

ier



des



Mémoire de fin d'études

Présenté pour l'obtention du diplôme d'ingénieur d'Agrocampus Ouest, centre d'Angers, Institut National d'Horticulture et de Paysage

Spécialisation en « Développement Agricole et Rural au Sud »
à l'Institut des Régions Chaudes, Montpellier SupAgro - Option MOQUAS

car
ilité



par **Manon ROBERT**

Octobre 2011

Mémoire de fin d'études

Présenté pour l'obtention du diplôme d'**ingénieur d'Agrocampus Ouest, centre d'Angers, Institut National d'Horticulture et de Paysage**

Spécialisation en « Développement Agricole et Rural au Sud »
à l'Institut des Régions Chaudes, Montpellier SupAgro - Option MOQUAS

Une Indication Géographique sur le poivre noir de Madagascar comme outil de développement territorial : intérêt et faisabilité de la démarche

Présenté par Manon ROBERT

2011

Mémoire présenté sous la direction de :

Stéphane FOURNIER
(Montpellier SupAgro, IRC)

Présenté le : 27 octobre 2011

Devant le jury :

Pascale Maïzi (IRC)
Martine François (GRET)
Caroline Gloanec (QualiReg)
Stéphane Fournier (IRC)

Maître de stage :

Vincent PORPHYRE
(QualiReg, CIRAD)

Organismes d'accueil :

Centre des Techniques Horticoles de
Tamatave (CTHT), Madagascar
CIRAD EMVT, pôle élevage, Saint-Pierre,
île de la Réunion

« Les heures d’hivers sont longues pour qui n’a pas une coupe réchauffée par des épices », dit un poète de l’époque. Un dicton populaire, plus terre à terre, lui répond : « cher comme poivre » ; car c’est en cette denrée rare qu’on a payé les rançons en la lointaine Palestine et qu’on fera bientôt payer les impôts dans le pays de France. A Londres, à Bruges, naissent des guildes de poivriers et d’épiciers, signe de la création d’un marché commercial, préfiguration de ce que seront les prochains siècles : une fois de plus, les marchands, à travers les compagnies des Indes, seront les initiateurs de la conquête du monde. »
[...]

« Quant aux habitants de l’Eden, veinards occupants du Levant parfumé, des Moluques et de Sumatra, de Birmanie et des Indes, ils ne sauront jamais leur chance ni la vraie valeur des plantes qui poussent si généreusement chez eux. Leurs visiteurs marins, ou caravaniers, qui se chargent d’exporter myrrhe et cannelle, poivre, safran, muscade, baumes, encens, se gardent bien de les tirer de leur ignorance néolithique : c’est l’éternelle histoire du producteur mal payé. »

Daniel Vaxelaire, dans *Les chasseurs d’épices*.

Ed Petite bibliothèque Pavot, 2008

Remerciements

Les personnes qui m'ont apporté leur soutien, leur aide et leur amitié ont été nombreuses au cours de mon séjour à Madagascar. Je tiens en particulier à remercier :

- Stéphane Fournier et Betty Wampfler pour cette année de formation à Montpellier riche en enseignements.
- Toutes les personnes rencontrées lors de la préparation de ce stage à Montpellier, en particulier Bernard Bridier et Claire Durand pour l'éclairage qu'ils m'ont apporté sur cette notion d'indication géographique.
- Caroline Gloanec et Vincent Porphyre, qui se sont investis tout au long de ce stage.
- Toute l'équipe de la Réunion m'ayant aidé à renforcer la méthodologie de terrain et à analyser les résultats à mon retour : Kent Techer (OCTROI), Jean Paul Danflous (CIRAD), Thierry Michels (CIRAD) et Frédéric Descroix (CIRAD) et Mathieu Weil (CTHT). Merci pour le temps qu'ils m'ont accordé.
- Lantomalala Raharinofy et Clarisse Maharavo des ministères de l'économie et de l'agriculture pour leur accueil chaleureux et leur disponibilité.
- Jean Pierre Lechat pour le don de son poivre sauvage d'exception qui a révolutionné ma cuisine.
- Toute l'équipe du CTHT à Tamatave, en particulier Heritiana Rabemananjara et Mathieu Weil pour leur investissement dans mon travail et leur précieux soutien logistique.
- Toute l'équipe de l'ADAPS, pour leur accueil si généreux alors que ma venue n'était pas prévue, en particulier M. Clément, M. Jacques, Laza, Baptiste et Thomas.
- Mes accompagnateurs sur le terrain : Olivier, Narivelo et Paulain, qui m'ont fait découvrir la culture malgache et sans qui les enquêtes auprès des producteurs n'auraient pu être réalisées.
- Toutes les familles m'ayant accueillie sous leur toit, en particulier Félicie, à Tsaravinany, pour ses mofoboalina fabuleux et sa compagnie, « Maman de Stella » à Masomeloka et « Maman de Piso » à Anstirabe. Et un grand merci au personnel de la maison de retraite de Tamatave.
- Tous les producteurs de poivre qui m'ont accordé une partie de leur temps pour m'aider à comprendre leur métier et ses contraintes, et dont je salue le courage...

Enfin, un merci tout particulier à mes « collègues d'IG » à Madagascar : Alice, Zarasoa et Christelle. Avec qui j'ai pu partager mes doutes, mes joies et bien plus tout au long de ce séjour à Madagascar et après....

Et toutes les autres rencontres et amis que j'ai pu croiser ici ou là et qui ont rendu ce voyage agréable et enrichissant : Clémentine, Rocky, Djay, Caroline, Abi, Ciro, Valentina, Carlo, Mamitiana, Guillaume, Katty, Robin, Marie-clémentine, Gédéon et tous les autres...

Et enfin, encore merci à mes correcteurs : Stéphane, Caroline et Valérie.

Misoatra bestaka !

Table des matières

Liste des sigles et acronymes	1
Glossaire	3
Introduction	4
Partie 1 : Cadre de l'étude	5
1. Contexte	5
1.1. Madagascar, contexte national	5
1.2. Les Indications géographiques	7
1.3. Madagascar et les produits d'origine	15
2. La demande	15
2.1. Les acteurs	15
2.2. Le projet : le développement des IG à Madagascar	15
3. Problématique	16
3.1. Cadre d'analyse	17
3.2. Problématique et hypothèses	17
3.3. Objectifs	18
4. Méthodologie	19
4.1. Un outil : l'étude filière au service d'une question scientifique	19
4.2. Réalisations sur le terrain	19
4.3. Calendrier	Erreur ! Signet non défini.
4.4. Limites principales de l'étude	22
Partie 2. Poivre noir de Madagascar, un produit « spécifique » pouvant prétendre à une IG ou une « commodité » ?	23
1. Description du produit	23
1.1. Botanique et écologie du poivrier	23
1.2. Les différents produits issus du poivrier	24
2. Caractérisation et différents débouchés du poivre de Madagascar	24
3. Histoire du produit	26
3.1. Un commerce mondial ancien	26
3.2. Introduction à Madagascar : colonisation et cultures d'exportation	27
3.3. Indépendance ou appropriation locale d'une culture coloniale	29

4.	Une réputation à double tranchant	30
5.	Localisation de la production	32
5.1.	Zone Nord-Ouest	33
5.2.	Zone Est	34
5.3.	Existence de terroirs ?	35
6.	Des méthodes de production et de transformation hétérogènes	37
6.1.	Place du poivre dans les systèmes de production et dans les stratégies paysannes :	37
6.2.	Typologie des systèmes de cultures poivriers sur la côte Est	37
6.3.	Typologie des systèmes de cultures poivriers au Nord-Ouest	40
6.4.	Itinéraires techniques de la culture du poivrier	41
6.5.	Traitements post-récolte	45
7.	Conclusion partielle	46
Partie 3 : Une filière plurielle, au potentiel peu exploité		48
1.	Marché aval du poivre noir de Madagascar	48
1.1.	Marché mondial	48
1.2.	Exportations malgaches	51
1.3.	Marché local	54
2.	Agents et stratégies	54
2.1.	Des producteurs atomisés	54
2.2.	Une multitude d'intermédiaires	55
2.3.	Une démultiplication des exportateurs	56
3.	Un produit, deux schémas de filière	57
3.1.	A l'est, une filière « dévalorisée », où des stratégies de ventes individuelles dominant	57
3.2.	A l'ouest, émergence de stratégies de vente collective, pour une filière relativement plus organisée	59
4.	Des flux de produit drainés par les grands ports d'exportation	60
5.	Diagnostic organisationnel	61
5.1.	Coordinations horizontales	61
5.2.	Coordinations verticales et circulation de l'information	61
5.3.	Structures d'appui et rôle de l'Etat	63
6.	Opérations techniques et importance de la qualité	64
6.1.	Critères et évaluation de la qualité par les acteurs de la filière	64
6.2.	Déterminants de la qualité	66

6.3. Comment obtenir un poivre noir de qualité « supérieure » ?	67
7. Conclusion partielle	69
Partie 4 : L'IG est-elle un outil pertinent pour répondre aux besoins de la filière ?.....	71
1. Le poivre noir de Madagascar, un produit éligible pour une IG.....	71
2. Un projet IG est-il justifié, légitime ?.....	72
2.1. Besoins de la filière.....	73
2.2. Prérequis pour une IG : existence d'un marché pertinent.....	75
3. Les différentes voies possibles pour la construction d'une IG : méthodologie pour l'établissement et la construction de scénarii.....	77
4. Identification des scénarii intéressants.....	78
5. Conditions d'émergence des scénarii sélectionnés et faisabilité de chacun	81
5.1. Scénario 1.a. IG « poivre noir de Madagascar » englobant toute la production	81
5.2. Scénario 1.b. IG « poivre noir de Madagascar » sélectionnant un produit de qualité spécifique	83
5.3. Scénario 2.b. IG « poivre noir du Nord-Ouest de Madagascar » sélectionnant un produit de qualité spécifique	84
6. Impacts potentiels sur le développement territorial de chaque scénario.....	86
6.1. Scénario 1.a. IG « poivre noir de Madagascar » englobant toute la production	86
6.2. Scénario 1.b. IG « poivre noir de Madagascar » sélectionnant un produit de qualité spécifique	86
6.3. Scénario 2.b. IG « poivre noir du Nord-Ouest de Madagascar » sélectionnant un produit de qualité spécifique	87
7. Différentes voies juridiques pour protéger l'origine du poivre noir	87
8. Plan d'action	89
Conclusion générale	90
Bibliographie	91
Table des illustrations.....	94
Table des annexes	95
Abstract	118
Résumé.....	119

Liste des sigles et acronymes

ADPIC	Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
ADAPS	Association pour le Développement de l’Agriculture et du Paysannat du Sambirano
AFDI	Agriculteurs Français pour le Développement International
AO	Appellation d’Origine
ASTA	American Spices Trading Association
CCCO	Certificat de contrôle et de Conditionnement de l’Origine
CIRAD	Centre International de Recherche Agronomique pour le Développement
CirDR	Circonscription du Développement Rural, Madagascar
CLM	Compagnie Lyonnaise de Madagascar
CMM	Compagnie Marseillaise de Madagascar
CNCC	Comité National de Commercialisation du Café, Madagascar
CSA	Centre des Services Agricoles, Madagascar
CTCP	Centre de Transformation et de Conservation des Produits, Tamatave
CTHT	Centre Technique Horticole de Tamatave
DRDR	Direction Régionale du Développement Rural, Madagascar
ESA	European Spice Association
FOB	Free On Board
FOFIFA	Centre national de la recherche agronomique appliquée au développement, Madagascar
GAPCM	Groupement des Aquaculteurs et Pêcheurs de Crevettes de Madagascar
HAT	« Haute Autorité de Transition », actuellement au pouvoir à Madagascar
HE	Huile Essentielle

IG	Indication Géographique
INAO	Institut National de l'Origine et de la Qualité, France
INRA	Institut National de la Recherche Agronomique, France
INSTAT	Institut National de la Statistique, Madagascar
INTRACEN	International Trade Center (Agence de l'Organisation Mondiale du Commerce)
IPC	Communauté internationale du poivre
ISO	International Standard Organisation
MAEP	Ministère de l'agriculture de l'élevage et de la pêche, Madagascar
MAP	Madagascar Action Plan
MLSVB	Malabar, Lampung, Sarawak, Vietnam et Brésil, origines servant de points de repère sur le marché international du poivre
OCTROI	Organisme Certificateur Tropic Réunion Océan Indien
OMAPI	Organisation Malgache de la Propriété Intellectuelle
OMPI	Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle
PPN	Produits de Première Nécessité
QualiREG	Le réseau scientifique pour la qualité des produits agroalimentaires
ROSO	Ex-compagnie Marseillaise de Madagascar étatisée
SICE	Société Commerciale et Industrielle de l'Émyrne
SOMACODIS	Société Malgache de Collecte et de Distribution
STABEX	Programme d'intensification et de structuration professionnelle des principales filières de produits agricoles d'exportation (vanille, girofle, café, cacao et poivre) à Madagascar
TTR	Tranoben'ny Tanstaha, chambres d'agricultures régionales à Madagascar
UE	Union Européenne
UPDR	Unité de politique de développement rural, Madagascar

Glossaire

Ala	Forêt.
Antsy	Instrument traditionnel utilisé pour les travaux agricoles, il se compose d'une lame recourbée d'environ 15 centimètres fixée à un manche de bois dur.
Betsimsaraka	Littéralement, les nombreux qui ne se séparent pas. Désigne un groupe ethnique qui habite actuellement la plus grande partie de la côte orientale.
Biby	Nom générique donné aux animaux et insectes nuisibles aux cultures.
Dipoavatra	Poivre (<i>mainty, maisto, fotsy</i> : noir, vert, blanc)
Fady	Tabou, prohibition, interdit (mais qui peut toujours se retrouver aboli à la suite de pratiques particulières).
Fahatohizana	Maturité.
Fokontany	Unité administrative de base (la plus petite), constituée par un ou plusieurs villages et hameaux.
Fotoana fiotazana Kapoaka	Période de récolte. Mesure très utilisée pour le poivre (et autres épices en grains), consistant en une boîte de conserve de la taille des boîtes de lait Nestlé.
Karana	Désigne les Indiens et les Pakistanais, qui se sont installés depuis plusieurs générations à Madagascar et sont surtout investis dans le commerce.
Lemaka	Bas-fonds
Lostero	Plateau fabriqué de façon artisanale en fibre végétale, utilisé pour le vannage du poivre.
Ravinala	« Arbre du voyageur », très utilisé dans la construction des habitations traditionnelles malgaches sur les côtes orientales et occidentales.
Sakalava	Une des ethnies majeures de Madagascar, localisée dans la partie occidentale de l'île.
Salohy	Grappe de poivre.
Sobika	Panier en fibre végétale, utilisé pour la récolte, le transport et le stockage du poivre.
Tanety	Littéralement "terre étroite", colline.
Tavy	Culture sur brûlis, désigne aussi bien l'abattis brûlé que la parcelle sur laquelle s'effectue cette opération, dont le but est généralement la culture du riz.
Tohatra	Echelle fabriquée en bambou, pouvant atteindre 10 mètres, utilisée pour la récolte du poivre.
Tsyperifery	Poivre sauvage, espèce endémique à Madagascar (et différente du <i>Piper nigrum</i>).
Tuby	Maison en <i>ravinala</i> située au milieu des parcelles d'un producteur (éloignée le plus souvent de quelques kilomètres du village).
Vahiny	L'étranger, le voyageur, l'hôte, l'invité.
Vahy	Liane.
Vary	Riz.
Voa	Grain.

Introduction

Depuis une dizaine d'années la reconnaissance officielle des Indications Géographiques (IG) et la création de cadres légaux spécifiques à leur protection sont en plein essor dans les pays du Sud. A ce jour, aucune IG n'est encore enregistrée à Madagascar puisque le pays ne s'est pas encore doté de cadre législatif. L' « île Rouge » bénéficie d'une image positive auprès de nombreux consommateurs, notamment celle liée à la production d'épices de qualité. Elle regorge de produits d'origine, « typiques », qui méritent une attention particulière.

A la demande du Centre des Techniques Horticoles de Tamatave (association interprofessionnelle malgache), une réflexion a été entreprise sur un moyen de mieux valoriser les épices de Madagascar. Ces derniers souffrent d'un modèle d'exportation inadapté lié à une détérioration de la qualité exportée, nuisant ainsi à la réputation de la « Grande île ». Une mission d'expert, en novembre 2010, a conduit à l'élection du poivre noir, entre autres produits, pouvant prétendre à une IG. Ce premier résultat d'identification restait à approfondir.

Dans le prolongement de cette première mission, un travail de cinq mois (d'avril à août 2011) a donc été réalisé à Madagascar. Il s'agissait d'effectuer un travail de prospection, afin de comprendre l'intérêt d'une démarche IG sur le poivre noir de Madagascar, ses conditions de mise en œuvre, sa faisabilité et les impacts potentiels qu'elle pourrait avoir sur le développement territorial.

Le présent rapport vise à traduire et analyser le travail effectué sur le terrain, en voici la structure :

Dans une première partie, nous ferons une revue de la littérature relative aux IG, afin de mieux cerner ce concept aujourd'hui international. Sur cette base théorique, nous présenterons la méthodologie employée tout au long de ce travail.

Une deuxième partie sera axée sur une « approche produit ». Il s'agira de caractériser le lien entre le poivre noir et son origine : Madagascar. Cette caractérisation passe par une rapide définition du produit et de ses débouchés, par l'étude de l'histoire du produit, par l'étude de sa réputation nationale et internationale et enfin par l'identification des pratiques de productions.

Une troisième partie sera axée sur une « approche filière ». Son objectif est de mieux comprendre le fonctionnement de cette filière, principalement tournée vers l'exportation, ainsi que les stratégies des multiples acteurs impliqués, en insistant sur les coordinations qui existent entre eux. Puisque qu'on ne peut pas réduire le poivre noir à un produit « homogène », nous verrons finalement l'importance de la qualité tout au long de cette filière et la façon dont elle se construit.

Enfin, la quatrième partie nous permettra de conclure sur la pertinence d'une IG sur le poivre noir. Nous verrons d'abord si les conditions préalables (les prérequis) à la mise en place d'une IG sont réunies. Nous tenterons ensuite d'anticiper les moyens de mise en œuvre d'une IG et leur faisabilité. Enfin, nous imaginerons les impacts probables d'une telle démarche grâce à l'élaboration de différents scénarii ; ce qui nous permettra de participer à la réflexion sur les liens entre IG et développement.

Partie 1 : Cadre de l'étude

Dans cette partie, nous présenterons le contexte général dans lequel s'insère notre étude. Il s'agira d'abord de présenter la **situation géographique, politique et économique de Madagascar** ainsi que de définir le **concept d'Indication Géographique**. Ces bases théoriques nous permettront de mieux comprendre la **demande**, de formuler une **problématique** et de construire une **méthodologie adaptée** à celle-ci.

1. Contexte

1.1. Madagascar, contexte national

a. Localisation et géographie¹

Située dans l'océan Indien, Madagascar est la cinquième île du monde en superficie (587 000 km²) après l'Australie, le Groenland, la Nouvelle-Guinée et Bornéo. L'« île Rouge », aussi appelée la « Grande île » est séparée du continent africain par le canal du Mozambique (large de plus de 400km) et a pour voisins l'archipel des Comores, La Réunion, l'île Maurice et les Seychelles.



Figure 1 : Localisation de Madagascar dans l'Océan Indien

La grande île est traversée du Nord au Sud par une chaîne montagneuse dont l'altitude moyenne est de 1000 à 1500 mètres. Au centre de ces « Hautes Terres », qui représentent 70% de la superficie de l'île, se trouve la capitale du pays : Antananarivo. La côte ouest est plus large et plus étalée (occupée par des plaines alluvionnaires à faible dénivelé) que la côte Est (mince plane côtière bordée par l'océan indien). La région nord, volcanique, est isolée par le massif le plus élevé de l'île (où culmine le Tsaratanana de 2 876 m). Le « grand sud » semi-aride est partagé entre plateaux calcaires (sud-ouest), plaine sèche (pointe sud) et chaînes montagneuses (sud-est).

Très étirée entre l'équateur et le tropique du Capricorne, l'originalité de Madagascar réside dans son extrême diversité : la variété du relief et du climat en font l'un des lieux les plus riches en termes de biodiversité sur la planète, avec de nombreuses espèces de faune et de flore endémiques.

¹ Source : Wikipedia

b. Population et démographie²

Le peuplement de Madagascar résulte d'un métissage complexe issu de la succession de vagues d'immigration. L'origine du peuple malagasy est duale : africaine (bantoue) et asiatique (malayo-indonésienne). Ces premiers habitants de Madagascar, appelés « Vazimba » par la tradition orale faisaient du commerce avec les Perses Shirazi et les Arabes d'Oman, qui se sont peu à peu implantés sur l'île. Puis, à partir de 1200, Madagascar connaît d'autres vagues d'immigration, autant néo-austronésiennes (malaises, javanaises, célébiennes), qu'indiennes (goujarates), arabes ou européennes.

Aujourd'hui, la population, forte de 19,9 millions d'habitants, regroupe 18 groupes ethniques (ou socio-ethniques), dont les Merina, groupe qui représente plus du quart de la population et qui a marqué l'histoire de l'île par son hégémonie. La population étrangère représente 8% de la population globale et comprend notamment des Comoriens, des Indiens (appelés "Karana"), des Français, des Chinois, des Mauriciens et des Syriens.

Le pays se classe 143^{ème} sur 177 pays en termes d'Indice de Développement Humain (PNUD, 2010), avec une croissance démographique de 2,8%, une espérance de vie de 59 ans et un taux d'alphabétisation de 59%.

c. Politique récente²

La République de Madagascar naît le 26 juin 1960, suite à 64 ans d'occupation française. Après une décennie de stabilité politique, l'île est à nouveau ébranlée par des troubles politiques et sociaux, en 1972, le pouvoir est laissé aux mains du chef de l'Etat-major, qui lance une révolution visant à « la malgachisation » des moyens de production et de la société. En 1991, après une série de grèves générales et de manifestations massives, ce gouvernement militaire amorce une démocratisation du régime. Depuis lors, la démocratisation demeure fragile, en témoigne les crises politiques qui ont suivi (en 1991-92, 2001-2002 ou 2009).

La dernière crise en date, opposant le Président, Marc Ravalomanana et le Maire de Antananarivo, Andry Rajoelina, paralyse encore aujourd'hui le pays. Le 8 mars 2009, suite à une série de troubles et de répressions, une partie des forces de sécurité se retournent contre les autorités légales, précipitant la chute du régime. Le 18 mars, A. Rajoelina s'installe dans ses fonctions de Président de la « Haute Autorité de la Transition » (H.A.T). L'ensemble de la communauté internationale a clairement dénoncé le changement de régime anticonstitutionnel au profit d'Andry Rajoelina. En raison de cette crise politique, certains partenaires bilatéraux (Norvège, Etats-Unis) ont annoncé le gel total de leur aide. L'Union européenne a suspendu la coopération de l'UE (au travers du Fond européen de Développement), à l'exception de l'aide humanitaire et d'urgence.

d. Situation économique²

Le pays a connu une forte croissance économique quasi ininterrompue depuis 1995. Mais **depuis début 2009, la crise politique interne s'ajoute aux effets de la crise économique mondiale** ; la plupart des secteurs économiques sont touchés, qu'ils soient tournés vers l'exportation (les clients

² Source : site du Ministère des Affaires étrangères, www.diplomatie.gouv.fr

internationaux craignent pour la sécurité de leurs approvisionnements) ou vers le marché intérieur qui s'est effondré.

Le **secteur primaire** (agriculture, pêche et secteur forestier) représente **28% du PIB**. L'agriculture occupe 70% de la population active et représente 20% des exportations. Les produits de la mer sont à l'origine de la moitié des exportations du secteur, viennent ensuite le riz, les fruits tropicaux, les cultures de rente (girofle, cacao, café, poivre).

Le **secteur secondaire** représente **près de 15 % du PIB**. Sa croissance a été solide en 2008 (+10,8%) grâce à la construction des grands projets miniers. Avant la crise, le gouvernement souhaitait développer l'exploitation des ressources minières dont le pétrole, le fer, la bauxite, l'uranium et le charbon.

Le **secteur tertiaire en 2008 tirait la croissance vers le haut (+15,6%)**. Les secteurs phares étaient le BTP et les infrastructures, les télécommunications, les transports. Le secteur touristique est traditionnellement le premier pourvoyeur de devises du pays devant le textile et la crevetticulture. On comptait environ 25 000 emplois directs dans le tourisme en 2008. La crise de 2009 a fortement touché ce secteur qui reprend lentement.

1.2. Les Indications géographiques

Partout dans le monde, la notoriété et la qualité de certains produits sont associées à une origine géographique : Champagne, Darjeeling, Scotch... Désigner des produits alimentaires, agricoles ou artisanaux par leur lieu d'origine est une pratique universelle et ancienne. **Ce qui est nouveau, c'est la possibilité de les reconnaître officiellement et de les protéger légalement contre ceux qui les imitent** (AFD & FFEM, 2010).

Le concept d'Indication Géographique (IG) regroupe une multitude de réalités allant de produit d'origine simple à des protections aux contours très cadrés. Nous verrons (i) l'intérêt pour un produit d'origine d'aller vers une protection, (ii) la définition d'IG qui a été la plus largement admise au niveau mondial ainsi que les différentes réalités nationales qui existent sur les systèmes de protection des IG au travers de (iii) l'histoire de cette reconnaissance juridique et (iv) des différents accords internationaux qui existent aujourd'hui. Enfin nous verrons (v) l'intérêt grandissant de la protection et valorisation des IG pour les pays du Sud ainsi que (vi) les différentes formes juridiques de valorisations des produits d'origine qui existent.

a. Un signe pour protéger le nom d'un produit et son authenticité

« IG » est un **terme générique** applicable à des produits d'origine **qui sont ou non reconnus et protégés**. La protection de ces IG se fait par des moyens légaux permettant d'élever l'IG à un **droit de propriété dont l'usage est réservé au détenteur de ce droit** (Durand C., 2008). Reconnues légalement, les IG deviennent des **signes officiels** qui permettent d'informer le consommateur sur des conditions précises de production qui peuvent s'appuyer sur un cahier des charges validé par les pouvoirs publics, et sur un contrôle interne et/ou externe par des organismes agréés par l'Etat (AFD & FFEM, 2010). Une fois cette protection mise en place, l'IG se révèle être un outil permettant aux producteurs de valoriser leur produit sur les marchés.

