



**Nouveau partenariat pour le
développement de l'Afrique (NEPAD)**

**Programme détaillé pour le
développement de l'agriculture africaine
(PDDAA)**



**Organisation des Nations Unies
pour l'alimentation et l'agriculture**

Division du Centre d'investissement

GOVERNEMENT DE L'UNION DES COMORES

APPUI À LA MISE EN ŒUVRE DU NEPAD–PDDAA

**TCP/COI/2905(I)
(NEPAD Ref. 05/20 F)**

Volume III de III

PROFIL DE PROJET D'INVESTISSEMENT BANCABLE

**Projet d'appui à la commercialisation des produits agricoles – promotion
des filières prioritaires et des activités structurantes innovantes**

Février 2005

UNION DES COMORES: Appui à la mise en œuvre du NEPAD–PDDAA

Volume I: Programme national d'investissement à moyen terme (PNIMT)

Profils de projets d'investissement bancables (PPIB)

Volume II: Projet Pilote de Sécurisation Foncière (PPSF)

Volume III: Projet d'appui à la commercialisation des produits agricoles – promotion des filières prioritaires et des activités structurantes innovantes

PROFIL DE PROJET D'INVESTISSEMENT BANCABLE DU PDDAA-NEPAD

Pays: Union des Comores

Secteur d'activité: Agriculture

Titre du projet proposé: **Projet d'appui à la commercialisation des produits agricoles – promotion des filières prioritaires et des activités structurantes innovantes**

Zone du projet: Entièrement du pays

Durée du projet: 5 ans

Coût estimé: Coût en devises:1,89 millions de dollars EU
Coût en monnaie locale:1,87 millions de dollars EU
Total.....3,76 millions de dollars EU

Financement envisagé:

<i>Source</i>	<i>Millions de FC¹</i>	<i>Millions de \$EU</i>	<i>% du total</i>
<i>Gouvernement</i>	116	0,28	7,5
<i>Institution(s) de financement</i>	1 225	2,99	80,0
<i>Bénéficiaires (y inclus secteur privé)²</i>	199	0,49	12,5
<i>Total</i>	<i>1 540</i>	<i>3,76</i>	<i>100,0</i>

¹ Equivalence monétaire:
Unité monétaire = franc comorien (FC)
1,00 \$EU = 410 FC
1 000 FC = 2,44 \$EU.

² Contribution apportée dans le cadre d'un système de type « *matching grants* » ou subvention à coûts partagés.

UNION DES COMORES:

Profil de projet d'investissement bancable du PDDAA–NEPAD

« Projet d'appui à la commercialisation des produits agricoles – promotion des filières prioritaires et des activités structurantes innovantes »

Table des matières

Abréviations.....	iii
Préambule	1
I. CONTEXTE DU PROJET.....	3
A. Origine du projet	3
B. Généralités.....	4
II. ZONE DU PROJET.....	9
III. JUSTIFICATION	11
IV. OBJECTIFS DU PROJET	11
V. DESCRIPTION DU PROJET	12
Composante 1: Appui institutionnel.....	12
Composante 2: Valorisation et développement d'infrastructures liées directement ou indirectement à la commercialisation des produits agricoles	14
Composante 3: Appui au développement d'activités innovantes en amont et en aval de la production	15
VI. COÛTS INDICATIFS	16
VII. SOURCES DE FINANCEMENTS ENVISAGÉES.....	17
VIII. BÉNÉFICES ATTENDUS	18
IX. DISPOSITIFS INSTITUTIONNELS DE MISE EN ŒUVRE	18
X. BESOINS EN ASSISTANCE TECHNIQUE	20
XI. PROBLEMES EN SUSPENS ET ACTIONS PROPOSÉES	20
XII. RISQUES POTENTIELS	21
ANNEXES.....	23
Annexe 1: Importations de produits agroalimentaires.....	25
Annexe 2: Evolution de la production agricole entre 1998 et 2003	27
Annexe 3: Circuit de commercialisation des produits vivriers entre Mohéli et la Grande Comore	29

Annexe 4: Description de la commercialisation des produits de pêche. Extraits de la <i>Stratégie nationale pour l’amélioration de la pêche</i>	31
Annexe 5: Indicateurs agricoles et économiques par île	33
Annexe 6: Quelques expériences d’actions novatrices	35
Annexe 7: Part de la production commercialisée pour les principales filières vivrières	37
Annexe 8: Eléments sur les systèmes d’information du commerce des produits agricoles	39
Annexe 9: Estimation des coûts du projet	41

Abréviations

AIEB	Projet d’Appui aux initiatives économiques de base
AMIE	Appui aux micro et petites entreprises
BDC	Banque de développement des Comores
BIC	Banque pour l’industrie et le commerce
CAF	Coût assurance fret
COI	Commission de l’océan Indien
COMESA	Marché commun de l’Afrique orientale et australe (<i>Common Market for Eastern and Southern Africa</i>)
CVP–BIOCOM	Comores vanille et plantes – Biocom
DECVAS	Projet de développement des cultures vivrières et d’appui semencier
DSCRP	Document de stratégie de croissance et de réduction de la pauvreté
ENSAR	Ecole nationale supérieure d’agronomie de Rennes
FADC	Fonds d’appui au développement communautaire
FAD–CV	Fonds agricole et développement des cultures vivrières
FAO	Organisation des Nations Unies pour l’alimentation et l’agriculture
GCDI	Groupe de consultance en développement institutionnel
GIE	Groupement d’intérêt économique
MECK	Mutuelle d’épargne et de crédit <i>ya Komori</i> (des Comores)
NEPAD	Nouveau partenariat pour le développement de l’Afrique
OCOVA	Organisation comorienne de la vanille
ODPC	Organisation du développement de la pêche aux Comores
ONG	Organisation non gouvernementale
PDDAA	Programme détaillé pour le développement de l’agriculture en Afrique
PDLC	Projet de développement local aux Comores
PIB	Produit intérieur brut
PNIMT	Programme national d’investissement à moyen terme
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PPIB	Profil de projet d’investissement bancable
PPSA	Programme pilote des services agricoles
PPTE	Initiative Pays pauvres très endettés
RUTA	<i>Regional Unit for Technical Assistance</i> (Unité régionale inter–agences d’assistance technique pour l’Amérique Centrale)
SNAC	Syndicat national des agriculteurs comoriens
TCP	<i>Technical Cooperation Programme</i>
UA	Union africaine
UC	Union des Comores
UE	Union européenne

Préambule

Dans le cadre de la présente initiative, un « **profil de projet d’investissement bancable** » est défini comme un aperçu de projet ou programme d’investissement rédigé d’après un format standard et visant à présenter les informations permettant sa prise en compte par le gouvernement, par des institutions financières internationales et bailleurs de fonds potentiellement intéressés ainsi que par le secteur privé, tel qu’envisagé dans la *Déclaration de Maputo sur l’agriculture et la sécurité alimentaire en Afrique* adoptée par l’assemblée des Chefs d’État et de gouvernement de l’Union Africaine (UA). Ce document devrait permettre aux partenaires d’exprimer leur intérêt de principe pour le projet proposé et le niveau approximatif de leur engagement à en financer le développement. ***Des analyses détaillées de viabilité technique, économique, institutionnelle et environnementale, et autres études complémentaires opportunes, seraient conduites ultérieurement***, conformément aux règles et procédures des partenaires financiers concernés, afin de parvenir à une proposition de projet ou programme d’investissement du niveau de l’étude de faisabilité proprement dite.

La commercialisation des produits agricoles, fait partie à la fois des priorités nationales dans le secteur du développement agricole et de la sécurité alimentaire telles que définies dans le *Programme national d’investissement à moyen terme* (PNIMT)³ et des axes stratégiques arrêtés au niveau continental dans le cadre du Programme détaillé de développement de l’agriculture en Afrique (PDDAA)⁴.

Le présent projet vise plus particulièrement à appuyer: (i) la commercialisation des produits vivriers⁵ et des produits de la pêche et (ii) les initiatives économiques innovantes dans les domaines de la conservation, du conditionnement et de la transformation. Il a été élaboré en concertation avec les organisations professionnelles, le secteur privé ainsi que les services publics concernés. Le Projet traite principalement les aspects liés au commerce intérieur.

³ Le PNIMT a été élaboré suite à une large concertation entre les secteurs public et privé, les institutions publiques, les organisations non gouvernementales et les organisations agricoles; puis discuté et validé en Atelier national.

⁴ Ce programme qui est un des volets du NEPAD — Nouveau partenariat pour le développement de l’Afrique — a été adopté le 9 juin 2002 à Rome (Italie) sous les auspices de la Conférence régionale pour l’Afrique de la FAO. Les principaux axes d’intervention retenus sont: (i) l’accroissement des superficies cultivées de façon durable et desservies par des systèmes fiables de la maîtrise de l’eau; (ii) l’amélioration de l’infrastructure rurale et des capacités commerciales pour faciliter l’accès au marché; (iii) l’augmentation des approvisionnements alimentaires et la réduction de la faim; et (iv) la recherche agricole, la diffusion et l’adoption des technologies.

⁵ Notamment la banane, le coco et quatre tubercules (manioc, patate douce, igname et taro).

I. CONTEXTE DU PROJET

A. Origine du projet

I.1. Le développement de la commercialisation des produits agricoles fait partie des priorités nationales pour le développement de l’agriculture⁶ et l’amélioration de la sécurité alimentaire, comme le soulignent les documents clés ci-après.

I.2. La version intérimaire du *Document de stratégie pour la croissance et la réduction de la pauvreté* (DSCR), qui date de juin 2003, constitue la feuille de route nationale en matière de développement économique et de lutte contre la pauvreté. Ce document a été élaboré selon un processus participatif associant le secteur privé et la société civile, et est destiné à servir de cadre de référence à l’intervention des bailleurs de fonds dans les différents secteurs du développement. Son élaboration a tenu compte des documents stratégiques antérieurs dont la *Nouvelle stratégie agricole* élaborée en 1994 et le *Plan national d’action sur la nutrition* (2000). L’un des principaux axes retenus dans le DSCR est le développement des filières agroalimentaires. Les actions prévues dans ce cadre incluent: (i) la promotion des organisations paysannes et professionnelles; (ii) l’élimination des entraves au commerce inter-îles des produits agroalimentaires et (iii) la promotion du développement d’une industrie agroalimentaire. Le document accorde une place toute particulière aux cultures vivrières, au petit élevage et à la pêche.

I.3. Le *Programme national d’investissement à moyen terme* (PNIMT) validé en Atelier national en juin 2004 a confirmé et précisé les éléments définis dans le DSCR et dans les documents antérieurs clés, comme le document d’*Opérationnalisation de la stratégie agricole* élaboré en 2001, et les a regroupé autour de quelques axes majeurs. Le présent projet s’inscrit dans le premier axe stratégique du PNIMT: « *Faciliter l’accès aux marchés, par la structuration des filières prioritaires et le renforcement des capacités commerciales* ». Cet axe se décline comme suit: « (i) *facilitation du commerce inter-îles des produits agricoles et alimentaires; (ii) appui au développement des activités privées et associatives ayant un effet moteur sur les filières agricoles telles que l’approvisionnement en intrants agricoles, le conditionnement, la conservation et la distribution et; (iii) amélioration ciblée des infrastructures rurales liées à la commercialisation.* »

I.4. Le PNIMT a, par ailleurs, identifié cinq groupes de filières agricoles prioritaires, qui sont, par ordre de priorité: (i) les cultures vivrières; (ii) la pêche artisanale motorisée; (iii) le petit élevage; (iv) les produits maraîchers et (v) les activités innovantes.

