la diffusion, l'échange interactif et la formation. MIARO coopère avec 3 communes d'intervention de PROFAPAN



(Itaosy, Ambavahaditokanaet Ambohimanga). Cette association appuie en effet les activités agricoles familiales et fournit des formations techniques aux exploitants.

Des rencontres à la demande de l'association ont été effectuées avec son responsable pour discuter les axes de collaboration possibles. Pour le moment, aucune action concrète n'a été décidée.

4. Visibilité

La visibilité de l'UE et de son soutien financier est assurée par l'apposition du logo indiquant le soutien financier de l'UE à travers de différents moyens de communication : outils pédagogiques, outils de communication, équipements/matériels divers, panneaux de visibilité au niveau des 5 territoires de PROFAPAN.

Par ailleurs, l'appui financier de l'UE a été souligné lors des activités spécifiques telles que l'atelier de lancement des produits agroécologiques et le lancement officiel de la vente de ces produits en décembre 2016, le lancement de l'appel à propositions pour les projets communaux en juin 2017. Les outils de communication sont utilisés en permanence au niveau des points de vente des produits agroécologiques.

La collaboration financière avec l'UE a été médiatisée à travers les émissions radiophoniques et télévisées, les communiqués de presse dans les journaux lors de différents ateliers et des manifestations économiques.

Agrisud et AIM n'ont pas d'objection à la publication de ce rapport sur le site Internet d'EuropeAid.



Nom de la personne de contact pour l'action: Yvonnick HUET

Signature:

[Signature]
AGRIHUB International

38 rue de la Sablière P.O.

33500 LIBOURNE - France

Tel/Fax: + (33) 05 57 25 17 06

Sylvain DEFFONTAINES

Localité: Lot VB7 Villa Ambinintsoa Ambatoroka 101 Antananarivo

Échéance prévue du rapport: N/A

Date d'envoi du rapport: *21.08.2017*

S

ANNEXE 1 : Les 3 pépiniéristes identifiés

FICHE D'IDENTIFICATION DE PEPINIERE

1-Dénomination : Association MIOTISOA
 N.I.F :
 STAT :
 Nom du gérant RAHARIMAHARITRA Bernadette
 Adresse :
 Contact : 032 40 838 79
 Année de mise en place : 7 ans (2013)
 Répartition de personnel

	M.O spécialisé	M.O	Observations
<i>Permanent</i>	1	7	membres de l'association
<i>Temporaire</i>			
<i>Journalier</i>			

Variétés produites sur sites

Désignations	Qté disponible	Prix unitaire	Capacité de production	Observations
Avocatier				
Pechier				
<i>Calembourg</i>	150	3 000	2500	Damasque
<i>Pinta</i>		3 000		Belzetane
<i>Nectarine</i>		3 000		
Pommier				
<i>Golden blanc</i>		3 000		
<i>Golden rouge</i>		3 000		
Agrumes				
<i>Oranger Washington</i>		3 000	2500 à 3000	
<i>Oranger Limonade</i>		3 000		
<i>Citron Meyer</i>		3 000		
<i>Mandarine japonais</i>		3 000		
Corrosolier			1 500	Si il y a commande
Autres				
<i>Kaki</i>			1 500	
<i>Vigne</i>			1 500	voaloboka fotsy
<i>Vigne Isabella</i>				voaloboka mena
<i>Vigne Muscat</i>				

Points de vente : Vente sur place à Ambatolampy - Vente-exposition
 Livraison sur place - Possibilité de négocier la livraison mais frais

Modalité de livraison : de transport à la charge du client

Informations spécifiques

Présidente de l'OP Miotisoa, OP mis en place par PUPIRV
 Pépinière à Anosiarivo (à 10 km du point de vente)

2-Nom du gérant Razafiarisoa Ernestine
 Adresse : Lot ITA 196 Ambohatavo Itaosy
 Contact : 034 06 484 43
 Année de mise en place : Plus de 10 ans d'activité
 Répartition de personnel

	M.O spécialisé	M.O	Observations
<i>Permanent</i>		1	
<i>Temporaire</i>			
<i>Journalier</i>		1	2 fois par semaine toute l'année

Variétés produites sur sites

Désignations	Qté disponible	Prix unitaire	Capacité de production	Observations
Avocatier	20	1 000	100	
Pechier				
<i>Calembourg</i>	0	3 000	100	
<i>Apple zone</i>	0	3 000	100	Paiso Fon'omby
<i>Vikson</i>	0	3 000	100	
<i>Ra-kena</i>		3 000	100	
Pommier				
<i>Golden blanc</i>	50	3 000		Prix de plant greffé
<i>Golden rouge</i>	50	3 000		Prix de plant greffé
<i>Paoma mamy</i>	50	3 000		Prix de plant greffé
Agrumes				
<i>Oranger ...</i>	400	1 500		
<i>Oranger japonais greffe</i>	600	1 500		
<i>Citronnier Voahanginala</i>	100	1 000		
<i>Citronnier Galet</i>	100	1 500		
Autres				
<i>Kaki fon'omby</i>				sur Condochine
<i>Kaki pomme</i>				sur Condochine
<i>Vigne Couderc 13</i>				voaloboka fotsy
<i>Vigne Isabella</i>				voaloboka mena
<i>Litchis</i>	150	3 000		Plants en pot 5 000 MGA

Points de vente : Fenoarivo Alakamisy (jeudi)
 Possibilité de négocier mais frais de transport à la charge du client

Modalité de livraison :

Informations spécifiques

Sites : dans la cours et au champ (à coté du CSB Itaosy)

Contraintes : Disponibilité foncière pour l'extension de la pépinière

Possibilité de satisfaire de commande importante en collaboration avec les autres membres de sa fratrie (4)

3-Dénomination :

N.I.F :

STAT :

Nom du gérant Raharivelo Jean Donna Eric

Adresse : Lot D 17 bis Mahitsy

Contact : 032 94 149 66

Année de mise en place :

Répartition de personnel

	M.O spécialisé	M.O	Observations
<i>Permanent</i>		2	Le gérant et sa femme
<i>Temporaire</i>			
<i>Journalier</i>			

Variétés produites sur sites

<i>Désignations</i>	<i>Qté disponible</i>	<i>Prix unitaire</i>	<i>Capacité de production</i>	<i>Observations</i>
Avocatier	10			
Pechier				
Pommier				
Agrumes				
<i>Oranger ...</i>				
<i>Oranger ...</i>				
<i>Citronnier...</i>				
Autres				
<i>Vigne</i>				
<i>Caféiers</i>				



ANNEXE2 : Critères de présélection des MEx



GRILLE DE SELECTION

Nom du TA/CT.....