De nombreux exemples nous sont familiers : le riz Basmati, le thé Darjeeling, le café de Colombie, le Champagne... C'est donc en premier lieu un **nom reconnu sur le marché** par les consommateurs. Ce produit bénéficie en effet d'une notoriété liée à la fois à un territoire de production – un climat, un type de sol, des ressources naturelles – mais aussi à une tradition et à un savoir-faire perfectionné au fil du temps. Territoire, savoir-faire et tradition confèrent au produit un **caractère unique** : un aspect particulier, un arôme original... Par exemple, le fromage de Roquefort doit son goût et son aspect singuliers aux caractéristiques et à l'alimentation des brebis de race Lacaune dont le lait est issu, mais aussi aux savoir-faire traditionnels nécessaires à sa fabrication ainsi qu'aux caves naturelles de Roquefort où se fait en partie son affinage. Le même produit fabriqué ailleurs n'aurait certainement pas les mêmes caractéristiques. (AFD & FFEM, 2010)

La reconnaissance officielle des IG a pour rôle premier de protéger producteurs et consommateurs contre les contrefaçons. Elle permet aussi aux producteurs l'utilisation de l'IG en tant qu'outil de promotion commerciale.

b. Concept et définitions

Le concept d'Indication Géographique (IG) est **large et complexe**. Il a beaucoup évolué, donnant lieu à une multitude de définitions. **L'accord sur les ADPIC** (voir plus loin) **donne la définition la plus communément admise**, selon laquelle les IG sont :

« des indications qui servent à identifier un produit comme étant originaire du territoire, ou d'une région ou localité de ce territoire, dans les cas où une qualité, une réputation ou autre caractéristique déterminée du produit peut être attribuée essentiellement à cette origine géographique ».

Les critères d'obtention d'une IG sont donc définis par ces 4 concepts : **qualité, réputation, autre caractéristique déterminée** et le **lien avec l'origine**. La définition de ces 4 concepts est laissée à l'appréciation des différents systèmes de protection des IG. Afin d'appuyer la définition IG de l'accord sur les ADPIC, une explication de ces 4 concepts a fait l'objet d'un document de l'OMPI³ : le SCT/10/4 en se basant sur les définitions utilisées dans les différents systèmes de protection des IG (Geuze M., 2009).

- La **qualité** d'un produit comporte en elle-même une dimension subjective laissée à l'appréciation de chacun. Utilisée dans les différents systèmes de protection des IG comme critère juridique permettant de distinguer un produit du fait de son origine géographique, cette appréciation relève d'une approche factuelle et d'une prérogative des autorités compétentes au niveau national en fonction de critères qui leur sont propres (SCT/10/4, OMPI cité par Geuze M., 2009). La qualité d'un produit peut être définie par rapport à sa spécificité d'un point de vue nutritionnel, gustatif, visuel, symbolique ou par rapport à son mode de production. Le produit présente une qualité spécifique liée à l'origine géographique (sols, climat...) qui le différencie du produit standard sur le même marché, que ce soit au

³ Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle

niveau local, national ou international. La qualité peut être mise en avant au travers d'une variété ou d'une race locale, d'un sol ou d'un climat particulier apportant au produit cultivé un aspect ou un goût (AFD & FFEM, 2010).

- La **réputation** du produit (locale, nationale ou internationale) est fortement liée à l'histoire et l'origine historique du produit. Elle s'appuie également sur sa capacité à se distinguer des autres et notamment sur la perception positive que le consommateur a de l'IG. Cette réputation qui peut amener le consommateur à payer plus cher, peut être le résultat d'investissement des acteurs de la filière. Ainsi, comme tout droit de propriété intellectuelle, il peut apparaître nécessaire d'assurer une protection adéquate et suffisante de cette réputation (SCT/10/4, OMPI cité par Geuze M., 2009).
- Le lien entre le produit et son origine peut être également appréhendé par « **d'autres caractéristiques** » que la qualité et la réputation. Parmi les plus fréquemment utilisées interviennent notamment les facteurs humains et naturels (terroir) qui rendent le produit typique (SCT/10/4, OMPI cité par Geuze M., 2009).
- Le **lien à l'origine géographique** constitue la démonstration de la corrélation entre le lieu et un ou plusieurs éléments de la définition, et doit mettre en exergue le fait que l'on puisse expliquer que tel facteur produit telle caractéristique ou bien, a contrario, que d'autres facteurs donnent d'autres caractéristiques (SCT/10/4, OMPI cité par Geuze M., 2009).

c. Histoire de la reconnaissance juridique des IG : des vins français au débat sur le commerce mondial

La protection du nom géographique d'un produit apparaît pour la première fois en France, au début du XX^{ème} siècle. En réponse à une crise viticole importante, les viticulteurs français s'organisent pour défendre leurs intérêts communs. Le pays se dote de protections juridiques : une série de lois voit le jour, pour protéger le consommateur contre les fraudes d'abord, puis pour protéger les producteurs contre la concurrence déloyale (Gloanec C. *et al*, 2010).

Cet outil de protection essentiel au niveau national français pour identifier des produits dont la qualité et la spécificité sont liées à un territoire et à un savoir-faire, deviendra tout aussi nécessaire au niveau européen et international. Au cours du XX^{ème} siècle, la protection des Indications Géographiques (IG) émerge et se développe à travers le monde en réponse à la globalisation des échanges commerciaux et à l'harmonisation des standards pour les produits agro-alimentaires (Sylvander B. *et al*, 2005).

C'est à partir de l'accord sur les Aspects des Droits de Propriété Intellectuelle touchant au Commerce (ADPIC), signés dans le cadre de l'OMC en 1994 que s'accélère la diffusion vers les pays du Sud (Fournier S. *et al*, 2010). Les Etats membres peuvent alors bénéficier d'une protection universelle de base pour tous les produits bénéficiant d'une IG et d'une protection additionnelle pour les vins et spiritueux. Ce dernier point fait actuellement débat dans le cadre du cycle de Doha : certains pays souhaiteraient voir cette protection additionnelle appliquée à tous les produits. (AFD & FFEM, 2010)

Sylvander (2005) met en évidence les éléments ayant déterminés l'évolution des justifications pour la protection des IG. D'après lui :

- Durant une époque de croissance en Europe, la volonté des pouvoirs publics est d'abord de lutter contre les fraudes (**justification par les règles de l'échange**)
- Durant l'époque « excédentaire » sur les marchés agricoles, il s'agit alors d'améliorer la qualité des produits alimentaires, tout en maîtrisant les volumes produits (**différenciation et justification par la maîtrise de l'offre sur les marchés**).
- Puis apparaît un nouveau paradigme de développement agricole et rural, en réaction aux crises touchant les zones rurales (l'UE adopte un « modèle agricole européen multifonctionnel »). On parle ainsi d'IG en lien avec l'aménagement du territoire (**justification par le développement territorial**)
- Enfin, la notion de patrimoine et de droits de propriété intellectuelle collectifs apparaît au sein des débats internationaux sur la libéralisation des échanges (**justification par le patrimoine et par la conservation des ressources**).

L'apposition d'un label IG est avant tout un outil commercial, mais depuis cette dernière décennie, l'utilisation des IG se justifie aussi par leur impact sur le développement territorial (local, régional, rural) et par le fait qu'une IG constitue un « patrimoine » en soi, qu'il faut protéger.

d. Accords internationaux et variabilité des cadres juridiques

Depuis la convention de Paris en 1883, bon nombre d'accords ont reconnu la protection des IG en tant que droit de propriété (Système de Madrid en 1891, Convention de Stresa en 1950 et Arrangement de Lisbonne en 1958). Cependant, ces accords internationaux n'ont eu qu'un effet relativement limité sur les IG, faute de participants et de mécanismes de règlement des différends suffisamment contraignants. C'est pourquoi les accords régionaux ou bilatéraux, destinés à faciliter la protection ou l'accès au marché préférentiel entre pays signataires, occupent une place importante pour une protection plus spécifique des IG. (Giovanucci D. *et al*, 2009)

L'accord sur les ADPIC constitue le principal cadre réglementaire aujourd'hui. Il définit ce qu'est une IG et édicte des obligations visant à protéger la propriété intellectuelle (dont les IG). Mais les normes de protection sont très minimales et surtout **ce sont les pays, individuellement, qui fixent les règles et qui choisissent les modes de mise en œuvre de ces protections** (Giovanucci D. *et al*, 2009). Le contexte et les préoccupations économiques, sociales et culturelles sont profondément différents d'un pays à l'autre. Cela implique des stratégies et des politiques nationales en matière de protection des IG variables, mais aussi des attentes multiples de la part des acteurs vis-à-vis des IG.

e. Les enjeux des IG au dans les pays du Sud

Le marché des produits d'origine s'étend de plus en plus, tant du côté de l'offre que de la demande. En effet, plus le marché est globalisé, plus les critères de distinction des produits sont importants pour les producteurs locaux et pour les consommateurs. Dans les pays européens, la labellisation IG des produits agricoles, agro-alimentaires ou artisanaux est devenue chose courante et atteste d'une qualité reconnue auprès des consommateurs. Mais qu'en est-il au Sud ?

Pour l'instant, peu de pays du Sud se sont dotés de cadres juridiques spécifiques aux IG (le Brésil, le Chili, l'Inde, l'Indonésie ou le Cambodge en possèdent un). Mais d'autres pays s'engagent actuellement dans ce processus (comme le Kenya ou l'Afrique du Sud).

Les IG constituent pourtant des outils potentiellement utiles pour les gouvernements et d'autres acteurs du développement. En effet, cet outil est à la croisée de deux tendances dominantes du système agro-alimentaire. D'un côté le système alimentaire mondial est caractérisé par la « distance et la durabilité », en d'autres termes, la plupart des entreprises d'agrobusiness mettent en place des stratégies d'approvisionnement globales, à l'échelle planétaire. Et de l'autre, on observe une augmentation de la demande des consommateurs pour des produits locaux et de qualité. (Bowen S., 2009)

Mais la mise en place d'IG et de leur protection dans ces pays répond à des justifications et à des processus socio-économiques différents de ceux au Nord. Etant actuellement dans une « phase pionnière » pour la mise en place d'IG au Sud, il est encore difficile d'explicitier clairement les attentes des acteurs au Sud, les effets potentiels des IG et les bénéfices qu'elles pourraient apporter aux petits producteurs des pays du Sud (Van de Kop P., 2006).

Les quelques exemples de l'implantation d'IG en dehors de l'Europe fournissent pourtant des apprentissages :

Attentes des acteurs au Sud (Fournier S. et al, 2010)

Il apparaît que beaucoup d'IG au sud visent une différenciation des produits d'exportations (qui cherchent à se faire connaître sur les marchés internationaux via l'IG) plutôt qu'une protection contre les usurpations (objectif premier d'une IG). L'objectif de cette reconnaissance peut être double : viser une augmentation du prix, mais aussi une meilleure répartition de la valeur ajoutée au profit des producteurs. Même si cet objectif semble atteignable, **sa réalisation dépend largement de la construction même de l'IG**, puisque la définition du cahier des charges a de lourdes conséquences sur la répartition de la valeur ajoutée. **La réalisation de cet objectif dépend aussi de l'intérêt que portent les différentes parties prenantes à cette construction.**

Outre l'utilisation des IG en tant qu'outil économique, la mise en place de certaines IG repose sur un objectif de défense d'un patrimoine local (poivre Timiz en Ethiopie et Sel d'Amed en Indonésie par exemple). Mais la vision de l'IG en tant qu'instrument de protection de ressources ou de savoir-faire locaux est surtout « un effet induit possible » sous certaines conditions. **Les cas d'IG construites à cette fin sont rarissimes, du fait surtout du choix politique peu évident que cela implique.**

Intérêts potentiels et obstacles au Sud (Bowen S., 2009)

Le tableau 1 présente une liste non exhaustive d'avantages et d'obstacles relatifs de la mise en place d'IG au Sud. Il faut souligner que le contournement de ces obstacles ou la réalisation d'impacts positifs sur le développement local dépendent **en pratique du contexte législatif national, du mode de construction de l'IG et des relations entre les acteurs de la filière.**

Tableau 1 : Mise en place d'IG au Sud : avantages et obstacles

Avantages	Obstacles
<ul style="list-style-type: none">- La protection des IG est un droit collectif, qui ne peut être ni vendu ni délocalisé → les IG sont des outils efficaces pour la protection des petits producteurs et autres acteurs « moins puissants » que les traders par exemple- Les IG sont souvent associées à des zones marginales ou peu favorisées en termes de productivité- Les IG aident à maintenir la diversité dans les cultures alimentaires locales.	<ul style="list-style-type: none">- absence d'une législation forte et spécifique sur les IG dans beaucoup de pays- retrait de l'Etat dans les politiques agricoles et commerciales- une tradition d'organisation collective faible

Enfin, une IG est avant tout le fruit d'une construction sociale, dont les buts et fonctions dépendent du réseau d'acteurs impliqué, des rapports de force entre ces acteurs et de leurs attentes (Fournier et al, 2010).

La construction et la mise en place d'une IG peuvent constituer en soi un moteur pour le développement territorial de régions favorisées ou non.

f. Les différentes voies de protection et valorisation des IG

Il existe différents modes d'identification des produits agricoles et alimentaires sur les marchés : les signes d'origine et ceux de qualité – officiels ou privés. Nous nous intéresserons ici aux signes valorisant l'origine géographique des produits. Leur protection se caractérise par une multitude de concepts juridiques différents. Par volonté de simplification, nous détaillerons les deux modèles les plus représentatifs :

- la **législation *sui generis***, utilisée par exemple au sein de l'Union Européenne
- le **droit des marques**, modèle anglo-saxon

Le choix entre ces deux modèles aura une répercussion directe sur les conditions de protection, le droit à l'utilisation et l'étendue de la protection (Geuze M., 2009).

Protection Sui generis des appellations d'origine et des indications géographiques

Le dénominateur commun entre ces deux labels est qu'ils sont des **signes officiels** (une garantie des pouvoirs publics). Leur protection repose généralement sur une loi, un décret ou une ordonnance.

Appellations d'origine :

La définition donnée par l'Arrangement de Lisbonne de 1958 est la suivante :

« On entend par 'appellation d'origine' la dénomination géographique d'un pays, d'une région ou d'une localité servant à désigner un produit qui en est originaire et dont la qualité ou les caractères sont dus exclusivement ou essentiellement au milieu géographique, comprenant les facteurs naturels ou les facteurs humains »

L'Arrangement de Lisbonne concernant la protection des appellations d'origine et leur enregistrement international permet donc de protéger une appellation d'origine dans des pays autres que le pays d'origine dans les 27 pays signataires de l'arrangement. **Mais Madagascar n'est pas une partie contractante de ce traité.**

Indications géographiques :

Nous l'avons vu, les accords sur les ADPIC donnent la définition la plus utilisée concernant les IG, mais les moyens et dispositifs pour assurer leur protection résulte d'un choix propre à chaque pays. **Madagascar, en tant que pays membre de l'OMC, est en train de mettre en place une législation spécifique aux IG** (avec un enregistrement national).

Les IGP (indication géographique protégée, selon la dénomination européenne) font partie des instruments de valorisation et de protection des produits d'origine de l'Union Européenne. Elles constituent le passeport obligatoire pour les IG sur les marchés européens. Les pays tiers (non membres de l'UE) peuvent désormais faire une demande d'enregistrement d'une IG auprès de l'Union Européenne. Pour ces pays, ce choix stratégique du modèle de protection repose sur le fait que l'UE représente l'un des plus gros marchés pour la plupart des IG. En outre, obtenir l'enregistrement d'un produit en tant qu'IGP permet une reconnaissance communautaire voire internationale accrue, au vu du niveau d'exigence de ce label.

Protection relevant du droit des marques

Dans certains pays, on peut avoir recours à des marques de certifications ou des marques collectives pour la protection des indications géographiques. En effet, les **noms géographiques peuvent être admis à l'enregistrement en tant que marques collectives ou de certifications**, mais ils ne peuvent pas être utilisés comme marque individuelle, à moins qu'il y ait ajout d'un terme ou d'un logo. Le système de Madrid pour l'enregistrement international des marques (dont les marques de certifications et les marques collectives) assure la protection de celles-ci. Il compte 85 parties contractantes (dont **Madagascar fait partie depuis 2008**).

Marque de certification :

Les marques de certification sont généralement accordées à des produits respectant des normes définies mais ne sont pas réservées aux membres d'une entité. Elles peuvent être utilisées par

quiconque peut certifier que les produits en question respectent certaines normes établies. Le propriétaire de la marque, organisme privé ou public, n'a pas le droit d'utiliser cette marque (« règle de non usage par le titulaire »).

Marque collective :

La principale différence entre marque collective et marque de certification tient à la forme de l'enregistrement. Le propriétaire d'une marque collective appartient à une collectivité (il peut être une association corporative, de producteurs ou de fabricants). L'utilisateur de cette marque est ainsi membre de ladite collectivité.

D'après les définitions de ces marques et de ces labels publics données par l'OMPI⁴ et d'après Célariet M.F. et Marie-Vivien D. (2001), voici un tableau résumant les principaux traits de ces formes juridiques :

Tableau 2 : Comparaison des principaux cadres juridiques protégeant les IG

	Marque collective	Marque de certification	IGP européenne	IG à Madagascar
Spécification à propos du produit et de l'aire géographique	Pas nécessaire	Oui, mais peut être peu détaillée	Oui, doit être très détaillée	Oui
Demandeur	Propriétaire : Association corporative, de producteurs ou de fabricants	Propriétaire : Personne morale indépendante qui ne l'utilise pas elle-même	Groupe de producteurs	En cours de rédaction (producteur agricole, fabricant de produits artisanaux ou industriels ou personne faisant le commerce desdits produits)
Utilisateurs	Propriétaire et personnes acceptées par ce dernier et répondant à ses règles. Peut être arbitraire	Toute personne répondant aux spécifications de la marque, excepté le propriétaire. Pas de refus possible	Tous les producteurs se situant dans l'aire géographique et répondant au cahier des charges. pas de droit à l'utilisation	Tous les producteurs se situant dans l'aire géographique et répondant au cahier des charges. pas de droit à l'utilisation
Niveau de protection	Standard	Standard	Elevé	?
Validité	Doit être exploitée et renouvelée	Doit être exploitée et renouvelée	Illimitée	Illimitée

⁴ Source : site de l'OMPI, www.wipo.int

1.3. Madagascar et les produits d'origine

Madagascar ne dispose pas encore de cadre juridique relatif aux IG. Pour l'instant, les produits d'origines peuvent être protégés par le système des marques grâce à l'Ordonnance n°89 019 instituant un régime pour la protection de la propriété intellectuelle. Or, cette protection n'est pas appropriée aux IG telles qu'elles sont définies par les ADPIC. Pour se mettre en accord avec ces derniers, le gouvernement malgache, via l'OMAPI, a engagé une réforme de cette ordonnance. Dans la nouvelle loi, un chapitre entier sera consacré aux IG. C'est l'un des plus gros obstacles à la mise en place d'une IG prochainement. En effet, **la construction et l'application d'un texte de loi protégeant les IG représente un défi de taille dans un contexte de gouvernement instable, qui s'est en partie retiré du secteur rural.**

Mais la « grande île » regorge de produits « typiques » comme les miels sauvages, la vanille et autres épices. Elle est d'ailleurs considérée comme l'un des plus grand pays producteurs d'épices. Ces épices, dont le poivre noir de Madagascar, sont donc des produits potentiels pour la mise en place d'IG.

2. La demande

2.1. Les acteurs

Une demande a été formulée par le **Centre des Techniques Horticoles de Tamatave (CTHT)**, « acteur de la qualité fiable et reconnu dans le milieu professionnel », pour **réfléchir et agir sur la valorisation des filières épices de Madagascar**. Créé en avril 2001, le CTHT est une association interprofessionnelle, sous tutelle du Ministère malgache de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche (MAEP). Ses activités sont très diverses, notamment dans les champs de l'organisation, de la promotion et de la représentation des filières horticoles de la côte Est de Madagascar. Le CTHT intervient donc sur la zone pour l'appui à la production, l'aide à la mise en place de bonnes pratiques agricoles, la recherche et le développement sur les techniques post-récolte et des analyses physico-chimiques sur les produits agricoles.

Le CTHT a sollicité le **réseau scientifique et technique QualiReg** pour la réalisation de ce projet. QualiREG est un réseau de coopération régionale entre les acteurs du monde agroalimentaire pour l'amélioration de la qualité et la valorisation des produits agroalimentaires dans l'Océan Indien. Il rassemble 11 organismes publics et privés de la Réunion et 18 partenaires de Madagascar, des Comores, de Maurice et des Seychelles. L'OCTROI (Organisme Certificateur de l'Océan Indien) et le CIRAD (centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement) ont également été associés au projet.

2.2. Le projet : le développement des IG à Madagascar

Le projet est initié suite à deux constats effectués par le CTHT et certains acteurs des filières malgaches :

- Les épices de Madagascar semblent être reconnues pour leur typicité, elles jouissent d'une réputation historique toujours d'actualité.

- Mais le modèle d'exportation actuel ne permet pas une valorisation de cette spécificité et la mauvaise qualité mise sur le marché nuit à l'image du produit et dessert les efforts de qualité de certains acteurs des filières épices.

Lors d'une mission d'expertise réalisée par QualiReg/Octroi à Madagascar en novembre 2010, il a été décidé qu'une voie de valorisation intéressante pour ces produits est le label d'origine « Indication Géographique » (IG).

Les produits proposés initialement par le CHTT dans l'appel à projet étaient le curcuma, les poivres (sauvage, vert et noir), le clou de girofle et la baie rose. Certaines de ces épices n'ont pas été retenues par le CHTT et QualiREG pour les raisons suivantes :

- le curcuma est une épice principalement cultivée dans la zone d'intervention du PPRR (Programme de Promotion des Revenus Ruraux). Sa valorisation par le CHTT aurait entraîné un conflit d'intérêt entre ces deux organismes.
- la baie rose n'a pas été retenue car elle est cultivée à petite échelle (environ 10 tonnes produites par an) et sa valorisation aurait eu moins d'impacts que celle d'autres épices.
- le poivre sauvage (*Voatsiperifery*) est une épice dont la ressource est menacée. La valorisation de cette épice via une IG n'est donc pas d'actualité.

Ainsi, les produits sélectionnés sont : le poivre noir, le poivre vert et le clou de girofle.

A l'issue de cette mission d'expertise, des axes de travail ont été proposés donnant lieu à plusieurs stages de fin d'étude (un par produit). Un extrait de ce rapport est donné en annexe 1.

Pour chacun de ces stages, il s'agissait de réaliser une étude permettant de comprendre la structure et le fonctionnement de la filière, de présenter les acteurs et les organisations et d'évaluer leur intérêt et leur capacité à porter un projet IG. En complément, une étude sur l'histoire du produit et sa réputation sur les marchés nationaux et internationaux a été demandée.

Il s'agit donc d'un travail de prospection (il n'est pas question de mise en place immédiate d'indications géographiques) sur l'intérêt, la faisabilité et les conditions d'émergence d'indications géographiques sur les épices de Madagascar. L'objectif de notre travail consiste donc à proposer un outil d'aide à la décision aux acteurs de la filière afin qu'ils puissent décider en toute connaissance de cause de s'investir, ou non, dans une démarche IG sur le poivre noir.

3. Problématique

Cette partie vise d'abord à poser les postulats de base, c'est-à-dire à définir un cadre théorique pour l'analyse (basé sur le contexte présenté en partie 1). A partir de ces postulats, la demande du projet est reformulée en problématique, d'où découle une série d'hypothèses et d'objectifs opérationnels.

3.1. Cadre d'analyse

Lorsque l'on parle de la mise en place d'une Indication Géographique, **il s'agit bien là de la capacité des acteurs à mobiliser les ressources d'un territoire**. Ces acteurs sont parties prenantes au sein d'un territoire, et c'est à eux qu'il incombe de construire l'Indication Géographique. La **capacité d'action collective**, ou la capacité d'adaptation des stratégies individuelles à la stratégie collective, est donc au centre de la démarche IG et a d'ailleurs été relevée comme **facteur crucial de succès des démarches de différenciation fondées sur l'origine des produits agroalimentaires** (Barjolle D., 2006).

Cette notion de succès, éclaircie dans de nombreux articles, est **très souvent liée à l'impact que peut avoir l'IG sur le développement territorial et rural**. De la façon dont va être construite l'IG, les impacts sur le territoire, directs ou indirects, pourront être positifs ou négatifs.

En termes **d'impact négatif sur le territoire**, le plus redondant dans la littérature est le mécanisme d'exclusion qui peut découler d'une démarche IG : on parle de marginalisation de certaines populations, surtout lorsqu'il s'agit de construction de filière visant une demande internationale (Cormier- Salem M.C. et Roussel B., 2010).

La mise en évidence **d'externalités positives pour la société et l'environnement (et donc pour le territoire)** est un élément essentiel permettant de renforcer la légitimité des indications géographiques. Chapados A. (2009), à travers l'étude de 4 expériences d'IG dans les pays du Sud, a recensé (liste non exhaustive) plusieurs catégories d'effets sur le territoire :

- **Effets économiques** (renforcement de l'économie territoriale, segmentation du marché, émergence de standard de qualité, etc..)
- **Effets sociaux** (maintien des cultures et des traditions, participation et inclusion socio-économique, etc...)
- **Effets externes environnementaux** (gestion des ressources naturelles, gestion de la biodiversité, etc...)

3.2. Problématique et hypothèses

La revue de la littérature en matière d'impact d'IG sur le développement territorial nous montre que les impacts d'un projet IG ne sont pas forcément positifs ou standards. D'ailleurs les IG n'agissent pas inmanquablement sur le développement du territoire. Ses impacts potentiels sont conditionnés par la filière elle-même (structure organisationnelle,...) et par son environnement (historique, économique,...) ; ils peuvent par conséquent varier d'une filière à l'autre.

Notre problématique se pose donc comme suite :

Quel est le potentiel, en termes de développement territorial, d'une indication géographique sur le poivre noir de Madagascar ?

Les hypothèses sur lesquelles se base notre analyse sont :

Hypothèse 1 : Une IG n'aura de conséquences en termes de développement territorial (DT) que si elle protège un produit typique, qui a des spécificités liées au territoire. La démonstration du lien à l'origine apportera en effet l'assurance que le produit a sa place sur un marché différenciant les origines.

Hypothèse 2 : Une IG n'aura de conséquences en termes de DT que si elle est construite et gérée collectivement : les producteurs doivent acquérir une capacité de négociation et la filière doit être solide et structurée.

Hypothèse 3 : Une IG n'aura de conséquences en termes de DT que si sa réputation est reconnue à l'aval de la filière et donc si elle trouve sa place sur des marchés locaux, nationaux et internationaux. En effet, de la réussite commerciale de l'IG dépendra son succès en termes de développement territorial.

Hypothèse 4 : Une IG n'aura de conséquences en termes de DT que s'il existe un cadre réglementaire et un dispositif de contrôle, qui garantissent la crédibilité de l'indication géographique.

