



## L'Agrégation Agricole dans la Stratégie Nationale de l'Agribusiness à Madagascar

### RESUME

L'agrégation agricole est le nouveau concept promu par le Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche pour atteindre l'autosuffisance alimentaire, et l'Agribusiness le modèle agricole à développer pour transformer le secteur agricole malagasy.

L'agrégation agricole consiste en un contrat signé entre des coopératives d'agriculteurs, éleveurs ou pêcheurs, qui sont les « agrégés », et une entreprise, l'investisseur qui est « l'agrégateur ».

Cette agrégation étant une autre forme de l'agriculture contractuelle déjà pratiquée à Madagascar, le contenu de quelques contrats de production utilisés ces dernières années est présenté, et fait l'objet de commentaires et réflexions. L'entreprise avance les semences, engrais, matériel et encadre les paysans. Les paysans cultivent leurs terres en utilisant les intrants fournis, en respectant strictement les différentes instructions de l'entreprise et doivent lui vendre, à un prix souvent fixé au moment de la signature du contrat, toute leur récolte sauf les produits qui ne respectent pas les normes. **La perte d'autonomie des paysans est manifeste, la plus-value bénéficie majoritairement à l'investisseur, le partenariat est « petit gagnant-grand gagnant ».**

La signature des contrats par des coopératives de producteurs à la place des paysans individuels, membres ou non d'associations, maintiendra le **rapport de forces très inégal entre l'investisseur et les agriculteurs dans l'agrégation.**

Par ailleurs, la logique économique des agrégateurs qui consiste à opter pour l'opportunité qui leur fait gagner le maximum de bénéfices, risque fort de les amener à préférer investir dans des produits à forte valeur ajoutée qui ne sont pas des produits vivriers. Et même s'ils s'engagent dans la riziculture, ils risquent de préférer exporter le riz plutôt que de le commercialiser sur le marché local. **De gros doutes sont donc émis sur la capacité de cette stratégie à atteindre l'autosuffisance alimentaire.** Il est crucial que les responsables et décideurs prennent en compte les besoins de la population malagasy dès l'attribution du permis d'agrégation en fonction du produit choisi par l'agrégateur, et contrôlent plus tard les quantités destinées effectivement à l'exportation ou à la consommation locale, quelles que soient leur foi et confiance aux bienfaits du partenariat public-privé. Les dirigeants devront avancer la place du soutien de l'Etat aux producteurs de l'Agriculture Familiale dans les projets prioritaires du Plan Emergence Madagascar.

Pour la riziculture, les mesures en vue de la **maîtrise de l'eau**, qui revêt une importance capitale, ne sont pas suffisamment développées dans la **Stratégie Nationale de l'Agribusiness** (version juillet 2020) et dans le **Plan Emergence Madagascar 2019-2023** (version janvier 2021), alors que le dérèglement climatique perturbe gravement les activités agricoles. Aucune solution explicite aux problèmes récurrents de soudure rencontrée par la majorité des paysans n'est proposée.

L'agrégation agricole ayant été appliquée pendant plus de 10 ans par le Plan Maroc Vert, les principaux enseignements de l'expérience marocaine, partagés dans une interview, montrent que le paysan devient de plus en plus dépendant et n'a pas les moyens de contrôler les prix de vente de sa production. Les grands groupes ont la mainmise à tous les niveaux, et accaparent l'argent, la sueur et les terres des petits agriculteurs qui s'appauvrissent.

Un appel à la vigilance de tous les citoyens est lancé dans le cadre du futur projet de loi sur l'agrégation agricole annoncé dans la Stratégie nationale de l'Agribusiness et dans la presse.

## Introduction

La situation alimentaire à Madagascar pose de graves problèmes actuellement, pour différentes raisons, liées notamment au dérèglement climatique dans le monde, aggravé par la déforestation au niveau national<sup>1</sup>. Dans le but d'atteindre l'autosuffisance alimentaire, l'orientation de la politique publique agricole de l'Etat malagasy, favorisant l'agribusiness promu par les régimes successifs, se renforce depuis 2019, dans le cadre d'un concept déjà expérimenté dans d'autres pays, l'agrégation agricole. La mise en place de projets de loi pour développer ce modèle, est annoncée dans la Stratégie Nationale de l'Agribusiness à Madagascar, dont une « Réunion de validation – Plan de mise en œuvre » a eu lieu en juillet 2020<sup>2</sup>.

Ceci rend urgent la diffusion à tous les citoyens d'une information et des résultats des premières réflexions menées sur cette politique. Les conséquences de cette stratégie sur les producteurs engagés et sur l'alimentation de la majorité de la population posent question. L'expérience du Plan Maroc Vert qui s'est appuyé sur l'Agribusiness et l'agrégation agricole depuis 2008 sera également abordée.

## Qu'est-ce que l'agrégation agricole ?

La composante déjà répandue à Madagascar est l'**agriculture contractuelle** qui consiste généralement en un contrat signé entre un paysan producteur et une entreprise, l'investisseur. Les clauses du contrat stipulent que l'investisseur fournit des intrants -semences et engrais-, du matériel, de la formation et un encadrement principalement, au paysan qui doit en retour vendre à cet investisseur toute sa production, moyennant diverses contraintes relatives aux méthodes de culture et aux conditions d'achat des récoltes par l'investisseur.

L'**agrégation agricole** reprend ce schéma en demandant aux producteurs - agriculteurs, éleveurs, pêcheurs - regroupés en « coopératives » d'assurer la production et l'entreprise, l'investisseur, porteur d'un projet agricole, - portant désormais le nom d'agrégateur -, collectera les produits, les transformera sur place ou dans les environs, et s'occupera de la commercialisation sur le marché national ou à l'exportation<sup>3</sup>. L'agrégation consiste donc en une nouvelle forme d'agriculture contractuelle entre les organisations de producteurs et le secteur privé. L'objectif affiché de ce système est de « *dégager une plus-value dans la zone productrice, afin de faire de Madagascar une nation émergente industrielle et d'intégrer les producteurs à l'émergence agricole* ».

Cette agrégation est la forme de partenariat privilégiée par l'équipe au pouvoir dans la **Stratégie Nationale de l'Agribusiness** à Madagascar (version juillet 2020). Par ailleurs, le **Plan Emergence Madagascar 2019-2023** (version Janvier 2021) nous révèle que les objectifs du Programme de Développement de l'Agriculture sont (i) « *Atteindre l'autosuffisance en riz* » et (ii) « *Développer l'Agribusiness* »<sup>4</sup>.