Territoire :

Nom du Mex :Code (PL).....

Lieu :

1. Maîtrise des techniques apportées en formation

- Mex CUMA

Techniques	Sur quel type de culture	Résultat obtenu	Notes (1-5)
1. aménagement des parcelles			
2. pépinière simple			
3. pépinières sur table			
4. compost solide			
5. biofertilisant liquide			
6. biopesticides			
TOTAL notes			

- Mex ARBO

Techniques	Sur quel type de culture	Résultat obtenu	Notes (1-5)
1. plantation des arbres fruitiers (alignement, trouaison, rebouchage, repiquage)			
2. taille des arbres			
3. compost solide			
4. biofertilisant liquide			
5. biopesticides			
		TOTAL notes	

2. Disponibilité pour les semaines de recyclage

Formation	Période de disponibilité
Semaine de formation CUMA (1 ^{ère} vague)ème semaine mois d'août.
Semaine de formation CUMA (2 ^{ème} vague)ème semaine mois d'octobre.
Semaine de formation AVIème semaine mois de février 2017.
Semaine de formation ARBOème semaine mois de avril 2017.

3. Motivation pour formation des Producteursaffiliés

Producteursaffiliés	Thèmes de formation proposés



4. Disponibilités pour la formation et le suivi / encadrement des Producteurs affiliés

Nom Producteurs affiliés	Jour de disponibilité par mois ou par saison

5. Reconnaissance sociale

Nom Producteurs affiliés	Observations des Producteurs	Notes (1 à 3)
<u>Chef Fokontany</u>		
	TOTAL notes	

6. Capacité rédactionnelle (niveau d'alphabétisation)

Mex	(cocher)	Membre de la famille :	(cocher)
Sait lire		Sait lire	
Sait écrire		Sait écrire	
Sait compter		Sait compter	

Signature Mex

Signature TA/CT



ANNEXE 2 Bis: Fiche d'entretien MEx



Famatsiambolan'ny VondronaEropeana



Aoanatin'ny Programme ASA



Mpanatanterakany Agrisud International synyAssociationIntercoopération Madagascar

FANAMAFISANA NY FIFIDIANANA HO TANTSAHA MPANOFANA (MEx)

Daty :

Anarana :

Fanampiny :

Territoire :..... TA nanadihady :.....

1. Nanombokaovianaiana no nampiatraireoteknikananofananamombanyfambolenalegiomaniarakatamin'nytetik'asaMAM PIHARISOA ?

.....

2. Tamin'ireoteknikanampiharinaoavytamin'nyfampianaran'nyteknisianina ,inona no itanaofatenanampivakanaotamin'ireompambolyhafaivelan'nytetik'asa ?

.....
.....

3. Inona no mamparisiskanamampazotoanaoindrindra ?

Mandrayfampianarananyteknisianina.....

Mampianatranypamboly.....

Manaofampiharana.....

4. Inonaavyireoasa/andraikitratakianaamin'nyMEx ?

.....
.....

5. Vononaveianaonyhandraynyandraikitra ho Mex ? ()

Taratasyfifanekana MEx ho soniavina any aoriana

Hanokanafotoanaanarahananyfiofanana.....

Anohyhampiatraireofanananorativina.....

Hanokanafotoanaanofananasyanaraha-masoireotantsahahiara-miasaaminao.....

Sonia

PROFAPAN

Mex



ANNEXE 3 : 1 livret MEx



Ireo akora ilaina

DINGANA

- * Ireo zavamaniry mety lò no atao zavamaitso (tanamasoandro, bemangidy, ny ambiaty, ny Tephrosia, ny Cassia, ny voandelaka, ny ramilamina, sns.)
- * Anjaran'ny mpapiofana no manoro ny mpiofana ny amin'izay zavamaitso ampiasaina arakaraka ny zavamisy eo an-toerana.
- * Arakaraky ny hamaroan'ny karazan-javamaitso ampiasaina no mahatsara ny komposta azo.

Tsy azo ampiasalna ny ravina sarotra na tsy mety lò toy ny kesika, manga, zavoka, kinlnina

5



Fanaovana ny komposta

DINGANA **2**

- * Fenoina rano hatreo amin'ny androtokon'ny tranony (2/3).
- * Arotsaka tsikelikely ny zavamaitso (in-2 famarana) sy ny zezikomby na taimbiby hafa (in-1 famarana), mandrapaha-feno ny tranony.

Mba hampisy rivo-
tra dia
TSY TSINDRINA
ny akora rehefa
mandrotsaka azy



...



ANNEXE 4 : Outil de suivi des formations des Producteurs affiliés



MAmbolasy**M**iom**P**lamba ho seha-pi**H**AR**I**ana**S**anganysy**O**hatraeto**A**nal**M**anga
Tetikasa **M**AM**P**I**H**AR**I**SOA / **P**rojet **P**RO**F**AP**A**N

BOKY **F**AN**A**RA**H**A-**M**ASO NY **F**IO**F**AN**A**NA SY **T**ORO**H**EV**I**T**R**A

Anaranafenoan'iMpampiofana : _____

KaodyMpampiofana : _____

Lahy / Vavy

Vohitra / Tanàna : _____

Fokontany : _____

Kaominina : _____

—

FISY **F**AN**A**RA**H**A-**M**ASO NY **F**IO**F**AN**A**NA SY **T**ORO**H**EV**I**T**R**A

Anaran'nyMpampiofana : _____ KaodyMpampiofana : _____

Toerananiofanana : _____ Fokontany : _____ Kaominina : _____

Taranjaniofanana : _____ Karazam-piofanana : Pratika ; An-tsoratra ; Tsidika.