I.5. La prise en compte de la commercialisation comme facteur prépondérant du développement agricole a été une réalité dans des projets antérieurs comme le *Projet Développement des cultures vivrières et appui semencier* (DECVAS)⁷, dont un volet était spécifiquement destiné à développer le commerce des produits vivriers, notamment entre les îles. Toutefois, cet aspect a trop souvent été considéré comme secondaire par la plupart des projets de développement agricole, qui se sont concentrés sur l’augmentation de la production, à travers une intensification agricole.

⁶ Dans le présent document, le terme agriculture recouvre aussi la pêche et l’élevage.

⁷ Ce projet, qui a été financé par l’Union européenne, a été clôturé au 30 juin 2004.

B. Généralités

I.6. Le secteur agricole représente 41% du Produit intérieur brut⁸ des Comores, fournit plus de 95% des recettes d'exportation⁹ et occupe 71% de la population active. Pourtant, la production agricole nationale ne couvre que 60% des besoins énergétiques¹⁰ du pays et 74% des dépenses des ménages sont affectés à l'alimentation¹¹. En 2003, les importations de produits agroalimentaires représentaient 32% du volume total des importations (soit 76 000 tonnes sur 144 391) et 30% de la valeur des importations (soit près de 9 milliards de FC sur 30,3 milliards)¹². Enfin, entre 1998 et 2003, la croissance de la production agroalimentaire a été estimée à 9% contre une croissance démographique estimée à 13,5%¹³, ce qui justifie une croissance des importations de l'ordre de 26% entre 2000 et 2003.

I.7. *Le Rapport sur le développement humain*, élaboré par le Programme des nations unies pour le développement (PNUD) au titre des années 2002 et 2003¹⁴, indique que plus de la moitié de la population comorienne est concernée par la pauvreté et l'insécurité alimentaire. La production nationale n'arrive pas à satisfaire la demande du fait de plusieurs contraintes notamment liées à la commercialisation, ce qui peut sembler paradoxal étant donnée la petite taille du pays et la densité de réseau routier en bon état, largement supérieure à la moyenne africaine.

I.8. La commercialisation des produits agricoles proprement dite est confrontée à plusieurs contraintes, comme cela a été relevé dans le PNIMT: (i) des coûts unitaires de commercialisation exorbitants; (ii) un très faible niveau d'organisation des circuits commerciaux y compris sur le marché intérieur des îles; (iii) des goulets d'étranglement du commerce inter-îles; (iv) l'insuffisante communication et collaboration entre les différentes catégories d'acteurs de la filière, d'une part, et entre eux et les consommateurs, d'autre part; (v) des formes de consommation très peu diversifiées et contraignantes; (vi) une forte saisonnalité de la disponibilité des produits; (vii) des infrastructures de commercialisation inadaptées, mal gérées, insuffisantes ou détournées du commerce des produits agricoles vers d'autres usages; (viii) des contraintes à l'exportation et (ix) une demande solvable bien inférieure à la demande potentielle. Ces différents constats sont explicités ci-après.

I.9. ***Des coûts de commercialisation très élevés.*** Une étude réalisée par le projet DECVAS entre juillet et septembre 2003 montre que les coûts unitaires de commercialisation (en incluant les marges des différents acteurs) sont exorbitants. Dans le cas des produits vivriers, ces coûts varient entre 44% et 85% du prix de vente au détail¹⁵, selon la longueur du circuit et le nombre d'intervenants¹⁶. Ainsi, le

⁸ Le PIB agricole est reparti comme suit: produits vivriers: 47%; la pêche: 21%; les cultures de rente: 13%, la forêt: 11% et l'élevage: 8%.

⁹ Le rapport de la Banque centrale, au titre l'année 2003, fait état d'une valeur de 11,695 milliards de FC d'exportations dont 11,491 milliards au titre des produits agricoles de rente (9,13 milliards pour la vanille; 1,563 milliards pour le girofle; 0,664 milliards pour l'ylang-ylang et 0,134 milliards les autres essences).

¹⁰ Source: Rapport national sur le développement humain – Insécurité alimentaire et vulnérabilité, 2002–2003.

¹¹ Source: Enquête budget–consommation réalisée en 1995 par la Direction des statistiques, avec l'aide du Programme des Nations Unies pour le développement.

¹² Source: Rapport annuel 2003 de la Banque centrale des Comores (voir Annexe 1, Tableau 3: Récapitulatif des importations de produits agroalimentaires en volume et en valeur et Annexe 2, Tableau 4: Volume de production nationale en produits agricoles).

¹³ Ce taux est calculé sur la base du taux annuel de 2,7% utilisé officiellement par le Commissariat général au plan.

¹⁴ Ledit rapport existe sous forme de document de travail et n'a pas encore été élaboré de manière à être publié et diffusé au grand public.

¹⁵ Source: Rapport III du GCDI, Encadrement des revendeurs dans le cadre du Projet DECVAS, du premier juillet au 30 septembre 2003.

prix d'achat d'un régime de banane bord champ à Mohéli (région la plus productrice) représente seulement 15% du prix de ce même régime vendu au marché de détail de Moroni (capitale, principal marché de consommation). Les charges qui se sont ajoutées au prix au producteur vont des taxes sur le commerce inter-îles, à des coûts de transports exorbitants, en passant par les marges de plusieurs intermédiaires d'autant plus élevées qu'elles doivent à la fois rémunérer ces derniers et tenir compte des conditions difficiles du transport, sources de pertes importantes dont le coût est estimé à 25% du prix de vente au détail (voir Annexe 3: Circuit de commercialisation des produits vivriers entre Mohéli et Grande Comore). Les marges par kilo de produit des intermédiaires sont d'autant plus importantes que la quantité commercialisée par individu est généralement très faible.

I.10. ***Un très faible niveau d'organisation des filières de commercialisation.*** Conformément aux orientations définies dans la *Nouvelle stratégie agricole* adoptée en 1994, les projets et programmes récents ont appuyé la mise en place d'organisations professionnelles et interprofessionnelles correspondant à une ou plusieurs filières agricoles: vanille, ylang, produits maraîchers, produits vivriers, etc. On remarque notamment les évolutions suivantes:

I.11. Le *Syndicat national des agriculteurs comoriens* s'est constitué et progressivement développé, avec, en son sein, une filière maraîchère et une filière vivrière.

I.12. L'*Organisation comorienne de la vanille* (OCOVA) regroupe, pour sa part, les associations de producteurs, de préparateurs et d'exportateurs de la filière vanille.

I.13. Dans le secteur des produits vivriers, 10 groupements de revendeurs se sont constitués sur l'ensemble des trois îles.

I.14. Des groupements d'intérêt économique ont été initiés, parfois autour d'une infrastructure (un magasin de stockage, un marché, une poissonnerie, une chambre froide, etc.).

I.15. Enfin, dans le secteur de la pêche, des coopératives ont été créées et se sont regroupées au sein de l'*Organisation du développement de la pêche aux Comores* (ODPC), avec une sous-organisation, dans chaque île. Dans les villages à forte potentialité de pêche ont été créées des associations de pêcheurs à intérêt économique. Dans certains cas, ces associations gèrent l'infrastructure construite aux fins d'appui à la pêche (exemple de la pêcherie à Mirontsi Anjouan).

I.16. Malgré ces nombreuses initiatives, la structuration des acteurs en véritables filières n'est qu'à ses débuts, en particulier pour ce qui concerne les produits vivriers et les produits de la pêche.

I.17. Au-delà des organisations professionnelles des filières agricoles, on compte des opérateurs économiques privés, intéressés par la commercialisation ou la transformation des produits agricoles (voir Annexe 6: Présentation de quelques expériences sur les actions novatrices). Ainsi, deux opérateurs privés ont, par exemple, investi à Moroni dans des chambres froides positives et négatives et des espaces de ventes. A Mohéli, un armateur possédant des chambres froides et des camions a expérimenté le commerce des produits agricoles vers la Grande Comore, avec un résultat concluant. D'autres expériences de transformation ont été tentées: fabrication de chips de banane (Mhousine Chips), conservation et conditionnement des produits, production de confiture, de sirop, d'huiles diverses (CVP-BIOCOM), séchage de poisson et de viande (CVP-BIOCOM), séchage et

¹⁶ Entre le niveau bord-champ de Mohéli et le marché de Moroni, le nombre d'intervenants est de près d'une dizaine. Entre le niveau bord-champ de la Grande Comore et le même marché, le nombre d'intervenants est de 5 environ.

conditionnement d’herbes pour infusion (CVP BIOCUM). Toutefois ces initiatives restent encore ponctuelles et relativement limitées. Elles sont aussi soumises à un certain nombre de contraintes.

I.18. Ainsi, les acteurs émergents de la commercialisation se plaignent de l’absence de continuité dans les approvisionnements, des coûts de production très élevés comparativement aux autres pays de la sous-région, notamment Madagascar, et de la difficulté à trouver des fournisseurs capables d’honorer des engagements en terme de quantité comme de qualité. Deux exemples illustrent cette affirmation. Le premier est le cas du restaurant « *Chez Nassib* », le plus fréquenté de la capitale. Le gérant est contraint d’importer des produits maraîchers de Madagascar ou de Zanzibar parce qu’il a du mal à trouver un fournisseur local capable de répondre à sa demande en terme de fréquence. Dans l’absolu, les quantités qu’il cherche sont disponibles sur le marché comorien mais aucun fournisseur n’est en mesure de lui garantir un ravitaillement conforme à sa consommation quotidienne.

I.19. Le deuxième exemple est celui de la boucherie-traiteur « *La fin de la faim* » qui a ouvert ses portes sur la principale route commerciale de Moroni. Cette boucherie-traiteur dispose d’une chambre froide positive et d’une chambre froide négative qui lui permette de vendre aussi bien de la viande, que du poisson ou des produits agricoles. Selon le commerçant, aucun des fournisseurs potentiels qu’il a contactés ne serait en mesure de lui assurer un approvisionnement régulier et à un prix lui permettant d’être concurrentiel sur le marché local. Trois mois après l’ouverture de la boutique, ces promoteurs étaient en train de réfléchir à la possibilité de vendre des produits frais importés.

I.20. ***Des goulets d’étranglement au commerce inter-îles.*** Le commerce entre les îles de l’Union des Comores pâtit de contraintes d’ordre tarifaire (taxe au commerce inter-îles); logistique (moyens de transports inadaptés, difficultés de débarquement) et organisationnel (absence d’un véritable réseau commercial organisé). Ainsi, l’activité de commercialisation des produits agricoles est notamment confrontée à des interventions multiformes des pouvoirs publics locaux et centraux (prélèvement de taxes sur les transferts inter-îles à Mohéli et en Grande Comore, limitation périodique des volumes de transferts à Mohéli¹⁷, etc.).

I.21. ***Une insuffisante communication et collaboration entre les différentes catégories d’acteurs de la filière*** d’une part et entre eux et les consommateurs d’autre part constitue une contrainte importante qui reste d’actualité même si des initiatives ont été entreprises pour la limiter (voir §I.31).

I.22. ***Des formes de consommation très peu diversifiées.*** Les produits vivriers locaux sont essentiellement consommés à l’état primaire (très peu de produits sont consommés transformés, ce qui permettrait de les conserver), sous une forme en général encombrante, comme c’est le cas pour la banane verte par exemple, donc difficile à conserver; et selon des modes de préparation qui peuvent être très contraignants¹⁸.

I.23. ***Une forte saisonnalité.*** La forte saisonnalité des productions et l’absence de méthodes ou d’infrastructures de conservation ne permettent pas d’étaler la consommation au-delà de la période de production ce qui aurait permis d’éviter de gros volumes de pourrissement et d’assurer une meilleure maîtrise de la fluctuation des prix.

¹⁷ Il arrive que les autorités de l’île de Mohéli limitent les volumes de transfert vers les autres îles, pour préserver une partie de la production pour les besoins locaux.