Le choix des décideurs pour une vision prônant l'**Agribusiness**, une agriculture basée sur les entreprises, comme « *moteur de croissance durable, de l'autosuffisance alimentaire et de compétitivité de Madagascar* » est explicite, dans l'objectif de « *Promouvoir et mettre en place, d'ici dix ans, un agribusiness performant et compétitif, base d'une réelle émergence et transformation du secteur agricole malagasy* »<sup>5</sup>, au détriment de l'**Agriculture familiale**, modèle d'agriculture pratiqué par la majorité de la population rurale malagasy, qui constitue les trois-quarts des habitants de la Grande Ile. Cette agriculture familiale emploie tous les membres de la famille et produit actuellement l'essentiel de l'alimentation nationale. Le soutien à l'Agriculture Familiale apparaît seulement au 6è rang des priorités du Velirano (« Engagement ») n°9 dans le Plan Emergence Madagascar.

<sup>1</sup> <https://www.newsmada.com/2021/01/29/manque-de-pluie-et-consequences-en-cascade-la-secheresse-cause-nationale/>

<sup>2</sup> Stratégie Nationale de l'Agribusiness Madagascar - Réunion de validation – Plan de mise en œuvre » juillet 2020 : document SNAB

<sup>3</sup> Vidéo de promotion : <https://www.youtube.com/watch?v=FwZOiAZz1s>

<sup>4</sup> Plan Emergence de Madagascar 2019-2023 – version Janvier 2021 - Velirano – (« Engagement ») 9

<sup>5</sup> Document SNAB

Une étude de 2016 appuyée par la Banque Mondiale intitulée « Agriculture et développement rural à Madagascar », comporte une partie sur l'agriculture contractuelle<sup>6</sup>. Selon les auteurs, à l'époque, « *autour de 100.000 agriculteurs seraient concernés sur un total de plus de 2,5 millions d'exploitations agricoles que compte Madagascar* »<sup>6</sup>. Quant aux entreprises impliquées, « *elles sont très diverses par leur taille, leur forme, leurs marchés cibles et leurs activités : entreprises de transformation, de collecte, d'exportation, des multinationales, des groupes industriels détenus tant par des investisseurs nationaux que d'origine étrangère interviennent également dans plusieurs filières. Plusieurs entreprises de transformation qui visent le marché international se sont établies sous le régime de Zone Franche. Des organisations de producteurs interviennent également en qualité de promoteur de schéma d'agriculture contractuelle* »<sup>6</sup>. Les contrats peuvent être écrits ou verbaux.

Augmenter la production agricole malagasy pour éviter les importations et avancer vers l'autosuffisance alimentaire est indispensable dans le contexte actuel. Transformer les produits agricoles avant de les commercialiser et de les exporter pour avoir une plus-value est un programme tout à fait louable. Mais dans quelle mesure la stratégie choisie est-elle sans risque pour les producteurs, dans quelle mesure la valeur ajoutée profitera-t-elle aux agriculteurs ?

### Quelles réflexions a provoqué la lecture de quelques contrats de production utilisés à Madagascar ?

Nous avons eu l'opportunité de consulter une dizaine de contrats de production dans l'agriculture contractuelle<sup>7</sup> portant sur des produits vivriers destinés à l'exportation (haricots, pois mange-tout) mais aussi sur des cultures destinées à l'industrie comme l'orge, le coton et l'*artemisia*. Un contrat identique est signé par chacun des producteurs qui collaborent avec un investisseur pour une variété de culture, la durée du contrat allant d'un cycle cultural à 5 ans.

L'une des entreprises (W.), dans un document préalable au contrat, amène le paysan candidat à s'engager

- à utiliser le matériel fourni par l'entreprise et à rembourser le prix de ces « *'avances', même au cas où le montant du prix de vente des produits que l'entreprise lui achètera ne couvre pas celui des 'avances'*,
- et à respecter les instructions et référentiels à appliquer sur les parcelles concernées »<sup>8</sup>.

Le contrat précise ensuite l'obligation pour l'agriculteur d'adhérer à une « *association de producteurs* », ainsi que l'itinéraire technique très contraignant auquel l'agriculteur doit se conformer de manière stricte sous peine de sanction : dimension et superficie des parcelles, profondeur des labours, quantité d'engrais à utiliser sur chaque parcelle, date des semences, dates de rendez-vous avec le Chef de secteur, caractéristiques physiques des produits que l'entreprise achètera à un prix fixé dès la signature du contrat, prix qui « *pourrait changer si les routes font l'objet de travaux* », etc.. Seuls les pois mangetout « *conformes à la JAUGE, non cassés ni courbés, en excellente forme et non lavés* », que le producteur apportera au Centre désigné par l'entreprise seront achetés par cette dernière. « *Si le prix des Pois mangetout vendus à l'entreprise est inférieur au prix total des matériels fournis, il est de la responsabilité du producteur de payer la différence, au plus tard le dernier jour de la livraison des produits récoltés. Dans le cas contraire, le paiement peut être effectué dans le cadre du contrat du cycle suivant.* »

Le contrat signé entre une autre entreprise (X.) et les paysans, mentionne que tous les intrants – plants, engrais, insecticides - et le matériel d'arrosage sont fournis par l'investisseur dans le cadre d'avances-dettes, et comporte des instructions détaillées que le producteur doit appliquer, concernant les techniques de culture, l'arrosage et la collecte, un suivi tous les 15 jours effectué par des techniciens. Le montant du prix de vente du produit est fixé au moment de la signature du contrat, les produits ne répondant pas aux normes sont rendus au producteur pour amélioration et repris ensuite. Le remboursement des « *prêts* » accordés par l'entreprise sur les intrants et le matériel est effectué lors du règlement du prix de vente de la récolte.

Les promoteurs de l'agriculture contractuelle soulignent que l'avantage de ce modèle réside dans le fait que les agriculteurs restent sur leurs terres et les cultivent. Mais cet argument s'avère fragile et superficiel : les

<sup>6</sup> Agriculture et développement rural à Madagascar, Banque mondiale, 2016, pages 160-221

<sup>7</sup> Etude sur l'agriculture contractuelle, Collectif TANY, 2019 (non publiée). Traduction française effectuée par les membres du Collectif TANY des clauses des contrats en malagasy.

<sup>8</sup> Lettre de candidature

agriculteurs ne contrôlent plus ni l'usage et la gestion de leurs terres, ni l'organisation de leur temps, ni les décisions sur leurs récoltes. Ils perdent leur autonomie. Il s'agit d'une nouvelle forme d'accaparement de terres<sup>9</sup>.

La **fixation des prix d'achat** des produits au moment de la signature des contrats a fait l'objet de conflits entre les deux parties à Madagascar dans le passé, notamment dans le cadre du coton : dans plusieurs cas, les paysans ayant trouvé que le prix d'achat par l'investisseur (Y.) était trop bas par rapport à ceux des autres collecteurs, n'avaient pas respecté le contrat et avaient vendu les récoltes aux autres. Des menaces de sanctions dans une telle situation ont déjà été proférées.