Daty : __/__/__ ka hatramin'ny __/__/__

Kaody MEX* : _____

Solontenan'nytetikasamanatrika : _____

#	Anaranafenoan'iMpampiofana	Fokontany	Kaominina	Sonia
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				

Sonia Mpampiofana

Sonia
solotenaTetikasanatrika

Fisynampidirin'i
:

Tamin'ny :

__/__/__

*Code MEX : Kaody MEX miandraikitraytoerananiofanana

5

ANNEXE 4 Bis : Outil de suivi de l'application des formations par les producteurs affiliés



**MAMboleasyMiomPlamba ho seha-piHARianaSanganysyOhatraetoAnalamanga
Tetikasa MAMPIHARISOA / Projet PROFAPAN**

BOKY FANARAHA-MASO NY FAMPIHARANA

Anarana Maître Exploitant (MEX) : _____

Kaody MEX : _____

Lahy / Vavy

Vohitra / Tanàna : _____

Fokontany : _____

Kaominina : _____

FISY FANARAHA-MASO NY FAMPIHARANA

Anaranafenoan'nyMpamokatra : _____

Vohitra / Tanàna : _____ Fokontany : _____ Kaominina : _____

Code Mpamokatra : _____ Code MEX : _____

Toeranamenoanafisy : An-tsaha ; An-tranoMpamokatra ; Birao ;

Nympitsidika : _____ Daty : ____/____/____

Daty	Asa natao	Venty	Habetsahany	Toeranamisylayfampiharana	Fanamarihana
____/____/____					
____/____/____					
____/____/____					
____/____/____					

Fisynampidirin'i :
Tamin'ny: ____/____/____



ANNEXE 5 : Outil participant TPE sur le module plan d'affaire

Projet MAMPIHARISOA

MambolesyMiomPlamba ho seha-piHARianaSanganysyOhatra et Analamanga



Projet financé par
l'Union Européenne



Dans le cadre
du Programme ASA



Association
Intercoopération
Madagascar



AGRISUD INTERNATIONAL
ENTREPRENDRE CONTRE LA PAUVRETÉ

Mis en œuvre par Agrisud International et
Association Intercoopération Madagascar



Fiche Outil participant
Formation module 1 : ELABORATION DE PLAN
D'AFFAIRE
Utilisateurs: TPE



Projet MAMPIHARISOA

MAMbole sy MiomPIa mba ho seha-piHARIana Sangany sy Ohatra et Analamanga



Tetik'asavatsian'ny
vondronaEropeana



Ao anatin'ny
Programme ASA



Association
Intercooperation
Madagascar



AGRISUD INTERNATIONAL
ENTREPRENDRE CONTRE LA PAUVRETÉ

Mpanatanteraka ny Agrisud International sy
ny Association Intercoopération Madagascar

Module plan d'affaire

- 1.Objectifs
- 2.Simulation économique
- 3.Montage du plan d'affaire

ELABORATION D'UN PLAN D'AFFAIRE - outil participant

Présentation :

Pour assurer un meilleur partage du revenu entre les acteurs de la filière, le nombre d'intermédiaires est limité et le circuit court est favorisé, d'où le choix d'appuyer des collecteurs qui s'approvisionnent directement auprès des producteurs et qui fournissent le marché de gros ou directement les consommateurs.

Objectifs :

- Expliquer l'objectif du montage d'un business plan
- Expliquer les étapes à suivre pour monter un business plan
- Calculer les simulations économiques
- Monter un plan de développement

Critères de choix:

Des annonces ont été déposées dans les 33 Communes d'intervention, des fokontany et auprès des CSA. Après sélection, suivant une grille basée sur l'expérience, la pertinence du projet, 56 projets ont été retenus. Ces TPE bénéficieront d'appuis de la part de Profapan.

REALISATION

1.OBJECTIFS DU MONTAGE D'UN BUSINESS PLAN

Un business plan :

- Pour obtenir un financement
- Pour prendre des décisions
- Pour savoir où vous en serez d'ici quelques années

Pour monter un plan d'affaire, il faut :

- Calculer les ratios économiques qui sont nécessaires pour prendre des décisions dans le plan de développement
- Elaborer un plan de développement où l'on explique la vision, les objectifs et les stratégies pour les atteindre

2- SIMULATION ECONOMIQUE

2-1 L'approvisionnement

L'approvisionnement inclue les matières premières et les autres approvisionnements.

Le tableau peut se présenter comme suit:

a) Approvisionnement en quantité

Matière première

produit			
	Année 1	Année 2	Année 3
Fréquence			
Quantité journalière			
Quantité hebdomadaire			
Quantité mensuelle			
Quantité annuelle			

ELABORATION D'UN PLAN D'AFFAIRE

DIRECTION ET PILOTAGE STRATEGIQUE D'UNE TPE

ELABORATION D'UN PLAN D'AFFAIRE - outil participant

Désignation	Prix unitaire			Quantité			Valeur
	Année1	Année2	Année3	Année1	Année2	Année3	Année 1.2.3
Matière première MP1							
MP2							
MP3							

b) Les achats non stockés sont les produits consommables comme les produits de stockage

Désignation	PU	Quantité			Valeur		
	Année1	Année2	Année3	Année1	Année2	Année3	
Ex: Produits de stockage - matière de contribution	200	20	21	22			

c) Les charges de structures
Charges liées à l'existence de l'entreprise et de son activité, Ex: loyer, JIRAMA, frais de formalisation, Même tableau que ci-dessus (jirama, carburant, loyer, NIF, STAT)

2-2 Le personnel et les mains d'œuvres

a) Le personnel (en quantité)

On calcule la valeur de cette charge, chaque année, avec le même raisonnement, c'est-à-dire $PU * qté$

Personnel	Salaire de base	Quantité			Valeur		
		Année 1	Année2	Année3	Année 1	Année2	Année3
Ex: Gérant							
b) LE Trieur							

➤ A noter :
Valeur annuelle = $PU * qté$ annuelle
Dans le dossier du personnel, les personnes qui travaillent en permanence dans l'entreprise, même la famille, sont considérées comme salariées et rémunérées. Les aides temporaires sont considérées comme mains d'œuvres journalières

Ex Activités	Unité	PU	Quantité			Valeur		
			Année 1	Année 2	Année 3	Année 1	Année 2	Année 3
Batelage	Jr	800	200	250	360	160.000	200.000	
....	Jr	400	10	10	10			

ELABORATION D'UN PLAN D'AFFAIRE

DIRECTION ET PILOTAGE STRATEGIQUE D'UNE TPE



ELABORATION D'UN PLAN D'AFFAIRE - outil participant

2-3 L'investissement

C'est la valeur des biens durables acquis pour être utilisés pendant au moins un an dans leur processus de production.

Désignation (exemple)	Date d'acquisition	Nb	PU	Valeur d'acquisition (totale)	Durée d'amrt	Année 1	Année 2	Année 3
Bâtiment	2010	1	2000000	0	20	=2000000*1/20	2000000*1/20	2000000*1/20
Equipements (caissette)	2016	10	1500	=1500*10	2	=1500*10/2	1500*10/2	0
Matériels de transport	2017	1	3600000	=3600000*1	5		=3600000*1/5	3600000*1/5
TOTAL						= Somme colonne		

2-4 La production

La production= les différents types et les quantités de produits collectés chez les producteurs moins les pertes du tri et du transport. Les sous produits sont évalués

Types de produits (Exemple)									
	Année 1	Année 2	Année 3	Année 1	Année 2	Année 3	Année 1	Année 2	Année 3
Produits 1	150	150	170						
Produits 2	200	250	300						
sous-Produits	180	180	180						

2-5 L'impôt et taxe (en valeur)

Impôts= Les impôts sont payés proportionnellement à la production et au revenu

Taxes= Payées lors de l'utilisation d'un ouvrage public. Le montant de la taxe n'est pas proportionnel au service rendu

Impôts et taxes	PU	Année 1	Année 2	Année 3
Ristourne				
Patente ...				