3.3. Objectifs

L'objectif général est d'analyser les « points forts » et les « points faibles » du produit (poivre noir), de la filière et des organisations et réseaux, en vue de réfléchir à la pertinence d'une certification IG comme outil de développement territorial. Il s'agira donc de répondre aux questions suivantes :

- Le poivre peut-il être considéré comme un produit d'origine/de terroir ?
- Quelle est l'importance de l'origine le long de la filière ?
- Quelle est l'importance de la qualité le long de la filière ?
- Le poivre noir dispose-t-il d'une réputation sur les marchés ?
- Est-il ancré historiquement dans le territoire ?
- Quelles actions collectives existent dans la filière ?
- Quels sont les facteurs de succès et d'échecs potentiels pour une certification IG ?

Les objectifs spécifiques sont les suivants :

a. Autour des producteurs :

- 1) Identifier les stratégies des exploitations, la place du poivre dans les systèmes de production
résultat attendu : typologie des producteurs de poivre
- 2) Comprendre les itinéraires techniques afin de retracer les étapes constitutives de la qualité au niveau des producteurs et comprendre la perception de la qualité par les producteurs.
- 3) Comprendre l'évolution des pratiques des producteurs de poivre depuis une cinquantaine d'années.
- 4) Identifier les réseaux (formels ou informels) auxquels appartiennent les producteurs de poivre (réseaux d'entraide, de commercialisation, d'appui technique, de financement...)

b. Autour de la filière :

- 5) L'analyse de la filière permettra de mettre en évidence : l'évolution des volumes produits et des prix, la répartition de la valeur ajoutée et les rapports de forces existants entre les acteurs de la filière.
- 6) Mettre en évidence les facteurs de qualité (à partir de la collecte jusqu'à la mise sur le marché) et comprendre la perception de la qualité par tous les acteurs de la filière.
- 7) Identifier et caractériser la demande en poivres d'origine sur les marchés locaux, nationaux et internationaux.

c. Autour du territoire :

- 8) Identifier les réseaux et organisations agricoles et extra-agricoles sur le territoire.
- 9) Comprendre le rôle des politiques locales et comprendre les stratégies locales de développement.

d. « Bilan » sur la faisabilité d'une IG poivre noir :

- 10) Expliciter le potentiel du poivre noir en tant qu'indication géographique (ses caractéristiques spécifiques en lien avec les ressources locales naturelles et humaines)
- 11) Expliciter les objectifs principaux d'une valorisation du poivre noir et les effets potentiels induits dans une perspective de développement territorial durable
- 12) Identifier un dispositif organisationnel pouvant « porter l'IG » (facilitant l'émergence d'une vision commune à tous les acteurs) et un dispositif de contrôle et de traçabilité (interne ou externe)

4. Méthodologie

4.1. Un outil : l'étude filière au service d'une question scientifique

Pour réaliser ces objectifs et répondre à la problématique, le travail de terrain se base sur un outil : l'analyse filière (dont la méthodologie est détaillée par Lançon et al. 2008). Cette analyse a pu être entreprise grâce au recueil de diverses données via des **enquêtes qualitatives** auprès des différents acteurs (interne ou externe à la filière) et des **recherches bibliographiques**.

Au travers de trois diagnostics (fonctionnel, technique et organisationnel), l'analyse filière est un outil pertinent pour comprendre l'organisation de la filière, notamment la structuration des acteurs et leurs rapports de forces. Elle sera orientée de façon à mettre en évidence l'intérêt de chaque acteur pour une démarche IG, la faisabilité et les conditions d'émergence de celle-ci.

Il s'agit donc d'une démarche d'exploration (de prospection), permettant de faire un état des lieux de la situation. Ce dernier constituera un support à l'identification des contraintes et opportunités de développement de la filière.

4.2. Réalisations sur le terrain

a. Etape préliminaire

Une rencontre avec les partenaires du projet à la Réunion (QualiREG, OCTROI et CIRAD) a permis de retravailler sur la méthodologie de terrain.

A Madagascar, une réunion collective avec le CTHT avait pour but de mieux cerner la demande pour le projet, de faire émerger les préoccupations actuelles des agents des filières et d'identifier les difficultés auxquelles ils sont confrontés. Cette réunion a également permis d'obtenir des informations concernant les personnes à enquêter dans les futures étapes.

b. Rencontre des acteurs institutionnels

Afin de comprendre le rôle des politiques locales au sein de la filière étudiée, de recueillir des données statistiques, mais aussi d'identifier l'intérêt que peuvent porter les acteurs institutionnels pour une démarche IG, plusieurs rencontres ont été organisées avec :

- Le Ministère du Commerce
- L'Unité Politique de Développement Rural (UPDR, appartenant au Ministère de l'Agriculture, de l'élevage et de la pêche)
- Des Institutions décentralisées (DRDR et CirDR)

Une rencontre avec l'OMAPI (Office Malgache de la Propriété Intellectuelle, sous tutelle du ministère de l'Industrie) a permis de connaître l'avancement des travaux sur le cadre législatif malgache spécifique aux Indications Géographiques.

Des centres techniques tels que les Centres de Services Agricoles (CSA) et le FOFIFA (centre national de recherche agricole) ont également été enquêtés.

c. Choix des zones d'enquêtes

Le choix de zones pertinentes pour réaliser les enquêtes producteurs et collecteurs s'est basé sur deux « portes d'entrée » :

- ➔ Il s'agissait de « **remonter** » la **filière de qualité**, aller de l'aval à l'amont (partir des informations des exportateurs de « qualité », pour arriver jusqu'à leurs bassins de collecte).
- ➔ **La réputation locale du bassin de collecte** en question (un des éléments essentiels à une démarche IG) est prise en compte. Elle est définie à « direx d'acteurs » ou grâce à un différentiel de prix au producteur en fonction des zones.

Ce choix a bien évidemment été limité par les contraintes logistiques, que sont la possibilité de trouver un moyen de transport adéquat, l'accès aux zones (enclavées ou non) et la disponibilité des traducteurs.

Au sein des bassins de collecte choisis, d'autres critères sont entrés en jeu pour le choix des communes ou fokontany⁵ à enquêter :

- **Accès au marché (ou enclavement)**, puisqu'en théorie les zones éloignées développent des systèmes de production plus « typiques ».
- **Structuration des producteurs** (permettrait l'identification de groupement susceptible de porter une démarche IG).
- **Contraintes logistiques**

⁵ Unité administrative de base

d. Enquêtes auprès des acteurs de la filière

A chaque stade de la filière et dans chaque zone d'étude, les nombreuses enquêtes qualitatives ont permis de :

- Identifier **les savoir-faire locaux à chaque maillon** de la filière et la **diversité de ces pratiques** (intra et inter zones)
- Faire le **lien entre pratiques et produits de « qualité »**
- Identifier les **stratégies des acteurs** (d'approvisionnement, de commercialisation...)
- Identifier **l'appartenance ou non à un ou des réseaux**

Les guides d'entretien utilisés auprès des producteurs et des intermédiaires sont fournis en annexe 2 et 3.

Tableau 3 : Nombre d'enquêtes auprès des acteurs de la filière

	Objectif par terrain	Réalisées : Côte Est (Mahanoro-Tamatave)	Réalisées : Nord-Ouest (Ambanja)	Réalisées : Antananarivo
Producteurs	36	29	20	/
Collecteurs boutiquiers	9	8	3	/
Collecteurs grossistes	5	6	/	/
Exportateurs	10	7	7	6

Sur la côte Est, l'échantillonnage prévu pour les enquêtes auprès des producteurs était le suivant : 50% de producteurs rencontrés sont membres d'un des groupements créés lors du projet AFAKA (appuyé par Care International en partenariat avec le CTHT) et 50% de producteurs n'ont pas adhéré à ces groupements. A l'ouest, l'échantillonnage a suivi le même schéma : 50% des producteurs rencontrés appartiennent à des groupements de producteurs affiliés à l'ADAPS et 50% de producteurs n'adhèrent pas à ces groupements.

Etant donné la difficulté de rencontrer et de questionner les boutiquiers et les grossistes nous n'avons pas utilisé de critères d'échantillonnage.

e. Rencontres opérateurs divers

Sur chaque terrain, des organismes non-gouvernementaux intervenant en appui (à la production, à la commercialisation et à la structuration) aux filières épices ont été rencontrés afin de d'échanger sur différents thèmes et de partager nos expériences respectives. Il s'agit de Care International dans la zone de Mahanoro (côte Est) et de l'AFDI (Agriculteurs Français pour le Développement International) dans la zone d'Ambanja (Nord-Ouest).

Au Nord-Ouest, une organisation de producteurs (ADAPS, Association pour le Développement de l'Agriculture et du Paysannat du Sambirano) a été rencontrée dans le but de comprendre son fonctionnement, les obstacles et opportunités qui se présentent à elle et surtout d'évaluer l'incidence d'une telle organisation sur la structuration de la filière poivre.

Une rencontre avec le GAPCM (Groupement des Aquaculteurs et Pêcheurs de Crevettes de Madagascar), qui a initié sans succès une démarche IG sur les crevettes malgaches en 2008, a permis d'échanger sur la problématique des Indications Géographiques à Madagascar.

f. Enquêtes sur la réputation et l'histoire de l'épice

Axe important pour l'évaluation du potentiel du poivre en tant que produit pouvant prétendre à une IG, les volets histoire et réputation de l'épice ont été traités grâce à des recherches bibliographiques dans plusieurs bibliothèques de la capitale et à des enquêtes (réalisées par courrier électronique) auprès de différents importateurs et épiceries fines situées en France.

4.3. Limites principales de l'étude

Quelques limites, propres aux enquêtes, peuvent être mentionnées :

- L'analyse filière est axée sur un produit : le poivre noir, alors que la filière se comprend dans sa dimension « multi produits » qui influence les stratégies des acteurs.
- A l'Est la phase de terrain a été réalisée pendant la période de récolte alors qu'à l'Ouest, hors période de récolte (d'où la difficulté à rencontrer les collecteurs). Cela couplé à une phase de terrain limitée en temps au Nord-Ouest, il est possible qu'une hétérogénéité dans les données recueillies entre les deux zones nuise à l'analyse finale.
- Enfin, des limites évidentes sont : la perte d'information dues à la traduction malgache-français des enquêtes et les difficultés logistiques rencontrées.

Partie 2. Poivre noir de Madagascar, un produit « spécifique » pouvant prétendre à une IG ou une « commodité » ?

D'après Guyau (2008), une « commodité » est un bien de consommation industriel ou individuel disponible en grande quantité et pouvant provenir de nombreux fournisseurs différents. Les commodités sont principalement caractérisées par leur réponse à des standards, leur origine n'ayant guère d'importance pour l'emploi que l'on en fait. Cette standardisation explique que ces produits puissent être facilement cotés en bourse et faire l'objet d'un commerce mondial, où la concurrence porte uniquement sur le prix (puisque'ils sont très facilement substituables). **Nous opposerons donc à ce concept de « commodité », celui de « produit d'origine » qui est caractérisé par diverses spécificités liées à son origine géographique.**

Une démarche IG repose sur la valorisation d'un « produit d'origine ». Au cours de cette partie, **nous mettrons donc en évidence les éléments qui nous permettrons de conclure sur l'éligibilité du produit à une IG.** Après une brève (i) description du poivrier et des produits qui en sont issus, (ii) l'ancrage historique du poivre noir à Madagascar et (iii) sa réputation internationale, éléments essentiels à une démarche IG, seront abordés. Dans le but de comprendre la diversité des milieux et des pratiques liées au poivre noir de Madagascar, nous exposerons (iv) l'environnement naturel et humain dans lequel il est cultivé, ainsi que (v) les méthodes de production et de transformation utilisées par les producteurs malgaches.

1. Description du produit

1.1. Botanique et écologie du poivrier

Pipéracées Piper nigrum L. - Poivre noir, Dipoavatra

L'espèce *nigrum* du genre *Piper* comprend un grand nombre de variétés au sein desquelles on peut distinguer deux classes principales :

- Le type « Lampong » ou « Kawur » à grandes feuilles, à épis long et à petites baies.
- Le type « Muntok » ou « Bangka » à petite feuille, à épis court et à grosses baies.

La variété indonésienne " Belantoeng " a été introduite à Madagascar. C'est une variété de type " Lampong " (à grandes feuilles), relativement résistante à la pourriture du collet. Certains clones de bonne production et ayant un comportement acceptable vis-à-vis de la maladie du collet ont été identifiés à Madagascar par le FOFIFA⁶ (station de l'Ivoloina, Tamatave) en particulier le IV-1 et le IV-38. (FOFIFA, 1990)

a. Botanique :

Le *Piper nigrum* est une liane pérenne, à feuillage persistant, pouvant atteindre 15 mètres de hauteur. La partie aérienne comprend trois sortes de bois :

- Des stolons rampant au sol
- Des tiges orthotropes (ou de charpentes)

⁶ Centre National de Recherche Appliquée au Développement Rural, créé en 1974, est la plus importante institution de recherche agricole à Madagascar.

- Des tiges plagiotropes (ou fructifères)

L'inflorescence est un épi pendant donnant des baies vertes virant au jaune puis au rouge au fur et à mesure de la maturation. Le fruit est une baie sessile de 4 à 8 mm de diamètre (Maistre J., 1964).

b. Ecologie :

Le poivrier est une plante de climat tropical humide ou équatorial. Sa culture nécessite une température moyenne de l'ordre de 23 à 26°C tout au long de l'année et une pluviométrie annuelle allant de 2 à 3 mètres avec des pluies régulières et bien réparties durant 7 à 8 mois. Le poivrier est généralement une plante de basse altitude (à Madagascar, il ne fructifie pas au-dessus de 300 à 400 mètres) préférant les sols argilo-siliceux ou silico-argileux perméables, frais, bien drainés, ayant une bonne structure physique et riches en matières minérales et en humus. A l'état spontané, le poivrier vit dans les forêts, sa culture demande donc un ombrage léger (s'il est trop fort, la maturation des grappes se fera dans de moins bonnes conditions). (CIRAD & GRET, 2002)

1.2. Les différents produits issus du poivrier

A Madagascar, 3 produits issus du poivrier sont commercialisés : poivre noir, blanc et vert. Le degré de maturité au moment de la récolte et les modes de transformation les distinguent :

- Le **poivre vert** est obtenu à partir des baies immatures qui sont rapidement mises en saumure (pour qu'elles restent tendres) ou déshydratées (frites).
- Le **poivre noir** est obtenu par séchage direct des baies arrivées à maturité
- Le **poivre blanc** est obtenu par dépulpage (rouissage) des baies mûres (extraction par trempage des grains contenus à l'intérieur des baies)

Le poivre blanc reste assez peu produit à Madagascar, alors que les poivres vert et noir sont communément produits à Madagascar.

La récolte de poivre vert avant maturité entraîne obligatoirement une perte de productivité pour la récolte du poivre noir à maturité. Aux dires des producteurs rencontrés, la récolte du poivre avant maturité endommagerait la liane.

Le choix de produire tel ou tel poivre réside avant tout dans les besoins en trésorerie du moment : le poivre vert, vendu en grappe n'exigeant pas d'opérations post-récolte, est peu rémunérateur. Le poivre noir exige plus de travail mais est plus rémunérateur.

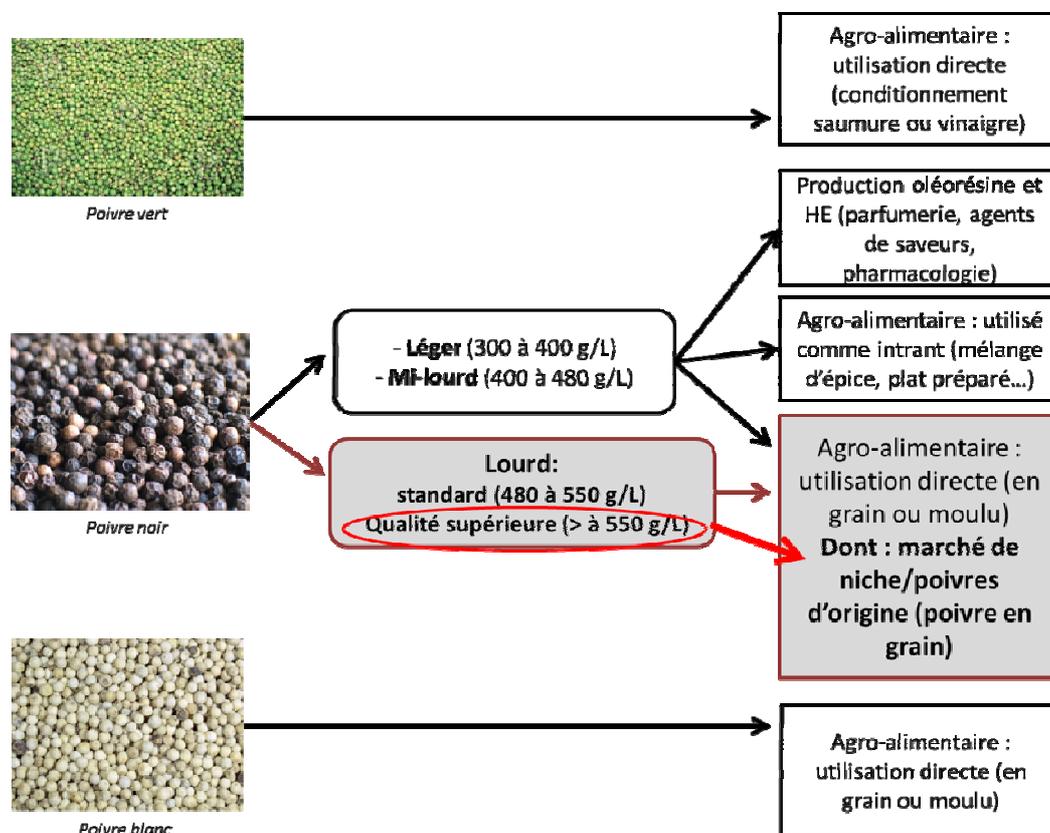
2. Caractérisation et différents débouchés du poivre de Madagascar

Les poivres vert et blanc sont toujours destinés à l'agro-alimentaire. Le poivre vert est utilisé directement en saumure ou déshydraté. Le poivre blanc est consommé en grain ou moulu (seul ou dans des mélanges tels que le poivre gris, mélange de noir et blanc).

Le poivre noir peut être de différentes qualités (en fonction de la densité) qui ont chacune un marché différencié (fig. 2) :

- Les **poivres légers et mi-lourds** seront distillés en vue de la production d'oléorésine et d'huile essentielle ou utilisés dans l'agro-alimentaire en tant qu'intrant ou en utilisation directe.
- Le **poivre lourd « standard »**, possédant une densité comprise entre 480 et 550 g/L est destiné à une utilisation directe en grain ou moulu et sera écoulé sur des marchés « de masse » (grande distribution).
- Le **poivre lourd de « qualité supérieure »**, possédant une densité supérieure à 550 g/L se destine également à une utilisation directe mais pourra se retrouver sur les marchés de niche (épiceries fines où l'origine du poivre est parfois mise en valeur).

La construction de ces différentes qualités le long de la filière fera l'objet de la partie 3 (sous partie 6).



Le poivre noir de plus faible densité est idéal pour l'extraction de l'huile et des oléorésines, alors que le marché au détail préfère les poivres de plus forte densité.

Nous nous intéresserons particulièrement au **poivre noir lourd destiné à une utilisation directe en grain**. Cette qualité spécifique jouit de la réputation de Madagascar (au contraire des poivres léger et mi-lourd), c'est pourquoi, dans le cadre d'une démarche Indication Géographique, **il convient de s'intéresser particulièrement à sa construction**. Cette dernière est néanmoins indissociable des autres qualités dans le cadre de l'analyse filière.

En plus de la densité, le poivre peut être caractérisé en fonction de son taux de pipérine. Composé actif du poivre, la pipérine est un alcaloïde qui est en partie responsable de la sensation de pseudo-chaud (goût piquant) lors de la consommation de poivre : la **teneur en pipérine est donc un indicateur du profil organoleptique du poivre**. On considère que le poivre de Madagascar contient suffisamment de pipérine, **mais aucune analyse physico-chimique ne permet de caractériser le poivre de Madagascar avec précision**.

3. Histoire du produit

3.1. Un commerce mondial ancien

Le poivrier serait originaire de la côte de Malabar (au Sud-Ouest de la péninsule indienne), et aurait été introduit en Indonésie et en Malaisie au cours du XII^{ème} siècle par des commerçants arabes. Le poivre a été mentionné pour la première fois il y a quelques 3000 ans dans la littérature sanskrit.

La mode des épices est née d'abord en Mésopotamie qui resta pendant quarante siècles la plaque tournante des épices. Issue du lent trafic des caravanes venues de l'Est mystérieux, une multitude d'espèces rares arrivait jusqu'à cette destination. Le poivre suivit donc les routes commerciales de l'Orient. Ce commerce contribua principalement à la richesse des marchands arabes d'Égypte, qui faisaient tout leur possible pour maintenir les prix à un niveau élevé. Et jusqu'au XV^{ème} siècle, les experts occidentaux prêtaient au poivre une origine caucasienne, ce qui en dit long sur la façon dont les intermédiaires gardent un secret épais sur leurs sources et les routes d'approvisionnement (Swan J.O., 1993). Non seulement le poivre servit à enrichir de nombreux commerçants, mais il servit lui-même de monnaie d'échange pendant le moyen âge. Dans les années 1150, à Londres et à Bruges naissent des Guildes de poivriers et d'épiciers, signe de la création d'un marché commercial.

Puis à partir du XV^{ème} siècle, suite à une stabilisation des États et aux progrès de la marine, l'Europe a envie de sortir de ses frontières. La conquête des Indes Orientales débute, par les Portugais et Hollandais en tête, suivis moins d'un siècle plus tard par les Anglais et les Français. Chacun se bat alors pour mettre la main sur les épices les plus rares et sur leur commerce.

Madagascar bien sûr est convoitée et considérée par les européens dans ce « partage des Indes » :

« Eh oui, on a changé de cap : Portugais, Hollandais et Anglais semblent vouloir s'accrocher à leurs comptoirs d'Inde et d'Extrême Orient, les ambitions françaises se sont réorientées, faute de mieux, vers d'autres buts [...]. Et il y a justement, au bas de l'Afrique, cette immense Madagascar, la vieille « île de la Lune », grande comme la France, reconnue mais jamais occupée, on se demande pourquoi, et dont la surface seule semble une promesse de fortune.

Tragique erreur, souvent renouvelée en ces temps où la conquête s'organise à partir de bureaux feutrés, à grands traits de crayon sur des cartes imprécises. Si on avait un peu plus écouté les capitaines, on saurait que Madagascar est doublement malsaine : les Occidentaux y périssent de fièvres et les indigènes, à la souveraineté chatouilleuse, lardent de coups de sagaie les visiteurs qui s'incrument. Qu'importe « il n'y a qu'à » coloniser Madagascar, qui, par son immensité et la variété de ses climats, permettra à la fois de recréer une Beauce tropicale et d'acclimater ces fameuses épices dont il faut, vraiment, s'approprier une partie du commerce ; d'ailleurs n'y a-t-il pas un poivre d'honnête qualité dans la grande île Rouge ? Le reste ne peut que suivre. » (Vaxellaire D., 2001).

3.2. Introduction à Madagascar : colonisation et cultures d'exportation

Le 6 août 1896, l'annexion de Madagascar est votée par la chambre des députés française, à l'issue de neuf mois contre l'armée malgache. Trop éloignée de la métropole pour servir de colonie de peuplement, l'île est vouée à la fourniture de produits miniers et agricoles.

A Madagascar, l'introduction du poivrier remonte aux premières années du XX^{ème} siècle. Emile Prudhomme, grande figure de l'agronomie coloniale de l'entre-deux guerres, introduisit le poivrier sur la Grande Île vers 1900 à la suite d'une mission à Java (Ndriantoninahary S.M., 2002). Il venait d'être nommé « Directeur de l'agriculture de Madagascar » et à ce titre, un des très proches collaborateurs du général Gallieni, alors gouverneur général de Madagascar. Ce même Gallieni, en 1896, entreprit la construction du canal des Pangalanes, pour permettre l'acheminement de marchandises et denrées destinées à l'exportation, depuis Mananjary vers le premier port du pays, Tamatave.

Prudhomme s'attacha à structurer les services agricoles, à introduire ou développer les cultures industrielles, telles que le café, le quinquina, le tabac, le ricin ainsi que la sériculture. A propos du poivre, il écrit, dans une « notice sur l'agriculture » (1899) :

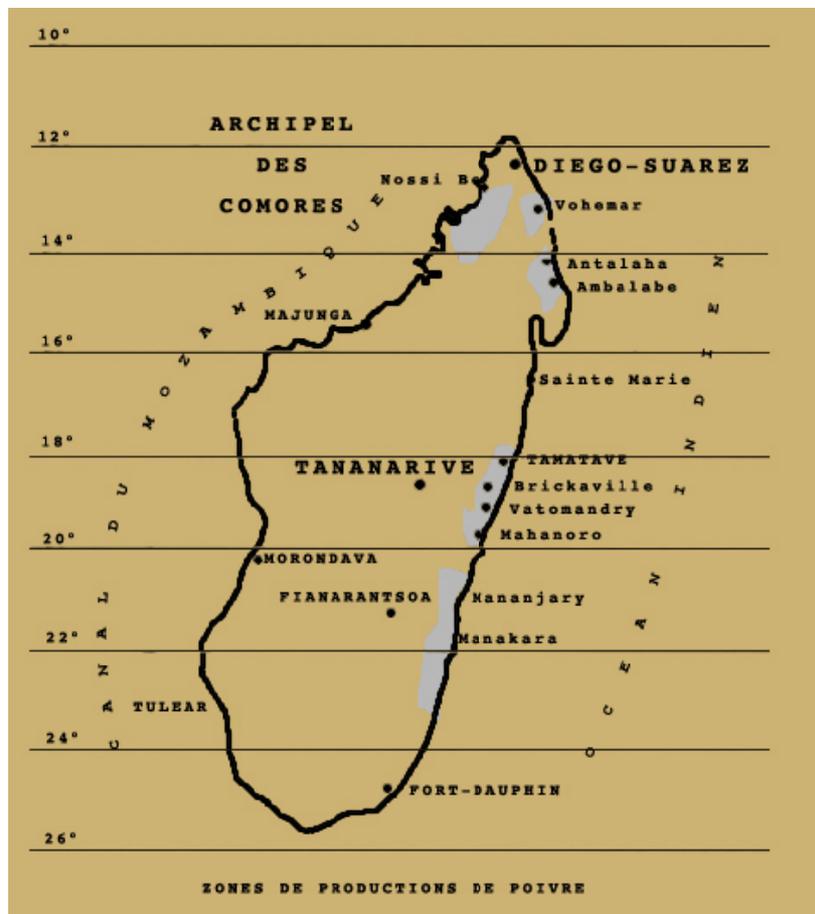
« Il n'a pas encore été fait de sérieux essais de culture du poivrier à Madagascar, mais il y a lieu de croire à la réussite de cette liane sur la plus grande partie de la côte Est. »

L'introduction du poivrier à Nossi-Be et, de là, dans le Sambirano, remonte à 1920. Elle est l'œuvre du docteur Mauceau et de M. Hassanaly qui firent venir des boutures du Sud Indochinois (Carre, 1953). Quoique ces deux introductions aient été faites par des voies différentes et que l'on ne dispose d'aucune information sur les variétés introduites, on peut cependant dire que l'origine de nos poivriers reste la même : les Indes néerlandaises.