Un cas très connu concerne l'*artemisia annua*, une des matières premières utilisées pour la fabrication du Covid-Organics, qui fait l'objet d'une agriculture contractuelle de contre-saison, entre une entreprise et plus de 15.000 paysans dans plusieurs régions de Madagascar. Un article de presse internationale a informé sur la différence entre les prix pratiqués et l'attente des paysans d'un village proche de la capitale : "*On nous a acheté à 1.050 ariary (25 centimes d'euro) le kilo d'artemisia séchée alors qu'on pensait en obtenir 3.000 ariary*", dit un **paysan**. "*Si on nous paie moins de 15.000 ariary (3,75 euros) le kilo, ça n'est pas rentable*", renchérit sa collègue "*L'artemisia occupe nos champs pour six mois*", ajoute-t-elle, "*en six mois, on peut faire trois cycles de cultures maraichères qui nous rapportent trois fois plus*"<sup>10</sup>. Cet article a également permis de connaître le prix de vente de l'*artemisia annua* par l'entreprise car le Président de la République aurait déclaré que la « *tonne d'artemisia* » coûtait « *3.000 dollars* ».

Quels que soient les coûts et charges assumés par l'investisseur, il est indéniable que son activité est très rentable. Si les contraintes liées à l'exigence du respect des normes de qualité des produits destinés à l'exportation pourraient se comprendre, le maintien du prix d'achat aux producteurs, très bas, et parfois contesté par les agriculteurs, contribue à perpétuer la pauvreté des paysans. Ceux-ci acceptent car cela leur permet d'avoir des revenus complémentaires qui améliorent leur quotidien très précaire. La prise en compte tout à fait négligeable de la valeur du travail fourni par les producteurs et de leur apport en moyen de production sous forme de terrains, dans l'évaluation des prix, contrairement à l'importance accordée aux apports financiers de l'investisseur, et aux bénéfices énormes qu'il gagne permet de qualifier l'agriculture contractuelle dans ce cadre de **partenariat grand gagnant – petit gagnant**, (ou gagnant gros – gagnant peu) et non pas « gagnant-gagnant » comme on le lit souvent.

Ce caractère injuste du contrat se manifeste aussi dans l'inexistence de clause concernant les **assurances** dans les contrats disponibles, à l'exception de deux cas,

- l'un (Z.) précise que « *L'indemnisation des producteurs s'élèvera à 30% des dégâts confirmés dans le cadre de catastrophes naturelles (grêle, gel) avant le 15 octobre* ». Les inondations et cyclones survenant pendant la saison des pluies (novembre à février) ne sont donc pas concernés.
- l'autre (W) mentionne que si un problème lié à une catastrophe naturelle est confirmé par un expert, les deux parties peuvent discuter.

Dans la plupart des cas, les agriculteurs assument donc, seuls, les conséquences des phénomènes climatiques telles que les pertes de la production dues aux cyclones, aux périodes de sécheresse et d'inondations dont le nombre augmente de manière grave dans toutes les régions à cause du dérèglement climatique. Il est notoire que l'indemnisation par les compagnies d'assurances des pertes d'exploitation liées aux catastrophes naturelles ne s'obtient pas facilement. Mais le principe du partage des risques entre l'investisseur et le producteur nous semble primordial. Il est **inadmissible de déplacer tous les risques vers le producteur**.

La clause sur la **structure de médiation** en cas de conflit revêt un intérêt particulier : dans le contrat L., il est écrit que « *le non-respect des conditions mentionnées dans les articles [...] de ce contrat oblige la société à amener l'affaire devant les tribunaux et c'est son droit* ». Dans le contrat de l'entreprise Z., il est stipulé que l'entreprise peut amener l'affaire devant un tribunal pénal en cas de non-respect de l'une des clauses. **Pourquoi le droit des producteurs n'est-il pas évoqué dans ces contrats ?**

Dans le contrat de l'entreprise X, la formulation est moins tendancieuse, la clause stipule que « *en cas de conflit non résolu à l'amiable, l'affaire sera portée auprès des autorités compétentes* ». Malheureusement, nous n'avons pas pu disposer de données concrètes sur la résolution des conflits dans ce cadre ainsi que sur l'aboutissement des cas éventuels de poursuite auprès des « autorités compétentes ».

<sup>9</sup> Intervention du Collectif TANY à Halle, mai 2016

<sup>10</sup> <http://www.slateafrique.com/1040511/madagascar-et-%3F-travers-lafrigue-la-ruée-controversee-vers-lartemisia>

Dans le contexte de la culture du coton dans la région Atsimo-Andrefana, des paysans qui ne respectent pas le contrat, en particulier la clause d'exclusivité relative à la vente des récoltes, ont été poursuivis en justice et exclus du système. Par ailleurs, des paysans ont signalé qu'à plusieurs occasions, l'une des entreprises Y. ne respecte pas la période et la date d'octroi des pesticides alors que les retards accusés sur le déversement de ces produits renforcent la robustesse nocive des insectes. De plus, les insecticides fournis par l'entreprise seraient inefficaces et pourtant les paysans sont obligés par le contrat de les payer, ce qui a amené plusieurs paysans à se retirer de la collaboration. Ce fait aurait contribué à diminuer sensiblement la production de coton dans la région, malgré la mise en place d'un Conseil Interprofessionnel du Coton (C.I.C.) regroupant les agriculteurs, les responsables étatiques locaux et nationaux, ainsi que les opérateurs, où la négociation des prix, la définition des règles de collaboration et de concurrence entre les opérateurs sont réalisés<sup>11</sup>.

Enfin, tous les contrats interdisent aux producteurs d'utiliser des **semences** différentes de celles fournies par l'investisseur. L'un d'eux développe ce point dans deux articles, en précisant que le producteur s'engage à « *ne pas produire de semences sur les parcelles convenues, à n'utiliser que les semences fournies par l'entreprise et à utiliser toutes les semences fournies sur les parcelles convenues* ».

Des alertes et critiques ont été maintes fois émises de notre part face à la généralisation des semences de riz hybrides à cause du risque élevé de **dépendance des paysans** qu'il induit<sup>12</sup>. La culture de riz hybride a commencé à faire l'objet d'agriculture contractuelle en 2019<sup>13</sup>, et la production de semences de riz hybride à partir de 2020<sup>14</sup>.

Avant de parler davantage du riz, voyons comment ces différents aspects de l'agriculture contractuelle pourront se répercuter sur le projet d'agrégation agricole à Madagascar.