ELABORATION D'UN PLAN D'AFFAIRE

DIRECTION ET PILOTAGE STRATEGIQUE D'UNE TPE

ELABORATION D'UN PLAN D'AFFAIRE - outil participant

2-6 Frais financier

Le frais financier calcule le remboursement de l'emprunt, les intérêts (s'il y en a). Il est en lien direct avec les besoins en financement.

Montant	M1
Taux d'intérêt (%)	T
Amortissement	Constant
Durée de remboursement :	D

	Année 1	Année 2	Année 3
Capital	M1	M2=R1	M3= R2
Remboursement	=M1/D	=M1/D	=M1/D
Frais financier	=M1*T/100	=M2*T/100	=M3*T/100
Restant dû	R1	R2	R3

2-7 Compte d'exploitation

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3
CHARGES			
Achat matière première	L1		
Autres approvisionnements	L2		
Autres achats	L3		
Charges de structure	L4		
Personnel	L5		
Mains d'œuvres	L6		
Impôts et taxes	L7		
Frais financiers	L8		
Dotations aux amortissements investissements	L9		
TOTAL CHARGES	$L10 = \sum(L1-9)$		
PRODUITS			
Ventes	L11		
TOTAL PRODUITS	$L12 = \sum L11$		
Bénéfices	$L13 = L12 - L10$		
Pertes	$L13 = L10 - L12$		

⚠ A noter :
 - valeur >0 sinon 0
 - Total charges doit être égal au total produits
 - Si bénéfice >0 perte=0 et vice versa

ELABORATION D'UN PLAN D'AFFAIRE

DIRECTION ET PILOTAGE STRATEGIQUE D'UNE TPE



ELABORATION D'UN PLAN D'AFFAIRE - outil participant

2-8 Solde intermédiaire de gestion

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3
PRODUCTION	A		
Achats MP	1 L1		
Autres achat	2 L2		
Achats non stockés	3 L3		
Main d'œuvres	4 L4		
Charge de structure	5 L5		
CONSOMM.INTER.	$B = \sum(1-5)$		
VALEUR AJOUTEE	$C = A - B$		
Frais du personnel	6 L6		
Impôts & taxes	7		
RESULTAT BRUT D'EXPLOITATION	$D = C - 6 - 7$		
Dotations aux amort & prov.	8		
RESULTAT D'EXPL avant impôt	$E = D - 8$		
Capacité d'auto-financement (CAF)	$F = D + 8$		
Cumul CAF			
UTILISATION CAF	0	F si > 0 sinon 0	F si > 0 sinon 0

➤ A noter :
si CAF > somme B+E+CE, besoins en fonds de roulement=0

ELABORATION D'UN PLAN D'AFFAIRE

2-9. Besoin en financement

Pour évaluer le montant nécessaire à la réalisation des activités

Financement	Année 1	Année 2	Année 3
Fonctionnement / CAF (-)		F	
BFP matière première	$B = L1$ (2.8)		
Equipement (VA de chaque année)	$E = VA$ (2.3)		
Charges d'exploitation	$L1 + L2 + L3 + L4 + L5 + L6$ (2.8)		
Besoin total (Ar)	$B + E + CE - F$		
en euros (1 euro = 3400. arary)			

➤ A noter :
Besoins en fonds de roulement = achat de matière première

➤ A noter :
- si CAF > somme B+E+CE, besoins en financement = 0

DIRECTION ET PILOTAGE STRATEGIQUE D'UNE TPE

ELABORATION D'UN PLAN D'AFFAIRE - outil participant

2.-10. Plan de trésorerie

Le plan de trésorerie est prévisionnel qu'établit l'entreprise à court terme et qui lui permet d'avoir de la visibilité sur les différents flux financiers: futures dépenses et recettes

	Jan	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	TOTAL
1- Solde en début du mois		T1	T2	T3	T4								
2- Encaissement													
2-1D exploitation (vente)													
Chiffre d'affaire encaissé													
2-2 Hors exploitation													
Apport en capital													
Apport en compte courant des associés													
Emprunt													
TOTAL ENCAISEMENT	E1=												
	Σ2												
3- Décaissement													
3-1 Décaissement D'exploitation													
Achat Matière Première													
Achats non stockés													
Charges de structure													
Petits matériels de production													
Investissement													
Impôt et taxes													
Frais du personnel et MO													
Remboursement emprunt													
3-2 Décaissement hors exploitation													
TOTAL DECAISEMENT	D=Σ												
	3												
TRESORERIE FIN DE MOIS	T1=	T2	T3										
	E-D												
CUMUL DE TRESORERIE	C1=T	C2=T2	C3=T3										
	1	+C1	+C2										

ELABORATION D'UN PLAN D'AFFAIRE

DIRECTION ET PILOTAGE STRATEGIQUE D'UNE TPE



ELABORATION D'UN PLAN D'AFFAIRE - outil participant

3. PLAN DE DEVELOPPEMENT

C'est la partie théorique

1- Présentation du projet d'entreprise

- Objectif et Résultats attendus
- Le porteur du projet
- Les associés
- Les producteurs

2- Dossier technique

- Le processus de traitement
- L'équipement nécessaire

3- Dossier approvisionnement

- Les fournisseurs
- Les besoins en approvisionnement (qualité et quantité)

4- Dossier commercial

- Le marché:
- Offre sur le marché
- Demande sur le marché
- Positionnement de l'entreprise
- Offre de l'entreprise
- Stratégie commerciale

5- Dossier personnel

- Description des principales fonctions du personnel
- L'évaluation du nombre du personnel

6. Dossier financier

- Description de l'investissement
- Détails des crédits à moyen et long terme à contracter
- Exploitation prévisionnelle
- Les besoins de financement

ELABORATION D'UN PLAN D'AFFAIRE

DIRECTION ET PILOTAGE STRATEGIQUE D'UNE TPE



AGRISUD INTERNATIONAL A MADAGASCAR

AGRISUD INTERNATIONAL est une Association française à but non lucratif et de bienfaisance. Elle accompagne les populations dans la création et le renforcement de très petites exploitations agricoles familiales durables, ancrées sur le marché local. Ces TPE (Très Petites Entreprises) génèrent des revenus, des emplois et de la valeur ajoutée locale tout en répondant aux besoins des marchés : des produits locaux pour des marchés locaux.