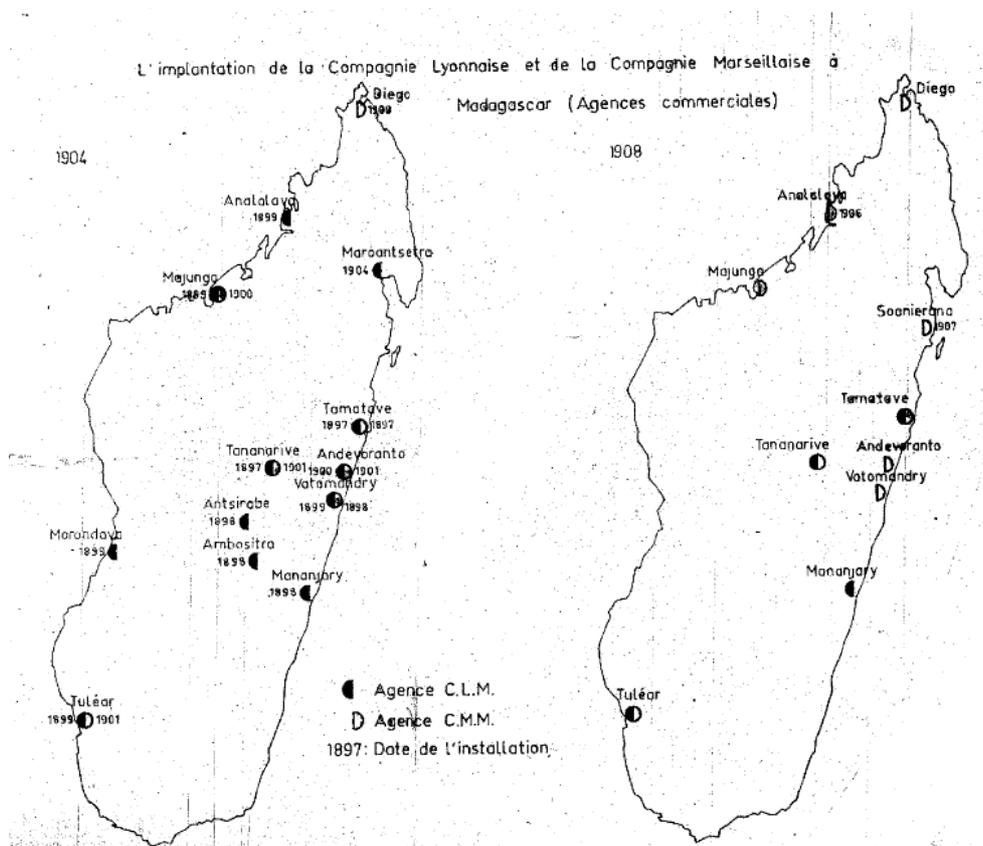
En 1938, de retour d'un voyage aux Indes néerlandaises, M. Bourriquet rapporta des plants de la variété dite « Belontoeng », reconnue au Lampung comme résistante à la maladie de Muller (pourriture du collet), maladie qui affectait les poivriers malgaches (Carre, 1953). Cette nouvelle variété fut multipliée et distribuée sur la côte Est comme à Nosy Be et dans le Sambirano.

Jusqu'en 1945, la culture du poivrier ne subit pas d'extension importante. A cette époque, le volume des exportations était de l'ordre d'une centaine de tonnes. La pipériculture commença à se développer (voir fig. 3) chez les planteurs français, sur les arbres d'ombrage des caféiers et des cacaoyers. Les malgaches cultivaient déjà quelques lianes, en culture de case, associées avec le bananier, le caféier et divers arbres fruitiers. (Hildebert I., 1951).

La collecte et l'exportation des cultures récemment introduites (café, cacao, poivre, vanille,...) sont entièrement gérées par deux grandes sociétés que sont : la compagnie Lyonnaise de Madagascar (CLM) et la compagnie Marseillaise de Madagascar (CMM). Ces sociétés implantent très vite nombres de « comptoirs » ou agences sur la côte Est, la côte occidentale et les Hautes Terres (voir fig. 4). A partir de ces comptoirs, descend tout un réseau hiérarchisé d'intermédiaires jusqu'au boutiquier de village et au colporteur. (Jacob G., 1954).



1953)



1908

3.3. Indépendance ou appropriation locale d'une culture coloniale

La 1^{ère} république malgache, de 1960 à 1972, est caractérisée par une orientation libérale de l'économie dans le cadre d'un Etat centralisé hérité de l'administration coloniale (Blanc-Pamard C., Rakoto Ramiarantsoa H., 2000). A l'indépendance, certaines familles de planteurs conservent leurs concessions, qui deviendront par la suite des entreprises privées de planteurs-exportateurs. Dans le même temps, une multitude de petits producteurs, autrefois force salariée pour l'exploitation de vastes domaines coloniaux, s'approprient la culture du poivre. On assiste à l'extension du système de culture, qualifié aujourd'hui de « traditionnel » par les paysans malgaches, où l'on retrouve associées cultures de rentes et vivrières dans ce que l'on peut appeler des « jardins de cases » (voir sous partie 6.2 et 6.3).

En 1966, une institution gouvernementale de promotion des cultures de rente est mise en place : l'opération café-poivre-cacao au Nord-Ouest et l'opération café-poivre-girofle sur la côte Est. Celle-ci possède un double objectif : produire des plants sélectionnés et vulgariser l'utilisation de ces plants et des techniques de production moderne auprès des paysans planteurs. (Boutemy P. S., 1989)

La naissance de la deuxième république en 1972, caractérisée par une politique de centralisme démocratique et socialiste, marque un tournant dans le monde agricole. Une caisse de stabilisation du prix du poivre est mise en place, des fermes d'Etat émerge sur la côte Est... Des grandes sociétés étatiques de collecte, telles que la SOMACODIS⁷, Tranombarotra ROSO⁸ ou la SICE⁹, bouleversent la vie des campagnes. Avant 1975, la collecte et l'exportation du poivre étaient entre les mains de quelques compagnies étrangères, après 1975, c'était le fait de sociétés d'Etat et le rôle des sociétés privées était réduit à la collecte et au conditionnement (Boutemy P. S., 1989).

La 3^{ème} république, proclamée en 1989, est marquée par la libéralisation rapide des secteurs économiques et l'intensification des cultures de rentes. Le déclin des grandes sociétés de collecte étatiques laissent le marché libre à une multitude d'opérateurs privés (des sous-collecteurs aux exportateurs).

Le poivre à Madagascar possède avant tout une **histoire coloniale et commerciale**, qui n'a que peu marqué les territoires mise à part un ancrage lié à l'économie d'une activité agricole.

L'histoire des épices de Madagascar (notamment celle du poivre) reste à approfondir et fait actuellement l'objet d'un stage réalisé par une étudiante malgache de l'ESSA, Ecole Supérieure des Sciences Agronomiques.

⁷ Société Malgache de Collecte et de Distribution

⁸ Ex-Compagnie Marseillaise de Madagascar étatisée

⁹ Société Industrielle et Commerciale de l'Émyrne

4. Une réputation à double tranchant

La réputation des épices de Madagascar n'est plus à faire. Vanille, baie rose et poivre de Madagascar sont autant d'appellations qui jouissent d'un certain prestige auprès des consommateurs, laissent une part de rêve et présagent des arômes capiteux et exotiques.

Sur le marché international, les principaux poivres sont classifiés par origine et MLSVB en est le résumé, acronyme de : Malabar, Lampung, Sarawak, Vietnam et maintenant le Brésil. L'absence de l'origine Madagascar dans cette classification de référence montre que l'île rouge n'est donc pas reconnue sur ce marché international. Cependant, **la réputation de l'origine Madagascar a pu être mise en évidence que du côté des épicerie fines/produits haut de gamme.** A l'image des grands vins, le choix précis d'un produit selon la spécificité de son origine véhicule une image sociale forte. Les pratiques culinaires associées à ce choix permettent aux catégories sociales aisées de se différencier dans leur goût pour le raffinement et leur culture gastronomique étendue.

Du côté des épicerie fines et produits haut de gamme, un large choix de poivre selon leur origine est proposé, venant d'Indonésie, d'Inde, du Vietnam, du Cameroun,... Les poivres de Madagascar y trouvent leur place. Une des pistes qui expliquerait entre autres la réputation du poivre noir serait la notoriété des poivres vert et sauvage de Madagascar qui se serait étendue telle une ombrelle...

Les traits relatifs à leur notoriété recensés dans les arguments commerciaux sont : **l'image de Madagascar, la culture du poivre de manière traditionnelle, sans engrais chimiques, sans pesticides, à la lisière des forêts humides de la côte Est.** L'image de cette agriculture traditionnelle n'est d'ailleurs pas qu'un argument commercial et se retrouve dans tous les systèmes de cultures à base de poivre (voir sous partie 6).

Ces discours commerciaux, sont plein d'éloges vis-à-vis du poivre noir de Madagascar, en voici deux exemples :



Poivre noir de Madagascar

Le poivre provient d'une liane grimpante qui pousse surtout en Asie. Le fruit, selon la maturité à laquelle on le récolte et selon le procédé de transformation, deviendra poivre vert, noir ou blanc. Le poivre noir est récolté avant maturité, puis séché au soleil. L'écorce, en séchant, prend sa coloration noire et développe tout son parfum. **Le terroir de Madagascar donne à ce poivre toute la force et le caractère d'un grand poivre noir, aromatique et fruité.** Ce poivre se démarque également par sa longueur en bouche et son côté fumé.

http://www.epicesdecru.com/fr/store.view.php?item_id=422&cid=

Un très grand poivre !

Le poivre noir de Madagascar est récolté de novembre à mars et est séché à l'air libre, à l'ombre. Le poivrier d'où il provient permet d'obtenir les trois grands types de poivres. Le poivre vert est la baie immature qui est rapidement mise en saumure pour qu'elle reste tendre, le poivre noir est la baie mure entière et séchée avec sa pulpe, le poivre blanc est du poivre noir dont on a ôté la pulpe après rouissage. **Le poivre noir de Madagascar se caractérise par de petits grains très foncés et fripés.** Il en ressort des notes très aromatiques.

<http://www.bienmanger.com/1F2044> Poivre Noir Madagascar.html



Les caractéristiques spécifiques du poivre noir de Madagascar sont souvent décrites, mais **toujours de manière générique et les discours des importateurs et épicerie fines ne sont pas homogènes.** Un travail de capitalisation et de caractérisation des spécificités du poivre noir de Madagascar reste à faire. Certains opérateurs semblent faire des tests organoleptiques en aveugle avec succès mais cela reste des actions isolées sur lesquelles il serait bénéfique de communiquer.

De leur côté, les exportateurs rencontrés à Madagascar ont un discours plus nuancé. La majorité d'entre eux évoque et insiste sur les caractéristiques spécifiques du poivre en fonction de sa zone de production à Madagascar. D'après leurs dires, le poivre malgache serait plus lourd dans la zone de production Nord-Ouest comparativement à la côte Est. **D'ailleurs, lorsqu'une origine plus précise est spécifiée au consommateur final, on trouvera l'origine « Nosy Be » ou « Sambirano » plutôt que l'origine « côte Est ».** Nous reparlerons de cette typicité en sous partie 5.3. De plus, les caractéristiques du produit final dépendent largement des méthodes de transformation et de l'organisation de la collecte, nous en dirons plus en partie 3.6.

D'ailleurs, beaucoup d'acteurs de la filière parlent aujourd'hui d'un phénomène de détérioration de la qualité, nuisant fortement à la réputation de Madagascar sur le marché du poivre noir d'origine. Si le poivre malgache est largement reconnu en tant que produit d'origine, la majorité du poivre malgache exporté aujourd'hui est d'une qualité jugée médiocre sur les marchés internationaux.

En effet, d'après une étude de marché des produits malgaches sur les marchés internationaux (Consortium Scanagri Denmark, 2010), **la plupart des importateurs admettent que le poivre de Madagascar est un bon poivre, mais qu'il n'est pas exceptionnel** : les poivres d'Inde et du Vietnam sont réputés avoir une densité bien plus élevée que celui de Madagascar et ainsi ils sont préférés pour la mise en valeur. L'auteur de cette étude insiste même sur le fait que « ce serait une mauvaise idée d'essayer de promouvoir le poivre de Madagascar avec les variétés et la qualité actuelles ».

A l'issue de la mission sur le terrain, nous ne disposons ni de temps, ni de moyens pour réaliser des **enquêtes auprès des consommateurs européens.** Cela serait pourtant un bon moyen de clarifier la perception qu'ont ces derniers vis-à-vis du poivre noir de Madagascar, ainsi que son positionnement (d'un point de vue de la réputation) par rapport aux autres poivres d'origine.

5. Localisation de la production

La culture du poivrier se concentre sur les zones côtières Est et Nord-Ouest (fig. 5) qui possèdent un climat tropical humide relativement similaire.

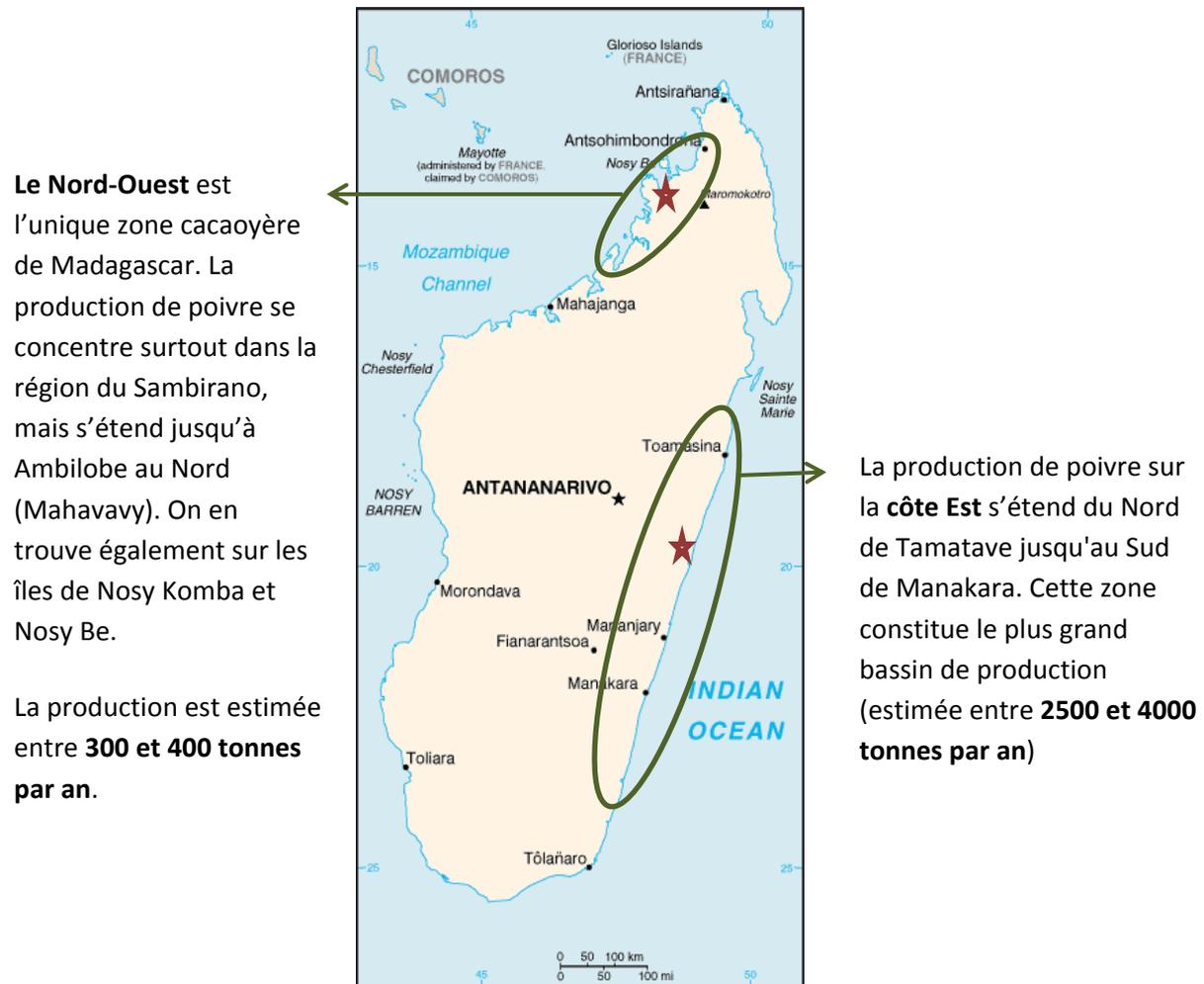


Figure 5 : Localisation des zones de production de poivre à Madagascar

Etant donné l'étendue de ces deux bassins de production et les moyens logistiques à disposition, une seule zone d'enquête a été choisie dans chaque bassin (signalées par une étoile sur la figure 5) :

- la **commune d'Ambanja**, située dans la vallée du Sambirano, où les enquêtes de terrain ont été appuyées par l'ADAPS (Association pour le Développement de l'Agriculture et du Paysannat du Sambirano). Cette organisation paysanne travaille depuis 2000 à l'organisation de la production et de la commercialisation des cultures de rentes (vanille, cacao, café et poivre) et maraîchères.
- la **commune de Mahanoro**, à 200 km au Sud de Tamatave, où les enquêtes de terrain ont été appuyées par le CHTT. Celui-ci, en partenariat avec Care International, a travaillé de 2007 à 2010 dans le cadre d'un projet de structuration de filière et d'amélioration de la qualité des cultures de rentes (café, poivre et girofle).

La production malgache de poivre est assez fluctuante d'une année à l'autre : en 2005, le cyclone Gafilo, qui a fortement touché les deux bassins de production, a entraîné une baisse importante de la production. Le tableau 5 montre l'importance relative de ces deux bassins : **la production de poivre se concentre essentiellement sur la côte Est, avec 92% de la production en 2008.**

Tableau 5 : Production de poivre (en tonnes) en fonction des régions et des années

Province	Production (T)				
	2004	2005	2006	2007	2008
Fianarantsoa (côte Est)	3 755	542	1 038	2 390	5 019
Toamasina (côte Est)	170	64	65	65	64
Mahajanga (Nord-Ouest)	155	17	17	18	18
Antsiranana (Nord-Ouest)	420	720	561	438	341
Madagascar	4 500	1 367	1 705	2 935	5 466

Source : Bureau des Statistiques Economiques, Antananarivo

5.1. Zone Nord-Ouest

Le poivre est produit sur « la grande terre » (où les vallées du Sambirano et du Mahavavy sont façonnées par les deux fleuves portant le même nom) et sur les îles de Nosy Be et de Nosy Komba.

a. Climat et sols : (UPDR & MAEP, 2003a)

Cette région est caractérisée par son **climat à saison sèche marquée** (de mai à septembre). Il relève à la fois de celui de l'Est (pluviométrie annuelle élevée de l'ordre de 2 000 mm) et de l'Ouest (température moyenne annuelle élevée de 26°C avec une faible amplitude).

Les sols ferrallitiques d'origine volcanique basique (basaltes), qu'on retrouve sur les îles de Nosy-Be, Nosy Komba et sur la presqu'île d'Ampasindava, sont des sols riches ayant plusieurs vocations dont la culture maraîchère, la riziculture et les cultures industrielles et de rente. On trouve également des sols peu évolués dans la vallée et le delta du Sambirano. Ces sols alluviaux de constitutions différentes (sablo-limoneux, limono-sableux, limono-argileux) forment des zones sédimentaires très riches, exploitées pour les cultures industrielles (cane à sucre, tabac, coton, riz, cacao, etc. ...) et les cultures de rentes (poivre, vanille, cacao...).

b. Milieu humain : (UPDR & MAEP, 2003a)

Les communautés Sakalava et Antakarana peuplent originellement cette région. D'importantes communautés chinoises, françaises, yéménites, créoles réunionnais, indiennes revendiquent aussi

leur identité malgache. Faiblement peuplé, le Nord est la région où les migrants du reste de la Grande Ile et des Comores sont proportionnellement les plus nombreux. Cette région est une zone d'immigration par excellence, du fait des potentialités de la région en cultures de rente (plantes à parfum, cacao, café...), du manque de main d'œuvre dans les régions à cultures industrielles (canne à sucre), de la richesse des ressources minières (or à Betsiaka - Labeka, saphir à Ambondromifehy), de la richesse de la région en produits de pêche (crevettes, concombres de mer, poissons), et du tourisme.

Spécificité régionale de la culture du poivre :

Introduit plus tard que sur la côte Est, le poivrier bénéficie, dans cette zone originellement cacaoyère, d'un climat propice à sa culture. Mais la surface cultivée en poivre ne cesse de diminuer depuis les années 1980, du fait de la **persistance des maladies de dépérissement** qui se présente sous forme de pourriture du collet (causée par *Phytophthora palmivora piperina*). A Nosy Be, le poivrier a presque disparu de l'île pour cette raison.

Il est important de noter que le poivrier n'y fleurit qu'une seule fois par an, donnant lieu à **une seule période de récolte** (contrairement à deux sur la côte Est).

Un autre fait important est la réputation liée à ce territoire : d'après de nombreux acteurs de la filière, le poivre de cette région est plus « lourd » que partout ailleurs. **Il est ainsi plus réputé sur les marchés des poivres d'origine que celui de la côte Est.**

5.2. Zone Est

La production de poivre est très étalée le long de cette côte. On remarque cependant une **concentration à la fois de la production et des acteurs de l'aval de la filière** (grossistes et exportateurs) **le long du canal des Pangalanes** (navigable encore aujourd'hui à partir de Mananjary vers Toamasina).

a. Climat et sols : (UPDR & MAEP, 2003b, c, d.)

Dans l'ensemble, le **climat est chaud et humide sans saison sèche marquée**. La proximité de la bordure occidentale de l'anticyclone de l'Océan Indien entraîne des masses d'air humide et chaud occasionnant une forte pluviométrie. Le nombre de jours de pluie par année varie entre 140 et 175. Des cyclones tropicaux traversant l'Océan Indien frappent périodiquement la région. Le risque cyclonique diminue du Nord au Sud de la côte Est.

On retrouve également le long de cette côte des sols ferrallitiques et des sols alluviaux et colluviaux propices, entre autres, aux différentes cultures de rente (girofle, café, vanille, poivre, baie rose, ...).

b. Milieu humain : (UPDR & MAEP, 2003b, c, d.)

En guise de rappel historique, il faut mentionner que la façade orientale betsimisaraka a constitué la porte d'entrée et le premier lieu d'établissement de divers groupes débarqués successivement sur la Grande Ile (unions de Pirates, nations européennes, créoles réunionnais...). La ville de Toamasina devenait un siège cosmopolite. Elle est aujourd'hui le principal port de Madagascar et le centre économique de la côte orientale.

Tout le long de la côte Est, une multitude de groupes ethniques cohabitent, tels que les Antambahoaka, Tanala, Betsimisaraka, Antemoro, Antaisaka, Antaifasy, Zafisoro, Merina et Betsileo. Les populations d'origines chinoise et indienne, très intégrées aux populations locales, sont souvent notables (il s'agit pour la plupart de collecteurs, grossistes et détaillants dans le commerce).

Dans cette zone à vocation agricole, la population est essentiellement rurale. On y cultive des cultures vivrières et la plupart des cultures de rente (la plus importante en termes de quantité étant le café).

Spécificité régionale de la culture du poivre :

Ce bassin de production poivrier, beaucoup plus étendu que le premier, concentre 9/10^{ème} de la production caféière, ainsi que d'autres cultures de rentes et industrielles. Cette zone est relativement spécialisée dans la culture du poivrier, du fait d'un climat propice mais également d'une histoire intimement liée à celle du canal des Pangalanes. La construction du canal a permis le développement des cultures de rentes et industrielles du temps de la colonisation et facilite aujourd'hui la commercialisation et le transport des produits issus de la pêche et de l'agriculture.

Comme énoncé ci-dessus, la phénologie de la plante est différente sur la côte Est. **On observe ici deux floraisons par an, induisant deux périodes de récolte.** Cela pourrait s'expliquer par une simple variation du climat entre les deux côtes, mais aussi par le fait que la variété introduite ici pourrait être différente de la côte Ouest (voir partie 2.2.).

Il n'y a **pas ici de réputation particulière** autour du poivre noir de la côte Est, mis à part celle de la disponibilité du poivre en quantité.

5.3. Existence de terroirs ?

La question posée est la suivante : **peut-on dire de ces deux zones de production qu'elles constituent des terroirs au sein desquels le poivre est un produit typique ?**

Pour répondre à cette question, nous nous appuyerons sur la définition mise au point par l'INRA et l'INAO (Casabianca *et al.*, 2006) :

« Un terroir est un espace géographique délimité, dans lequel une communauté humaine, construit au cours de son histoire un savoir collectif de production, fondé sur un système d'interactions entre un milieu physique et biologique, et un ensemble de facteurs humains. Les itinéraires sociotechniques ainsi mis en jeu, révèlent une originalité, confèrent une typicité, et aboutissent à une réputation, pour un bien originaire de cet espace géographique. »

A partir de cette définition, une grille d'analyse des terroirs est de mise, en voici les grands critères :

- **Espace géographique délimité** : est-il facile à délimiter ? Les conditions environnementales sont-elles spécifiques à la zone étudiée ?
- **Communauté humaine et tradition** : existe-t-il une ou des culture(s) locale(s) spécifique(s) à cette zone ?

- **Spécificité des pratiques et des savoirs associés au poivre** : les savoirs faire humains sont-ils spécifiques à la zone étudiée ? Existe-t-il des innovations propres à la zone ?
- **Reconnaissance des produits** : les différents acteurs sont-ils capables de parler de typicité et de réputation du produit en lien avec la zone étudiée ?