## Les coopératives agricoles amélioreront-elles la situation des producteurs dans les futures agrégations ?

La différence majeure entre l'agriculture contractuelle et l'agrégation agricole se situe dans l'implication de coopératives de producteurs - agriculteurs, éleveurs, pêcheurs - à la place des producteurs individuels membres d'associations ou non, dans le contrat avec l'agrégateur. Les **associations** à Madagascar sont régies par l'ordonnance n°60-133<sup>15</sup> dont l'article 2 précise que « *l'association est la convention par laquelle deux ou plusieurs personnes mettent en commun, d'une façon permanente, leurs connaissances ou leur activité dans un but autre que de partager des bénéfices* », alors que la **coopérative** est réglementée par la loi n°99-004<sup>16</sup> et considérée comme une entreprise à part entière, donc à vocation lucrative.

Même si les membres des coopératives sont généralement plus aisés que les paysans membres d'associations - le coût d'une action dans une coopérative agricole s'élevant à environ 200.000 Ariary, alors que le montant de la cotisation dans une association de paysans est d'environ 1.000 Ariary -, le passage d'une contractualisation individuelle à des organisations collectives en coopératives, ne garantit pas un changement significatif du rapport de forces en faveur des producteurs, en raison d'une **asymétrie trop grande des moyens dans tous les domaines entre les deux parties en présence**. La forte dépendance des producteurs vis-à-vis du matériel et des intrants avancés par l'opérateur investisseur limite leur pouvoir de négociation. Par ailleurs, l'absence probable d'autres collecteurs dans une zone d'agrégation risque de rendre les producteurs complètement à la merci des prix imposés par l'agrégateur.

Les **différents risques encourus par les producteurs** dans le cadre de l'agriculture contractuelle restent valables dans le cadre de l'agrégation agricole. De plus, une étude publiée par la revue RECMA en janvier 2019 sur « les coopératives à Madagascar »<sup>17</sup> a mis en évidence que « la coopérative est définie comme une entreprise appartenant à ses membres » et pourtant à Madagascar la loi en vigueur actuellement et notamment son décret

<sup>11</sup> Etude sur l'agriculture contractuelle, Collectif TANY, 2019

<sup>12</sup> Newsletter Collectif TANY n°31

<sup>13</sup> <https://www.moov.mg/actualites/economie/detail/riz-hybride-pr%C3%A9vision-de-production-de-5-000-tonnes-en-2020>

<sup>14</sup> <http://www.midi-madagasikara.mg/economie/2020/02/24/riz-hybride-mise-en-place-dun-centre-de-production-de-semences-a-madagascar/>

<sup>15</sup> <http://www.droit-afrique.com/upload/doc/madagascar/Madagascar-Ordonnance-1960-133-associations.pdf>

<sup>16</sup> <https://www.ecolex.org/details/legislation/loi-no-99-004-relative-aux-cooperatives-lex-faoc028936/> et

<https://www.informea.org/fr/node/445898>

<sup>17</sup> Revue RECMA : LES COOPÉRATIVES À MADAGASCAR : QUEL ÉQUILIBRE ENTRE ATTRIBUTIONS DE L'ÉTAT ET DÉVELOPPEMENT DU MOUVEMENT ?, 2019



d'application montrent « la persistance d'une forte implication de l'Etat dans la vie de ces structures » et déplore que **les coopératives ne bénéficient pas d'une liberté d'action** comme toutes les entreprises malagasy.

La Stratégie Nationale de l'Agribusiness - version juillet 2020 - prévoit que, à moyen terme 50% des producteurs bénéficieraient d'une assurance, dont la teneur n'est pas encore précisée. Dans le court terme, quelles mesures seront prises pour amoindrir la **vulnérabilité de tous les producteurs** ? Qu'en sera-t-il des 50% restants ?

L'organisation d'une nouvelle concertation sur cette Stratégie uniquement avec le secteur privé en novembre 2020<sup>18</sup>, un an après la réunion avec tous les acteurs directs ou indirects<sup>19</sup> fait craindre que les décisions finales sur la Stratégie soient favorables uniquement aux opérateurs économiques agrégateurs qui profiteront déjà principalement de la valeur ajoutée attendue de ce système, comme dans l'agriculture contractuelle. Notons qu'à l'occasion de cette concertation très sélective, le secteur privé a demandé « *un meilleur ciblage des bénéficiaires, entreprises malagasy avant tout, et une augmentation du budget alloué au secteur agricole* ».

L'absence de diffusion des résultats de l'appel à manifestation d'intérêt en direction d'agrégateurs dans les trois régions pilotes Analamanga, Boeny et Alaotra-Mangoro suscite des inquiétudes, en particulier pour les **agriculteurs membres des coopératives de Marovoay**, dans la région Boeny, dont les terrains de plusieurs milliers d'hectares font l'objet d'un litige avec le groupe SOMIA, réputé avoir signé un *memorandum d'entente* avec le Ministère de l'Agriculture en janvier 2020 en lien avec l'objectif d'« autosuffisance alimentaire »<sup>2021</sup>.

La notion de **compétitivité** prônée dans la vision de cette promotion de « *l'Agribusiness, moteur de croissance durable, de l'autosuffisance alimentaire et de compétitivité de Madagascar* » engendre très peu d'espoir de partage important de la plus-value avec les producteurs car les agrégateurs s'attacheront à minimiser leurs coûts de production.

### **Cette stratégie permettra-t-elle d'atteindre l'autosuffisance alimentaire ?**

Malgré les efforts de diversification de l'alimentation à différents niveaux, le riz constitue la principale denrée consommée par la population malagasy. Le principal indicateur de l'autosuffisance alimentaire étant la diminution jusqu'à l'annulation des besoins d'importation de riz, l'Etat a lancé un appel à manifestation d'intérêt pour des projets d'agrégation agricole dans le cadre de la riziculture en septembre 2020 dans trois régions afin d'augmenter la production nationale de 500.000 tonnes par an et d'**éviter les importations de riz** qui s'élèvent à environ 300.000 tonnes par an actuellement.

Au sein des 80% de la population qui travaille dans l'agriculture, 90% s'occupe de riziculture sur une superficie de 1,3 million d'hectares<sup>22</sup>. Mais la production rizicole s'avère insuffisante face à la croissance démographique, pour les raisons suivantes selon le Ministère de l'Agriculture : « *faible utilisation de semences améliorées et de fertilisants performants, problème d'accès aux marchés, faute de disponibilité d'une part mais aussi d'accompagnement qui sécurise les producteurs ou exploitants agricoles familiaux, d'autre part* »<sup>23</sup>.