Le projet PROFAPAN fait partie intégrante du programme ASA. Il vise à renforcer et développer les systèmes de production des producteurs, à faciliter l'accès des produits alimentaires par une amélioration de la mise en marché et à consolider les organisations professionnelles dans les services qu'elles rendent à leurs membres.



ASSOCIATION INTERCOOPERATION MADAGASCAR

Créée en septembre 2004, AIM était initialement une association de droit malgache à but non lucratif. En 2015, après 10 ans d'existence, AIM mute en ONG et sa dénomination devient Action Intercoopération Madagascar.

Elle assure la mise en œuvre directe des projets et programmes de développement à Madagascar. L'ONG peut également assurer le rôle de gestionnaire de fonds.

AIM a déjà travaillé dans toute l'étendue du territoire national. Actuellement, elle intervient dans 6 régions, à savoir, Menabe, Androy, Amoron'i Mania, Analanjirofo, AtsimoAndrefana et Analamanga. La professionnalisation et la structuration des producteurs font partie intégrante de ses actions en matière de développement.



UNITE DE COORDINATION DU PROGRAMME ASA

Le programme d'Appui à l'Agro Sylviculture autour d'Antananarivo (ASA) est financé dans le cadre du 10ème Fonds Européen de Développement (Février 2014- Février 2019). L'Unité de Coordination du Programme se charge du suivi et de la mise en cohérence des 9 projets et des 5 filières, ainsi que de la mise en place d'un dispositif de suivi-évaluation.

Dans ce cadre, le programme ASA soutient le projet PROFAPAN œuvrant dans les filières maraîchage – arboriculture – poulet gasy.



Programme financé par l'Union Européenne

DELEGATION DE L'UNION EUROPEENNE A MADAGASCAR

ANNEXE 7 : Protocole d'achat et de vente du système participatif de garantie

PROTOCOLE D'ACHAT ET DE VENTE DE PRODUITS AGROECOLOGIQUES

(Système participatif de garantie)

LE DEVELOPPEMENT DES FILIERES DE PRODUITS AGROECOLOGIQUES

Le projet PROFAPAN, dans le cadre du programme ASA s'est engagé à travailler sur la professionnalisation des filières agricoles périurbaines d'Antananarivo, à savoir le maraîchage, l'arboriculture fruitière et l'élevage de poulet gasy. Après les efforts déployés sur le renforcement des capacités technique et en gestion des producteurs leaders, et le suivi accompagnement pour la mise en œuvre des compétences transférées, des résultats probants ont été obtenus en termes de quantité (tonnage estimée à environ 600T en saison pluviale 2015), de diversité (une dizaine d'espèces courantes et développement de la culture d'autres espèces tels que chou brocoli, chou rouge), de régularité (performances relativement entretenues depuis octobre 2015), et de qualité (entre autres le goût). Des améliorations sont également entendues sur l'accès des producteurs au marché, le développement de l'activité des TPE et les conditions de commercialisation de ces produits.

Les enjeux sont :

Economiques : dynamisation des activités locales de production agricole ; sécurisation de débouchés pour les exploitations agricoles familiales ; développement des activités de commercialisation des TPE

Environnementaux : promotion de produits issus de pratiques respectueuses de l'environnement (agroécologie) ; maintien de la biodiversité locale;

Techniques : promotion des pratiques agricoles adaptées à la situation des producteurs ; adoption des techniques de marketing basées sur la démarche qualité

Sociaux : qualité sanitaire des produits issus de l'agroécologie ; création de liens durables entre les producteurs et les commerçants; contribution au maintien et à la revalorisation des métiers de l'agriculture, priorité donnée aux circuits courts (rémunération incitative et équitable des acteurs)

ENGAGEMENTS DES PRODUCTEURS

Dans le cadre de la professionnalisation des filières agricoles périurbaines d'Antananarivo, les producteurs maraîchers et fruitiers de la commune de....., dont le nom et la signature sont annexés au présent protocole s'engagent à :

I - Respecter les principes de la gestion des ressources naturelles (sol, eau, biodiversité) pour toutes les opérations culturales :

- **Gestion de la fertilité** sur une base organique : Apport de fumier recyclé ou de compost solide
- **Protection des sols** contre les érosions : aménagement des planches en contre pente (suivant le sens des courbes de niveau)
- **Utilisation des ressources en eau** de manière raisonnée : Façonnage des planches en butte ou en creux selon les saisons, Apport de matière organique et labour adapté pour améliorer la capacité de rétention en eau des sols, paillage et sarco-binage pour limiter l'évaporation
- **Promotion d'itinéraires techniques adaptés** aux besoins des plantes et respectueux de l'environnement : culture de semences et de plants adaptés, calage des cycles culturaux, associations culturales, rotations culturales, biofertilisant liquide, lutte intégrée avec recours en priorité aux produits phytosanitaires naturels, pépinière sur table
- **Mise en place de systèmes de cultures privilégiant les complémentarités** : associations culturales, successions culturales, intégration cultures/élevage

II – Appliquer les règlements techniques visant à assurer la qualité sanitaire des récoltes :



- Ne pas utiliser des produits phytosanitaires de synthèse qu'en cas de danger imminent
- Utiliser uniquement des produits homologués et autorisés à l'échelle nationale
- Respecter la dose préconisée pour chaque produit
- Respecter le délai d'attente avant récolte

III – Contribuer à la garantie participative :

- Se faire enregistrer
- Accepter le contrôle par les autres acteurs de la filière y compris le contrôle du taux de résidus des produits phytosanitaires le cas échéant

ENGAGEMENT DES INTERMEDIAIRES

Dans le cadre de la mise en place et du développement de filières durables d'approvisionnement des marchés de la Capitale, les collecteurs dont le nom et la signature sont annexés au présent protocole, intervenant dans les communes citées en annexe et faisant l'objet du présent protocole, s'engagent à :

I - Appliquer les critères de préférence d'achat

- Pour la qualité, avantage donné aux produits issus d'une agriculture durable (agroécologie) :
Prise en compte de la qualité dans la négociation des prix avec les producteurs qui respectent les engagements des producteurs tels que présentés dans le présent protocole
- Pour la proximité, valorisation des productions des parcelles situées dans les communes concernées par le présent protocole, les références pour la négociation des prix sont les prix de demi-gros des marchés de la capitale
- Pour la traçabilité, avantage donné aux produits dont l'origine est connue (lieu de production et producteur référencié)

II – Contribuer à la garantie participative :

- Se faire enregistrer
- vérifier et enregistrer l'origine des produits
- Appliquer toutes les mesures nécessaires à la mise en œuvre de la garantie participative en vue d'assurer la qualité sanitaire des produits : acheter des produits frais, ne pas utiliser des intrants chimiques pour la conservation
- Accepter le contrôle par les autres acteurs de la filière y compris le contrôle du taux de résidus des produits phytosanitaires le cas échéant.