¹⁸ Ainsi, pour qu’une personne prépare un plat à base de produits vivriers locaux, elle doit forcément adopter une tenue de cuisine et y consacrer du temps. Ceci est de moins en moins compatible avec une vie qui se modernise, où les classes moyennes et supérieures, qui disposent du pouvoir d’achat le plus important, exigent un mode de vie de plus en plus de confortable.

I.24. **Des infrastructures de commercialisation inadaptées, mal gérées, insuffisantes ou détournées** du commerce des produits agricoles vers d’autres usages. Plusieurs infrastructures de conservation et de commercialisation ont été mises en places ces dernières années (marchés, chambre froides, magasins de stockage, pistes de désenclavement des zones de production) à travers plusieurs projets sectoriels: projets agricoles (*Projet pilote des services agricoles*, PPSA; DECVAS); projets de développement local (FADC; *Projet pilote micro réalisations*, PDL) et *Projet d’appui aux initiatives économiques de base* (AIEB). Toutefois ces infrastructures ne sont pas toujours valorisées autant que cela était initialement prévu.

I.25. Certains acteurs d’envergure du secteur privé tentent de se positionner comme des distributeurs importants et disposent des équipements appropriés comme les chambres froides. Des petites boutiques de vente des produits agricoles commencent à voir le jour. Le SNAC veut développer cette approche à Anjouan. Toutefois, ce mouvement reste très timide du fait d’une absence de répartition claire et rigoureuse des rôles entre producteurs et intermédiaires d’une part et d’autre part d’une production encore insuffisante. Ainsi, la production d’oignons par les agriculteurs du SNAC est confrontée à l’insuffisance de moyens de conservation et de stockage, dont la disponibilité aurait, selon les interlocuteurs rencontrés, permis d’arriver à l’autosuffisance en oignon dès 2005.

I.26. La commercialisation des produits halieutiques est confrontée à des contraintes spécifiques. La filière pêche souffre de l’absence d’un circuit organisé de commercialisation, qui garantirait de bonnes conditions de stockage et de manutention, et de l’absence de points de vente relais. Enfin, elle est affectée par l’absence de sites de débarquement aménagés, qui réduit les périodes de pêche et accentue les risques encourus par les pêcheurs. Le secteur de la pêche est confronté à l’absence d’infrastructures de conservation adaptées et d’un circuit de commercialisation correct, malgré la multiplication des petits bateaux motorisés.

I.27. Les premières expériences de mise à disposition de chambres froides à des groupements de pêcheurs, de construction de pêcheries et d’aménagement de zones d’embarcation ont eu certes un impact positif mais relativement marginal comme le présente l’Annexe 4: Description du commerce des produits de la pêche. Ainsi, les moyens de conservation, qui auraient permis de réguler la disponibilité des produits sur le marché et d’éviter la forte fluctuation des prix, sont inexistantes ou mal utilisés. Quand les moyens de conservation existent, c’est le coût de la conservation qui est souvent impossible à rentabiliser.

I.28. Force est de constater que la plupart des chambres froides disponibles (à Ouani, Domoni et Mirontsi dans l’île d’Anjouan, à Chindini, Itsandra et Iconi en Grande Comore), ne sont pas véritablement fonctionnelles, malgré la demande persistante en moyens de conservation. Les pêcheurs et les revendeurs préfèrent souvent une solution plus souple, plus facile à gérer mais qui ne permet pas de stocker de grands volumes: ils utilisent essentiellement les réfrigérateurs des épiciers pour stocker, brièvement, de petites quantités de poissons¹⁹. Ce constat amène à s’interroger sur la capacité des acteurs de la pêche à prendre en main de grosses infrastructures du froid et/ou à se demander si les volumes de production actuels justifient de telles infrastructures. Dans ce contexte, il pourrait peut-être être utile d’envisager d’appuyer l’utilisation d’infrastructures plus petites et plus flexibles.

I.29. **Des contraintes à l’exportation.** Les contraintes à l’exportation sont bien connues. Elles tiennent notamment aux exigences des pays importateurs en matière de sécurité sanitaire des aliments et de certification. A l’exception de quelques produits d’exportation clés, les Comores ne comportent pas aujourd’hui un dispositif adapté pour diversifier leurs exportations.

¹⁹ Dans la plus part des cas, le propriétaire du frigo intervient comme prestataire de service au bénéfice du propriétaire du poisson qui est soit un pêcheur soit, le plus souvent, un revendeur.

I.30. Une **demande solvable réduite**. Par ailleurs, la perte importante de revenus constatée pour certaines catégories de la population comorienne réduit la demande solvable, qui est très inférieure à la demande réelle.

I.31. Les difficultés soulevées constituent autant d'obstacles à l'accès des produits agricoles au marché intérieur aussi bien qu'extérieur. Plusieurs projets récents – dont, en particulier, le Projet DECVAS qui intervenait spécifiquement sur les filières vivrières – ont essayé de limiter certaines des contraintes présentées ci-dessus:

I.32. Le projet DECVAS a ainsi appuyé certains armateurs²⁰ assurant le trafic inter-îles afin d'améliorer les conditions de transport des produits, en leur accordant une subvention pour aménager leurs bateaux de manière à transporter les produits vivriers dans de meilleures conditions; toutefois, l'aménagement a pris du retard et la situation n'avait pas évolué au début de l'année 2005.

I.33. Des négociations ont été menées avec les pouvoirs publics et ont abouti au principe de supprimer les taxes sur le commerce inter-îles. Mais certaines taxes formelles ou non persistent.

I.34. Une ligne de crédit a été ouverte au bénéfice notamment des grossistes. Néanmoins le montant prévu (plafond de 2 millions FC) ne permet pas à ces derniers de s'équiper en moyens de transport.

I.35. Des mécanismes de contractualisation ont été initiés notamment: (i) entre les armateurs et les revendeurs, sur les obligations mutuelles dans le cadre de l'activité commerciale (une convention a été conclue en ce sens toutefois elle n'est toujours pas respectée par les armateurs); (ii) entre les pouvoirs publics et les revendeurs, à propos de la gestion par ces derniers des infrastructures construites (le Projet DECVAS a construit un pavillon au marché de Volo Volo et un magasin à proximité du marché de Fomboni à Mohéli).

I.36. Des mécanismes de collaboration et de concertation entre acteurs (fournisseurs d'intrants, producteurs, grossistes, détaillants, transporteurs maritimes, pouvoirs locaux, etc.) ont été initiés. Trois tables rondes de concertation ont lieu entre octobre 1993 et décembre 2003 et ont regroupé des représentants de l'ensemble des acteurs des filières agricoles vivrières des trois îles: producteurs, grossistes, détaillants, armateurs et consommateurs. Ces tables rondes étaient consacrées à l'examen de mécanismes de synchronisation du travail des différents métiers, à l'examen des revendications communes à défendre auprès des pouvoirs publics, etc. Aucune autre table ronde n'a plus été organisée après la fin du projet. Néanmoins, les trois premières réunions ont permis aux leaders des différents métiers de se connaître et de partager leurs préoccupations. L'idée principale consistait à construire des chaînes verticales et fonctionnelles depuis la fourniture des intrants jusqu'à la vente au détail, dans l'objectif d'éliminer le maximum de contraintes par un échange d'informations, des mécanismes de concertation et de collaboration, la prise en charge et l'entretien d'infrastructures communes à une organisation, à une micro filière ou à une filière.

I.37. Par ailleurs, deux initiatives d'observatoires des marchés ont été prises, la première sur les produits de rente; et la seconde sur les produits vivriers (voir Annexe 8: Rapport sur l'expérience comorienne en matière de système d'information sur le commerce des produits agricoles).

²⁰ Trois armateurs ont été sélectionnés. Ils ont reçu chacun près de 5 millions de subvention pour le réaménagement de leurs bateaux dans le but d'améliorer les conditions de transport des produits agricoles. Ils ont eu en outre accès à la ligne de crédit mise en place par le Projet, toutefois ces actions ne sont toujours pas mises en place.

I.38. Enfin, plusieurs actions de formation et d’information ont été réalisées, en vue de mettre en place un mécanisme cohérent de gestion d’ensemble.

I.39. Toutefois ces initiatives n’ont encore qu’un impact limité et la pérennité de la plupart d’entre elles n’est pas assurée.

II. ZONE DU PROJET

II.1. Le présent projet concernerait l’ensemble des trois îles: Grande Comore, Anjouan et Mohéli. Il aurait des répercussions aussi bien en milieu urbain (où réside une bonne partie des opérateurs du commerce des produits agricoles et des consommateurs) que rural (en offrant aux producteurs, essentiellement ruraux, des opportunités de débouchés). Il aurait donc une dimension transversale.

II.2. Les îles qui constituent l’Union présentent chacune des spécificités dans l’activité agricole (voir Annexe 5: Indicateurs agricoles et économiques par île). Le projet devra contribuer à développer ces spécificités tout en les intégrant dans une approche de complémentarité.

II.3. Avec près de 170 m² par habitant, l’île d’**Anjouan** fait partie des espaces les plus peuplés de la planète. Le taux de fécondité y est le plus élevé de l’archipel (6,4 enfants par femme) et aussi parmi les plus élevés du continent²¹. Bien qu’une partie de la surface agricole utile soit consacrée à la production de fleurs à essence dont l’ylang et malgré un espace agricole par habitant très réduit, l’île d’Anjouan produit une quantité importante de produits vivriers et maraîchers²². La population de l’île est globalement répartie entre les zones de production — le Nyoumakélé et la région de Pomoni — et les zones de consommation ou d’exportation — que constituent l’axe Ouani–Mirontsi–Mutsamudu d’une part et les villes comme Domoni et Sima d’autre part. Entre les deux, il existe des zones intermédiaires qui répondent en grande partie à leurs besoins par leur propre production.

II.4. L’île d’Anjouan est une île où un appui à la commercialisation des produits agricoles locaux et en provenance des autres îles aurait un impact important. En effet, la répartition géographique entre producteurs et consommateurs ou exportateurs justifie l’émergence d’un véritable métier d’intermédiaires²³. La très forte densité de population par hectare cultivable induit un besoin d’approvisionnement à partir des autres îles. Même le commerce des cultures de rente est important, dans la mesure où un effort d’exportation des produits agricoles de rente est de nature à octroyer des revenus monétaires aux populations, leur permettant de s’approvisionner en produits alimentaires.

II.5. Enfin, l’île d’Anjouan est la plus proche de Mayotte²⁴ et, de manière générale, elle est au centre de l’Archipel. Elle peut donc devenir une plaque tournante pour le commerce entre les quatre îles de l’archipel. Aujourd’hui, les contraintes administratives à l’envoi de produits végétaux (excepté la noix de coco) à Mayotte sont vraisemblablement levées. La voie est donc ouverte pour conquérir un marché caractérisé par un pouvoir d’achat sans commune mesure avec celui des autres îles. Le fait de

²¹ La moyenne africaine est de 5,1 enfants par femme.

²² L’île compte 0,15 km² de surface agricole par habitant.

²³ L’expérience du Projet DECVAS confirme bien cette affirmation. Ce projet octroyait des crédits aux revendeurs de produits vivriers. Le nombre de crédits octroyés dans cette île représente près des trois quarts des crédits octroyés sur l’ensemble des trois îles. Les crédits, d’un montant moyen de 100 000 FC, ont été remboursés à 100% avant même les échéances. Néanmoins, plusieurs entraves au commerce des produits agricoles existent et devront faire l’objet des développements ci-après.

²⁴ Mayotte, restée sous administration française, constitue un marché important pour les produits agricoles des autres îles de l’archipel, malgré les exigences en terme de sécurité sanitaire et de respect des normes européennes. Les importations en produits alimentaires de Mayotte sont de l’ordre de 20 milliards de FC.

disposer du seul port en eaux profondes donne aussi à Anjouan la possibilité d’être un canal privilégié pour le commerce international.