Ce diagnostic ne comporte pas un élément essentiel identifié par tous les agronomes et analystes, la **maîtrise de l'eau**<sup>24</sup>, indispensable dans la riziculture et surtout dans le cadre de techniques considérées comme performantes comme le Système de Riziculture Intensive (SRI) et l'utilisation de semences aux rendements plus élevés. L'aménagement de 100.000 ha de périmètres irrigués mentionné dans le Plan Emergence Madagascar (PEM) et dans la Stratégie Nationale de l'Agrobusiness (SNAB) est insuffisant, compte tenu des besoins actuels et futurs. Ces 100.000 ha sont-ils destinés aux agrégations agricoles seulement, ou les paysans de l'agriculture familiale pourront-ils en bénéficier, de même que les « *partenaires du Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche* »,

<sup>18</sup> <https://www.newsmada.com/2020/11/03/agribusiness-concertation-pour-une-strategie-nationale/>

<sup>19</sup> <https://lexpress.mg/03/10/2019/une-strategie-pour-lagribusiness/>

<sup>20</sup> <https://www.newsmada.com/2020/01/17/agribusiness-les-secteurs-privés-mobilises/>

<sup>21</sup> Video

 [MAROVOAY VARODROA.mp4](#)

<sup>22</sup> [Riziculture à Madagascar; face aux défis de l'augmentation et de la sécurisation de la production | NewsMada](#)

<sup>23</sup> <https://www.newsmada.com/2020/09/16/riziculture-a-madagascar-face-aux-defis-de-laugmentation-et-de-la-securisation-de-la-production/>

<sup>24</sup> L'agriculture à Madagascar - Comment réaliser la révolution dans le secteur agricole ? Recommandations » Friedrich Ebert Stiftung, 2015

tels que le groupe émirati Elite Agro LLC qui va disposer de 60.000 ha de terrains pour diverses cultures, dont le riz ? La « *réhabilitation de périmètres agricoles* » prévue dans le SNAB reste tellement vague que l'amélioration de la maîtrise de l'eau sur la superficie de plus d'un million d'hectares de rizières suscite des questions et des inquiétudes. Quelle solution générale et à long terme le système a-t-il envisagé dans des cas comme celui de ce début d'année 2021 particulièrement sec sur l'ensemble du pays où le Ministre de l'Agriculture a déclaré que les pluies ayant beaucoup tardé, il était préférable de ne plus effectuer les semailles pour le riz et d'attendre le cycle cultural suivant ?<sup>2526</sup> puis que c'est seulement au mois de mars qu'on pourra statuer si le retard des pluies aurait des conséquences sur la production rizicole de cette année ?

Si les décideurs comptent confier la décision d'aménagement et le **financement des infrastructures hydro-agricoles** aux agrégateurs, les conséquences sur le prix du riz qui subira les répercussions de ces coûts sont à craindre, à la fois sur le prix d'achat du riz aux producteurs et sur le prix de vente au niveau du marché local. L'Etat devrait donc prendre en charge la réalisation des infrastructures hydroagricoles malgré la tendance néolibérale actuelle et les fortes recommandations des institutions internationales à généraliser le « partenariat public privé ». Par ailleurs, les hautes autorités de l'Etat devront convaincre les agrégateurs d'accepter de partager l'eau disponible avec les paysans producteurs des environs qui ne seraient pas membres de l'Agrégation.

Une **augmentation de la production nationale de riz** est indispensable, dans le contexte actuel en particulier, mais elle ne couvrira pas le déficit par rapport aux besoins nationaux si les agrégateurs et les décideurs étatiques priorisent l'**exportation** par rapport à la **consommation locale**. Les citoyens ne sont effectivement pas informés d'éventuels engagements et promesses d'exportation de riz vers d'autres pays dans le cadre de l'ambition de faire de « *Madagascar, le grenier de l'Océan Indien* ». Pour garantir qu'une partie suffisante de la récolte de riz sera disponible pour la sécurité alimentaire du pays, la prise des décisions sur le choix des variétés de riz à cultiver sur une superficie déterminée, dès les semis, doit prendre en compte les deux destinations différentes du produit. Contrôler au moment de la récolte la quantité à conserver pour le marché local, d'une part, et celle destinée à l'exportation, d'autre part, sera crucial.

Compte tenu de la logique économique habituelle du secteur privé, les agrégateurs risquent fort de prendre des décisions en fonction de leur profit optimal et maximal et de ne pas viser forcément à pallier les risques de pénurie alimentaire à Madagascar. Comme l'ont noté différents chercheurs cités, à propos de l'agriculture contractuelle dans le monde, « *toutes les filières peuvent être concernées mais la situation actuelle suit le constat mondial selon lequel les cultures de base, les légumineuses et les tubercules, en somme celles en relation étroite avec la **sécurité alimentaire**, ont moins d'aptitude à l'agriculture contractuelle que les cultures horticoles ou de rente, notamment celles pour les marchés d'exportation* »<sup>27</sup>.

En effet, si l'on regarde de près les spéculations qui ont fait l'objet d'agriculture contractuelle jusqu'à présent, ainsi que les produits promus par les grands projets, ils concernent surtout des produits destinés à l'exportation : le cacao, la vanille, le coton, « le girofle, le litchi, le cannelle, le poivre, le curcuma, l'ananas et la grenadelle »<sup>28</sup>,

Dans l'avenir et d'une manière générale, les besoins alimentaires de la population malagasy devraient être évalués régulièrement, tenant compte des facteurs démographiques entre autres, afin de mieux les prendre en considération dans toute décision, comme dans l'attribution de permis d'agrégation, si les décideurs tiennent à appliquer ce modèle à tout prix, pour que les producteurs puissent consommer ou vendre eux-mêmes les produits vivriers qui ne seraient pas achetés par l'agrégateur, quand ils ne répondent pas aux normes et critères fixés dans le contrat, au niveau de la taille et de la qualité, par exemple, comme c'est déjà le cas dans certains contrats.

Cette **prise en compte des besoins alimentaires de la population et de son pouvoir d'achat** s'avère cruciale dans le secteur agricole mais aussi dans le cadre de l'élevage et de la pêche, pour l'atteinte de l'autosuffisance alimentaire. En effet, de nombreux produits d'exportation rentables pour les opérateurs économiques ne sont pas vivriers et tous les produits halieutiques destinés à l'exportation ne sont pas à la portée du pouvoir d'achat de la majorité des citoyens malagasy.

<sup>25</sup> <https://www.newsmada.com/2021/02/17/vokatry-ny-ora-mikija-manambana-ny-tondra-drano-ho-anny-lemakantanarivo/>

<sup>26</sup> <https://www.newsmada.com/2021/02/18/andilamena-antitra-ny-fotodrafitrasanny-vary/>

<sup>27</sup> Agriculture et développement rural à Madagascar, Banque mondiale, 2016, page 163

<sup>28</sup> <http://www.midi-madagasikara.mg/economie/2021/01/28/exportation-agricole-le-projet-casef-veut-redorer-limage-de-madagascar-a-lechelle-internationale/>

La structure chargée de ce travail réussira-t-elle à effectuer de manière adéquate ses missions et à faire appliquer ses préconisations ?