ENGAGEMENTS DES DISTRIBUTEURS

Dans le cadre de la mise en place et du développement de filières durables d'approvisionnement des marchés de la Capitale, le commerçant M^{me}/M^r... exploitant le point de vente à ...et collaborant avec les producteurs et les collecteurs intervenant dans les communes citées en annexe et faisant l'objet du présent protocole, dont le nom et la signature sont annexés au présent protocole s'engage à appliquer les engagements ci-après :

I – Pratiquer exclusivement des ventes :

- de produits issus des producteurs référenciés
- de produits dont les origines sont connues
- de produits dont le circuit d'approvisionnement est vérifiable

II – Contribuer à la garantie participative :

- vérifier et enregistrer l'origine des produits
- Appliquer toutes les mesures nécessaires à la mise en œuvre de la garantie de la qualité sanitaire des produits : vendre des produits frais, appliquer les règles d'hygiène et propreté du point de vente
- Accepter le contrôle par les autres acteurs de la filière y compris le contrôle du taux de résidus des produits phytosanitaires le cas échéant

LES MODALITES DE MISE EN ŒUVRE ET LES ENGAGEMENTS

PROGRAMMATION DE LA PRODUCTION

Des réunions trimestrielles de cadrage sont à organiser par les équipes terrain de PROFAPAN (au début et pendant un certain temps pour initier le système, mais les acteurs s'engagent à s'organiser à terme pour l'assurer de manière autonome), dans l'objectif d'élaborer trimestriellement un tableau prévisionnel de production (date d'arrivée en production, types de produits, quantité) :

- Octobre – décembre (récolte janvier – mars)
- Janvier – mars (récolte avril – juin)
- Avril – juin (récolte juillet – septembre)
- Juillet – septembre (récolte octobre – décembre)

Le tableau est à élaborer par commune sur la base de la surface des cultures mises en place par espèce par chaque producteur, et sur un rendement moyen.

Les participants aux réunions de cadrage par commune sont :

- L'équipe d'encadrement de PROFAPAN (CT et TA concernés)
- Les producteurs référencés (agroécologiques) par commune
- Les TPE des points de vente (ou de leurs représentants) travaillant dans la commune

A noter :

- ✓ *Le tableau prévisionnel de production permet de prévoir et de vérifier périodiquement la régularité et la diversité de la production*
- ✓ *Les quantités et les espèces nécessaires aux TPE des points de vente sont données chaque trimestre, sur la base d'une prévision mensuelle. Cette prévision permet de faciliter l'organisation des producteurs en termes de répartition et de planification des récoltes, sachant que les quantités produites restent soumises aux éventuels aléas de production et les quantités réellement nécessaires varient en fonction des demandes des clients au quotidien.*
- ✓ *La grille tarifaire est à prévoir la dernière semaine précédant le mois de la récolte;*
- ✓ *Le prévisionnel de production, les quantités nécessaires et la grille tarifaire sont des tableaux évolutifs, actualisés une fois par mois (dernière semaine du mois précédant le mois de la récolte).*

COLLECTE/ACHAT - LIVRAISON/RÉCEPTION – PAIEMENT DES PRODUITS

- 1 proposition par mois ventilée par semaine par les producteurs, transférée aux TPE des points de vente via les équipes terrain
- Les commandes s'effectuent la veille : émission de commande avant 14h pour livraison le lendemain avant 6h
- Le prix est à confirmer au moment de l'émission des commandes
- La livraison et les frais y afférents sont à négocier entre le responsable de point de vente et les TPE ou les producteurs
- La traçabilité (origine des produits, circuit d'approvisionnement) est à vérifier par les récepteurs à tous les étapes de la transaction
- Le paiement des produits livrés est à négocier entre le responsable des points de vente et les TPE ou les producteurs

CONTACTS	RESPONSABILITE	COORDONNEES
RakotoarivonyNaly	Coordinateur Territoire Itaosy	032 07 671 52
RalandimananaTojo	Coordinateur Territoire Mahitsy	032 07 671 22
RaharisonSolofo	Coordinateur Territoire TalataVolonondry	032 11 671 18
ArimamyMahefa	Coordinateur Territoire SabotsyNamehana	032 05 671 18
RakotondriamangaMax	Coordinateur Territoire Manjakandriana	032 05 671 22
Sylvain DEFFONTAINES	Coordinateur National Agrisud Madagascar	032 02 765 12
AndrianimpananaDaniel	Coordinateur Projet PROFAPAN Ankerana	032 07 671 25



ANNEXE 8 : Fiche produit

PROFAPAN/PROTANA..... Supports pédagogiques en appui à la commercialisation

Fiche N°8 : La courgette



La courgette figure parmi les produits maraîchers assez courants, étant en 11ème place parmi les produits maraîchers les plus achetés par les ménages urbains (Rajoelison, 2003) et entre la 14ème et 15ème place parmi les légumes les plus commercialisés par les détaillants de la capitale (nos enquêtes, sept./oct. 2015 et avril 2016). Elle est vendue par 12% des détaillants en période d'abondance et par 10% en période de pénurie (nos enquêtes, en sept./oct. 2015 et avril 2016). Elle est appréciée par les producteurs du fait de son prix rémunérateur (Orbell, 2015) et par les commerçants pour sa facilité d'écoulement et sa rentabilité (nos enquêtes, sept./oct. 2015).