II.6. L’île de **Mohéli** est réputée être le grenier de l’archipel en matière de produits vivriers et principalement de banane et de noix de coco. Contrairement à Anjouan, Mohéli dispose d’une surface agricole par habitant relativement étendue (0,5 km²). Alors que les autres îles connaissent une situation de déficit en produits alimentaires, elle est la seule où la production dépasse la consommation²⁵. Le marché intérieur étant très étroit²⁶, le commerce vers les autres îles ou l’extérieur est plus que jamais le moteur du développement agricole de Mohéli. Le potentiel de production de l’île est nettement supérieur à la production actuelle. Etant donné l’importance du patrimoine naturel de l’île de Mohéli, l’augmentation de la production passe toutefois avant tout par une intensification. Dans ce cadre, près de 50 000 rejets de banane de qualité ont été plantés dans l’île entre 2003 et 2004. De même, il est envisagé un renouvellement de la cocoteraie. A l’instar de l’île d’Anjouan, Mohéli dispose d’un potentiel hydraulique qui permettrait la mise en place ou la réhabilitation de systèmes d’irrigation.

II.7. Au niveau agricole, la **Grande Comore** pratique largement la culture de vanille. En effet, elle dispose d’une superficie importante de terres volcaniques favorables à cette culture. Etant la plus grande des îles (101 100 km² contre 42 200 km² pour Anjouan et 21 100 km² pour Mohéli), elle a néanmoins une vocation polyvalente. Elle comporte plusieurs plateaux situés en altitude, appropriés aux cultures maraîchères et d’autres zones aptes à la culture de banane et de tubercules comme le taro. Certaines zones permettent de développer des cultures de fleurs comme les orchidées blanches qui poussent actuellement de manière spontanée et presque sauvage.

II.8. Par ailleurs, la Grande Comore constitue le principal marché de consommation. Ce marché est relativement important du fait de la présence de l’ensemble des institutions nationales, des principales entreprises publiques et privées du pays, des missions diplomatiques, des organisations internationales, des touristes et du retour saisonnier d’une importante communauté vivant à l’étranger et pour l’essentiel originaire de cette île. La demande en produits agricoles en Grande Comore est nettement supérieure à l’offre. L’organisation de la commercialisation sur cette île est donc surtout à concevoir en synergie avec les autres îles, notamment Mohéli. En effet, contrairement à l’île d’Anjouan, les différentes régions de Grande Comore sont à la fois productrices et consommatrices d’une grande partie de leur production vivrière. Ainsi, le commerce de produits agricoles au sein de l’île reste relativement limité. Dans les régions rurales, la population agricole vieillit, de nombreux actifs émigrent et les villages eux-mêmes, qui comptent de moins en moins de producteurs, constituent un marché important. C’est ainsi que, notamment pour satisfaire le marché de la capitale, on commence à voir apparaître des importations de produits vivriers à partir des pays de la sous-région, notamment la Tanzanie et Madagascar.

II.9. Les trois îles disposent d’un **potentiel de pêche important**. Toutefois, les îles ne sont pas équipées et les filières pas organisées pour en tirer au mieux parti. En outre, l’activité de pêche est tributaire des aléas climatiques qui sont variés d’un point à l’autre, y compris à l’intérieur d’une même île. La demande pour les produits de la pêche est importante dans les trois îles, même si la demande en Grande Comore est particulièrement élevée. La consommation en poisson pourrait même augmenter pour s’approcher du niveau observé dans des petites îles de la région comme les Seychelles, si les produits de la pêche étaient plus régulièrement disponibles et moins coûteux. Un circuit de distribution efficace permettrait de mieux ajuster l’offre et la demande sur l’ensemble du territoire.

²⁵ Une étude réalisée par le Projet DECVAS en 2001 fait état d’un déficit pour la banane et les tubercules de 22 500 t pour la Grande Comore, 10 300 t pour Anjouan et d’un excédent de 2 350 t pour Mohéli soit en tout un déficit de 30 450 t.

²⁶ L’île compte seulement un peu plus de 32 000 habitants pour une consommation en produits vivriers de près de 7 t par an.

III. JUSTIFICATION

III.1. Il a été démontré à travers les interventions antérieures ainsi que dans le PNIMT, que dans un marché restreint et morcelé comme celui des Comores, un appui à la production ne peut porter ses fruits sans appui à la commercialisation. Les interventions antérieures, conduites depuis l’indépendance, ont essentiellement mis l’accent sur l’amélioration des conditions de production. Certaines interventions plus récentes, décrites dans la partie I, ont également essayé de contribuer à améliorer les conditions de structuration des filières et à faciliter la commercialisation.

III.2. Toutefois, le développement du secteur ressemble encore à un cercle vicieux: une production stagnante à défaut de créneaux de commercialisation certains²⁷, des hésitations et des difficultés pour les intermédiaires (grossistes, transporteurs, promoteur d’unités de conditionnement, de conservation et de transformation, etc.) réticents à s’installer et à investir dans l’acquisition des équipements adéquats en dehors de l’assurance de quantités de produits substantielles permettant d’arriver à un seuil de rentabilité... Le constat d’un pareil cercle vicieux amène à recommander une intervention publique pour amorcer une dynamique de développement.

III.3. Cependant, il faudrait éviter une intervention qui installerait des mécanismes artificiels ne respectant pas les règles du marché. Il s’agira plutôt de soutenir momentanément les maillons les plus faibles de la chaîne, dans le cadre des règles du marché, afin qu’au fur à mesure les processus puissent fonctionner d’eux-mêmes. L’intervention se concentrerait sur la capitalisation et la valorisation des acquis (organisations, infrastructures, expériences, règles de travail) et l’identification d’actions novatrices.

IV. OBJECTIFS DU PROJET

IV.1. L’*objectif général* du projet consisterait à:

- faciliter le commerce des produits agricoles sur les filières prioritaires et à réduire au maximum les coûts qui y sont liés;
- soutenir la diversification des produits porteurs, des modes de consommation et la mise en place d’unités de conservation, de conditionnement, de transformation et d’exportation de produits agricoles (facteur d’élasticité du marché).

IV.2. A cette fin, le projet viserait les *objectifs spécifiques* suivants:

- améliorer *l’environnement institutionnel* en amont et en aval de la production, sur les filières prioritaires, et la collaboration entre les acteurs (notamment à travers une meilleure information et un renforcement des capacités);
- améliorer la valorisation des *infrastructures* existantes et appuyer l’aménagement d’infrastructures complémentaires clés;
- mettre en place des mécanismes d’appui aux *activités innovantes* en amont et en aval de la production, y compris pour l’exportation.

²⁷ Les producteurs ne percevant quel pourrait être leur marché fiable, étant donné le faible pouvoir d’achat des consommateurs, se contentent largement de produire pour l’autoconsommation (85% de la production vivrière est destinée à l’autoconsommation, voir Annexe 7).

V. DESCRIPTION DU PROJET

Composante 1: Appui institutionnel

V.1. *Appui à une meilleure organisation des filières prioritaires.* Le projet appuierait une meilleure organisation des filières prioritaires à travers les activités suivantes.

V.2. *Appui au renforcement des organisations professionnelles des filières prioritaires* dans les fonctions qu'elles assurent en amont et en aval de la production:

V.3. Le projet appuierait la réalisation d'un *état des lieux* de chaque organisation intéressée, à l'intérieur des filières prioritaires se penchant particulièrement aux fonctions assurées en amont et en aval de la production, aux possibilités d'expansion de ces activités et aux conditions de leur pérennisation. Cette analyse serait menée suivant la technique SWOT²⁸. Cette analyse serait conduite conjointement par un spécialiste en organisations paysannes et un spécialiste de la commercialisation des produits agricole pour une durée de 3 mois. Elle conduirait, entre autres, à l'élaboration d'un « *Répertoire des organisations professionnelles* », qui serait régulièrement mis à jour par une institution pérenne à identifier.

V.4. Ce diagnostic, conduit de manière participative avec les organisations, leurs membres et leurs clients, pourrait être utilisé comme base par les organisations concernées pour identifier leurs besoins en appui technique et soumettre des requêtes en ce sens au projet.

V.5. *Organisation des circuits de commercialisation.* Le projet appuierait une meilleure organisation des circuits de commercialisation, une réduction du nombre d'intermédiaires, pour arriver à une chaîne de 4 maillons au maximum: producteur–grossiste–[transporteur]–détaillant²⁹, avec une définition plus claire du rôle de chacun dans une complémentarité. Certaines des activités à mener dans ce cadre doivent encore être identifiées, toutefois on peut déjà lister les activités suivantes:

V.6. Une *étude micro économique des principaux types d'acteurs* (principaux maillons des filières) viserait à identifier précisément les actions à mener pour arriver à réduire le nombre d'intermédiaires entre producteur et acheteurs et à bien définir un profil viable pour les unités à promouvoir. Cette étude permettrait de déterminer le seuil et les conditions de rentabilité des principales activités, ainsi que les actions à mener pour les promouvoir. Elle serait réalisée en étroite coordination avec le secteur privé et les organisations de producteurs.

V.7. Le projet appuierait également la mise sur pied d'une *organisation synchronisée de l'activité de commerce intérieur* des produits agricoles, notamment par l'instauration de *marchés hebdomadaires* dans les différents points ou zones de concentration de l'offre ou de la demande, ce qui devrait favoriser une réduction du nombre d'intermédiaires.

V.8. Par ailleurs, le projet promouvrait la généralisation de l'utilisation de la *balance* pour tous les produits agricoles et à tous les niveaux.

²⁸ *Strengths/forces – weaknesses/faiblesses – opportunities/opportunités – threats/risques.*

²⁹ Parfois, les organisations professionnelles d'agriculteurs interviennent plusieurs fois dans la chaîne: en amont dans l'île source du transfert et en aval dans l'île destinataire du transfert. Pour ce qui est du commerce intra île, il faudrait encourager l'idée d'un distributeur – transporteur équipé en véhicule, en froid, en espace de stockage et en espace d'exposition.

V.9. *Cycles de rencontres.* Le projet appuierait l’organisation, par une structure pérenne émanant par exemple des chambre de commerce et d’agriculture, de cycles de rencontres regroupant professionnels et consommateurs (foires, ateliers, tables rondes, séminaires de formation, journées portes ouvertes) en vue de créer une émulation et une communauté de destin entre ces différents acteurs.

V.10. *Formation.* Le projet mettrait en œuvre un programme de formation à la carte aux métiers annexes à la production (conservation, commercialisation, promotion, transport, gestion de stocks, facturation, négociation commerciale, rédaction de contrat commercial, etc.). Des échanges voire des partenariats avec des pays de la sous-région qui disposent déjà de ce type de formations pourraient être prévus.

V.11. *Système d’information.* Le projet appuierait la mise en place de systèmes d’informations pérennes au profit des acteurs des filières prioritaires et des promoteurs d’activités innovantes. Le but serait de mettre à la disposition des professionnels et des consommateurs une information fraîche sur le marché intérieur et extérieur des produits agricoles et dérivés; par l’intermédiaire de bulletins spécialisés, sur des médias audio et audiovisuels, consacrés au suivi des prix dans les différentes places de commercialisation au gros et au détail, le mouvement des navires inter îles, la situation des stocks, les prévisions de production, une information sur les différents modes de consommation etc. L’ensemble de ces données devrait être mémorisé sur un site Internet à créer. Cette activité s’appuierait sur les initiatives déjà existantes en ce sens et aurait dès le départ le souci de mettre en place un système pérenne ayant en particulier des sources de financement clairement identifiées.