Un élément intéressant de la stratégie de l'agrégation agricole réside dans la valeur ajoutée attendue des usines de **transformation des produits** vivriers ou non. Mais combien d'emplois ces usines généreront, dans quelles conditions de travail et de rémunération ? Les principaux bénéficiaires, risquent encore une fois, d'être les multinationales et opérateurs économiques, nationaux et étrangers. Au niveau de la **commercialisation**, la stratégie SNAB envisage de manière explicite que le marché local sera assuré par les coopératives agricoles et le marché international par les exportateurs, ce qui empêchera définitivement l'acquisition et le développement du savoir-faire dans le domaine des exportations par les coopératives agricoles agrégées.

Comme dans d'autres pays, au sein de la population rurale qui constitue la majorité des habitants de Madagascar, les paysans et riziculteurs traversent des **périodes de soudure** difficiles : ayant besoin de liquidités au moment des récoltes, ils vendent le riz qu'ils ont produit à un prix relativement bas à cause de l'abondance de la denrée sur le marché. Quelques mois plus tard, leur réserve est consommée entièrement, ils affrontent la « soudure » et sont obligés d'acheter le riz à un prix plus élevé jusqu'à la récolte suivante. Aucune solution à ce problème récurrent n'est proposée de manière explicite ni dans la Stratégie de l'Agribusiness visant à l'autosuffisance alimentaire ni dans le Plan Emergence Madagascar<sup>29</sup>. Des analyses de divers chercheurs rapportées dans le document de 2016 de la Banque Mondiale abordent ce sujet et mentionnent que « *l'un des impacts les plus souvent cités consiste en l'atténuation de la période de soudure puisque plusieurs des cultures sous contrat sont des cultures de contre-saison ou des produits dont la cueillette s'effectue en pleine période de soudure, les revenus générés arrivent au moment où les ménages ont le plus de difficultés alimentaires* ». Ainsi, si les ménages sans contrat doivent faire face à 4 mois de soudure, cette durée est passée à 2,5 mois et 1,7 mois dans certains cas. Toujours selon cette étude, « *autour de 100.000 agriculteurs seraient concernés par l'agriculture contractuelle<sup>30</sup> sur un total de plus de 2,5 millions d'exploitations agricoles que compte Madagascar* », mais « *l'agriculture contractuelle ne constitue ni la principale source de revenus des ménages impliqués, ni le mode de commercialisation des produits agricoles le plus courant pour eux* »<sup>31</sup>. Ils cultivent donc ailleurs pour leur subsistance ou se livrent à des activités non-agricoles pendant le reste de l'année. L'auteur cherchait-il à éliminer toute tentation de faire pratiquer l'agriculture contractuelle à la population comme activité unique ou principale en écrivant « *Par contre, tous les acteurs doivent prendre conscience que, dans un contexte de forte insécurité alimentaire et nutritionnelle et de marchés agricoles peu performants, délaissier la production vivrière fait courir un risque élevé sur la stabilité et la durabilité des activités économiques* » ? ((31) p.179)

Quant à l'impact sur l'augmentation du revenu, « *les agriculteurs engagés dans des contrats sur des filières d'approvisionnement d'unité de transformation [...] obtiennent logiquement des revenus plus élevés que les autres agriculteurs non intégrés dont les débouchés sont plus aléatoires, sauf que l'impact sur la pauvreté est mitigé dans la mesure où ce sont les exploitations disposant de plus de capital (terre, travail, cheptel) qui ont la possibilité de s'engager dans ces arrangements contractuels* ». ((31) p. 177)

Face aux critères de capacités financières exigées pour l'adhésion à une coopérative et à l'exclusion possible des associations du système, **la proportion de paysans qui n'adhéreront pas aux agrégations sera importante**. Jusqu'à preuve du contraire, la majorité des paysans continueront donc à assurer l'essentiel de la production rizicole et agricole destinée à la consommation nationale au sein de leurs exploitations familiales et de leurs organisations. Les dirigeants commencent à mettre en place un dispositif visant à mettre à la disposition des producteurs des semences et des engrais à un prix jugé abordable pour eux, le *Dokany Mora ho an'ny Mpamokatra*<sup>32</sup>. L'insuffisance d'informations sur les prix réels pratiqués et sur le public bénéficiaire ne permet pas d'émettre d'opinion sur ce dispositif pour l'instant. Quelques projets appuyés par des bailleurs de fonds internationaux s'attachent à appuyer le développement de l'Agriculture Familiale actuellement. Mais concernant seulement quelques régions et d'une durée limitée à quelques années, ils ne remplacent pas une politique publique nationale.

<sup>29</sup> Plan Emergence Madagascar, version janvier 2021

<sup>30</sup> Banque Agriculture et développement rural à Madagascar, Banque mondiale, 2016, page 163

<sup>31</sup> Banque Agriculture et développement rural à Madagascar, Banque mondiale, 2016, page 166

<sup>32</sup> <https://www.newsmada.com/2021/01/29/dokany-mora-ho-an-ny-mpamokatra-la-gestion-des-centres-dapprovisionnement-digitalisee/>



Il appartient donc à l'Etat d'anticiper, de manière adéquate et adaptée aux réalités, les lacunes à redresser dans la réalisation de l'autosuffisance alimentaire dans le court terme. **Une politique agricole nationale visant à déplacer une plus grande partie de la valeur ajoutée vers les paysans devra être choisie et mise en œuvre** pour empêcher l'installation d'une famine généralisée à Madagascar et pour permettre aux paysans de vivre de manière digne, avec des revenus décents, tout en continuant à nourrir la population des villes et des campagnes.

L'aggravation des difficultés rencontrées par les paysans pour poursuivre leurs activités est en effet la principale conséquence de dix années d'application du système de l'agrégation agricole dans le Plan Maroc Vert.

L'expérience marocaine est présentée ci-dessous pour renforcer notre appel à une vigilance extrême face au choix de l'agrégation agricole et au développement de l'Agribusiness comme stratégie adoptée par les dirigeants malagasy actuels en vue d'atteindre l'autosuffisance alimentaire et de moderniser le secteur agricole, même si les conditions à Madagascar et au Maroc ne sont pas tout à fait identiques.