Vue d'ensemble

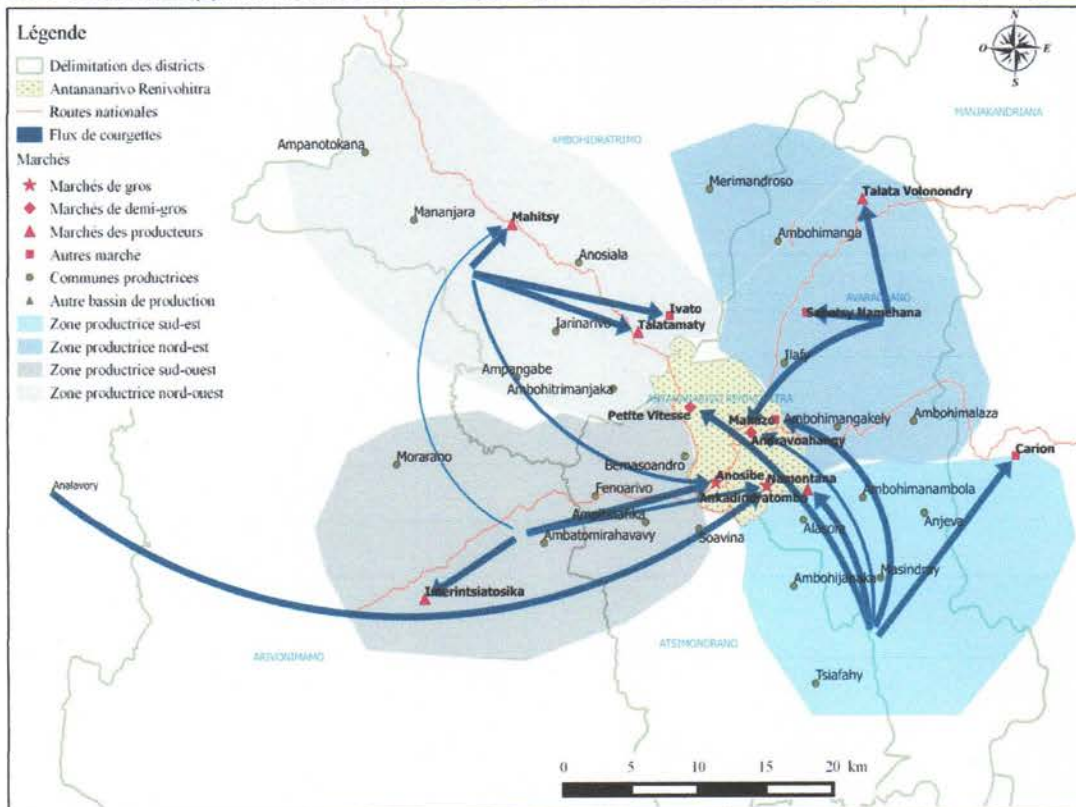
Place au niveau national

La courgette, cultivée surtout sur les Hautes Terres centrales, ne supporte pas les grosses pluies [période favorable vers la fin de la saison de pluies], et elle aime la chaleur (fiche technique MAEP, FAO, PSDR). Selon Rajoelison (2003), les zones de production de courgette sont multiples mais le principal bassin d'approvisionnement d'Antananarivo est la zone péri-urbaine. Les ventes peuvent s'étaler tout au long de l'année et les prix sont relativement stables (Rajoelison, 2003).

Place pour les producteurs du péri-urbain (zone Profapan)

La courgette est cultivée par environ 33% des producteurs de la zone Profapan qui en produisent en moyenne 190 kg par exploitation par an, allant de 2 kg à 3 tonnes. Ambohitrimanjaka, Mananjara et Merimandroso (District d'Ambohidratrimo) et Andranonahoatraitaosy (District d'Antananarivo Atsimondrano) sont les communes d'intervention de Profapan abritant le plus de producteurs de courgettes (51% des producteurs enquêtés). Mais c'est une production fréquente dans l'ensemble de la zone péri-urbaine. En effet, la courgette est appréciée par les producteurs parce que son prix est intéressant, qu'elle est facile à vendre et que sa culture nécessite peu d'investissements. C'est une culture qui est avant tout destinée à la vente: en moyenne, les producteurs ne consomment que 15% de leur production tout au plus. Les surplus commercialisables sont vendus tout de suite après la récolte, généralement à des collecteurs, au marché local ou aux grands marchés périphériques comme Mahitsy et Talatamaty. Néanmoins, 1/3 des producteurs enquêtés apportent directement leurs courgettes sur les grands marchés de la capitale comme Andravoahangy, Isotry, Petite-Vitesse et Anosibe. Les producteurs commercialisent de la courgette tout au long de l'année mais une part plus élevée des producteurs vend entre mai et décembre, période de grande récolte (Orbell, 2015).

Carte 1: Bassins d'approvisionnement des principaux marchés urbains et péri-urbains (Tefy, 2016)



1.1 Bassins d'approvisionnement des marchés urbains et péri-urbains

Les courgettes approvisionnant les marchés de la capitale sont issues des régions Analamanga et Itasy ; la plupart des communes d'intervention des projets Profapan et Protana sont concernées.

Autour de la capitale, les principaux bassins d'approvisionnement des marchés urbains et péri-urbains sont dans l'ordre (Carte 1 et Tableau 1) :

- Au nord-ouest, les communes de la partie occidentale du District d'Ambohidratrimo en allant des plus proches de la ville (Talatamaty et Ambohitrimanjaka) aux plus éloignées (Iarinarivo, Mahitsy, Ampanotokana) dont les produits prédominent sur le marché d'Anosibe, d'Ivato, de Talatamaty et de Mahitsy.
- Au sud-ouest, un autre grand bassin qui commence par les communes les plus proches de la capitale, sur la partie nord du District d'Antananarivo Atsimondrano (Bemasoandro, Itaosy et Alakamisy Fenoarivo) et qui se poursuit jusque dans la partie est du District d'Arivonimamo (Imerintsiasosika et Morarano); les courgettes originaires de cette zone vont surtout approvisionner les grands marchés de la capitale (Petite Vitesse notamment) et les grands marchés périphériques (Imerintsiasosika et dans une moindre mesure Mahitsy).
- Au sud-est, une zone moyennement importante comprise entre la RN2 et la RN7, avec les communes d'Alasora, Ambohimanambola, Anjeva et Masindrany (District d'Antananarivo Avaradrano) ainsi que les communes d'Ambohijanaka, Tsiafahy et Ambatofotsy (District d'Antananarivo Atsimondrano). La grande partie des produits issus de cette zone va vers les marchés de Petite Vitesse et de Carion.
- A l'est, avec en premier lieu les communes de la partie nord du District d'Antananarivo Avaradrano (en allant d'Ankadikely Ilafy jusqu'à Talata Volonondry puis d'Ambohimagakely jusqu'à Ambohimajaza), suivies de Merimandroso (District d'Ambohidratrimo); ces zones approvisionnent surtout les marchés d'Andravoahangy, de Mahazo, de Sabotsy Namehana et d'Ivato.