Tableau 6 : Grille d'analyse des terroirs pipériques

Critères	Zone de production Nord-Ouest	Zone de production Côte Est
Espace géographique délimité		
Délimitation	Entourée de frontières naturelles : 2 vallées et 2 îles Limité à l'Ouest par le canal du Mozambique et à l'Est par le dénivelé (le poivre n'est pas cultivable au-delà de 400m d'altitude)	territoire beaucoup plus difficile à délimiter car très vaste et recoupant plusieurs frontières administratives et culturelles Limité à l'Est par l'Océan Indien et à l'Ouest par le dénivelé
Conditions environnementales	Pluviométrie annuelle élevée avec une saison sèche marquée ; phénologie de la plante propre à la zone (une floraison par an)	Région très humide phénologie de la plante propre à la zone (deux floraisons par an)
Communauté humaine et tradition		
Composition ethnique	Principalement Sakalava	Une multitude de communautés culturelles
Productions locales spécifiques	Unique région cacaoyère	Unique zone giroflière. Majorité de la production de café
Spécificité des pratiques et des savoirs associés au poivre		
Savoirs collectifs de production (<i>voir partie 2.4</i>)	Système de culture traditionnel et association cacao/poivre	Système de culture traditionnel et monoculture (innovation récente)
Reconnaissance des produits		
Typicité	Existe d'après les dires des exportateurs/importateurs (plus lourd)	Existe d'après les dires des exportateurs/importateurs (plus léger)
Réputation	Poivre noir « Nosy Be » ou « Sambirano » parfois mis en valeur sur les marchés d'origine	Origine « côte Est » jamais spécifiée sur le marché des poivres d'origine

Au regard de ce tableau, il apparaît clairement que le poivre produit au Nord-Ouest de Madagascar s'apparente à un produit de terroir, du fait de ses spécificités. Sur la côte Est en revanche, il est plus difficile de conclure sur cette notion de terroir puisque cette région productrice est très étendue et très diverse (culturellement et géographiquement). Dans le cadre d'une démarche IG, il serait nécessaire d'approfondir cette analyse sur les terroirs malgaches.

La typicité des poivres produits sur l'une ou l'autre zone existe bel et bien aux dires des acteurs de la filière. Mais dans le détail, la typicité peut aussi avoir une dimension technologique et de marché, c'est-à-dire qu'elle peut aussi être le fait de l'utilisation d'une certaine technologie et dédiée à des acheteurs spécifiques. Nous détaillerons ce point lors de l'analyse de la filière et de la construction de la qualité.

6. Des méthodes de production et de transformation hétérogènes

Cette partie vise à caractériser les différents systèmes de cultures à base de poivre présents à Madagascar, d'en établir une typologie et d'en décrire les principales étapes culturales. Les traitements post-récolte, **au stade des producteurs**, seront également détaillés. Cette partie a pour objectif l'identification des savoir-faire des producteurs, base pour comprendre la construction de la qualité et recueillir des éléments pour la construction d'un éventuel cahier des charges.

6.1. Place du poivre dans les systèmes de production et dans les stratégies paysannes :

Les systèmes de production rencontrés sur la côte Est comme dans la région d'Ambanja sont toujours multifonctionnels. Pour les ménages ruraux, les cultures vivrières permettent d'assurer une certaine sécurité alimentaire, tandis que les cultures de rente constituent souvent la seule source de revenus. Ces revenus sont indispensables pour les dépenses quotidiennes telles que l'écolage, l'achat de vêtements, la période de soudure, le paiement de main d'œuvre externe pour les travaux agricoles ou la préparation des fêtes. Mais cette fonction est attribuable à toutes les cultures de rentes pratiquées dans les régions productrices. Sur la côte Est, la plupart des producteurs cultivent à la fois du poivre, du café, du girofle, de la cannelle, de la baie rose... Au nord-ouest, on cultive du café, du cacao, de la vanille... Cela rend relative l'importance du poivre dans les zones de production : **aux vues des stratégies paysannes, le poivre est un produit substituable par d'autres cultures de rente.**

Ainsi, il n'existe pas d'exploitation agricole spécialisée dans la culture du poivre. **La polyculture-élevage reste au centre de la stratégie des exploitations agricoles** : diversifier les cultures de rente permet aux producteurs de réduire les risques liés à la fluctuation du prix de ces spéculations et aux incidents climatiques (sécheresse, cyclones...).

6.2. Typologie des systèmes de cultures poivriers sur la côte Est

La présente différenciation des systèmes repose avant tout sur le mode de gestion de l'ombrage, autrement dit sur le choix du tuteur, qui implique des conduites de cultures différentes.

Sur la côte Est, les plantations de poivriers peuvent être distinguées en 3 types principaux :

- Des **plantations traditionnelles de type agro-forêt**, mêlant cultures de rente et vivrières.
- Des **plantations « mixtes » alliant pratiques traditionnelles et techniques plus récentes**. Elles sont principalement caractérisées par une gestion de l'ombrage maîtrisée (contrairement au système agro-forestier).
- Des **plantations en monoculture**, évolution récente des systèmes de culture, beaucoup plus « gourmandes » en main d'œuvre.

a. Système agro-forestier

Les plantations de poivriers traditionnelles existent sur la côte Est depuis l'appropriation de cette culture par les paysans malgaches. Ce système de culture est étroitement lié à la culture du café dans cette région : les colons utilisaient les arbres d'ombrage du café comme tuteur vivant pour le poivre, technique « récupérée » par les paysans à leur départ.

Aujourd'hui, ces arbres dits « traditionnels » sont toujours utilisés dans les systèmes de culture du poivre. Les plus fréquemment utilisés sont *Albizzia lebbeck* (Bonara ou Bois noir), *Albizzia gummifera* (Sambalahy ou Volomborona) et *Inga dulcis* (Kilivazaha). Ces arbres peuvent atteindre près de 20 mètres de haut, rendant la récolte des grappes souvent difficile. D'autres tuteurs tels que le jacquier, l'avocatier ou le caféier sont parfois utilisés, mais avec le temps, ils ne résistent pas à la liane de poivre et deviennent improductifs.

Ces systèmes sont généralement assimilés à des « jardins de case », proches des habitations. On y cultive des cultures de rente (poivre, vanille, girofle, café), des arbres fruitiers (mandariniers, orangers, bananiers, avocatiers, jacquiers, etc...) et quelques cultures intercalaires comme les ananas ou les piments. Ce type de parcelle peut également être installé sur des terrains plus éloignés, généralement en pente, où la culture du riz de tavy¹⁰ ou les cultures maraîchères sont devenues impossibles. Dans ce cas, cette « agro-forêt » joue un rôle de sécurisation foncière de la parcelle, dans un contexte où l'accès aux titres fonciers est parfois difficile et source de conflits.



Figure 6 : Lianes de poivre sur Bonara (source : M. Robert)

¹⁰ Culture de tavy = opération qui consiste à défricher et brûler un secteur de végétation naturelle pour le mettre en culture. Le terme « tavy » désigne aussi bien l'abattit brûlé que la parcelle sur laquelle s'effectue cette opération dont le but est généralement la culture du riz. (Vicariot F., *et al.*, 1970)

b. Système « mixte » à tendance traditionnelle

Ce type de système de culture est plus récent puisqu'il est avant tout lié à l'introduction du *Gliricidia sepium* (Fabacées) pour la culture du poivrier. Son utilisation a été vulgarisée pendant l'Opération Café Poivre Girofle (menée par le gouvernement malgache à partir des années 60 (voir sous partie 3.3.) et adoptée petit à petit par de nombreux planteurs.

On retrouve ainsi dans l'agro-forêt traditionnelle à la fois des poivriers sur arbres « anciens » et sur « nouveaux » tuteurs. Ce tuteur a l'avantage de permettre au cultivateur de gérer l'ombrage pour la liane de poivre. Aux dires des producteurs ayant adopté ce système, lorsqu'elle est bien menée, la taille des tuteurs permet d'améliorer les rendements de poivre.



L'introduction du *Gliricidia* permet une lente transition du « jardin de case » vers un autre type d'association (différent de l'agro-forêt). Ce « nouveau » système, pas encore banalisé, consiste à associer le poivre sur *Gliricidia* avec des cultures maraîchères (telles que le manioc et la patate douce, *photo de gauche*) qui requièrent plus d'ensoleillement que les arbres fruitiers (système mixte à tendance traditionnelle en transition).

Figure 7 : Poivrier sur *Gliricidia* (source : M. Robert)

c. Système monoculture

Très peu présent sur la côte Est, ce système de culture est le plus récent. Il est pratiqué le plus souvent par des notables ou des entreprises, qui ont un accès facilité au foncier et la capacité d'employer une main d'œuvre journalière ou salariée pour assurer l'entretien de ce type de plantation. Ici, seul le tuteur *Gliricidia* est utilisé. Ces producteurs comblent les interlignes avec du *Flemingia macrophylla* (Fabacées), servant de couverture végétale. Celle-ci permet de limiter la croissance des adventices et joue le rôle d'engrais vert.



Figure 8 : Poivrier cultivé en monoculture sur *Gliricidia* (source : M. Robert)

6.3. Typologie des systèmes de cultures poivriers au Nord-Ouest

Dans la vallée du Sambirano, peu d'agriculteurs utilisent des arbres d'ombrage à croissance rapide (tel que le *Gliricidia*) : les systèmes de culture rencontrés s'apparentent plus à une culture traditionnelle du poivre où celui-ci ne représente qu'une culture « d'appoint » (il n'existe pas ici de culture pure de poivrier).

La différenciation des systèmes de culture à base de poivrier repose ici sur l'origine historique de ces systèmes. On peut les classer en deux catégories :

- **Un système agro-forestier** ou « jardin de case »
- **Des plantations agro-forestières** à dominante cacao

a. Système « agro-forestier »

Les « jardins de case » présents dans la vallée du Sambirano sont similaires à ceux rencontrés sur la côte Est. On retrouve ici les mêmes arbres « traditionnels » servant de tuteur et des associations de cultures identiques (mise à part l'association poivre-cacao). La répartition des lianes de poivriers au sein de la parcelle constitue la différence principale entre les deux côtes : à Ambanja, on trouve moins de poivre à l'hectare, au profit de la vanille, du cacao ou du café.

Récemment, quelques producteurs commencent à changer leurs pratiques suite au projet « Stabex¹¹ » de vulgarisation des techniques agricoles (voir partie 3.5.) et suite à la diffusion d'un guide des bonnes pratiques. Ils commencent à utiliser des tuteurs à croissance rapide tels que le *Jatropha curcas* (Euphorbiacées), également utilisé comme tuteur pour la vanille. Le poivre ainsi cultivé est toujours associé à d'autres cultures de rente (cacao, vanille, café) et à des cultures vivrières (fruitiers et cultures intercalaires).



Figure 9 : Association vanille/poivre/cacao (source : M. Robert)

¹¹ Programme d'intensification de la production et de la structuration professionnelle à Madagascar sur financement de l'Union Européenne

b. Plantations à dominante cacao

La région du Sambirano est l'unique zone productrice de cacao à Madagascar. Aujourd'hui, une multitude de petits producteurs produisent du cacao, mais il existe aussi de grandes plantations cacaoyères issues des concessions coloniales et appartenant à des sociétés d'exportation.

Dans ce système de culture, les arbres d'ombrage du cacao (*Inga dulcis* et *Albizia lebbbeck*) sont utilisés comme tuteurs pour le poivre.

6.4. Itinéraires techniques de la culture du poivrier

Le poivrier est une culture pérenne. Il entre en production 3 ans après sa plantation et peut produire pendant presque 20 ans. Entre 4 et 8 ans, le rendement croît progressivement pour décroître jusqu'à ce que la liane atteigne 15 ans, âge auquel il est nécessaire de renouveler la plantation.

Les pratiques culturales sont assez hétérogènes d'un système de culture à l'autre, mais aussi d'un producteur à l'autre. Pour simplifier l'exposé de ces modes de conduites du poivre, deux cas sont choisis : le premier assimilé à la culture dite traditionnelle, le deuxième se rapprochant plutôt d'un « guide des bonnes pratiques » appliqué aux plantations plus récentes (avec gestion de l'ombrage).

a. Techniques de culture traditionnelles

Ce système, que l'on retrouve dans toutes les zones de production, s'apparente à de la cueillette. Mis à part la plantation des lianes, pas ou peu de pratiques culturales n'interviennent dans la conduite du poivre.

Choix du terrain :

Le poivre est ici une culture d'appoint, qui permet d'augmenter la valeur ajoutée d'une parcelle déjà en production : les lianes sont éparpillées sur des arbres d'ombrage dans des jardins de cases ou dans des plantations de caféiers ou de cacaoyers. Ici, les parcelles ne sont pas défrichées ni préparées spécialement en vue de la production de poivre, mais l'ont été pour la production de riz de tavy (riz pluvial sur une parcelle préalablement défrichée et brûlée) ou de cultures maraîchères.

Plantation des lianes :

Elle se fait en général en période pluvieuse, de novembre à mars sur la côte Est et de novembre à décembre au Nord-Ouest. Sur un tuteur, 3 à 4 boutures, en général issues de lianes alentours, sont directement plantées autour du pied, sans apport de fumure organique. Les boutures utilisées sont prélevées sur des pieds jugés sains et possédant des tiges robustes, les gourmands (stolons improductifs) sont souvent utilisés pour ce bouturage. L'enracinement des boutures en pépinière avant la plantation définitive est assez rare. Il est donc très difficile de déterminer les variétés de poivre utilisées.



Figure 10 : Plantation de 2 jeunes lianes au pied d'un Bonara (source : M. Robert)

Densité de plantation :

Elle est très variable puisqu'elle dépend du nombre de tuteurs disponibles et du taux de mortalité des lianes après plantation. Il n'est pas possible de mettre des chiffres fiables derrière ce système.

Entretien :

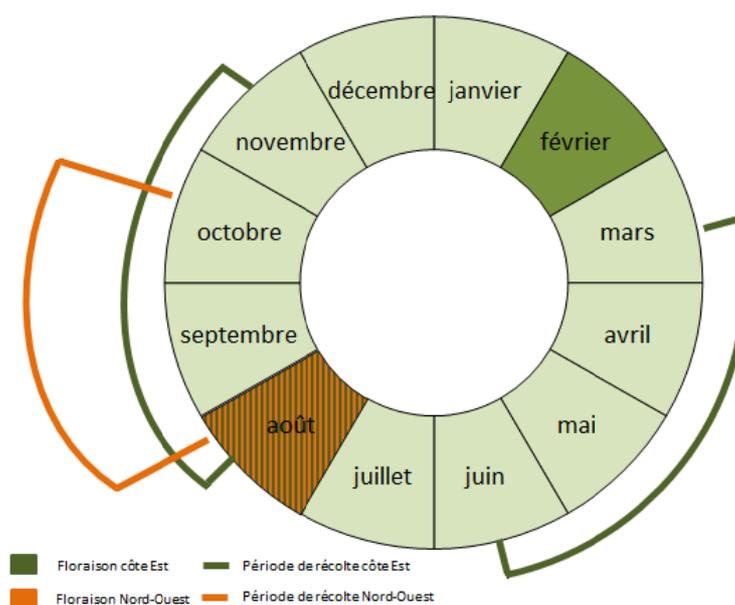
Les producteurs pratiquent parfois de l'égourmandage (élimination des stolons) et très souvent, le rabattage des lianes (limitation de la croissance en hauteur des lianes), lorsque celles-ci atteignent plus de 10 m, afin de faciliter la récolte. Finalement, très peu de soins sont apportés aux lianes, qui ne profitent que de ceux apportés à la culture principale (sarclage et désherbage dans certains cas).

Récolte :

La récolte se fait à l'aide d'une échelle en bambou pouvant mesurer plus de 15 mètres. Les grappes sont prélevées à la main et réceptionnées dans des « sobika » (paniers confectionnés à partir de vacoa, *Pandanus utilis*). Les critères de récolte sont d'une part la couleur des grains (un tiers des grains doivent être rouges-oranges au moment de la récolte) et d'autre part la dureté des grains (une fois passé le stade laiteux caractérisant le poivre vert, le grain devient « dur »). Mais la date de récolte dépend surtout des besoins en trésorerie des producteurs : ces derniers n'attendent pas toujours la maturité des grappes pour récolter le poivre noir.

Les dates de récolte et les pratiques diffèrent en fonction de la zone de production :

- **A l'est**, on distingue 2 périodes de récolte puisque le poivrier fleurit deux fois par an (en février et en août). Le poivre noir est récolté 7 mois après la floraison, mais celle-ci étant étalée sur plusieurs mois (toutes les inflorescences n'apparaissent pas en même temps sur une liane de poivre), la récolte ne se fait pas en une seule fois.
- **Au nord-ouest** : le poivrier ne fleurit qu'une seule fois (au mois de mars), on ne retrouve donc qu'une seule période de récolte, de fin août à fin octobre. En général, les producteurs récoltent toute la parcelle en 1 ou 2 passages.



La culture traditionnelle du poivre est avantageuse pour les producteurs n'ayant pas un accès facile à de la main d'œuvre externe. En effet, elle n'exige que peu d'entretien et donc peu de temps de travail (mise à part la récolte). Mais ces pratiques traditionnelles engendrent des rendements très irréguliers (non chiffrables) et beaucoup de pertes liées à la plantation.

b. Techniques de culture récentes

L'itinéraire technique décrit ci-dessous est issu du guide des bonnes pratiques édité par le CTHT. On ne le retrouve en réalité que sur la côte Est.

Choix et préparation du terrain :

Le terrain idéal doit être plat et non inondable, il peut néanmoins présenter une faible pente. Le défrichage s'effectue la plupart du temps à l'aide d'un « antsy », couteau traditionnel utilisé pour les travaux agricoles.

Plantation des tuteurs :

Le choix du tuteur est déterminant, ce dernier doit avoir : un tronc droit, une croissance rapide, un feuillage important et une faculté à supporter un élagage sévère, une écorce rugueuse permettant aux crampons du poivrier de se fixer solidement et un système racinaire pivotant afin d'éviter toute concurrence avec la liane. L'utilisation du *Gliricidia sepium*, de la famille des Fabacées, présente l'avantage (par rapport au *Jatropha curcas*) d'apporter de l'azote au niveau du système racinaire et une quantité importante de matière organique lors des élagages.

La plantation des tuteurs doit être effectuée 4 à 6 mois avant la plantation des lianes, pendant la saison des pluies. Un billonnage est effectué pour éviter la stagnation de l'eau au pied des poivriers, qui asphyxierait les racines et favoriserait le développement de maladie fongiques (telles que la pourriture du collet).

Plantation des lianes :

Les plants de poivriers sont généralement issus de pépinières privées ou communales.

Deux à trois lianes de poivriers sont plantées à une vingtaine de centimètres du tuteur, avec apport de fumure organique. Les jeunes plants mis en place, sont recouverts de paille ou de feuilles mortes afin de les protéger contre les ensoleillements trop intenses.



Figure 12 : Pépinière communale à Antranokarana

Densité de plantation :

En monoculture, il est conseillé de planter les tuteurs tous les 2 mètres (densité de 2m x2m), ce qui représente 2500 tuteurs par hectare.

Semis de Flemingia :



Figure 13 : Flemingia

Entre les lignes de poivriers, un semis de *Flemingia*, plante fixatrice d'azote, permet de limiter la prolifération des mauvaises herbes et constitue une bande protectrice d'humus. Un sarclage et un désherbage sont effectués sur les lignes de semis pendant les 3 mois suivant l'installation pour favoriser le développement des jeunes plants de *Flemingia*.

Entretien :

- Tailles de formation : une première taille est effectuée 6 mois après la plantation (la liane est coupée à 20 cm du sol). Une deuxième taille est effectuée 1 an après la mise en place (la liane est rabattue à 80 cm).
- Eventuellement, une élimination des fleurs pendant les 2 premières années de la plantation est réalisée mais elle est très peu pratiquée.
- Une taille (élagage) du tuteur est effectuée tous les 3-4 mois.
- Les résidus de la coupe du *Flemingia* ainsi que les branches du tuteur (débitées en petits morceaux) sont utilisés pour le paillage des plants de poivriers.
- L'égourmandage consiste à éliminer les stolons improductifs tous les 3 à 4 mois.



Figure 14 : Taille du *Gliricidia* et paillage
(source : M. Robert)

Récolte :

Ici, la récolte est facilitée puisque la liane n'atteint jamais plus de 2 mètres. Pour le reste, elle s'effectue dans les mêmes conditions que pour l'itinéraire technique « traditionnel ».

Les techniques de cultures plus récentes sont très gourmandes en travail, ce qui nécessite de faire appel à une main d'œuvre externe salariée pour assurer l'entretien de ces parcelles. Ici, les pertes de plants liées à la plantation se font plus rares et les rendements sont plus réguliers. Le rendement moyen d'un pied (soit 3 lianes) est de 2 à 3 kg de poivre noir sec, soit 5 000 à 7500 kg à l'hectare.

6.5. Traitements post-récolte

Les grappes fraîchement récoltées sont transportées au village dans les « sobika » (paniers).

obika



Dans des cas très rares, où les producteurs ont été sensibilisés, elles peuvent subir un **échaudage et une fermentation**. Cette étape consiste à tremper pendant 2 minutes les grappes vertes dans de l'eau à 100°C. Cela permet d'accélérer la dessiccation et de développer l'arôme du poivre noir. Elle permet aussi d'éliminer ou réduire la flore pathogène. Ensuite, ces grappes sont égouttées pour éliminer l'eau résiduelle puis disposées en tas sur une natte à l'ombre pendant quelques heures. Cette fermentation permet non seulement d'obtenir une couleur uniforme des grains mais aussi d'accentuer l'arôme.



itte

Après l'échaudage et la fermentation ou directement après la récolte, les grappes sont **séchées au soleil** pendant quelques jours (de 4 à 6 jours en fonction de l'ensoleillement). Elles sont disposées sur des nattes au sol, voire sur des bâches plastiques lorsque la production est abondante. Le soir, les grains sont disposés dans des paniers à l'intérieur des maisons ou sont recouverts d'une bâche pour les protéger de l'humidité ou de la pluie.



L'égrenage, opération qui consiste à séparer les grains des grappes, se fait au bout du 2^{ème} jour de séchage à la main ou par foulage au pied.



re

Une fois sec, le lot de grains est nettoyé et trié par vannage à l'aide d'un « lotsero » (plateau fabriqué en fibres végétales). Cette opération consiste à séparer les bons produits de toutes les impuretés (poussière, baies trop légères, restes de grappes, etc...). A l'issue de ce tri, le poivre est prêt à être vendu.

Environ une semaine après la récolte, les baies de poivre récoltées sont ainsi transformées en poivre noir. Les grains ont pris une couleur brun-noir et un aspect ridé. Le poids total a diminué de deux tiers. A ce stade, les grains de poivre noir contiennent entre 17 et 20 % d'humidité. La récolte est finalement transportée chez le collecteur à dos d'homme, à vélo ou en pirogue ou stockée en attendant la hausse des prix après la récolte.

Les pratiques post-récolte au niveau des producteurs sont donc sensiblement les mêmes au Nord Ouest et à l'Est.

7. Conclusion partielle

En guise de conclusion, voici un récapitulatif des forces et des faiblesses du poivre en tant que produit pouvant prétendre à une IG.

Tableau 7 : Forces et faiblesses du poivre noir en tant que prétendant à une IG

	Forces	Faiblesses
Réputation et qualité	Arguments commerciaux : image de Madagascar, culture du poivre de manière traditionnelle (sans intrants chimiques et pesticides) à la lisière des forêts humides de la côte est. De plus en plus mis en avant dans les savoirs culinaires (recettes avec poivre spécifique).	Dépend en grande partie de l'initiative de promotion d'opérateurs AVAL Et compétition entre deux importateurs de poivre d'origine sur la paternité de cette activité
	notoriété du poivre vert de Madagascar induit une bonne image de tous les poivres malgaches et notoriété naissante du poivre sauvage de Madagascar	Problèmes de détérioration de la qualité exportée, nuisant à la réputation de Madagascar et qualité mal perçue sur le marché mondial par les importateurs
Ancrage historique	cultivé depuis plus d'un siècle, le poivrier est étroitement lié au canal des Pangalanes et à la culture du café	La culture du poivrier n'a pris un relatif essor que récemment (à partir des années 60)
	préexistence du poivre sauvage (tsyperifery) avant l'introduction du <i>piper nigrum</i> par les colons français ?	Ancrage historique et territorial avant tout lié à des motivations économiques (et non à des usages particuliers de la part de la population, qui est peu consommatrice de ce produit).
Produit (caractéristiques)	caractéristiques particulières du poivre noir de Madagascar	Pas d'analyses sensorielles Pas de discours homogène sur les

spécifiques)	reconnues par certains acteurs de la filière	caractéristiques du poivre noir de Madagascar Et certaines études semblent dire que le poivre de Madagascar n'a pas de spécificité et est mal positionné par rapport aux autres poivres d'origine (densité globale trop faible)
Production	multiplication des pépinières + fabrication de substrat local	Manque de motivation liée aux prix très fluctuants : pas de renouvellement, manque d'entretien → Vieillesse des plantations et faible productivité
	Main d'œuvre disponible (population jeune)	
	Existence de zones de concentration de la production (facilité de collecte et d'encadrement technique)	
Savoir-faire et qualité	pratiques traditionnelles et nouvelles sans intrants, sans pesticides	- <i>Multitude d'intermédiaires sans structuration, aux pratiques très hétérogènes (pratiques des mélanges de lots, ré-humidification et stockage dans de mauvaises conditions...)</i> - <i>Irrespect des règlements et lois en vigueur sur post-récolte et commercialisation</i> - <i>Manque de suivi/contrôle de la qualité</i> - voir partie Analyse filière-
	pratiques post-récolte plutôt homogènes au niveau des producteurs	
	Pratiques liées au terroir (différenciation entre pratiques au Nord-Ouest et sur la côte Est)	
Territoire et ressources spécifiques	Existence de territoire aux climats particuliers (différenciation entre Nord-Ouest et Côte Est)	
	Relative spécialisation du territoire (de Mananjary à Mahanoro) autour des cultures de rentes (café, poivre et girofle) liée à l'existence du canal des Pangalanes	

Le produit en lui-même possède bon nombre de caractéristiques lui permettant de prétendre à une IG, les plus fortes étant : son potentiel en termes de réputation sur le marché de niche, la typicité de ce poivre en fonction des zones de production et surtout son positionnement sur les marchés des poivres d'origine, attestant de l'existence d'un débouché pour un éventuel produit avec IG.

Néanmoins, **le poivre noir de Madagascar n'est pas un produit « homogène »**, sa qualité ne dépend pas uniquement du territoire sur lequel il est produit mais dépend de l'organisation de la filière, objet de la partie suivante.

Partie 3 : Une filière plurielle, au potentiel peu exploité

L'analyse filière détaillée dans cette partie constitue un outil, qui au travers de différents diagnostics (fonctionnel, technique, organisationnel et économique), nous permettra de mieux comprendre l'importance et le fonctionnement de la filière poivre noir à Madagascar. Seront finalement mises en évidence les menaces et les opportunités de la filière : base de travail pour apprécier la pertinence d'une démarche Indication Géographique sur le poivre noir de Madagascar.

Par contrainte de temps, l'étude de la consommation n'a pas pu être menée. Par manque de sources bibliographiques et de cohérence entre les données économiques récoltées, une analyse économique fine de la filière sur le territoire malgache n'est pas détaillée.