### Quels sont les principaux enseignements de l'expérience marocaine ?

L'un des pays qui a pratiqué les agrégations agricoles depuis plus de dix ans est le Maroc à travers le Plan Maroc Vert qui visait à moderniser l'agriculture marocaine et à développer les zones rurales du pays, en misant tant sur les grandes exploitations, majoritairement tournées vers l'export, que sur l'agriculture vivrière. Deux objectifs principaux étaient fixés : doubler le PIB agricole, ainsi que les revenus de l'agriculture pour endiguer la pauvreté. Doté de 147 milliards de dirhams d'investissements, dont 34 milliards de dirhams de financements internationaux, le Plan Maroc Vert a déjà contribué à subventionner tant l'irrigation que la mécanisation, les activités de transformation des produits agricoles que l'amélioration génétique des semences<sup>33</sup> et vient d'être prolongé par la « Green Generation 2020-2030 »<sup>34</sup>.

Mais la réalité des agriculteurs sur le terrain développée dans une publication d'ATTAC/ CADTM Maroc<sup>35</sup>, complétée par une interview du coordonnateur de l'étude, que nous avons réalisée, permet de mieux connaître les conséquences de ce « modèle ».

« A travers des contrats, l'agrégateur avance donc les intrants puis achète la récolte aux producteurs : « Cette année, tu feras de la production avec nous, on t'avancera les semences, engrais, les intrants nécessaires. A la fin de l'année, on fait le calcul et on te dit : cette année, c'est un peu mauvais au niveau du prix ». Tu essayes encore l'année suivante, donc chaque année tu t'enfonces de plus en plus. Le **petit producteur devient dépendant au fur et à mesure**. Et à un certain moment, ils te disent, « écoutes, tu ne peux plus suivre. On prend ta terre, ton exploitation ». C'est ça la logique.

Quand ils t'annoncent un prix, tu n'as pas les moyens de t'informer sur les différents facteurs qui entrent en jeu. Quand tu discutes en disant une tendance « oui il y a eu des prix très élevés en Europe, etc.. », ils te répondent « ok, il y a eu des prix très élevés en Europe mais ta marchandise a eu des problèmes, tu n'as pas la qualité suffisante, etc..., ils font entrer différents autres facteurs, pour toujours eux, t'imposer le minimum de prix possible pour qu'ils gagnent finalement.

Si tu veux avoir accès à l'exportation et au marché, tu dois passer par ces groupes. C'est très difficile de faire l'exportation tout seul quand on n'a pas assez de superficie. En plus, tu vas avoir besoin de la logistique, des camions, des contacts. Même au niveau du marché local, si tu n'es pas lié avec de grands groupes, tu risques aussi d'avoir beaucoup de problèmes au niveau de la commercialisation car les petits producteurs ne vendent pas

<sup>33</sup> Green Generation 2020-2030 : <https://www.afrique-agriculture.org/articles/lessentiel/maroc-apres-le-plan-vert-le-generation-green>

<sup>34</sup> <https://www.forbes.fr/environnement/generation-green-le-modele-agricole-marocain-un-exemple-a-suivre/>

<sup>35</sup> <https://www.farmlandgrab.org/post/view/30095>

directement aux consommateurs, il y a une domination des intermédiaires qui généralement font aussi de la collecte pour les grands groupes.

Les grands groupes sont exportateurs, font des contrats avec des petits agriculteurs, mais ils achètent aussi au niveau du marché local pour compléter leur livraison. Le problème est que **tu n'as pas les moyens de contrôler les prix de vente** réels, même au niveau local, encore moins à l'étranger.

On a aussi des expériences d'agriculteurs dans le Nord du Maroc qui cultivent la betterave à sucre, et font des contrats à prix fixe avec des usines de transformation. Mais chaque fois, ils leur disent qu'ils n'ont pas suffisamment de taux de sucre dans leur betterave. Finalement, parce que l'usine a avancé les engrais, pesticides, semences et les facture à l'agriculteur à prix élevés, avec des intérêts, généralement elle lui dit que sa production n'est pas d'assez bonne qualité et ne paie pas correctement sa livraison. Finalement les petits agriculteurs se retrouvent endettés en fin d'année. La **mainmise des grands groupes et des multinationales est réelle à tous les niveaux de la production et de commercialisation.**

Pour produire, le modèle Agrobusiness s'est généralisé, il faut suivre leurs normes, aller acheter des semences hybrides, aller préparer les plants dans les pépinières maraichères, respecter les programmes de fertilisation anglais, respecter le programme de traitement en pesticides, ... il faut rentrer dans cette logique, tu n'as pas suffisamment de moyens, c'est très cher tout ça. Tu t'endettes auprès des grands groupes, ou au niveau de la banque en donnant des titres fonciers comme garanties. **L'endettement de petits paysans est un moyen de les déposséder de leur terre et de les appauvrir.** Le petit agriculteur est sous pression et n'a pas beaucoup de choix. Donc soit il tombe dans le piège des banques, soit il tombe dans les pièges des grands groupes exportateurs, et souvent les deux à la fois. Pratiquement maintenant au Maroc, il est très difficile de trouver des semences traditionnelles. Les semences ne sont plus reproductibles, tu ne peux plus les multiplier comme avant, ça ne va rien donner, ce sont des hybrides. Les agriculteurs ont perdu leur autonomie au niveau des semences, ils doivent les acheter aux quelques multinationales qui dominent ce secteur comme Bayer S.A. Vegetable Seeds, De Ruiters-Seminis, Enza Zaden, Gautier Semences, Rijk Zwaan, Syngenta, Vilmorin ... En plus, tu dois pratiquement passer par des pépinières maraichères

Dans ma région maintenant il existe des pépinières spécialisées dans les plants de maraîchage. Ce sont des semences des multinationales qu'il faut greffer (la tomate, la pastèque, les melons...) car les sols sont épuisés par la monoculture et par l'utilisation intensive des pesticides et des engrais. En plus du greffage, on adopte aussi le système de culture hors-sol (la culture hydroponique) sous serres à climat contrôlé comme le modèle de l'agriculture intensive à l'échelle européenne.

Les **assurances** se sont développées depuis quelques années, il existe en particulier des assurances contre la sécheresse, de grandes banques ont mis en place ce système. Mais le système des assurances est tellement compliqué même pour les autres aspects de la vie, que quelquefois tu renonces. Les petits paysans sont dans une situation de pauvreté telle qu'ils ne disposent pas des liquidités pour adhérer à ces assurances, d'une manière générale. Le secteur financier est puissant.

L'objectif de la politique agricole de l'agrégation, c'est garantir de la superficie pour les grands groupes agricoles, une manière de garantir de la superficie, c'est de faire en sorte que des petits producteurs deviennent des auxiliaires de ces grands groupes. Chaque agrégation a intérêt à rassembler le maximum de petits paysans pour avoir une superficie beaucoup plus importante et par conséquent un volume important de production., voilà la logique des choses. Le paysan n'est pas obligé de se lier à un agrégateur, mais Il est sous contrainte. Il est libre de faire ce qu'il veut sur ses terres, mais en fait il est enchaîné par la concurrence, la hausse des prix des intrants, et la baisse des prix de vente. Finalement il est menacé d'être évincé du secteur.