Des bassins lointains dont Andramasina (Région Analamanga) et Analavory (Région Itasy) contribuent aussi à l'approvisionnement des marchés de la capitale, dont notamment Namontana et Andravoahangy.

Tableau 1 : Origines de la courgette sur les principaux marchés urbains et péri-urbains

Région	District	Commune (Rouge = Commune d'intervention des Projets)	Marché												
			Marché urbain			Marché péri-urbain proche				Marché périphérique					
			Anosibe	Namontana	Petite Vitesse	Andravoahangy	Ankadindratombo	Mahazo	Talatamaty	Ivato	Sabotsy Namehana	Talata Volonondry	Mahitsy	Imerintsiasosika	Carion
Analamanga	Antananarivo Avaradrano	Alasora			●		▲								
		Ambohimanambola	▲		●		●					●			
		Ambohimganga Rova				●						●			
		Ambohimagakely						●							
		Anjeva Gara													●
		Ankadikely Ilafy										●			
		Sabotsy Namehana										●			
		Talata Volonondry					▲						●		
	Antananarivo Atsimondrano	Alakamisy Fenoarivo			●					●					
		Ambatofotsy			●										
		Ambohijanaka			●										
		Ampahitrosy			●										
		Bemasoandro												▲	
	Ambohidratrimo	Tsiafahy		●											
Ambohitrimanjaka		●													
Ampanotokana													●		
Iarinarivo									●						
Mahitsy		▲										●			
Andramasina	Merimandroso									●					
	Talatamaty			●											
Itasy	Andramasina									●					
	Arivonimamo													●	
	Miarinarivo													●	

Légende sur la dominance de chaque origine

- ◆ très secondaire (marginale)
- ▲ secondaire
- dominante



Tableau 2 : Calendrier de production et de récolte (Orbell, 2015)

	Janv.	Févr.	Mars	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Semis												
Récolte												

Selon la fiche technique dédiée à la courgette, il existe deux campagnes successives de production de courgettes: la culture de fin d'été et celle d'hiver: la récolte commence 2 à 3 mois après le semis et s'échelonne sur 1 mois (MAEP, FAO, PSDR). Dans la zone Profapan (Orbell, 2015), la courgette est plutôt une culture de contre-saison à la riziculture (semis de mars à septembre) et la période de grande récolte peut s'étaler de mai à décembre.

1.2 Disponibilités saisonnières et fluctuation des prix sur les marchés

La courgette est présente tout l'année à des degrés divers sur les marchés de la capitale (tableau 3). L'offre de la périphérie de la capitale est très présente sur les marchés de septembre à novembre-décembre. Les produits de Miariarivo et d'Andramasina arrivent plus tôt, en juin, pour rester jusqu'en octobre. Entre janvier et mai, les marchés de la capitale restent peu à moyennement approvisionnés sans jamais être totalement à court de courgettes.

Tableau 3 : Calendrier de disponibilité de la courgette sur les marchés urbains et péri-urbains

Zone de production	Principaux bassins	Janv.	Févr.	Mars	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Péri-urbaine ouest	Ambohidratrimo ouest												
Péri-urbaine sud-ouest	Atsimondrano nord + Arivonimamo												
Péri-urbaine sud-est	Atsimondrano sud + Avaradrano sud												
Péri-urbaine est	Avaradrano nord + Merimandroso												
Zone(s) lointaine(s)	Analavory + Andramasina												

□ Absent à très peu abondant □ moyennement abondant □ Très abondant

Aucun système d'information de marché ne suit les prix des courgettes mais lors de nos enquêtes de septembre/octobre 2015, début de la période d'abondance sur les marchés urbains et péri-urbains, les prix moyens des courgettes, déclarés par les commerçants sur ces marchés, avoisinent les 800 Ar/kg avec des variations annuelles pouvant aller de 400 à 1 400 Ariary par kilo.

• En période de plus grande abondance, les prix moyens des courgettes perçus par les commerçants sur les marchés de la capitale tournent autour de 500 à 600 Ar par kilo. Durant cette période les prix varient de 250 à 1 400 Ariary par kilo, tous marchés confondus.

• En période de pénurie, les prix moyens peuvent dépasser 1 500 Ariary par kilo. Les prix perçus les plus bas sont alors à 570 Ariary par kilo tandis que les prix les plus élevés atteignent 3 000 Ariary par kilo.

Ainsi, l'amplitude des variations des prix moyens des courgettes déclarés par les commerçants, entre les périodes d'abondance et de pénurie, est donc de 167%, l'une des plus faibles après le haricot grain frais et le cresson. Ceci peut s'expliquer par une absence de période réelle de pénurie de courgettes.

Qualité attendue par les commerçants et les consommateurs

Le principal critère de qualité considéré par les producteurs, comme par les commerçants et les consommateurs, concerne le calibre. Un produit « pas trop grand », allant de petite taille à taille moyenne, est préféré. Ensuite, les producteurs se soucient de la forme [régulière, sans attaque d'insectes, sans trace de maladies] lorsque pour les acteurs de l'aval, c'est la maturité [dans le sens de mature mais jeune] qui compte en second lieu.

Quelques pistes de conseils aux producteurs

Les marchés de la capitale et de la zone péri-urbaine sont approvisionnés en courgette tout l'année. L'offre est en général la plus abondante en septembre-octobre et plus rare de janvier à mai avec des variations de prix modérées par rapport à d'autres produits maraîchers. Comment conseiller les producteurs ?

- 1) Favoriser une mise en place précoce des cultures (novembre-décembre), afin de récolter de janvier à mai, pour profiter de la période de faible présence des produits issus des grands bassins d'approvisionnement et ainsi profiter de prix plus rémunérateurs, avant l'arrivée des courgettes d'Analavory et d'Andramasina. Cependant, il faudrait faire attention aux périodes de forte pluie (possibilité de cultiver les jeunes plants sous abris ?) ainsi qu'aux insectes (surtout les mouches) qui sont les ennemis N°1 des courgettes [pensez aux bio-insecticides, par exemple, ou faire cultiver des plantes répulsives dans ou autour des champs de courgettes; et surtout éviter le contact direct des fruits au sol (possibilité d'utilisation de paillage ou peut-être de tuteur,...)].
- 2) Privilégier les variétés précoces: même si le semis se fait en mars (fin de la période de fortes pluies), les producteurs peuvent commencer à récolter en mai et profiter de l'insuffisance d'offre, donc de meilleurs prix, jusqu'en août.
- 3) Viser une courgette de calibre moyen, jeune et fraîche, de forme régulière et sans aucune trace de maladies ni de