V.12. *Création d’un meilleur environnement pour le commerce des produits agricoles.* Le projet appuierait les acteurs de filières dans leurs actions visant à obtenir des pouvoirs publics de (i) lever définitivement toute entrave administrative à la libre circulation des biens à l’intérieur du territoire; (ii) affecter une proportion de la taxe unique sur le riz³⁰ à la conduite d’actions clés pour favoriser la commercialisation des produits locaux prioritaires, par exemple à travers des fonds existants comme le fonds d’appui au développement des cultures vivrières – FAD–CV³¹.

V.13. Certaines des activités décrites ci-dessus ne sont pas nouvelles. Des initiatives en ce sens ont déjà été entreprises. Il s’agirait de s’appuyer sur la dynamique amorcée dans le cadre de ces initiatives et sur les leçons des premières expériences pour les consolider et les pérenniser.

³⁰ Toutefois, il convient de noter que l’émergence des productions vivrières ne se fera pas nécessairement au détriment de la consommation — et donc de l’importation — de riz, ou seulement dans une certaine mesure. En effet, bien que la consommation de riz soit déjà importante, on constate que la demande n’est pas satisfaite. Ainsi, près 36% de ménages ne consomment pas une quantité de riz correspondant à leurs besoins mais à leurs capacités financières. La consommation de riz pourrait donc augmenter en milieu rural avec l’augmentation des revenus. D’autre part, le riz ne peut pas systématiquement être remplacé par des produits vivriers. Les deux types de produits répondent à des besoins plutôt complémentaires. En milieu rural, la population consomme principalement du riz. En milieu urbain, le riz est plutôt utilisé comme plat principal le midi et les produits vivriers le soir, en concurrence avec le pain. En milieu urbain, un essor de la production vivrière suivi d’une diminution des prix serait donc de nature à entraîner plutôt une réduction des importations de farine. Le riz est aussi utilisé comme plat principal dans les manifestations coutumières, et dans les gâteaux traditionnels.

³¹ Ce fonds est prévu pour le financement de la filière vivrière. Le processus est lancé pour lui octroyer une existence juridique. Il pourrait aussi être orienté vers le financement d’infrastructures collectives (réseaux d’irrigation, magasins, véhicules de transport, etc.) ou d’investissements privés, au profit de groupes d’intérêts économiques motivés pour faire une activité intense de commercialisation, de transport, de conservation et de transformation ou de promotion ayant un impact direct sur le développement de la filière.

Composante 2: Valorisation et développement d'infrastructures liées directement ou indirectement à la commercialisation des produits agricoles

V.14. Dans une seconde composante, le projet appuierait une *meilleure valorisation des infrastructures existantes* et l'aménagement ponctuel d'infrastructures complémentaires dont le caractère prioritaire et la pérennité auront été démontrés.

V.15. ***Etat des lieux des infrastructures existantes.*** Le projet appuierait la réalisation d'un état des lieux des infrastructures existantes dédiées à la commercialisation (au sens large). Cet état des lieux devrait (i) intégrer une analyse du niveau d'utilisation effectif de chaque infrastructure en tenant compte des éventuelles variations saisonnières; (ii) estimer l'impact de cette infrastructure sur le commerce des produits agricoles, sur le sous secteur agricole concerné, sur un espace géographique donné ou sur une catégorie de population ciblée; (iii) préciser quelles sont les modalités de gestion actuelles des infrastructures et dans quelle mesure un transfert de gestion peut être envisagé. Les difficultés rencontrées seraient analysées: les infrastructures mal valorisées ont-elles été mal pensées sur le plan technique ou économique (dans ce cas, il faudrait éviter de reproduire les mêmes erreurs); ont-elles souffert de problèmes de gestion ou de l'absence d'organisation des circuits de commercialisation; ont-elles permis de répondre à des objectifs considérés localement comme plus prioritaires et donc détournées de leurs objectifs initiaux ? L'état des lieux établirait des recommandations pour contourner ces difficultés à l'avenir. Environ 6 mois de prestation seraient prévus pour réaliser cet état des lieux. L'état des lieux des conditions d'utilisation et de gestion des infrastructures pourrait être complété par une analyse plus technique de l'état des infrastructures à réhabiliter en priorité et des travaux qui seraient éventuellement nécessaires. Environ 4 mois de prestation sont prévus à cet effet.

V.16. ***Appui à une meilleure valorisation des infrastructures existantes.*** Le projet appuierait la valorisation des infrastructures existantes, notamment à travers les activités suivantes:

V.17. Mise en place des outils et des mécanismes permettant, lorsque cela apparaît faisable, de mieux intégrer les infrastructures dans le circuit de la commercialisation, avec éventuellement des modes d'usage ou de gestion novateurs;

V.18. Mise au point d'un système de cahiers des charges³² — manuel de procédure de concession des infrastructures aux groupements d'usagers (GIE, organisation professionnelle, communauté) ou aux opérateurs privés; etc.

V.19. Formation des associations d'usagers à une meilleure gestion des infrastructures prioritaires.

V.20. ***Appui à l'aménagement d'infrastructures complémentaires clés.*** Le projet ne focaliserait pas son activité sur la réalisation de nouveaux aménagements. Toutefois, les aménagements identifiés comme critiques, en concertation avec les acteurs impliqués et notamment avec les organisations de producteurs, seraient appuyés par le projet qui en assurerait le financement partiel. Pour cela, le projet financerait au moins les activités suivantes:

V.21. Identification des différentes infrastructures à réaliser ou à réhabiliter pour compléter les infrastructures existantes — tout en précisant le mode de gestion/exploitation, le mode de financement pérenne du fonctionnement et de l'entretien de ces infrastructures, et les conditions de participation

³² Se baser sur l'expérience du Projet DECVAS dans la concession aux groupements d'usagers des infrastructures réalisées dans sa phase II.

des usagers au financement. Les solutions proposées pourront s'inspirer d'exemples déjà existants comme celui du FADC;

V.22. Réalisation ou réhabilitation des infrastructures jugées nécessaires (on peut projeter une vingtaine d'infrastructures ou groupes d'infrastructures sur 5 ans de projet). Ainsi que détailler par la suite ces activités pourraient être mise en œuvre dans le cadre du FADC. Parmi les investissements potentiellement pertinents, on peut citer: l'aménagement d'espaces pour la tenue de marchés de collecte dans les zones de forte production, couplés ou pas à des magasins de stockage/conditionnement; l'acquisition de caisses appropriées pour le transport inter-îles des différents produits périssables³³; l'acquisition de moyens de transport terrestres pour la collecte à partir des producteurs et la livraison auprès des détaillants; l'aménagement de point de ventes adaptés aux différents produits agricoles; l'aménagement de zones d'embarquement et l'installation à leur proximité d'une chambre froide, d'une pêcherie et d'un point de vente de produits pétroliers utilisables pour les embarcations motorisées; l'aménagement ou la construction de centrales d'achat à la disposition des organisationnelles professionnelles (construction ou aménagement de magasins de stockage, acquisition de matériels de conservation, par exemple pour le séchage de l'oignon, du poisson, de la banane mûre, du manioc), de conditionnement, comme c'est le cas actuellement pour l'oignon...

Composante 3: Appui au développement d'activités innovantes en amont et en aval de la production

V.23. Le projet appuierait le développement d'activités novatrices privées ou associatives liées à la transformation, la conservation, la distribution, le transport et la commercialisation des produits agricoles (dont l'exportation), à travers les activités suivantes:

V.24. **Mise en place d'une ligne de subvention** pour financer notamment la formation, le recours à une expertise spécialisée (pour l'analyse financière, la préparation d'un « business plan », l'élaboration d'une stratégie commerciale...), la recherche-action et la promotion des produits.

V.25. En ce qui concerne l'exportation, ce fonds apporterait une subvention partielle: aux efforts de prospection (recherche de marchés, établissement de contacts...), au nivellement de la production aux normes exigées à l'extérieur, au recours à des acteurs relais tels des cabinets spécialisés dans l'exportation, à la promotion (publicité) et au conditionnement.

V.26. Sur les filières destinées au marché national comme à l'exportation, le fonds de subvention appuierait la *structuration de petites filières autour d'un opérateur clé*, qu'il s'agisse d'une structure de transformation (voir exemple en Annexe 8) ou de conditionnement et d'exportation, par exemple. Les appuis dispensés dans ce cadre permettraient, par exemple, de renforcer les relations entre les « opérateurs clés » et les producteurs les approvisionnant (élaboration de cahiers des charges de qualité, développement d'outils pour la contractualisation...) ou d'appuyer l'organisation du travail des producteurs, pour leur permettre de respecter les engagements pris et les besoins des clients (garantie de la qualité et de la régularité des approvisionnements). Le cas échéant, et en lien avec des débouchés et des opérateurs clairement identifiés, le projet pourrait appuyer la modernisation de la production (amélioration de la qualité), l'intensification (diminution des coûts de revient), la production en quantités plus importantes ou le groupage de la production (économies d'échelle)...

³³ Cette option a été proposée par la Comaco — société de manutention des Comores. En effet, l'expérience des subventions et des crédits octroyés aux armateurs n'a pas été très concluante. Il ressort des échanges avec les commerçants de produits vivriers que l'option de l'acquisition de grosses malles (de la taille de gros réfrigérateurs ou plus) spécialisées dans le transport de produits agricoles est la plus appropriée à l'avenir.

V.27. Cet aspect est particulièrement important dans la mesure où la capacité de production à un rythme soutenu et permanent est le principal problème qu'ont rencontré les initiatives passées ou en cours (ainsi que présenté aux § I.18 et I.19). En effet, toute activité de commercialisation, de distribution, de transport, de conservation, de conditionnement ou de transformation doit sa rentabilité à la disponibilité d'un certain volume de produit, d'une qualité donnée, à un prix convenable et à la date prévue, qui est aujourd'hui loin d'être garanti.

V.28. **Diffusion d'outils permettant de mieux apprécier la faisabilité** d'une activité et notamment sa rentabilité prévisionnelle et ses perspectives de marché. La méthodologie *RuralInvest*, développée par le Centre d'investissement de la FAO en collaboration avec l'Unité d'assistance technique RUTA et diffusée en Amérique latine, à Madagascar et au Maroc, pourrait être valablement utilisée dans ce cadre.

V.29. **Mise en place d'une institution chargée du développement de la gastronomie traditionnelle** dans l'objectif de soutenir et initier les actions de diversification et d'amélioration des modes de consommation des produits comoriens et ainsi agir sur la demande intérieure. On pourrait envisager l'intervention d'une organisation non gouvernementale sur cette action comme par exemple le Réseau femme et développement.

V.30. La **mise en place d'une ligne de crédit** pour le financement de crédits à moyen terme (5 ans en moyenne) au profit des activités en amont et en aval de la production agricole, allant jusqu'à 10 millions de FC, pourrait être envisagée. Toutefois, ce financement devrait aller de pair avec un système fiable d'analyse financière et commerciale ex-ante et un système d'appréciation et de gestion des risques.

VI. COÛTS INDICATIFS

VI.1. Pour la composante institutionnelle, le budget du projet permettrait de financer la logistique de base (matériels et mobiliers de bureau, matériels roulants, masse salariale des employés permanents, financement des différentes rencontres professionnelles, communication du projet, paiement des prestataires de service. Pour la composante infrastructure, le budget du projet serait utilisé pour la réalisation de plusieurs études et prestations de services ainsi que pour la réalisation des infrastructures elles-mêmes. L'enveloppe consacrée au développement des activités novatrices serait utilisée pour financer les subventions partielles (« *matching grants* »), la ligne de crédit, la formation et le recours à l'expertise externe au profit des promoteurs. L'enveloppe consacrée à l'exportation serait utilisée pour le financement des opérations de mise à niveau pour le respect des normes, le recours à une assistance technique ainsi que le financement de missions de prospection.