On a un peu plus de 1,5 million d'agriculteurs. 75% à peu près sont de petites exploitations (moins de 5 hectares) qui seront amenées maintenant à être dépendantes des grandes agrégations. Au début des années 90, les premiers grands investisseurs étrangers (principalement des français et espagnols) et aussi marocains ont commencé avec de petites exploitations de 10ha/15 ha, maintenant il y a des groupes qui ont 2.000 à 3.000 ha. Ce sont les terres des petits paysans appauvris qu'ils ont accumulées.

Concernant la ressource en eau, les sources d'approvisionnement en eau sont très diverses selon les régions. Pour certaines régions, les puits constituent la source principale d'eau. Partout on constate que les petites paysannes ont peu d'accès aux eaux de barrage. La plupart des paysans interrogés adoptent le mode traditionnel d'irrigation<sup>36</sup>, et ceux qui le souhaitent rencontrent de grandes difficultés à obtenir les subventions et le financement nécessaires afin d'acquérir le matériel pour l'irrigation par goutte-à-goutte. Dans les régions montagneuses, l'agriculture dépend des précipitations. Dans la région de Draa dans le Sud du Maroc, la succession des années de sécheresse a négativement influencé la nappe d'eau superficielle et souterraine, considérée comme source principale d'irrigation. Les sources d'eau souterraines sont épuisées par l'intensification des creusements de puits immenses et profonds. En outre, le nombre des bassins a augmenté et les équipements d'irrigation goutte-à-goutte se sont étendus. La région a également connu l'arrivée de entreprises minières qui creusent de grands puits et les équipent avec des pompes géantes et des tuyaux souvent étendus sur des dizaines de kilomètres. C'est ainsi que l'épuisement des eaux souterraines s'est accéléré et les habitants de la région ont vécu des « crises de la soif » et ont mené pendant l'été de l'année 2017 de grandes mobilisations pour défendre leur droit à l'eau potable.

En conclusion, le Plan Maroc Vert est un renforcement de l'agrobusiness. Il s'était inspiré des recommandations du rapport de la Banque Mondiale « l'agriculture au service du développement ». Il consiste dans le fond à améliorer les conditions d'investissement réclamées par les multinationales, et à accompagner les grands agriculteurs locaux pour pallier les grosses difficultés auxquelles ils sont confrontés dans le cadre de la globalisation, de la crise mondiale et l'accroissement de la concurrence sur le marché international et local qui sera inondé par l'afflux des produits extérieurs. Le « Plan Maroc Vert » repose sur l'agriculture intensive (agrobusiness) autour de produits à haute valeur ajoutée destinés surtout à l'exportation, et sur l'extension de l'agro-industrie. Et le rôle de l'Etat consiste à accompagner la formation des agrégations autour des grands monopoles agro-industriels (tomates, agrumes, lait, huile de table..). La masse des petits agriculteurs dépendra de ces grands groupes qui vont leur accaparer leur argent, leur sueur, et même leur terre.

En effet, **cette politique agricole accentue la concentration foncière**. Le secteur agricole de colonisation (plus d'un million d'hectares) constitue la base matérielle des grands propriétaires fonciers issus pour partie de la bureaucratie d'Etat (grands commis de l'Etat dans l'administration, l'armée, et la police) et des capitalistes agraires qui s'appuient à leur tour sur l'Etat.

La superficie totale qui a été accaparée par cette couche est estimée à environ 900 000 hectares de terres fertiles et situées en majorité sur des périmètres irrigués, et ce après la grande opération de privatisation de ce qui restait des terres agricoles de colonisation récupérées et gérées par l'Etat à travers deux entreprises publiques (SODEA et SOGETA : de 324.000 hectares en 1973 à 124.000 hectares en 2003). Le « Plan Maroc Vert » prévoyait de fournir 700 000 hectares supplémentaires au profit des grandes agrégations agro industrielles, et bien sûr au détriment des petits paysans. Ce qui allait accentuer la concentration foncière déjà existante au début du Plan Maroc Vert : 1% des agriculteurs exploitent plus de 15% de la surface agricole utile, et ce sont des exploitations dont la superficie dépasse 50 hectares ; 71% des agricultures n'exploitent que 24% de la surface agricole utile, avec des exploitations inférieures à 5 hectares. »

---

<sup>36</sup> <https://savoirs.rfi.fr/fr/comprendre-enrichir/economie/khettara-une-technique-ancestraledirrigation-au-maroc>

## Conclusion

Face aux informations dans la presse sur la « gestation » en cours d'un projet de loi sur l'agrégation agricole<sup>37</sup>, des informations et réflexions sur le contenu de quelques contrats de production déjà existants entre les paysans et les opérateurs du secteur privé ainsi que les leçons tirées des 10 ans d'expériences de l'agrégation agricole au Maroc ont été présentées. Mais les futures lois sur la stratégie de développement de l'agribusiness utilisant ce modèle concerneront sûrement aussi l'élevage et la pêche.

L'enjeu principal est l'autosuffisance alimentaire à court et long terme. Dès l'étape de la production, des doutes sont émis sur la capacité de ce modèle agricole à atteindre cet objectif à cause notamment de la recherche du profit maximal par les entreprises du secteur privé, alors que c'est à cette étape que les paysans, qui constituent la grande majorité de la population, sont censés être intégrés à l'« émergence ». Les phases de transformation et de commercialisation ne permettront pas de combler les insuffisances générées au niveau de la production.

Compte tenu du rôle central et de la part de financement que les décideurs et responsables malagasy accordent aux entreprises nationales et étrangères dans ce modèle agricole, il semble inévitable de se poser des questions sur

- le pouvoir et les privilèges que les futurs projets de loi accorderont aux investisseurs du secteur privé, national et étranger en échange de leur adhésion à cette stratégie,
- et les conséquences à la fois pour la vie des paysans des zones d'agrégation, pour les rentrées des impôts, des devises et les dettes de l'Etat et pour la souveraineté alimentaire de la population malagasy.

22 février 2021

### **Collectif pour la défense des terres malgaches – TANY**

[patrimoine.malgache@yahoo.fr](mailto:patrimoine.malgache@yahoo.fr) ; <http://terresmalgaches.info>; [www.facebook.com/TANYterresmalgaches](http://www.facebook.com/TANYterresmalgaches)

### **Plate-Forme Nationale des Organisations de la Société Civile de Madagascar – VOIFIRAIANA (PFNOSCM/VOIFIRAIANA)**

[plateformeosc@gmail.com](mailto:plateformeosc@gmail.com); Facebook : Pfnoscm Madagascar

---

<sup>37</sup> Secteur agricole : un projet de loi sur l'agriculture contractuelle en gestation | NewsMada