1. Marché aval du poivre noir de Madagascar

1.1. Marché mondial

a. Pays producteurs

La production mondiale de poivre a globalement augmenté sur les cinquante dernières années, fait attribuable à l'émergence du Vietnam en tant que pays producteur d'importance mais aussi aux augmentations substantielles au Brésil, en Inde, en Indonésie, au Sri Lanka et en Chine. En 1991, la production mondiale était estimée à 176 000 tonnes, contre 450 000 tonnes en 2009 (source : FAOSTAT). La production de poivre au Vietnam est passée de quelques milliers de tonnes en 1985, à près de 140 000 T en 2009. Il est aujourd'hui premier producteur mondial et a devancé les pays producteurs traditionnels que sont l'Indonésie, l'Inde, la Malaisie, le Sri Lanka et le Brésil.

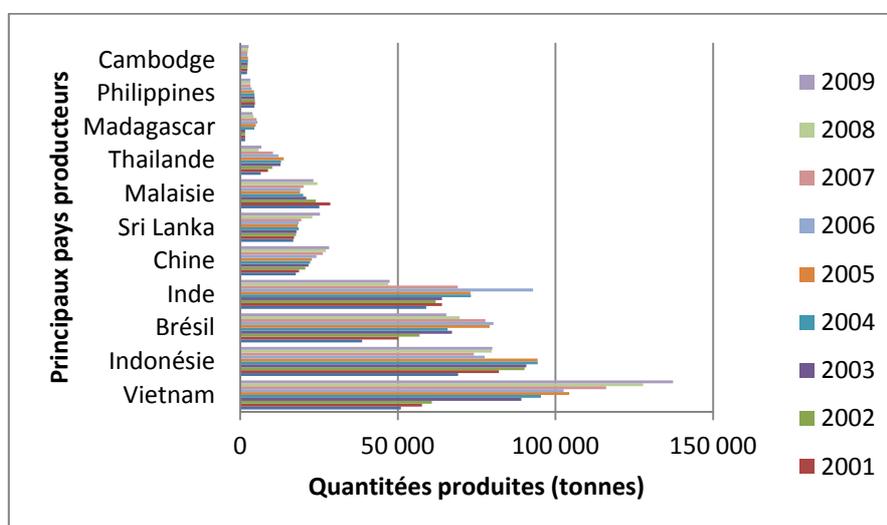


Figure 18 : Production mondiale de poivre, *Piper spp.* (Source : FAOSTAT)

Les principaux pays producteurs sont regroupés au sein de l'**International Pepper Community (IPC)**, organisation inter-gouvernementale ouverte à tous les pays producteurs de poivre et fondée en 1972. Madagascar n'en fait pas partie, mais l'IPC l'invite à la joindre et le conseil Indien des épices est désireux de favoriser de meilleures relations avec les exportateurs à Madagascar. L'affiliation de Madagascar lui permettrait un accès à la collaboration internationale. (Consortium Scanagri Denmark, 2010)

b. Pays exportateurs

Les principaux pays exportateurs sont les pays producteurs : les exportations de poivre vietnamiennes représentent 30,3 % des exportations mondiales, les indonésiennes 19,7 %, les brésiliennes 12,9 %, les indiennes 7 %, les malaisiennes 5,1 %. **Les exportations malgaches ne représentent que 0,5% des exportations mondiales.**

Des pays non producteurs (les Etats Unis, la France et les Pays Bas principalement) exportent également du fait de la présence de sociétés de négoce (traders) sur leur territoire.

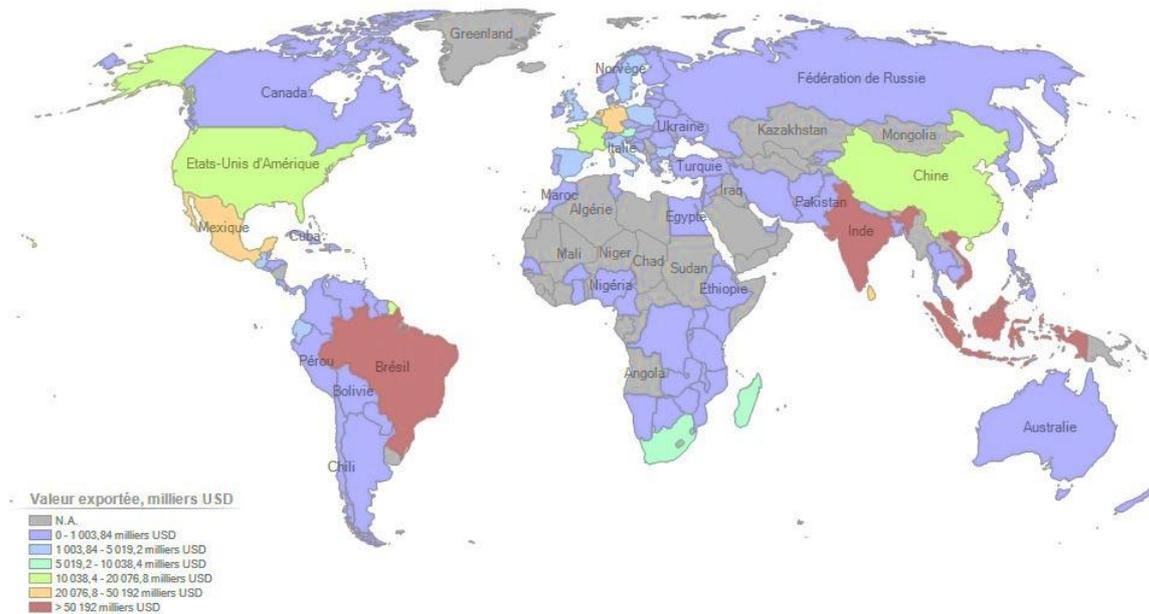


Figure 19 : Carte des pays exportateurs de poivre (non broyé ni pulvérisé) en 2010
(source : INTRACEN)

c. Pays importateurs

Les plus gros consommateurs de poivre sont : l'Europe, l'Amérique du Nord, l'Inde, la Russie et l'Égypte.

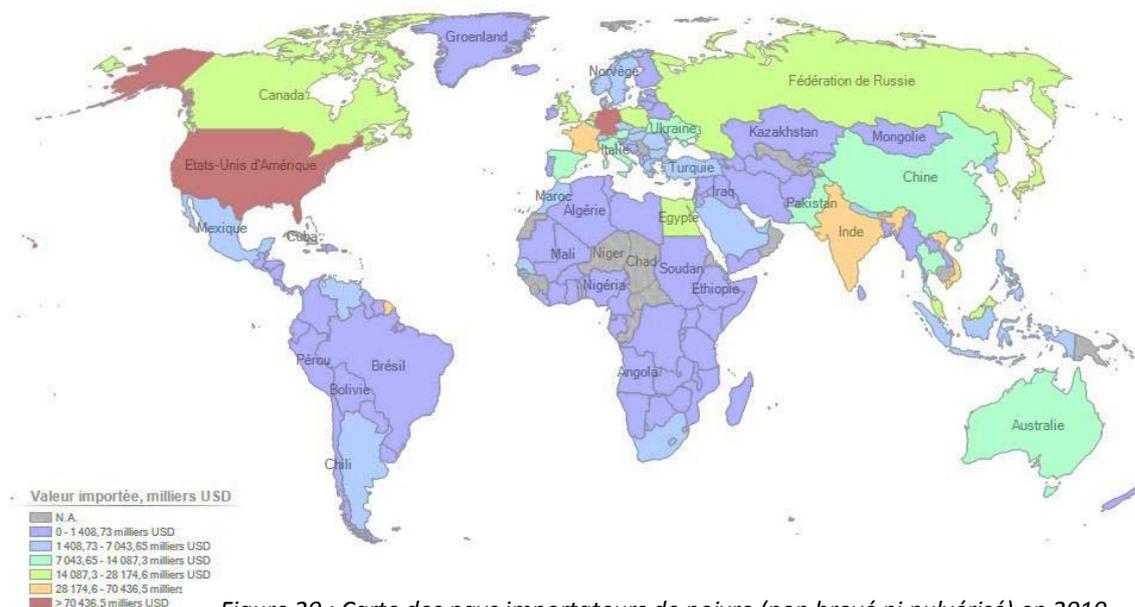
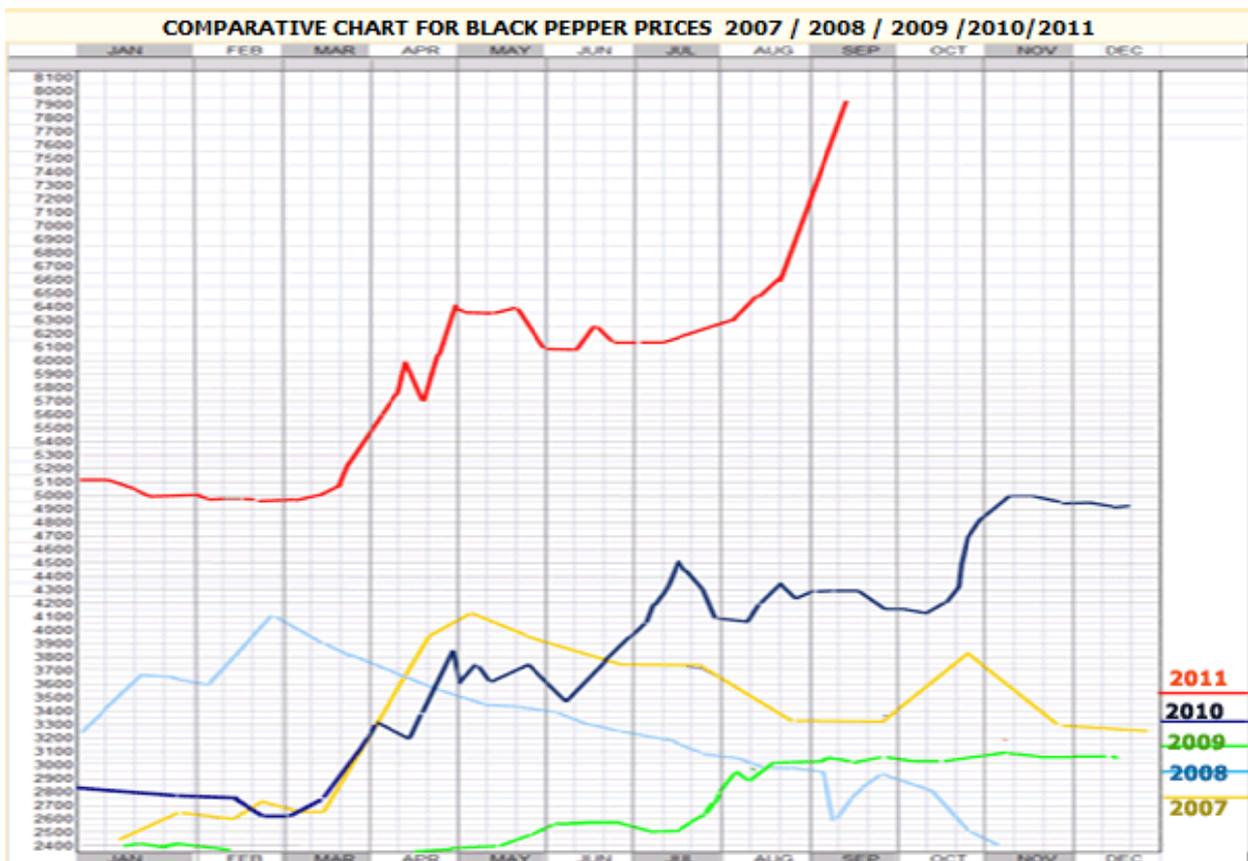


Figure 20 : Carte des pays importateurs de poivre (non broyé ni pulvérisé) en 2010
(source : INTRACEN)

d. Evolution du cours mondial

Le poivre est la première épice échangée au monde. Comme de nombreux produits agricoles, les prix mondiaux du poivre semblent suivre une évolution cyclique : depuis 30 ans, le prix du poivre flambe tous les 10 ans. Ces envolées des prix entraînent rapidement des **situations de surproduction** (les agriculteurs augmentent leurs surfaces, mais la demande n'augmente pas aussi vite que la que la production). Des stocks se constituent dans tous les pays producteurs et les prix mondiaux s'effondrent (Durand C. 2009).

On assiste depuis début 2010 à une flambée des prix (la dernière remontant à la fin des années 1990). **Le prix moyen du poivre (tous grades et origines confondus) en septembre 2011 atteint 8000 USD/tonne.**



e. Formation des prix à l'export

En général, les prix du poivre sont fixés au comptant sur les marchés nationaux de plusieurs pays de référence. **Le prix du poivre dépend avant tout de l'origine**, mais aussi de la conformité à des standards internationaux de qualité, définis par les pays importateurs (le plus connu étant l'ASTA, American Spices Trading Association). **L'offre malgache n'a pas de prise sur les cours mondiaux puisqu'elle ne représente que 0,5% des exportations mondiales.**

f. Marché de niche

Un grand nombre d'acteurs et de pays se partagent le marché mondial du poivre, caractérisé par une offre pouvant être supérieure à la demande. C'est donc un marché **fortement concurrentiel**.

Dans ce contexte, Madagascar, en tant que « petit » pays producteur gagnerait à mettre en place des stratégies pour garder ou gagner des marchés : la stratégie de différenciation pourrait en être une.

D'après la définition donnée par Lendrevie *et al.* (2006), une niche est un sous ensemble d'un marché qui se caractérise de la façon suivante :

- une niche est de **petite taille**, l'unité de compte est le million d'euros.
- une niche a un **potentiel limité de développement en volume**, mais il y a deux types de niches qu'il est important de bien distinguer :
 - la niche-niche qui restera identique au fil des ans. Elle peut être limitée à un marché national (par exemple pour des raisons culturelles) et sa taille reste très faible mais elle peut devenir une niche mondiale, c'est-à-dire une niche exploitable à l'identique sur de nombreuses années.
 - la niche prémices d'un marché important.
- une niche a un type particulier de **clientèle ayant des attentes spécifiques**.
- une niche **demande des compétences particulières** aux firmes qui veulent la conquérir.

D'après Detrie *et al.* (2005), la difficulté essentielle de la stratégie de niche réside dans le fait que son succès dépend en majeure partie de la constitution de **barrières à l'entrée** protégeant contre la menace de nouveaux entrants.

Concernant le poivre noir, la niche existe : il s'agit du **marché des poivres d'origines**, qui réunit toutes les caractéristiques d'une niche décrites ci-dessus. Bien que ce marché est, par définition, « étroit », nous ne disposons pas de données sur les volumes mondiaux qu'il peut représenter.

Un marché existe donc pour le poivre noir de Madagascar. Une indication géographique sur ce produit pourrait néanmoins renforcer le caractère spécifique de ce marché, constituerait une barrière à l'entrée et surtout une opportunité pour sécuriser une partie de ce marché.

1.2. Exportations malgaches

Le poivre est la 3^{ème} épice la plus exportée (après la vanille et le girofle) à Madagascar. En 2009, il ne **représente cependant que 0,36% des exportations totales malgaches** (source : Intracen).

Les exportations de poivre varient entre 1000 et 2000 tonnes selon les années et ne sont pas directement liées à la production nationale : en 2004, le cyclone Gafilo a engendré de gros dégâts sur les plantations (tant sur la côte Est qu'au Nord-Ouest), entraînant une chute de la production. Cela n'a pas eu d'effet sur les quantités exportées l'année suivante. En effet, les opérateurs se constituent des stocks afin de prévoir ces éventualités et de satisfaire leur client, mois après mois et années après années.

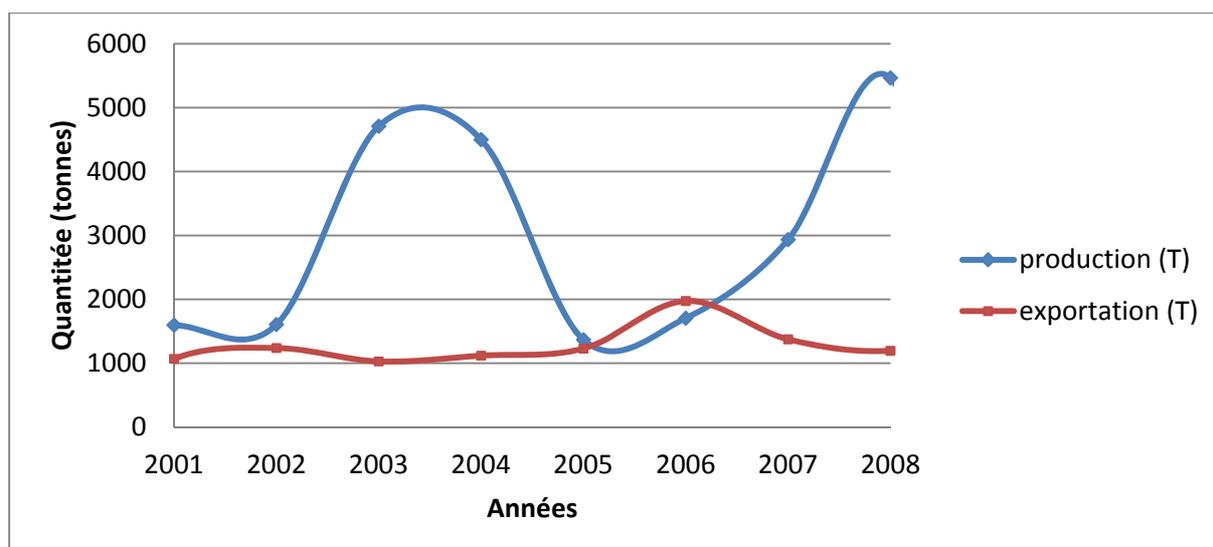


Figure 22 : Production et exportation (en tonnes) de poivre malgache, toutes spécifications confondues (sources bureau des Statistiques économiques et agricoles)

Les données statistiques existantes ne font pas de distinction entre poivre noir moulu ou non moulu, entre poivre noir et blanc. Même, le poivre sauvage, ne disposant pas de spécification propre, est vendu sous étiquette « poivre noir » à l'exportation. En bref, **les données ne sont presque jamais spécifiques au poivre noir en grain**. Le poivre noir reste cependant le produit issu du *Piper nigrum* le plus exporté (d'après les exportateurs rencontrés, le poivre blanc ne représente qu'une part infime des exportations).

Tableau 8 : Poivres exportés par Madagascar en quantité (tonne) et en valeur (milliers de dollar américain)

Spécification :	2007		2008		2009		2010	
	Quantité	Valeur	Quantité	Valeur	Quantité	Valeur	Quantité	Valeur
Poivre noir et blanc	905	2850	731	2282	933	2242	1350	3848
Poivre vert	481	976	502	1024	629	1537	619	1610
TOTAL	1386	3826	1233	3306	1562	3779	1969	5458
Part poivre noir et blanc	65%	74%	59%	69%	60%	59%	69%	71%

Sources : Calculs du CCI sur la base des statistiques de la Direction Générale des Douanes

Les pays de destination

En 2010, les principaux pays de destination du poivre malgache sont :

- Maroc, avec 40,1% de la valeur totale du poivre exporté
- France, avec 19,2%
- Singapour, avec 12%
- Belgique, avec 7,9%
- Italie, avec 5,7%
- Inde, avec 3,1%
- Suisse, Egypte, Danemark, Pakistan, Pays-Bas, Emirats Arabes Unis, Etats-Unis d'Amérique, Japon, etc...

Historiquement, le Maroc et la France ont toujours été les marchés de destination privilégiés pour le poivre noir. Le premier pays accorde des tarifs douaniers préférentiels aux exportateurs malgaches, le second est un client lié par leur histoire commune.

En Europe et à Singapour, les clients sont souvent des traders, travaillant pour des sociétés de négoce, qui vont acheter le poivre malgache en vue de le revendre à d'autres pays importateurs. Dans ce type de transaction, le poivre exporté est souvent destiné à l'industrie agro-alimentaire ou à la grande distribution. En Europe et aux USA, le marché de masse est dominé par la société de négoce Mc Cormick (qui a affilié la société Ducros en 2000 et effectue 20% de la distribution des épices en Europe).

D'après les quelques exportateurs travaillant sur **les marchés de niche** (épicerie fine notamment), ces derniers sont situés avant **en Europe (France et Belgique principalement), aux Etats-Unis et au Japon**. Nous disposons cependant de peu de données sur ces deux dernières destinations, alors que, d'après nos estimations, le marché de niche européen représente 1 à 10% des exportations malgaches vers l'Europe (soit de l'ordre de la dizaine à la centaine de tonnes).

Finalement, les acheteurs européens entretiennent des relations commerciales depuis longtemps, alors que d'autres acheteurs manquent de point de contact avec Madagascar. En témoigne les acheteurs indiens, qui bien souvent achètent à travers des importateurs français. **Les liens commerciaux entre Madagascar et les pays francophones sont donc bien établis, alors qu'ils peinent à se maintenir avec les USA et sont très pauvres avec les marchés émergents tels que l'Inde**. Dans un contexte de marché mondial en évolution, où les marchés émergents sont d'une importance croissante et où la globalisation des structures de distribution est en cours, il serait important que Madagascar s'adapte à cette nouvelle donne en élargissant la base de ses contacts. (Consortium Scanagri Denmark, 2010)

Evolution du prix FOB :

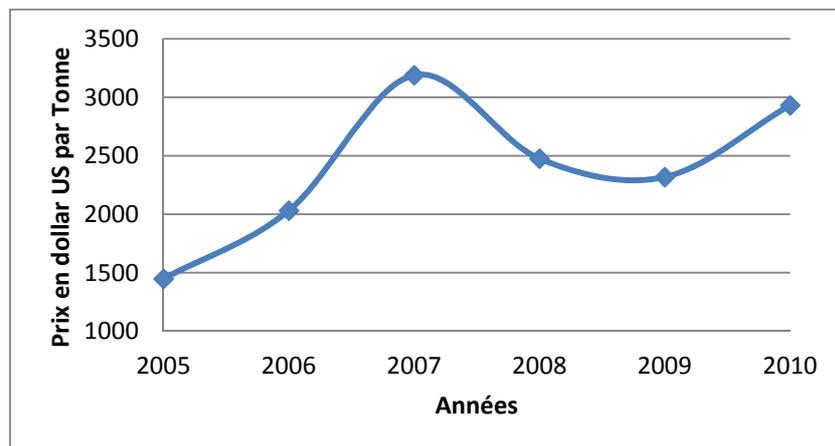


Figure 23 : Evolution du prix FOB moyen en dollar US par tonne et par an du poivre de Madagascar, toutes spécifications confondues. (Source : Instat, institut de la statistique malgache)

La fixation du prix à l'export se fait par négociation entre les exportateurs et les traders/importateurs. D'après les agents à Madagascar, les **exportations malgaches de poivre noir léger subissent une décote** quasi systématique, de 300 à 500 USD la tonne, par rapport au prix mondial (en lien avec un déclasserement récent de la plupart des épices de Madagascar).

1.3. Marché local

A Madagascar, le poivre est relativement peu consommé, mise à part dans l'industrie agro-alimentaire. On le retrouve le plus souvent dans les boutiques et marchés sous forme de poivre moulu ; le poivre en grain étant plutôt destiné aux restaurants dits « gastronomiques » situés dans les grandes villes ou au marché « touristique » (boutiques spécialisées dans la promotion des produits agricoles et artisanaux de Madagascar). Ce dernier fait montre bien qu'une des facettes de l'identité de Madagascar s'est construite au travers de ses épices.

Le marché intérieur est étroit et n'est contrôlé que par quelques opérateurs qui le satisfont. Nous ne disposons pas de données statistiques officielles sur ce marché. Il est d'ailleurs difficile à évaluer (en quantité et en valeur), puisque une infime partie du poivre est autoconsommée par les producteurs, une autre partie finit sur les marchés de brousse et bien sûr, il y a des pertes lors de la transformation du poivre.

2. Agents et stratégies

Tous les agents de la filière présents sur le territoire malgache sont « multi-produits », c'est-à-dire qu'aucun n'est exclusivement « spécialisé » dans la culture ou le commerce du poivre. Ainsi, l'analyse filière axée sur un seul produit est quelque peu limitée puisqu'elle ne permet pas de comprendre les stratégies des acteurs replacées dans ce contexte multi-produit.

2.1. Des producteurs atomisés

Nous verrons dans cette partie qu'en fonction du type de producteur - typologie établie en corrélation avec la typologie des systèmes de cultures présentée en partie 2.4.- les voies de commercialisation qui s'offrent à lui ne sont pas les mêmes (voir partie 3.3.). Voici une brève description de ces « types » :

- La grande majorité des producteurs de poivre sont des **petits paysans atomisés**, pratiquant la polyculture élevage et utilisant une main d'œuvre exclusivement familiale (ou salariée pour la récolte). Chez eux, le poivre est cultivé en système mixte ou traditionnel.
- Il existe à Madagascar des **producteurs « notables »**, qui ont un niveau d'éducation supérieur, possèdent plus de foncier et engagent une quantité importante de main d'œuvre externe/salariée. Sur la côte Est, ils pratiquent en général le système de culture monocultural.
- A Ambanja et Nosy Be, des **planteurs-exportateurs** cultivent le poivrier en association avec le cacao. Ce sont de grandes sociétés privées issues des concessions coloniales.

Plusieurs facteurs déterminent le comportement des producteurs de poivre pour le renouvellement, l'entretien et la récolte des plantations (Duault Y., 2007) :

- **L'évolution des cours mondiaux** : le prix au producteur, directement lié au prix mondial, peut inciter les producteurs à récolter tout ou partie de la production (si le prix est très bas, la récolte n'est parfois pas effectuée, au contraire s'il est haut, la plus grande quantité possible sera récoltée).

- **Le rapport des prix des différents produits de rente** : la plupart des producteurs de poivre possèdent également des girofliers, caféiers, cacaoyers, arbres à litchi, bananiers, en fonction des régions, ce qui permet en outre de répartir le risque économique. Ce rapport influe sur le choix des cultures que les producteurs privilégient.
- **Le rapport des prix du poivre et des denrées alimentaires** : les cultures de rente sont souvent l'unique source de revenus monétaires qui permettent aux ménages d'acheter denrées alimentaires et de première nécessité. Ce rapport est également essentiel pour comprendre le choix des cultures privilégiées par les paysans.
- **Les besoins en trésorerie** : lors des périodes de soudures, un grand nombre de producteurs ne dispose pas de ressources alimentaires et monétaires suffisantes pour y faire face. Ils sont donc contraints d'anticiper la récolte voire de vendre le poivre sur pieds (lorsqu'il est encore vert).

Les débouchés des producteurs de poivre dépendent non seulement du « type » de producteur mais également de plusieurs variables, qui sont :

- **l'enclavement, l'accès au marché** : un producteur présent à proximité d'une ville « transitaire », c'est-à-dire où transite une quantité de poivre importante (où les grossistes sont implantés) ont un choix d'acheteurs plus large que les producteurs des communes lointaines où la seule possibilité de vente est souvent le collecteur du village.
- **la quantité produite** : les producteurs pourront élargir leur choix d'acheteurs si la quantité commercialisée est importante.
- **la commercialisation des autres cultures de rente** : lorsque le producteur se déplace à plus d'une demi-journée de chez lui (de son boutiquier habituel), il commercialise souvent plusieurs produits de rente en même temps (il est donc amené à stocker).
- **les relations familiales et/ou de confiance** : la vente à un intermédiaire situé à proximité, avec lequel le producteur entretient des relations de confiance ou est parent de cet intermédiaire est la chose la plus courante.
- **l'existence ou non de marché organisé**, où l'offre et la demande se rencontrent localement.