VI.2. L'Annexe 9 présente des précisions sur les coûts. L'enveloppe de la première année serait relativement modeste puisque plusieurs composantes exigeraient que certaines conditions préalables soient réunies pour être exécutées. Au cours de cette première année, les approches et les procédures seraient mises au point, les interfaces identifiées, les bénéficiaires sensibilisés, les pouvoirs publics mobilisés, les structures de gestion apprêtées. Les actions opérationnelles proprement dites prendraient la cadence requise à partir de la deuxième année. L'essentiel des réalisations devrait être réalisé avant la fin de la quatrième année afin que la cinquième puisse être utilisée pour finaliser la mise en place des actions de pérennisation.

Tableau 1: Estimation des coût du projet par composante et par an

Composante (montants en millions de FC)	An 1	An2	An 3	An 4	An 5	Total
1. Appui institutionnel	88	125	125	125	125	588
2. Infrastructures	25	75	75	75	75	325
3. Appui aux activités novatrices et à l’exportation	30	60	95	130	185	500
Total coût de base	143	260	295	330	385	1 413
Imprévus physiques (5%)	7	13	15	17	19	71
Imprévus sur les prix (4%)	6	10	12	13	15	56
Coût total du projet	156	283	322	360	419	1 540

VII. SOURCES DE FINANCEMENTS ENVISAGÉES

VII.1. Le Tableau 2 ci-après présente les différentes sources de financement, telles qu’elles sont envisagées, aucune source de financement certaine n’ayant été identifiée jusqu’ici. Le financement pourrait être assuré dans le cadre d’un projet spécifique ou de plusieurs projets et programmes contribuant à mettre en œuvre une stratégie commune dans le domaine de l’appui à la structuration des filières agricoles prioritaires.

Tableau 2: Résumé des coûts totaux estimatifs du projet³⁴ par composante et par source de financement

Source (montants en millions de FC)	Composante 1	Composante 2	Composante 3	Total	%
1. Gouvernement	41		75	116	7,5%
2. Bailleurs de fonds	600	284	341	1 225	80,0%
2.1. Programmes sectoriels	600	150	295	1 045	
2.2. Programmes de développement local		134		134	
2.3. Programmes régionaux			46	46	
3. Bénéficiaires (hors secteur privé)		70	10	80	5,0%
4. Secteur privé			119	119	7,5%
Coût total du projet (millions de FC)	641	354	545	1 540	100%
Coût total du projet (millions de \$EU)	1,563	0,863	1,329	3,756	
%	42%	23%	35%	100%	

VII.2. La répartition du financement varierait en fonction de la nature des activités à réaliser. Ainsi, les activités de nature institutionnelle seraient financées essentiellement par les partenaires au développement (plus de 93%) et l’Etat (un peu plus de 6%) comme illustré dans le financement de la composante 1.

VII.3. La réalisation des infrastructures serait prise en charge par les partenaires à hauteur de 80% et par les bénéficiaires à hauteur des 20% restants (cette proportion correspond à celle utilisée actuellement dans le cadre des projets de développement local). Dans ce contexte, la part des bailleurs de fonds serait répartie entre d’une part des projets sectoriels du développement rural et d’autre par les projets de développement local.

VII.4. La composante *Appui aux activités novatrices et à l’exportation* serait financée par les bailleurs de fonds, le secteur privé, les autres bénéficiaires et l’Etat. Dans le cadre de l’intégration régionale, certains financements favorables à la promotion des exportations pourraient être trouvés

³⁴ Provisions pour imprévus physiques et financiers incluses.

notamment dans le cadre des activités du COMESA (Marché commun de l'Afrique orientale et australe) et de la COI (Commission de l'océan Indien).

VIII. BÉNÉFICES ATTENDUS

VIII.1. Les principaux bénéfices attendus du projet seraient: (i) un meilleur accès des producteurs aux marchés des produits agricoles du fait d'une meilleure structuration des filières, d'une diversification des formes de consommation et de prix plus adaptés aux consommateurs à bas revenus; (ii) une augmentation de la production agricole stimulée par un marché de la demande intérieure en expansion et un allègement des contraintes à l'accès aux marchés extérieurs; (iii) une croissance importante des revenus agricoles; (iv) une amélioration de la situation nutritionnelle sous le quadruple effet d'une croissance des revenus chez les couches les plus pauvres de la population, d'une réduction des prix à la consommation, d'une plus grande disponibilité des produits et d'un rapprochement entre producteurs et consommateurs; (v) une réduction du déficit de la balance commerciale du fait d'une augmentation du volume et de la valeur des exportations des produits agricoles et dérivés; (vi) une création d'emplois; (vii) un renforcement des capacités de maîtrise du développement des filières agricoles; et (viii) une amélioration du paysage physique notamment en milieu rural grâce à l'aménagement d'infrastructures.

VIII.2. Les principaux bénéficiaires seraient: (i) les acteurs des filières agricoles et, en particulier, les producteurs; (ii) les consommateurs notamment ceux des couches les plus pauvres; (iii) les demandeurs d'emplois; (iv) les bénéficiaires des infrastructures; et (v) les entreprises prestataires de services: entreprises de travaux publics, bureaux d'études, institutions de micro finance, banques publiques ou commerciales.

IX. DISPOSITIFS INSTITUTIONNELS DE MISE EN ŒUVRE

IX.1. Le projet serait supervisé techniquement par les ministères de l'Union chargés du développement rural et du commerce. Il serait sous la tutelle financière du ministère de l'Union chargé des finances.

IX.2. Un comité de pilotage du projet serait mis en place. Ce comité serait composé de représentants des ministères chargés du développement rural, des finances et du commerce, des ministères des îles chargés de l'agriculture et du commerce ainsi que des représentants du secteur privé, des organisations professionnelles (y compris les chambres d'agriculture et de commerce), des consommateurs et des bailleurs de fonds.

IX.3. Le niveau de développement des filières n'exige pas que l'on mette en place des structures ad hoc et provisoires qui disparaîtraient dès la fin du projet. Il serait plus indiqué de s'appuyer sur des structures existantes pour réaliser les objectifs du projet. Par ce biais, lesdites structures se trouveraient renforcées à la fin du projet et plus aptes à poursuivre les activités de manière pérenne. Dans cette perspective, les Chambres de commerce et d'industrie et d'agriculture semblent offrir le meilleur cadre. Plusieurs raisons plaident pour ce choix:

IX.4. La première est que les objectifs du projet convergent avec les missions des chambres de commerce, d'industrie et d'agriculture.

IX.5. La deuxième est qu’il existe dans chaque île une chambre régionale autonome disposant d’une infrastructure de travail (bureau et logistique) ainsi que d’un personnel plus ou moins averti des questions du commerce en général.

IX.6. Enfin, cette option donnerait aux acteurs de monde rural, et notamment aux organisations de producteurs, la possibilité de se servir du projet pour renforcer leur présence dans le paysage économique (par exemple par le renforcement ou la mise en place des chambres ou sous-chambre d’agriculture) et de nouer des contacts professionnels indispensables au développement du commerce des produits agricoles (contacts avec les transporteurs terrestres et maritimes, les exportateurs, les vendeurs de produits importés similaires à ceux produits localement ou de produits dérivés de ces derniers et tout autre investisseur potentiel dans le secteur, qui sont représentés au niveau des *Chambres de commerce*).

IX.7. Le projet serait piloté par trois points focaux placés au niveau de chaque île et au sein de la chambre de commerce régionale. Ces points focaux contribueraient en particulier à l’analyse des problèmes des différentes filières, à l’identification des solutions adaptées aux cas spécifiques, à l’animation des différents acteurs et des interfaces du projet. Une partie du travail administratif pourrait être sous-traitée aux services de la *Chambre de commerce* ou constituerait la participation de cette dernière au projet, tout comme la mise à disposition des locaux. Ces structures travailleraient en étroite collaboration avec les Ministères des îles chargés de l’agriculture, du commerce et des finances et avec les principales organisations de producteurs intervenant sur les filières prioritaires ciblées. Les consultants et les prestataires externes seraient recrutés à ce niveau.

IX.8. Une coordination nationale serait composée comme suit: un chef de projet chargé de maintenir la cohérence d’ensemble, un chargé des questions de contractualisation, un chargé de marketing et de communication, et un économiste d’entreprise chargé de l’analyse des marchés et de la viabilité économique des activités du projet.

IX.9. Les structures de gestion (unité de coordination et points focaux dans les îles) sous-traiteraient dans la mesure du possible leurs activités à des organismes interfaces spécialisés. Une étude d’identification des interfaces serait nécessaire. Dors et déjà, l’on peut avancer que:

IX.10. Le pilotage de la réalisation des infrastructures pourrait utilement être sous-traité à une institution comme le *Fonds d’appui au développement communautaire* (FADC)³⁵, en cohérence avec les activités déjà réalisées par le FADC.

IX.11. Le montage des dossiers de crédit pourrait être fait par des bureaux d’études spécialisés ou la structure AMIE suivant un cahier des charges bien défini.

IX.12. Les actions de formation pourraient être sous-traitées auprès des *Chambres de commerce* de chaque île, de l’*Union de chambres de commerce*, de l’*Institut universitaire de technologie et de*

³⁵ Le FADC a été mis en place depuis près de 10 ans pour réaliser des infrastructures sociales avec la participation des bénéficiaires. Au fil du temps, il s’est avéré avoir une efficacité reconnue pour ce type d’activités. L’expérience d’autres projets postérieurs tels que le Projet Education III, Santé III et PPSA a montré qu’il n’était pas aisé de mener un développement institutionnel (soft) des secteurs tout en conduisant la réalisation d’infrastructures qui requièrent un savoir-faire spécifique et une grande rigueur. Une partie des fonds de ces projets a du être affectée à une nouvelle phase du projet FADC. Le FADC a par ailleurs mis en place un mode de financement qui est en train d’être généralisé au niveau de tous les projets d’appui au développement local. Il s’agit d’exiger une participation des bénéficiaires à hauteur de près de 20% du montant total. Cette participation peut être donnée en numéraire ou en nature.

gestion, des écoles privées spécialisées ou de bureaux d’étude justifiant des compétences dans les matières faisant l’objet de la formation.

IX.13. La gestion des infrastructures pourrait être concédée aux bénéficiaires, aux structures communales ou à des prestataires de services justifiant des compétences requises.

IX.14. Les actions liées à l’appui aux organisations professionnelles ainsi que les études diverses seraient assurées par des bureaux d’études nationaux, régionaux ou internationaux.

IX.15. Le financement pourrait être assuré par les *Mutuelles d’épargne et de crédit des Comores* (MECKs), la *Banque de développement des Comores* (BDC) ou la *Banque pour l’industrie et le commerce* (BIC) via une ligne de crédit spécialisée. Une étude sur la mise en place de ladite ligne de crédit serait indispensable avant de choisir le mode et les institutions de financement.

IX.16. Aussi bien pour le financement des infrastructures que pour les crédits ou subventions à octroyer aux bénéficiaires, une structure d’approbation³⁶ devrait être mise en place dans chaque île. Cette structure comprendrait des représentants de la structure de coordination, du point focal du projet dans l’île, des catégories de bénéficiaires ciblées, des institutions financières concernées et de toute autre structure d’interface ayant travaillé sur le dossier. Les organisations de producteurs seront largement représentées au sein des instances du projet.