Finalement, **les déterminants économiques régissent les stratégies de reproduction à long-terme des exploitations agricoles** (et donc de la culture du poivre). Chaque « pipériculteur » raisonne globalement et prend ses décisions pour assurer la survie de sa famille.

2.2. Une multitude d'intermédiaires

Un grand nombre d'intermédiaires est réparti sur le territoire, permettant au produit des zones les plus enclavées de « remonter » la filière et de se retrouver sur le marché national ou international. Il existe différents niveaux de collecteurs dont les marges s'additionnent :

- **Baolava ou collecteur ambulante (côte Est)** = cet acteur n'est pas fixé sur un lieu mais se déplace jusque dans les villages les plus enclavés à la rencontre des petits paysans. **Acteur très opaque**, il véhicule une mauvaise image auprès des producteurs et doit donc pratiquer des prix plus intéressants que la plupart des autres collecteurs. Il est indépendant ou préfinancé (« émissaire ») par un autre agent de la filière.

- **Boutiquier** = épicier, il a « pignon sur rue » dans les villages (chef-lieu de fokontany¹² et de hameaux) où il vend des produits de première nécessité (PPN). Les producteurs viennent jusqu'à lui pour la vente des produits de rente. Il possède un réseau aval peu développé : il se fournit en PPN auprès d'un ou plusieurs grossiste(s) à qui il revend les produits de rente. Il n'entretient pas forcément de lien durable avec ce ou ces grossistes, sauf si un lien familial les unit. Il se déplace chez les grossistes avec des quantités de 200 à 500 kg de poivre noir sec ; il est donc amené à stocker pour accumuler la quantité nécessaire.
- **Grossiste** = également épicier (vente de PPN en gros), il a « pignon sur rue » dans les « villes étapes », en général chef-lieu de commune tel que Mahanoro (côte Est) ou Ambilobe (Nord-Ouest). Il se déplace vers les exportateurs avec des quantités allant de 100 à 500 tonnes, ce qui l'amène à stocker le poivre pour des durées de 2 à 6 mois. Le grossiste est un acteur incontournable puisqu'il est sollicité à la fois par les épiciers, les baolava et les exportateurs (il possède un réseau en amont et en aval très développé). Il joue donc un **rôle dans la fixation des prix**.
- **Agent de collecte (Nord-Ouest)** = « agent » des exportateurs, il reçoit un préfinancement pour la collecte et un salaire mensuel (parfois prêt d'un véhicule). Il se déplace en brousse jusque chez les producteurs et sur les marchés organisés de la région d'Ambanja. Parfois, cet agent a reçu une formation sur les bonnes pratiques de collecte et sur la qualité du poivre. Il est donc un **agent fidélisé par l'exportateur**, qui recherche un meilleur contrôle de la qualité.

La grande majorité de ces intermédiaires sont intéressés par la quantité : **les prix qu'ils pratiquent sont surtout liés à la quantité, presque jamais à la qualité**. Les intermédiaires non fidélisés (boutiquiers et grossistes) pratiquent l'achat et la vente au plus offrant. Cet intérêt avant tout économique engendre des comportements opportunistes : **les règlements (textes législatifs) existants en matière de collecte ne sont pas forcément respectés, et d'ailleurs peu contrôlés**. Bon nombre de collecteurs ne paient pas les patentes liées à leur activité, d'autres s'improvisent collecteurs (certains producteurs ayant un accès facile au marché), les baolava, eux, sont dans l'illégalité.

2.3. Une démultiplication des exportateurs

Les exportateurs sont les **garants de la « qualité export »** : ils se fournissent auprès de tout type d'agents (du producteur au grossiste), achètent la plupart du temps du poivre « tout venant » et opèrent une remise à niveau pour la qualité désirée (voir partie 3.4.).

Depuis quelques années, on observe une démultiplication du nombre d'exportateurs dans les filières épices. On compte aujourd'hui une trentaine d'exportateurs à Tamatave impliqués dans le commerce du poivre (contre 7 au début des années 2000) et 10 à Ambanja (Nord-Ouest).

En fonction des stratégies de commercialisation, c'est-à-dire de leur positionnement sur les marchés, les exportateurs sont de types différents :

¹² Unité administrative de base

- **Exportateur sans « stratégie qualité »** : intéressé par la quantité (vente de poivre « en gros », de qualité médiocre), il est peu regardant sur la qualité du produit qu'il achète. L'approvisionnement est toujours en « tout venant » et ses fournisseurs ne sont jamais fidélisés (il ne met pas en place de système de préfinancement des collecteurs). Il agit souvent au « coup par coup », **révélant souvent un comportement opportuniste qui se traduit le plus souvent par des relations leurs acheteurs ponctuelles et versatiles.**
- **Exportateur faisant des efforts de qualité** : il se positionne sur des marchés de niche (utilisation de labels - biologique ou équitable - ou conditionnement en petits volumes). Il s'approvisionne en tout venant, mais travaille parfois avec des collecteurs préfinancés (agents de collecte) qu'il a ou non formé/sensibilisé à la qualité du produit à collecter. **Souvent bien établi, il entretient des relations commerciales stables et durables avec ses acheteurs.**
- **Exportateur en lien direct avec la production** : positionné sur des marchés de niche, ce type d'exportateur cherche avant tout un produit de très bonne qualité en tentant de maîtriser tout le processus de transformation et de conditionnement du poivre, et ce à partir de la date de récolte. Ainsi, il est lui-même planteur de poivre ou il s'approvisionne directement auprès de producteurs fidélisés (où il pourra acheter le poivre vert en le choisissant sur pied). Ce mode de fonctionnement étant contraignant, il lui arrive de collecter du poivre « tout venant » grâce à un réseau de collecteurs fidélisés. **Lui aussi est établi de longue date à Madagascar et possède un réseau d'acheteur stable et durable.**

3. Un produit, deux schémas de filière

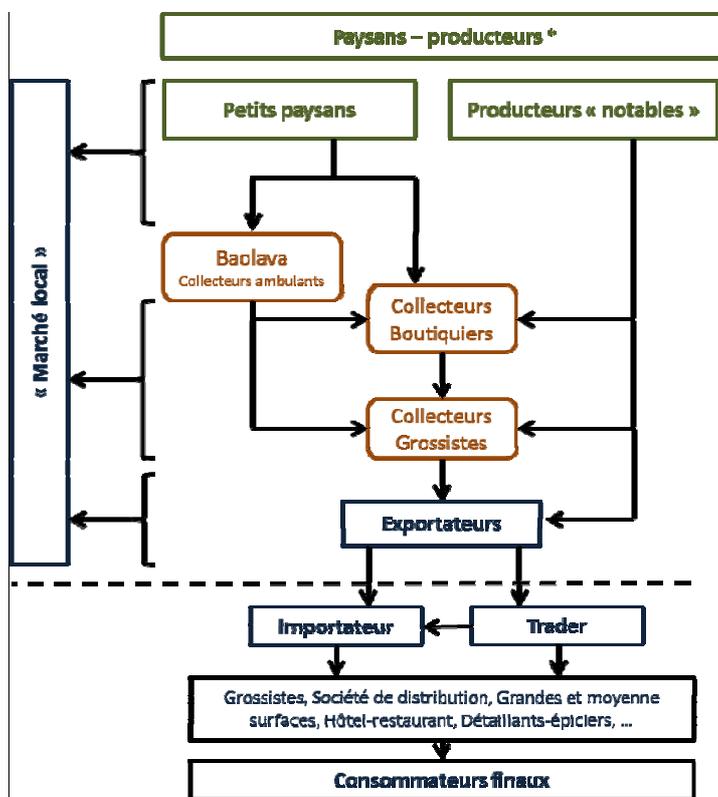


3.1. A l'est, une filière « dévalorisée », où des stratégies de ventes individuelles dominent

A tous les stades de la filière, une **partie de la production de poivre se retrouve sur le marché local** : les producteurs en vendent parfois eux-mêmes sur les « bazars » villageois, les collecteurs (boutiquiers ou grossistes) le commercialisent en détail dans leur boutique et surtout fournissent les quelques sociétés malgaches de distribution (pour la vente aux grossistes malgache ou à la grande distribution), enfin, certains exportateurs commercialisent un poivre de qualité pour le marché de niche à Madagascar (grands restaurants et hôtels, épicerie fines touristiques).

Nous l'avons vu en partie 3.2., les débouchés producteurs dépendent de plusieurs variables. Mais, ces débouchés dépendent avant tout du réseau d'acheteurs que le producteur est capable d'atteindre : le « petit paysan » n'aura accès à un réseau d'acheteurs que limité (et vend le plus souvent sa production au boutiquier du village, à proximité et qu'il connaît), alors que le producteur « notable » possède un réseau d'acheteurs plus vaste et des moyens de locomotion motorisés (ce qui facilite la commercialisation de ses produits). Parfois, ce dernier collecte également des produits de rente. Dans tous les cas, **la commercialisation des cultures de rente se fait de manière individuelle.**

Le programme « STABEX¹³ », a subventionné le Comité National de Commercialisation du Café (CNCC) et les collectivités territoriales décentralisées pour organiser les marchés communaux ou villageois. Ces derniers devaient devenir un lieu de transaction privilégié entre producteurs et collecteurs, facilitant ainsi les contrôles et la collecte. Mais cette tentative a échoué sur la côte Est.



car

Aujourd’hui, le réseau de collecte est tentaculaire : plus les producteurs se trouvent dans des zones enclavées (ou plus il se trouve géographiquement loin des exportateurs), plus le nombre de collecteurs par lesquels leur production transite est important.

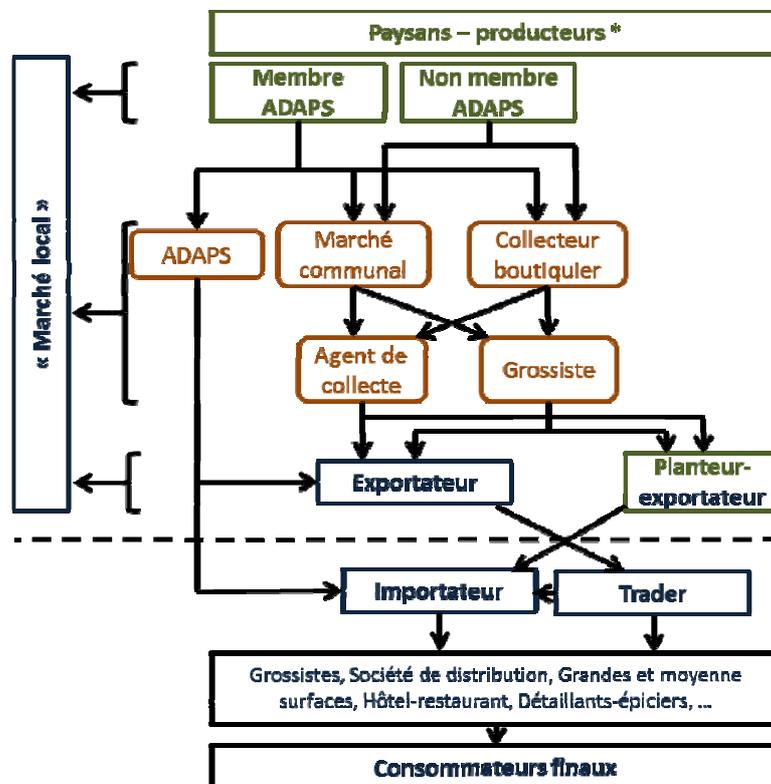
A partir de deux niveaux d’intermédiaires, la gestion et le contrôle de la qualité et de la traçabilité deviennent presque impossible ! Ici, l’exportateur soucieux de la qualité des produits qu’il commercialise a beaucoup de mal à faire « plier » ses fournisseurs à ses exigences de qualité : car ces derniers trouveront toujours un client prêt à racheter un poivre médiocre, mais à prix raisonnable. Finalement, **la concurrence accrue entre exportateur et la multiplication des intermédiaires ne favorise pas l’émergence d’une filière axée sur le maintien de la qualité pour l’exportation d’un produit « convenable »**. C’est pourquoi quelques exportateurs rencontrés parlent d’une filière « qui s’amenuise », « dévalorisée », qui perd de sa crédibilité à l’international du fait du non sérieux de certains de leurs homologues.

¹³ Le fond européen de développement a mis en place un « Programme d’intensification et de structuration professionnelle des principales filières de produits agricoles d’exportation (vanille, girofle, café, cacao et poivre) » à Madagascar.



3.2. A l'ouest, émergence de stratégies de vente collective, pour une filière relativement plus organisée

Ici, les boutiquiers villageois ne sont plus forcément les acheteurs privilégiés des producteurs (et ce même dans les zones enclavées). Ces derniers ont le choix entre des **marchés dits organisés** (dont la mise en place et l'organisation a été appuyé par le programme STABEX) et les **boutiquiers**. Sur ces marchés, se rendent des collecteurs (grossistes) et des agents de collecte. En théorie, grâce à cette rencontre entre offre et demande, les producteurs voient leur pouvoir de négociation augmenter. Mais cela reste discutable puisque selon les marchés, la concurrence entre collecteurs n'est pas au rendez-vous. En bref, la tentative de mise en place de ces marchés communaux est plus aboutie ici que sur la côte Est. Cela est peut-être dû au fait qu'à l'ouest, la zone de collecte est plus réduite et surtout, la période de collecte est plus courte et organisée sous forme de campagne (alors que sur la côte Est, la période de collecte s'étale presque sur toute l'année).



gaspar

Aussi, depuis 2000, une organisation de producteur nommée ADAPS (Association pour le Développement de l'Agriculture et du Paysannat du Sambirano) a été créée. Elle permet aujourd'hui à ses membres (regroupés sous forme de groupement de paysans ou de coopérative) **d'effectuer des « ventes groupées » de poivre, dont la quantité et le prix ont été déterminés à l'avance**. Mais cette forme de commercialisation ne concerne que peu de producteurs et les quantités ainsi vendues sont minimales (elles dépendent des commandes faites par les clients de l'ADAPS : pour l'année 2011, elles s'élèvent à 500kg).

Cette expérience de vente collective met en évidence certains points de blocage (qui pourraient freiner la motivation des producteurs à effectuer ce genre de vente) mais aussi de bonnes perspectives. Le comptage des pieds et l'estimation de la production de la prochaine campagne (en vue de la vente collective) sont des travaux fastidieux et la rémunération finale de chaque producteur peut être source de conflit. Mais ces producteurs passent par un intermédiaire qui travaille dans leur intérêt et qui est capable de leur offrir un prix plus intéressant que n'importe quel collecteur. De plus, cette forme de vente « découle » positivement sur les mentalités (en faisant prendre conscience aux producteurs qu'il y aurait un avantage à travailler collectivement).

Finalement, en plus des marchés organisés et de l'organisation de producteurs, la présence des agents de collecte (fidélisés et parfois formés à la recherche d'un poivre de qualité), une concurrence entre exportateurs moindre par rapport à la côte Est et la présence d'exportateurs-plantateurs (fin connaisseurs de la qualité du produit) sont **des faits révélateurs d'une filière sinon structurée, au moins mieux organisée.** Certains exportateurs parlent même d'une filière « aux mentalités préservées ».

4. Des flux de produit drainés par les grands ports d'exportation



ire à

Les principaux ports d'exportation sont : Tamatave (le plus important), Diego Suarez et Nosy Be (le plus petit). Pour atteindre ces ports d'exportation, le poivre sera transporté vers des villes de « passages obligés », où se trouvent grossistes ou exportateurs. Une partie de la production destinée au marché local (voire pour la transformation et l'exportation) transite par la capitale.

Certains exportateurs couvrent le territoire national et possèdent des agences à Antananarivo et dans d'autres villes de provinces (Manakara, Diego Suarez, Toamasina, Ambanja, ...).

Bien évidemment, les deux zones de production décrites comme étant organisées différemment, appartiennent tout de même au territoire national et ne sont pas totalement indépendantes. Le poivre originaire de la côte Est se retrouve donc souvent mélangé à celui du Nord-Ouest, **rendant difficile la mise en place d'un système de traçabilité (inexistant à ce jour).**

Il est également important de souligner les problèmes liés à la collecte qui affectent le commerce et représente un « goulot d'étranglement pour la filière ». Non seulement la filière est « longue », mais les routes et les infrastructures inadéquates contribuent à rendre la collecte compliquée, chère

et inefficace. Ce problème, qui se pose à l'échelle nationale et pour beaucoup de filières agricoles, ne sera pas résolu sous peu puisqu'il nécessite des investissements considérables en infrastructures.

Une quantification de ces flux et formes de coordinations particulières nous permet de faire les constats suivants :

- Nous l'avons vu en partie 2 (5. Localisation de la production) : la côte Est concentrait 92% de la production de poivre en 2008. **Les flux de produit sur cette côte sont donc beaucoup plus importants en termes de volume qu'au Nord Ouest.**
- Les exportateurs « sans stratégies qualité » sont les plus nombreux. Sur la trentaine d'exportateurs situés à Tamatave, seuls quatre peuvent être qualifiés d'exportateurs « faisant des efforts de qualité » et un d'exportateur « en lien direct avec la production ». A Ambanja, on compte deux exportateurs du premier type et deux exportateurs du deuxième sur les dix au total.
- Finalement, **les modes de coordination particulière décrits ci-dessus** (vente collective, vente sur les marchés communaux et achat pas des « agents de collecte ») **sont marginaux en termes de volumes de transaction.**

5. Diagnostic organisationnel

5.1. Coordinations horizontales

En dehors de l'organisation de producteur (ADAPS) présentée ci-dessus, **il n'existe aucune forme d'organisation horizontale regroupant des producteurs** (mis à part quelques associations religieuses qui encouragent les cultures de rente et des accords informels entre producteurs pour réduire les coûts de transport). D'autre part, les systèmes traditionnels d'entraide ou de solidarités (appelés « fihavana ») basés sur des relations de proximité, familiales ou d'appartenance sociale sont en train de disparaître. On observe au contraire le **développement du salariat agricole** pour l'entretien et la récolte des cultures de rentes ou vivrières même chez les petits paysans (MAEP & FIDA, 2010).

Entre les autres types d'agents (collecteurs et exportateurs), il n'existe pas non plus de forme de regroupement. **Ils appartiennent au contraire à un monde très concurrentiel.**

Les exportateurs basés à Ambanja (Nord-Ouest), sur demande de l'AFDI et de la collectivité territoriale, ont tenté de mettre en place une plate-forme de concertation afin de réfléchir à l'amélioration de l'image et de la qualité des produits issus de l'agriculture du Sambirano. Cette tentative a malheureusement échoué, du fait notamment de rumeur de blanchiment d'argent qui planait au-dessus d'une société d'exportation.

5.2. Coordinations verticales et circulation de l'information

Sur le territoire malgache, **il n'existe aucune forme d'interprofession et très peu de contractualisation entre les agents de la filière poivre.** Les « coordinations verticales » qui existent entre eux se limitent à l'acte d'achat et de vente. Deux réseaux d'acteurs coexistent et se côtoient, voyons comment s'effectuent les transactions au sein de et entre ces réseaux :

- Réseau de proximité géographique

Entre producteurs et boutiquiers villageois, des relations de confiance prédominent, principalement dues au fait qu'ils vivent au sein des mêmes villages. Il s'agit là de transactions menées avec de très petites quantités (que le producteur amène à « la boutique »), qui ne font donc jamais l'objet d'un contrat écrit. Il en va de même pour les transactions entre boutiquiers et grossistes : même si les quantités sont plus importantes, aucun contrat n'est signé. Entre ces deux types d'agents, des relations de confiance sont plus ou moins établies, mais en général, le boutiquier fait « jouer » la concurrence et vend au plus offrant.

Au sein de ce réseau, l'information concernant les prix du moment circule de l'aval vers l'amont. Le producteur est donc le dernier informé des prix et ne l'apprend d'ailleurs que lors de la transaction. Les boutiquiers eux, dispose parfois d'un téléphone ou le plus souvent envoie un « émissaire » pour se renseigner auprès des grossistes sur les prix que chacun pratique. **Les acteurs de ce réseau n'ont donc qu'un accès différé à l'information sur le prix international et ses variations.**

- Réseau régi par des coordinations marchandes

Entre grossistes et exportateurs, les coordinations marchandes sont dites « strictement de marché », c'est-à-dire qu'il n'y a pas d'engagement réciproque au-delà de la seule transaction du moment. Les relations de confiance se font rares, et lorsqu'elles existent les collecteurs sont préfinancés (ils sont considérés comme salariés de la société d'exportation). L'exportateur contacte par téléphone son réseau de grossistes lorsqu'il a besoin de se fournir. En fonction du cours mondial et de la quantité que le grossiste lui propose, le prix est négocié. Le grossiste dispose aussi d'un réseau d'exportateurs qu'il peut contacter pour « sonder » les prix. Il peut donc lui aussi « faire jouer » la concurrence entre les exportateurs et faire évoluer les prix en sa faveur. **Les grossistes constituent le « lien » entre ces deux réseaux** puisque la plupart des exportateurs n'ont pas les moyens de parcourir les zones de production et la plupart des producteurs et épiciers n'ont pas un réseau assez étendu pour « atteindre » les exportateurs. **Ils ont donc un pouvoir de négociation important au sein de la filière.**

Entre les exportateurs et leurs clients (importateurs ou traders), on parle ici de « coordination marchande hybride », puisque la contractualisation est obligatoire. La signature des contrats se fait avant ou après l'approvisionnement en poivre. L'exportateur a un accès facile aux cours mondiaux (qu'ils regardent souvent sur le site brésilien « Peppertrade ») et **pour la première fois, la négociation du prix dépend non seulement de la quantité mise en vente et du prix mondial mais aussi de la qualité des lots.**

Enfin, la qualité du produit est-elle une convention à la base des négociations ?

La construction du prix le long de la filière ne dépend que rarement de la qualité du produit : lorsque cette qualité est évoquée pour la négociation, les acteurs ne parlent que d'une qualité « minimale », c'est-à-dire un produit sans moisissure (taux d'humidité correct) et homogène (bien trié).

Voir partie 3.6.

En tout état de cause, **à aucun moment un différentiel de prix en fonction de la qualité n'est pratiqué** : les producteurs sont unanimes, ils n'obtiendront pas de meilleur prix même pour un produit de qualité. Ce constat nous montre bien que la filière n'est pas « tirée vers le haut ».

5.3. Structures d'appui et rôle de l'Etat

Jusque dans les années 1990, une structure lourde d'appui aux filières café, poivre, girofle et cacao a encadré les producteurs (voir partie 2, 2. Histoire du produit). Dans le cadre de la politique de libéralisation et de privatisation, seul le Comité National de Commercialisation de Café (CNCC), avec l'appui de l'Union Européenne, s'occupe de la promotion du café et accessoirement appuie la production de poivre et de girofle. Le CNCC a mis en œuvre une politique de diversification des cultures de rente auprès des paysans dans le but de créer des sources de revenus supplémentaires et d'amortir les chocs des variations des cours (MAEP UPDR, Ocean Consultant, 2004). Une évaluation des activités et résultats du CNCC (Duault Y., 2007) a mis en évidence que les activités destinées à l'amélioration de la qualité des produits au stade de la production ainsi qu'au renouvellement des plantations bien qu'indispensables ne sont pas suffisantes. Ce rapport préconise la mise en place d'actions en lien avec la qualité sur l'aval de la filière, en partant du simple constat que « **si la qualité des produits n'est pas valorisée sur les marchés, alors les efforts engagés par les producteurs seront vains et cesseront rapidement** ».

C'est donc dans ce cadre que le fond STABEX a financé plusieurs structures non gouvernementales (dont le CTHT sur la côte Est et l'AFDI Picardie au Nord-Ouest) pour la mise en place et la pérennisation des marchés organisés dont nous avons parlé lors de cette analyse, tout en continuant l'appui à la filière et la sensibilisation sur la qualité au niveau des producteurs et des collecteurs.

Au niveau politique, le président de la « Haute Autorité de Transition » n'a toujours pas validé de « feuille de route » suite au coup d'Etat de janvier 2009. Dans le Madagascar Action Plan (MAP) de 2007 à 2012, l'ancien président avait pris l'engagement de « promouvoir les activités orientées vers le marché, l'accroissement de la valeur ajoutée agricole et l'agrobusiness ». Dans la plupart des discours et rapports officiels concernant l'agriculture à Madagascar, on dénote une volonté politique de développement et de valorisation des cultures de rente. Pour appuyer cette volonté politique, des structures, dépendant du ministère de l'agriculture, encadrent les producteurs malgaches. Il s'agit, au niveau national, du FOFIFA (centre national de recherche appliqué au développement rural) et de l'UPDR (Unité Politique de Développement Rural). En complément, il existe des structures publiques décentralisées :

- **Directions Régionales du Développement Rural (DRDR)** qui établissent des directives régionales en vue de la vulgarisation agricole et de l'appui aux organisations de producteurs. Ils ont récemment demandé à chaque commune située dans une zone de production de rédiger un « plan d'extension des cultures de rentes » (complétant les « monographies » habituelles).
- **Des Centres de Services Agricoles (CSA)**, mis en place dans la plupart des communes depuis 2 ans, sont des outils techniques dont l'objectif est de « pallier au déficit des services aux agriculteurs et d'harmoniser les interventions dans le monde rural dans un contexte de désengagement de l'Etat, de décentralisation et de faiblesse de l'offre privée ».
- **Des chambres d'agriculture Régionales (TTR pour « Tranoben'ny Tanstaha »)** visent une meilleure représentativité du monde agricole dans les projets de développement rural. Mais elles existent aujourd'hui essentiellement sur le papier (car elles souffrent d'un

manque de légitimité, de reconnaissance et de moyens et surtout dépendent du dynamisme de leurs présidents).

Ces structures, anciennes ou nouvelles, nationales ou décentralisées, souffrent du manque de moyen, accentué par la crise politique actuelle.

6. Opérations techniques et importance de la qualité

Bien que l'évaluation de la qualité du produit ne conditionne que rarement le prix lors des échanges commerciaux à Madagascar, il est essentiel de comprendre comment, dans une démarche « Indication Géographique », la qualité du poivre noir se construit et s'évalue.

Nous l'avons vu précédemment (voir partie 2.1), la qualité du poivre noir peut se différencier selon son marché de destination. Comme le définissent Bridier et Konkobo (2008), nous parlerons ici de qualité « absolue » comme étant un standard minimal capable de satisfaire tous les consommateurs et d'une qualité « relative » correspondant à un poivre noir aux caractéristiques spécifiques et destiné à satisfaire le marché des « épicerie fines » ou des poivres d'origine.