X. BESOINS EN ASSISTANCE TECHNIQUE

X.1. Le projet nécessiterait une assistance technique à plusieurs niveaux: (i) au niveau de l’unité de coordination – il faudrait disposer d’une personne ressource disposant d’une solide expertise dans le domaine du commerce et des actions innovantes (conservation, conditionnement, transformation, transport, qualité) des produits agricoles; (ii) au niveau des entreprises bénéficiaires de crédit et des subventions pour la conservation, le conditionnement, la transformation et l’exportation; et (iii) dans les cadre des différentes études à mener, dont certaines exigeraient des compétences qui ne sont pas disponibles aux Comores.

XI. PROBLEMES EN SUSPENS ET ACTIONS PROPOSÉES

XI.1. Le premier problème en suspens est la **capacité de production à un rythme soutenu et permanent**. En effet, toute activité de commercialisation, de distribution, de transport, de conservation, de conditionnement ou de transformation doit sa rentabilité à la disponibilité d’un certain volume de produit d’une qualité donnée et à un prix convenable. L’enquête effectuée auprès des acteurs des filières agricoles (gestionnaire de la chambre froide de Ouani, boucherie « *La fin de la faim* » à Moroni, armateurs, restaurateurs, producteurs de chips, etc.) insiste sur l’insuffisante disponibilité des produits agricoles et évoque des problèmes de rentabilité par rapport aux produits importés (voir §I.18 et I.19). Le présent projet pourrait appuyer des initiatives ponctuelles comme présenté au §V.23. Ces appuis pourraient, en se multipliant avoir un impact déterminant à l’échelle des Comores. Toutefois, il serait sans doute utile qu’un programme plus transversal soit mis en place au niveau des principales filières pour moderniser et intensifier la production et surtout pour instaurer un esprit d’entreprise et une organisation du travail permettant de respecter les engagements et les besoins des clients.

³⁶ L’expérience des *comités d’approbation* (COMAB) mise en place par le projet DECVAS dans l’exécution de la ligne de crédit au profit des acteurs de la filière vivrière a été concluante.

XI.2. Les activités de transformation seraient confrontées aux *habitudes de consommation*. Tout produit nouveau devrait être accompagné d'un travail intense dans le but d'intégrer son usage dans les habitudes de consommation. Le cas du lait mis en sachet à Anjouan est très révélateur. D'une part, l'unité de production ne trouve pas toujours la matière première — les producteurs arrivent à vendre plus cher sur le marché de la consommation qu'à l'usine. D'autre part, les Comoriens préfèrent consommer le lait caillé dans les bols traditionnels.

XI.3. Le développement d'une industrie agroalimentaire mériterait d'être favorisé par une *politique fiscale appropriée*. Toutefois, le dysfonctionnement des services douaniers rend aléatoire l'impact d'une telle politique, si elle devait être mise en œuvre. L'exemple de l'oignon à Anjouan est illustrateur. En effet, la production d'oignon augmentant, le SNAC a souhaité une hausse de la taxe à l'importation de ce produit. Cette mesure a été officiellement adoptée mais n'a pas induit une diminution des importations d'oignons dans l'île. Par ailleurs, les Comores entrent dans une dynamique d'intégration économique régionale avec, comme conséquence, une politique de suppression des contraintes douanières aux produits en provenance des zones d'échange privilégié (COI, COMESA).

XI.4. Les *coûts extrêmement élevés des facteurs de production* limitent le développement des activités novatrices: prix élevés du carburant, de l'électricité, du téléphone, du fret, des assurances pour cause de l'image d'instabilité que projette le pays; taux d'intérêt élevés du fait notamment de l'absence de concurrence sur le secteur bancaire; main d'œuvre plus chère que dans les autres pays de la sous-région du fait d'une monnaie relativement forte par rapport à celle des autres pays...

XII. RISQUES POTENTIELS

XII.1. Le projet serait basé sur une *incitation forte aux différents acteurs*. Ceci se justifie par la nécessité d'obtenir des résultats tangibles en un temps relativement court (5 ans). Toutefois, ces mesures incitatives risqueraient de cacher l'imperfection de certaines activités qui ne seraient pas capables de survivre face à la concurrence extérieure. A force de les faire marcher par une béquille, on peut rendre les acteurs infirmes. Il faudrait *cibler minutieusement les créneaux à développer* (analyse financière et analyse des perspectives de marchés solides) d'une part et d'autre part à agir de façon à aider les acteurs à disposer des aptitudes nécessaires pour affronter le marché une fois le projet arrivé à son terme.

XII.2. Des *mesures de pérennisation* devraient être mises en œuvre pour chaque type d'activité, conçues et préparées dès le démarrage de l'activité. Des conventions — auxquelles devraient adhérer tous les bénéficiaires du projet — devraient être élaborées. A travers ces conventions, les bénéficiaires garantiraient leurs capacités et leur volonté de continuer les activités après la fin du projet.

ANNEXES

- Annexe 1: Importations de produits agroalimentaires**
- Annexe 2: Evolution de la production agricole entre 1998 et 2003**
- Annexe 3: Circuit de commercialisation des produits vivriers entre Mohéli et la Grande Comore**
- Annexe 4: Description de la commercialisation des produits de pêche. Extraits de la *Stratégie nationale pour l’amélioration de la pêche***
- Annexe 5: Indicateurs agricoles et économiques par île**
- Annexe 6: Quelques expériences d’actions novatrices**
- Annexe 7: Part de la production commercialisée pour les principales filières vivrières**
- Annexe 8: Eléments sur les systèmes d’information du commerce des produits agricoles**
- Annexe 9: Estimation des coûts**

Annexe 1: Importations de produits agroalimentaires

Volume des importations en tonnes	2000	2001	2002	2003
Riz	24 078	26 150	29 293	28 753
Viande & poisson	2 274	2 957	3 149	3 443
Produits laitiers	554	989	1 041	1 231
Farine	3 522	3 573	3 895	4 496
Sucre	2 349	3 632	4 073	3 880
Produits agroalimentaires	32 777	37 301	41 451	41 803
<i>Variation</i>		<i>14%</i>	<i>11%</i>	<i>1%</i>
Total importations	122 437	126 866	132 929	144 391
Valeur des importations en millions FC	2000	2001	2002	2003
Riz	2 831	3 138	3 417	2 866
Viande	1 707	2 214	2 191	2 807
Produits laitiers	498	805	868	776
Farine	577	659	720	801
Sucre	598	997	871	798
Produits agroalimentaires	6 211	7 813	8 067	9 000
<i>Variation</i>		<i>26%</i>	<i>3%</i>	<i>12%</i>
Total importations	23 054	27 776	27 464	30 311
Prix CAF au kg	2000	2001	2002	2003
Riz	118	120	117	100
Viande	751	749	696	815
Produits laitiers	899	814	834	630
Farine	164	184	185	178
Sucre	255	275	214	206
Produits agroalimentaires	437	428	409	386
Source: Rapports annuels de la Banque centrale des Comores: années 2002 et 2003.				

Annexe 2: Evolution de la production agricole entre 1998 et 2003

Production (t)	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Riz	2 976	2 965	2 955	2 945	2 934	2 924
Mais	3 742	3 766	3 789	3 812	3 835	3 859
Produits vivriers						
Banane	57 340	58 227	59 115	60 003	60 891	61 779
Manioc	51 855	52 633	53 381	54 128	54 876	55 624
Taro	8 516	8 671	8 827	8 982	9 137	9 293
Coco (par 1 000 noix)	71 341	72 711	74 081	75 451	76 821	78 191
Autres	5 043	5 141	5 239	5 337	5 434	12 366
Légumes						
Tomate	540	600	610	620	502	513
Pomme de terre	950	1 300	1 000	900	352	360
Oignon	0			0		506
Autres légumes	5 590	5 600	5 650	5 690	1 312	833
Légumineuses						
Ambrevade	7 892	8 053	8 214	8 374	8 535	8 695
Ambériques	470	470	400	410	321	328
Arachides	160	170	270	270	851	863
Fruits divers	3 250	3 347	3 500	3 550	3 409	3 465
Produits animaux						
Lait (par 1000 litres)	970	1 977	4 000	4 000	1 004	1 006
Bovin	950	971	1 630	1 660	1 059	1 067
Volaille	210	215	214	233	191	190
(Eufs (1 000 unités)	4 700	5 601	6 000	7 000	4 413	4 415
Produits halieutiques						
Poisson	14 300	12 000	13 200	14 000	15 387	15 965
Variation		2%	3%	2%	-2%	4%

Source: Rapport annuel de la Banque centrale des Comores – année 2003.

Annexe 3: Circuit de commercialisation des produits vivriers entre Mohéli et la Grande Comore

Élément (montants en FC)	Mohéli		Grande Comore		Observations
	kg	régime	kg	régime	
Prix bord champs	80	1 200	267	4 000	Un régime = 15 kg
Taxe Mohéli	7	100	0		
Transport à quai	10	150	0		
Frais d'embarquement	7	100	0		
Marge revendeur	80	1 200	80	1 200	
Prix à quai	183	2 750			
Transport maritime	10	150	0		
Risques divers	55	825	0		Pourrissement, vols, report de voyage...
Frais de débarquement	7	100	0		
Taxe Ngazidja	13	200	0		
Location chariot	7	100	0		
Charges communes	50	750	33	500	Frais transport & séjour accompagnateurs
Transport Port de Moroni – Marché	7	100	17	250	
Taxe arrivée marché	7	100	0		
Prix arrivé marché	338	5 075	397	5 950	
Risque de pourrissement	90	1 353	40	595	
Frais de location de la place	3	50	3	50	100 FC par jour pour un volume moyen de vente de 2 régimes
Prix de revient au détaillant	432	6 478	440	6 595	
Marge du détaillant	133	2 000	133	2 000	
Prix de vente au détail	565	8 478	573	8 595	
Rapport au prix bord champ	7	707%	215%	215%	

Source: Projet DECVAS

Annexe 4: Description de la commercialisation des produits de pêche. Extraits de la *Stratégie nationale pour l’amélioration de la pêche*

La vente du pêcheur

« Il existe de grandes différences selon les îles, même si l’évolution de la production a permis de créer le métier de « revendeur ». En Grande Comore, ce métier est réalisé presque exclusivement par des femmes, les « watchouzi ». Le pêcheur vendra alors soit à une femme de sa famille (épouse, mère ou sœur), soit à une autre femme, généralement non originaire du village du pêcheur. A Anjouan, les pêcheurs vendent aux consommateurs une partie de leur production, mais depuis peu, avec l’augmentation de la production, sont apparus des revendeurs, hommes en forte majorité, qui ont permis un écoulement plus diversifié, vers les marchés de l’intérieur. Des pêcheurs d’embarcation motorisées (les plus grosses) vont jusqu’en Grande Comore où ils bénéficient de meilleurs prix. Ils débarquent à Moroni, ainsi que dans le Sud de l’île. Les pêcheurs transportent eux mêmes leurs poissons à cause de la lenteur du transport maritime et du manque de réfrigération. A Mohéli, il existe aussi des revendeurs, hommes ou femmes, mais le pêcheur vend souvent directement au consommateur. Notons un réseau de grossistes qui exportent le poisson Mohélien en débarquant à Moroni (environ 1 600 tonnes en 1999), et à Anjouan (800 tonnes en 1999). »

L’offre et la demande

« Il y a deux saisons principales de pêche: une très bonne saison, le kashkasi, de novembre à mars et une mauvaise, le kusi d’avril à octobre (certains considèrent les mois d’avril, septembre et octobre comme intermédiaires). Ainsi on a une offre importante pendant cinq mois de l’année et une offre réduite le reste du temps. »

Les prix

« Les problèmes d’écoulement de la production influent de manière non négligeable sur la rentabilité des principales spéculations de l’archipel. L’aspect de la commercialisation est étroitement lié aux différentiels de prix entre les îles. En particulier les prix des produits vivriers, des produits de l’élevage et du poisson à Moroni (Grande Comore) sont le double de ceux de Mohéli et environ une fois et demi ceux d’Anjouan. Ce différentiel est lié d’un côté à la différence du coût de la vie et du niveau moyen des revenus entre les îles et de l’autre à une demande plus porteuse et à des déficits de l’offre en Grande Comore et à Anjouan. Ces deux dernières îles ne sont en effet pas en mesure de satisfaire la demande alimentaire par la production locale et doivent importer de Mohéli les denrées principales (banane, manioc, cabris et bovins). Pour les produits de la pêche, le différentiel de prix, qui est tout aussi important, est illustré dans le tableau ci-dessous³⁷. »

Variations saisonnières des prix des produits de la pêche (en FC/kg)			
Île	Moyenne	Minimum	Maximum
Anjouan	324	200	1 125
Grande Comore	671	300	1 100
Mohéli	250	100	800
Moyenne	459	100	1 125

³⁷ Etabli sur la base des données de « *Etude socio-économique sur la pêche artisanale aux Comores* », ENSAR Halieutique, Octobre 1995. Ce tableau illustre une tendance mais devrait très certainement être mis à jour.

Annexe 5: Indicateurs agricoles et économiques par île

Indicateur	Grande Comore	Anjouan	Mohéli	Total
Superficie en km ²	1 011	424	211	1 646
Superficie agricole en km ²	615	381	162	1 158
Population totale (RGPH de 1991 x 1,324)	309 198	250 174	32 214	591 586
Superficie par habitant (ha)	0,33	0,17	0,65	0,28
Superficie agricole par habitant (ha)	0,2	0,15	0,5	0,2
Proportion de surface agricole utile	61%	90%	77%	71%
Indice synthétique de fécondité	4	6,4	7	5,1
IDH				0,528

Annexe 6: Quelques expériences d’actions novatrices

1. Expériences dans le domaine de la transformation laitière

Yako – Transformation de lait

Yako est une usine de transformation du lait en produits dérivés. L’entreprise produit déjà du lait pasteurisé, du lait caillé conditionné dans des bols de ½ litre et des yaourts. Par ailleurs, la société prévoit de produire du beurre, du fromage, de la crème fraîche et des pâtes de fruit (ananas, banane, mangue, papaye). Elle est située à Mdé, un village situé dans la proche banlieue de Moroni.

La société vise un marché ciblé. La société vise une production de qualité capable de concurrencer les produits laitiers importés. Elle vise d’abord la consommation de l’Hôtel « Le Moroni » qui fait partie du même groupe d’entreprises, puis le marché intérieur de manière générale à commencer par celui de Moroni.

Elle est prête à s’engager pour appuyer l’essor de la production locale. Début 2005, la production est faite à partir de lait en poudre importé. Toutefois, la société prévoit de stimuler la production laitière locale à partir d’une race de vache améliorée. Elle se dit prête à se mobiliser pour le développement de la filière en: (i) s’engageant à acheter une certaine quantité de lait aux producteurs qui se serait lancés dans cette filière; (ii) assurant le préfinancement des premiers investissements des producteurs concernés; (iii) préfinançant les intrants de manière générale.

Début 2005, la société avait lancé une première opération dans ce sens. Elle a préfinancé un producteur pour l’acquisition de 6 vaches laitières (de race améliorée) à partir de la Tanzanie. Il est prévu une production journalière de 12 à 15 litres par jour et par vache soit une production journalière totale de 72 à 90 litres. Une convention prévoit la livraison de 60 litres par jour pour un besoin total de Yako de 600 à 1200 litres par jour en fonction de la diversification. Le prix convenu est de 500 FC par litre ce qui procure au producteur un chiffre d’affaire journalier qui varierait entre 36 000 francs et 45 000 FC.

La société souffre de la concurrence certains produits importés. Les produits de Yako sont confrontés à une importation de lait caillé qui, selon certaines sources, ne subirait pas toutes les taxes douanières prévues. Les responsables de la société estiment que si ces taxes étaient payées convenablement, ils n’auraient pas de problèmes à se positionner sur le marché national.

La société a en perspective des actions de marketing. La société Yako prévoit mettre à la disposition de ses distributeurs des réfrigérateurs portant son enseigne. Par ailleurs, Yako s’appête à multiplier les actions de partenariat avec des groupes d’éleveurs.

La Laiterie de Nyoumakélé

Une initiative a été prise en 1996 avec l'assistance technique d'une ONG Initiative et développement de mettre en place une laiterie dans la région de Nyoumakélé. La Laiterie devait transformer le lait de base en lait pasteurisé, en lait caillé et autres produits comme le fromage, le beurre, etc. L'unité a coûté 88 millions de FC, financés par le Programme de développement local des Comores (PDLC). La Laiterie a été construite au profit d'une association de producteurs de lait créée au même moment et ayant adhéré au SNAC. L'association, appelée Neema, regroupe des producteurs de 14 villages de la région de Nyoumakélé. Avant la laiterie et le projet d'appui à l'élevage qui l'a accompagnée, la production dans la région était estimée à 300 à 500 litres par jour. La production individuelle était comprise entre 1 à 10 litres par jour avec une moyenne de 2 litres.

La Laiterie a été lancée sur la base du protocole ci-après: (i) les producteurs s'engagent à vendre leur lait exclusivement à la laiterie à un prix de 400 FC; (ii) la laiterie transforme et commercialise le lait, le marché visé étant essentiellement celui de la Grande Comore. La capacité de transformation de la laiterie est de 400 litres par jour.

Le projet a permis un développement significatif de la production mais il s'est avéré que la production de lait était globalement inférieure à la demande sur le marché anjouanais. Par conséquent, les producteurs pouvaient vendre leur lait plus cher, en dehors de la laiterie, notamment via des canaux parallèles de commercialisation sur la Grande Comore. De manière générale, la plupart des producteurs ne vendaient à la laiterie que les résidus qu'ils n'avaient pas pu vendre ailleurs ou une partie significative de leur production pendant les périodes de mévente.

Début 2005, l'expérience de la laiterie a été suspendue momentanément. Cette suspension est attribuée à: (i) la difficulté d'approvisionnement en lait frais – le prix du marché variait entre 300 et 750 FC alors que le prix de la laiterie variait entre 300 et 400 FC; (ii) une gestion déficiente.

Néanmoins, des perspectives de reprise existent notamment avec, en parallèle, des initiatives d'accroissement de la production laitière dans la région: acquisition de bovins de race améliorée et mise en place de centres de monte avec l'aide de Vétérinaires sans Frontière – la production journalière qui varie actuellement de 2 à 3 litres par jour et par vache est pourrait augmenter jusqu'à une fourchette comprise entre 10 et 18 litres par jour et par vache, par ailleurs, la durée de lactation pourrait aller de 4 à 5 mois aujourd'hui à près de 7 mois.

2. Expérience dans le domaine de la commercialisation de volailles

Cas de la société Yako

Début 2005, la société Yako s'apprête à investir dans un abattoir de volaille dont les produits porteraient l'enseigne « *Hallal* ». Elle s'apprête également à intervenir en amont de la filière volailles — en offrant aux producteurs ou à leurs organisations les intrants (proviande, poussins) et les services nécessaires (soin animal et poussin) — et en aval en achetant la production suivant un prix, une quantité et une qualité convenus à l'avance. Yako vise le marché intérieur. Toutefois, la filière volaille souffre de la concurrence des ailes de poulets qui sont largement consommées sur le marché national et importées à des conditions douanières favorables, ce qui rend difficile l'émergence d'une production locale.

Annexe 7: Part de la production commercialisée pour les principales filières vivrières

Filière	Grande Comore	Anjouan	Mohéli	Moyenne
Banane	8%	34%	17%	20%
Coco	2%	65%	77%	48%
Igname	12%	1%	18%	10%
Manioc	11%	41%	17%	23%
Patate	10%	47%	22%	26%
Taro	9%	13%	16%	13%
Moyenne	9%	34%	28%	23%

Source: Rapport de l'observatoire des marchés des produits vivriers – DECVAS.

Annexe 8: Eléments sur les systèmes d'information du commerce des produits agricoles³⁸

« Les acteurs du secteur des produits de rente éprouvent vivement le besoin de s'organiser et de suivre l'évolution des cours mondiaux. Les producteurs et les préparateurs exigent de disposer de la même information que les exportateurs pour pouvoir négocier à armes égales.

Ainsi, depuis 1994, une réforme profonde du secteur des produits de rente voit le jour. Elle vise la professionnalisation des différentes catégories d'acteurs (producteurs, préparateurs et exportateurs) par la mise en place de d'associations professionnelles et d'une interprofessionnelle. La réforme a prévu un observatoire de la filière des produits de rente. C'est le premier système d'information commercial des produits agricoles mis en place aux Comores.

L'objectif de cet observatoire est de collecter l'information sur la production, la vente de la vanille verte et la commercialisation de la vanille préparée sur le marché international. L'Observatoire est un outil à la disposition de l'ensemble des acteurs de la filière.

A mesure que la crise du secteur des produits de rente se perpétue, les producteurs se reconvertissent davantage dans les autres secteurs agricoles notamment ceux des produits maraîchers et vivriers. Ils sont encouragés par plusieurs projets initiés depuis 1995 avec l'appui des bailleurs de fonds.

De manière générale, la demande en produits vivriers est supérieure à l'offre de 30 000 tonnes (situation de 1996). En même temps, on constate un grand déséquilibre à travers les différentes îles et région. Alors que l'île de Mohéli est excédentaire, certaines régions d'Anjouan et de la Grande Comore sont plus ou moins équilibrées, d'autres dont le centre de la Grande Comore sont excessivement déficitaires. Cette situation est mouvante au cours de l'année avec de fortes saisonnalités aussi bien de la production et de la consommation. Cette saisonnalité est différente à travers les îles.

C'est ainsi qu'un deuxième observatoire du commerce des produits vivrier a été mis en place pour aider à faciliter une adéquation de l'offre à la demande en atténuant notamment l'enclavement du fait de l'insularité. Ainsi a vu le jour en 2003, le deuxième système d'information sur le commerce des produits vivriers. »

³⁸ Extraits de la présentation effectuée par M. Saandi Assoumani lors du colloque sur ce thème qui s'est tenu à Nairobi les 6 et 7 septembre 2004.

Annexe 9: Estimation des coûts du projet

Composante/Volet	Coûts externes	Coûts locaux	Total	%
1. Appui institutionnel	251	337	588	42%
1.1. Matériels et mobiliers de bureau	14	2	15	1%
1.2. Matériels roulants	29	3	32	2%
1.3. Personnel national permanent	0	197	197	14%
1.4. Assistant technique	90	0	90	6%
1.5. Consultance nationale	0	61	61	4%
1.6. Consultance internationale	68	0	68	5%
1.7. Consommables divers	24	6	30	2%
1.8. Frais généraux	15	15	30	2%
1.9. Autres frais	6	6	12	1%
1.10. Rencontres diverses	5	48	53	4%
2. Infrastructures	200	125	325	23%
2.1. Evaluation de l'existant, conception, mise en œuvre de mécanismes novateurs de valorisation et autres appuis techniques	5	20	25	2%
2.2. Réhabilitations – extensions et infrastructures complémentaires	195	105	300	21%
3. Appui aux initiatives novatrices et à l'exportation	259	241	500	35%
3.1. Formation	8	68	75	5%
3.2. Assistance technique	20	80	100	5%
3.3. Participation aux investissements	80	20	100	7%
3.4. Ligne de crédit	120	30	150	11%
3.5. Opérations de normalisation (en vue de l'exportation)	2	14	15	1%
3.6. Prospection et appui au développement de relations commerciales	30	30	60	4%
Total coûts de base (millions FC)	710	703	1 413	100%
Total coûts de base (millions \$EU)	1,73	1,72	3,45	
%	50%	50%	100%	