6.1. Critères et évaluation de la qualité par les acteurs de la filière

Chaque type d'agent de la filière possède sa propre vision (ses propres critères) d'un poivre noir de qualité. La question posée à chaque acteur a été la suivante : quels attributs (caractéristiques physiques ou chimiques tels que la densité, la couleur, le taux de pipérine, etc...) de la qualité sont importants à vos yeux ? En relation avec ces différents critères, nous verrons comment les agents évaluent cette qualité au moment des transactions.

a. Par les producteurs

Le poivre étant peu autoconsommé, les producteurs n'utilisent que peu de critères gustatifs, mis à part le caractère « piquant » du produit. **Ils définissent un poivre noir de qualité comme étant « lourd » (c'est-à-dire récolté à maturité) et homogène (bien trié).**

L'évaluation de la qualité repose ici sur des **critères visuels et tactiles** (aucun accessoire n'est utilisé pour estimer cette densité ou cette homogénéité).

b. Par les collecteurs

La vision de la qualité pour le collecteur est directement liée aux exigences des acheteurs et les discours autour de la qualité sont très **hétérogènes**. Les collecteurs s'intéressent peu aux critères de qualité, mais lorsqu'ils le font, ils **s'attachent à vérifier l'humidité du lot et certains prennent aussi en compte les critères densité et homogénéité** (lot exempt d'impuretés végétales et de matières étrangères, le calibre des grains n'entrant pas en compte dans ce critère d'homogénéité).

L'évaluation de ces critères s'apparente le plus souvent à une **appréciation visuelle et tactile** : ils vérifient la couleur (absence de pellicule blanche, synonyme de moisissures et de produit mal séché), l'humidité au toucher et l'homogénéité visuellement. La **mesure de la densité** (en grammes par litre) est obligatoire chez les collecteurs-grossistes et parfois effectuée chez les

collecteurs-boutiquiers. Cette opération s'effectue en mesurant un litre de poivre (à l'aide d'une bouteille plastique d'un litre) puis en le pesant à l'aide d'une balance.

c. Par les exportateurs

Au stade exportateur, les critères de qualité sont également liés aux exigences de leurs clients, mais ils sont ici formalisés sous forme de normes et standards.

- Concernant la qualité « absolue » ou « standard », les **critères, toujours mesurables et accompagnés d'une valeur seuil, sont définis par les normes et standards nationaux ou internationaux**. Chaque exportateur va répondre à la norme qu'exigera son acheteur. On peut citer la norme internationale ISO, la norme IPC du groupe de pays exportateurs de poivre, les normes ASTA permettant de rentrer sur le marché nord-américain et les normes ESA pour le marché Européen. Les standards et normes relatifs au poivre noir sont détaillés en annexe 5.

Voici les spécifications de la norme malgache concernant le poivre noir en grain destiné à l'exportation (tab. 9). Notons que cette norme, décret datant de 1970, est en deçà de la plupart des normes internationales (notamment sur la classification en fonction de la densité). Un travail de révision de ce décret est en cours, sur proposition du CTHT.

Tableau 9 : Spécifications sur les caractéristiques chimiques et physiques du poivre noir en grain

	Masse volumique (g/L minimum)	Baies légères (% de la masse maximum)	Baies cassées ou avortées (% de la masse maximum)	Impuretés végétales (% de la masse maximum)	Matières étrangères (% de la masse maximum)	Humidité (% de la masse maximum)
Poivre noir lourd	≥ 480 g/L	10%	2%	1%	0	12%

- concernant la qualité « relative » ou « supérieure », destiné aux épicerie fines, se distingue d'un poivre « standard » d'abord par sa densité : l'IPC¹⁴ définit dans son grade 1 une densité minimum de 550 g/L. Aux dires de certains exportateurs, d'autres critères d'ordre sensoriel sont également très importants, tels que la couleur (qui doit tendre vers le brun), l'odeur et le goût « piquant ».

Sur les marchés des poivres d'origine, on retrouve des discours commerciaux riches de descriptions sensorielles, en voici un exemple¹⁵ :

« Poivre de Madagascar :

Petits grains noirs et fripés extrêmement aromatiques, notes chaudes de brioche, de pignon de pin et de guimauve, notes fraîches de fruit vert acide. Riche en essence et très résineux. Poivre merveilleux. Une très grande réussite. »

¹⁴ International Pepper Community, dont Madagascar ne fait pas parti.

¹⁵ Site internet « goût et nature » (http://www.vente-poivre.com/dhtml/fiche_article.php?id_article=149)

Les exportateurs mesurent avec précision (à l'aide d'instruments de mesure) les critères de densité, d'humidité et d'homogénéité lors de la réception des lots de poivre.

Avant la vente et afin de prouver la conformité de leur produit aux normes demandées par leurs clients, les exportateurs ont recours à des laboratoires d'analyses spécifiquement habilités en la matière. Mais d'après certains acheteurs, il y a peu de laboratoires accrédités à Madagascar qui puisse certifier la qualité des livraisons. D'ailleurs, **ils pensent qu'il n'y a pas d'informations claires sur les caractéristiques techniques du poivre malgache en général et estiment que le poivre de Madagascar est d'une « qualité inconnue »** (ou en tout cas incomparable avec les origines MLSVB). Ce manque d'assurance sur la qualité porte donc à une baisse du prix.

Le contrôle de conformité à la loi malgache, effectué par le service de conditionnement (qui dépend du Bureau des Normes malgache) n'est plus obligatoire depuis 1990. Il se fait sur « demande de vérification » d'un exportateur et lui permet d'obtenir un CCCO (Certificat de Contrôle du Conditionnement et de l'Origine) rarement demandé par les acheteurs.

6.2. Déterminants de la qualité

Nous verrons ici les différents déterminants influant sur la qualité finale du poivre. Ces déterminants de la qualité peuvent être d'ordre naturel et corrélés aux conditions agronomiques et environnementales (biologique) ou liés aux savoir-faire humains de transformation et de conservation (technologique).

a. Déterminants biologiques

Le **choix variétal** (déterminant physiologique et génétique) au moment de la plantation est globalement limité pour les producteurs malgaches puisque la grande majorité prélève des boutures sur les plantations alentours. Certes, il existe une variété améliorée (nommée IV-1) grâce aux travaux du FOFIFA à la station d'Ivoloina (Tamatave), mais on ne connaît pas l'étendue de l'utilisation de cette variété. En l'absence de connaissances pointues sur la diversité des poivres cultivés, il serait bon de recenser et d'étudier les comportements culturaux de toutes ces variétés.

Par ailleurs, les **conditions pédologiques et climatiques** influent largement sur la productivité et la qualité des grains de poivre. Nous l'avons vu, les grains de poivre sont naturellement plus « lourds » au Nord-Ouest (zone à saison sèche marquée) que sur la côte Est (climat humide toute l'année). La corrélation entre climat et densité des grains est à approfondir.

Les pratiques culturales influent plus sur la productivité que sur la qualité du produit : un meilleur entretien ne permet pas d'obtenir une densité plus élevée et n'influe pas sur la couleur ou sur les teneurs en oléorésine ou pipérine. En effet, la culture traditionnelle du poivrier (voir partie 2.4) nécessite peu de soin et peut produire des grains de très bonne qualité.

b. Déterminants technologiques

Déterminants technologiques pour une qualité « absolue » :

A tous les stades (producteur, collecteur et exportateur), deux étapes sont absolument nécessaires pour garantir une qualité seuil (absolue) du poivre noir :

- Il s'agit du **séchage**, difficile sur la côte Est puisque l'humidité ambiante est très élevée mais absolument nécessaire pour limiter les risques de moisissures ou de mycotoxines. Afin de mettre aux normes le produit, l'exportateur doit effectuer une rectification de séchage (il reçoit le poivre à 17-20% d'humidité et doit le ramener à 12%).
- et du **stockage et conditionnement** au cours desquels un développement microbien lié à la reprise d'humidité et à la condensation peut être observé. Le conditionnement en sacs en polypropylène (PP) est sujet à ce risque, alors qu'un sac jute permet d'éviter ce genre d'inconvénient. D'autres risques de contaminations liés au stockage viennent principalement des collecteurs (où il n'y a pas de hangar destiné à un seul produit : on stock pêle-mêle produits chimiques, outils motos et denrées comestibles).

Déterminants technologiques pour la qualité « relative » :

Au stade producteur, la **récolte à maturité** est un déterminant essentiel de la qualité puisqu'elle conditionne d'entrée de jeu la densité du poivre finale (plus les grappes sont récoltées tard, plus le poivre sera lourd). En effet, le choix de la période optimale est déterminé par la couleur et la dureté des grappes et cette maturité est le plus souvent échelonnée sur chaque pied. Ceci implique une récolte en plusieurs passages (généralement 3 à 4 sur un pied). Or, les questions d'insécurité (vol sur pied), le manque de main d'œuvre ou encore la non rémunération de la qualité prennent souvent le pas sur le respect des conditions optimales de récolte.

L'échaudage et la fermentation, bien que peu pratiqués, permettent d'accélérer la dessiccation, de développer l'arôme du poivre et d'obtenir une couleur uniforme des grains (voir partie 2.4.).

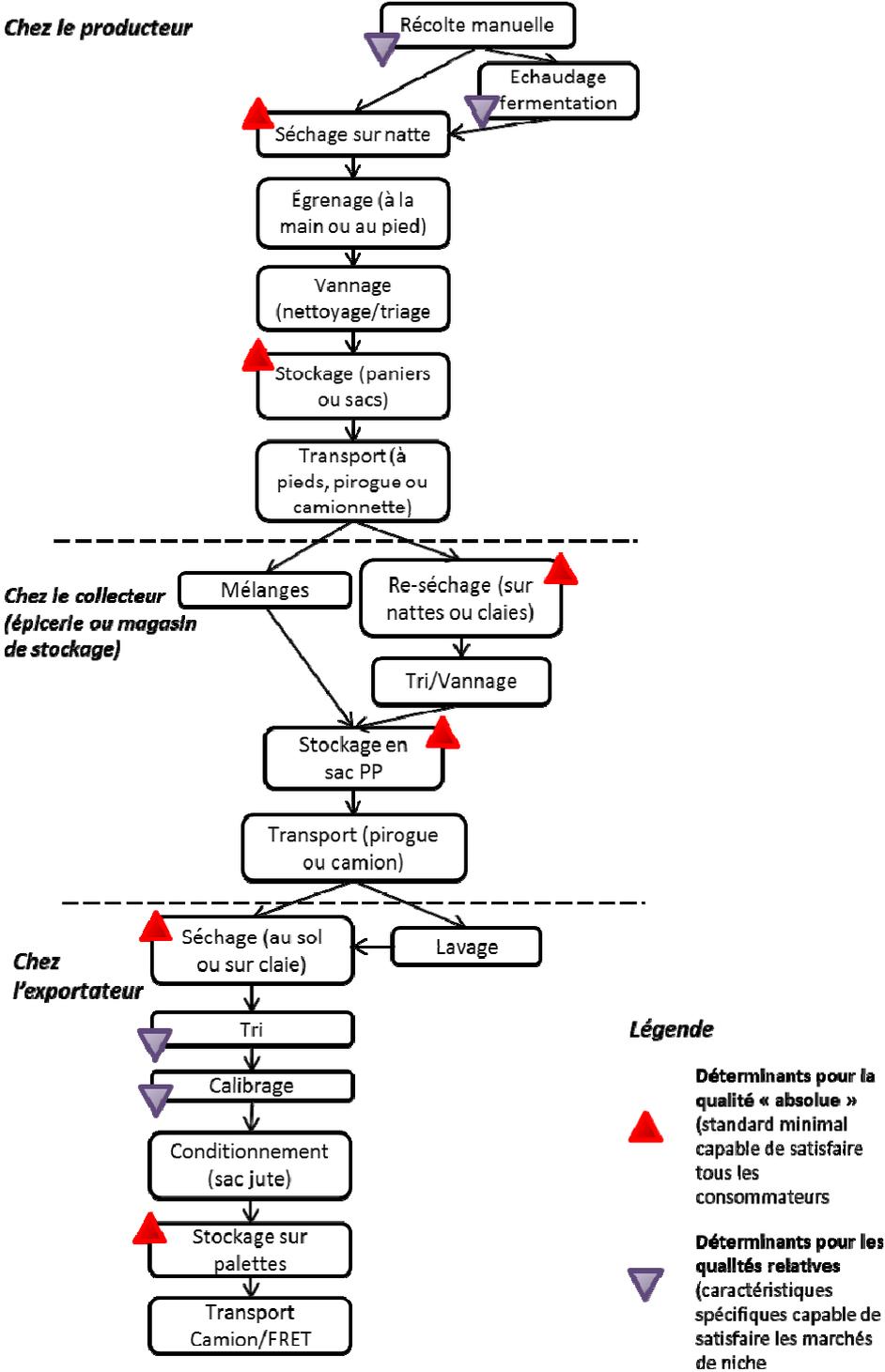
Comme indiqué sur le schéma de vie du produit (fig. 25), **les collecteurs boutiquiers ou grossistes ne peuvent que maintenir la qualité absolue du poivre noir, voire la détériorer**. Les Baolava ne font absolument aucune opération sur le produit. D'ailleurs, certains collecteurs optent pour des mauvaises pratiques, telles que le mélange de lots de poivre léger et lourd (leur permettant d'écouler la totalité de leur stock à un meilleur prix), l'ajout de matière étrangère (pépins de papaye par exemple), ou la ré-humidification (pour augmenter le poids total du lot).

L'exportateur, garant de la qualité finale du produit, doit être à même d'effectuer un tri (retirer les impuretés végétales, les matières étrangères, les baies cassées, avortées ou légères) et surtout un calibrage en fonction de la densité des grains. Ces **opérations de triage et de calibrage** sont considérées comme une étape ultime de construction de la qualité, où l'agent fait le choix d'une vente d'un produit soigneusement trié, en faveur d'une meilleure qualité (contrairement à la vente d'un produit « tout venant »).

6.3. Comment obtenir un poivre noir de qualité « supérieure » ?

L'obtention d'un poivre noir possédant les caractéristiques d'une qualité « relative » (décrite ci-dessus) est conditionnée par la structuration de la filière (organisation de la collecte et relations de confiance entre fournisseurs et acheteurs). C'est en maîtrisant toute la chaîne que certains exportateurs parviennent à obtenir un produit destiné au marché des épicerie fines. Certains vont même jusqu'à acheter le poivre sur pied (vert et en grappe) afin de maîtriser la date de récolte, déterminant qui, nous l'avons vu, est essentiel.

Finalement, les décisions sur la gestion de la qualité (et donc sur les techniques de transformation et de conservation) sont déterminées d’abord par le type de marché-cible de chaque agent puis par le mode de coordination entre les agents de filière.



e noir

7. Conclusion partielle

De l'analyse effectuée découle une série d'opportunités s'offrant à la filière poivre de Madagascar, mais aussi un panel de menaces qui pèsent sur elle ; en voici un condensé :

Tableau 10 : Bilan sur les opportunités et faiblesses de la filière poivre noir à Madagascar

	Opportunités	Menaces
Production	Possibilité d'extension des cultures de rentes (« Plans communaux d'extension »)	Concurrence autres cultures (riz de tavy, cultures vivrières et de rentes) Accès au foncier parfois difficile
	Cultures de rentes (la plupart du temps associées) représentent une sécurisation foncière de la parcelle (où culture du riz de tavy ou maraîchère est devenue impossible)	Dégâts occasionnés par les cyclones
	Période de hausse des prix sur le marché mondial : producteurs sont mieux rémunérés, donc motivés → renouvellement des cultures est en cours?	Déterminants économiques régissent les stratégies de reproduction à long-terme des EA (et donc de la culture du poivre) → en cas de baisse des prix, les producteurs peuvent « abandonner » leurs poivriers
Appui à la production	Volonté politique de développement des cultures de rentes (DRDR, PSDR)	Manque d'appui à la production (structures en place mais manque de moyen)
Règlementation	Cadre légal spécifique aux IG en cours de rédaction (pour une plus grande valorisation et protection des épices malgaches)	Irrespect de la réglementation en vigueur par certains agents de la filière (notamment activités de collecte illégales, irrespect des normes malgaches)
Structuration de la filière et capacité d'action collective	Un exemple d'organisation de producteur qui marche : l'ADAPS, moteur pour une structuration plus globale de la filière?	Des comportements opportunistes, pas de réelle organisation de la collecte, peu de fidélisation entre agents, pas de relations de confiance, système de traçabilité et de contrôle inexistant
	Des agents de collecte préfinancés, donc fidélisés : bien que peu représentatif en termes de volume, il existe un système de collecte structuré, pour une meilleure qualité des produits collectés ?	monétarisation forte de l'économie rurale (les systèmes d'entraide traditionnels ont presque disparus) enclavement de certaines zones ne facilite pas une action collective sur un large territoire

Réputation et qualité	Renommée historique de la qualité des épices de Madagascar, qui ne se défait pas si facilement	Dégradation de la qualité (concurrence accrue, mauvaises pratiques...) → nuit à la réputation de Madagascar
	Qualité du poivre lourd reconnue par certains agents économiques (sur une partie infime de la production)	produit exporté non homogène du point de vue de la qualité
Marché national et international	Existence de marchés de proximité (les îles voisines) et de marchés traditionnels dont les potentialités ne sont pas encore suffisamment exploitées (Europe, USA).	Marché national peu exigeant en matière de qualité
	Poivre noir déjà positionné sur les marchés d'origine	Domination du marché mondial par l'IPC dont Madagascar ne fait pas partie

Sur le marché international, les acheteurs de poivre malgache se plaignent d'une qualité générale « inconnue », qui ne correspond pas aux standards internationaux, conférant au poivre noir de Madagascar un prix généralement plus bas que celui d'autres origines. Mais le poivre de Madagascar ne se résume pas à une seule qualité, mais bien à plusieurs qui ont chacune un marché différencié. **Ainsi, des acheteurs existent à chaque niveau de qualité du poivre noir, mais naturellement, à des niveaux de prix qui reflètent le degré de préparation.**

Au niveau national cependant, la qualité du produit n'intervient que très rarement dans les transactions marchandes entre les acteurs (lorsqu'elle intervient, il s'agit surtout d'une qualité « minimale » répondant à des standards d'hygiène). Cela pourrait expliquer en partie la **récente dégradation de la qualité observée par bon nombre d'acteurs de la filière.**

Nous avons démontré au cours de cette analyse qu'un **lien existe entre qualité du produit finale et organisation de la filière.** Dans le cadre d'une démarche IG, nous avons fait le pari qu'une **IG aura plus de chance de réussir si elle se construit autour d'un produit de qualité** (que nous avons qualifiée de « supérieure » ou « relative »).

Une stratégie de développement de la filière pourrait donc être axée sur **une meilleure structuration pour une qualité accrue le long de la filière ? L'IG peut-elle être un outil pour répondre à cette problématique ?** Nous tenterons de répondre à cette question dans la partie suivante.

Partie 4 : L'IG est-elle un outil pertinent pour répondre aux besoins de la filière ?

A la lumière des éléments apportés au cours de cette analyse, nous verrons dans cette dernière partie, **l'intérêt et la faisabilité de la mise en place d'une Indication Géographique sur le poivre noir de Madagascar** et les **répercussions probables d'une telle démarche sur sa filière et sur le territoire.**

Nous concluons dans un premier temps (i) sur l'éligibilité du produit au vu de la définition d'une IG, puis (ii) sur la pertinence d'une démarche IG sur le poivre noir de Madagascar. Ensuite, (iii) grâce à une démarche discriminante (iv) nous explorerons différentes possibilités quant à la mise en place d'une IG en élaborant différents scénarii, dont nous évaluerons (v) la faisabilité respective et (vi) l'impact potentiel sur le développement territorial à Madagascar. Enfin, (vii) nous verrons les différentes voies juridiques possibles de valorisation du poivre noir et (viii) quelles sont les prochaines étapes à mettre en œuvre pour le succès d'une éventuelle démarche IG.

1. Le poivre noir de Madagascar, un produit éligible pour une IG

Nous l'avons vu dans le cadre théorique (p. 7), d'après la définition d'une IG donnée par l'accord sur les ADPIC, un produit peut prétendre à une IG s'il répond à l'un des critères suivants :

- Le produit présente une **qualité spécifique liée à l'origine géographique** qui le différencie du produit standard sur le même marché. Le produit doit donc être original et typique vis-à-vis de ses substituts.
- Le produit possède une **réputation** (locale, nationale ou internationale) fortement **liée à son histoire et son origine géographique.**
- La typicité du produit est liée à la **spécificité des ressources locales** utilisées dans son processus de production, ces dernières étant la résultante d'interaction entre les facteurs humains et naturels.

Le lien à l'origine géographique doit donc être démontré grâce à la corrélation entre un ou plusieurs éléments de la définition et l'origine.

1.1. Qualité spécifique, réputation et spécificité des ressources locales

C'est un fait, le poivre noir de Madagascar est d'ores et **déjà différencié sur le marché de niche** des poivres d'origines au sein de l'Union Européenne (pays francophones notamment). Son **originalité vis-à-vis des autres poivres noirs est donc potentiellement reconnue**, tant par certains opérateurs de la filière que par les consommateurs avertis. Au près des consommateurs, notre produit jouit non seulement de la réputation de l'« île Rouge » en tant que pays producteur d'épices d'exceptions mais également de son goût si particulier, le destinant à des usages culinaires ancrés dans une culture gastronomique.

Cette typicité, bien que reconnue, devrait néanmoins être caractérisée de façon plus rigoureuse puisque aujourd'hui les discours autour de cette typicité ne sont pas homogènes. Il n'empêche, la typicité du poivre noir **résulte de savoir-faire particuliers accumulés au cours du temps** (par les producteurs malgaches notamment) et **de conditions de cultures particulières** :

- Le poivrier est cultivé depuis plus d'un siècle sur les côtes malgaches, où l'altitude ne dépasse pas 400 mètres et disposant d'un climat à forte pluviométrie.
- La culture du poivrier se fait exclusivement sur tuteur vivant, dans des parcelles agroforestières permettant aux producteurs d'allier cultures de rentes et cultures vivrières.
- Les techniques de production et de transformation sont dites « traditionnelles » (culture sans intrants chimiques, avec des outils traditionnels, séchage au soleil sur nattes fabriquées de façon artisanale, ...).
- Les variétés cultivées, bien qu'importées, se sont adaptées aux milieux dans lesquelles elles sont cultivées et sont donc aujourd'hui considérées comme « locales ».

1.2. Lien à l'origine

Au vu de ces éléments, le poivre noir semble bien avoir un **ancrage territorial fort** ; territoire qui confère au poivre noir de Madagascar une grande partie de ses spécificités.

Mais nous l'avons vu en partie 2 (5. Localisation de la production), le poivre de Madagascar n'est pas un produit homogène sur toute la surface de l'île : il n'est donc pas si aisé de le définir comme un « produit de terroir » à l'échelle nationale. **Il existe en effet sur le territoire malgache deux zones de production qui se distinguent par leurs climats, leurs géographies, leurs communautés humaines et leurs traditions.**

La typicité, ou les caractéristiques spécifiques, attribuée au produit par les différents acteurs de la filière n'est pas la même sur ces deux zones : à l'Est, le poivre noir est réputé comme étant plus léger qu'à l'Ouest. On a finalement **deux « types » de poivre noir aux caractéristiques différentes et produits sur des « terroirs » différents.**

Cela n'est cependant qu'une conclusion « à dire d'acteurs » ; il manque des études poussées sur la phénologie du poivrier au sein de ces deux zones, sur les différentes variétés utilisées (sont-elles les mêmes à l'Est et à l'Ouest ?) et surtout sur les caractéristiques sensorielles des poivres issus de ces deux bassins de production.

En conclusion...

Le poivre réunit les critères lui permettant de prétendre à une Indication Géographique. La qualité spécifique du poivre, sa réputation et la spécificité des ressources locales utilisées pour sa production sont autant d'éléments corrélés à son origine géographique : Madagascar. **Reste néanmoins à effectuer un travail de caractérisation de cette typicité.**

L'existence de deux « terroirs » différents au sein du territoire malgache **soulève des questions quant à la construction même de l'IG, notamment le choix et la délimitation de l'aire géographique.**

2. Un projet IG est-il justifié, légitime ?

Nous considérons ici, puisque la demande du projet n'est pas issue d'acteurs de la filière, que la légitimité d'un projet IG sur le poivre noir peut s'évaluer grâce à :

- la réponse qu'il pourrait apporter face aux difficultés qu'affronte la filière et
- l'existence d'un prérequis indispensable à la mise en place d'un tel projet : un marché pertinent pour l'IG

2.1. Besoins de la filière

A l'issue de l'analyse effectuée en partie 3, plusieurs constats ont été faits concernant les menaces et opportunités de la filière poivre noir à Madagascar. Certains points mis en évidence nuisent aujourd'hui à la filière et entraînent sa « détérioration ». **Des difficultés actuelles rencontrées par les acteurs de la filière, il ressort une série de « besoins », qui constituent pour l'instant des obstacles à son développement**, dont les principaux sont le manque de structuration et de coopération entre les acteurs et la détérioration de la qualité du produit, observée depuis quelques années, le long de la filière.

a. Besoin de structuration des acteurs

Le diagnostic organisationnel (partie 3) a mis en évidence une majorité de coordinations de type marchand entre acteurs, où les relations de confiance deviennent très rares. Cela traduit **le manque avéré de coordination entre les acteurs de la filière**. Nous verrons, dans ce paragraphe, quelle incidence a cette absence de structuration sur la filière actuelle et quels pourraient être les impacts positifs sur la filière si ce manque était pallié.

Il existe certaines **formes de coordination prometteuses**. La vente groupée au niveau des producteurs est vraisemblablement en augmentation. Elle convainc de plus en plus de producteurs, montrant ainsi que les mentalités individuelles peuvent évoluer vers un intérêt commun : une meilleure valorisation de leurs cultures de rente. L'existence de collecteurs fidélisés – que nous avons appelé « agents de collecte » - est la preuve que la contractualisation peut exister et a sa place à Madagascar. Mais cette forme de coordination entre exportateur et collecteur, disparue sur la côte Est, est en train de disparaître au Nord-Ouest. Enfin, l'organisation récente de marchés communaux regroupant l'offre et la demande constitue une opportunité pour l'organisation de la collecte et de la filière en général. Or, ces marchés présentent aujourd'hui une série de limites, auxquelles il serait bon de remédier : peu de collecteurs et de producteurs se rendent pour l'instant sur ces marchés et il n'y a toujours pas de différentiel de prix en fonction de la qualité. Ainsi, bien que prometteuses, **ces formes de coordination ne représentent qu'une partie infime des volumes de transaction et ne sont donc pas du tout représentatives de l'organisation générale de la filière**.

D'une manière plus générale, le manque de structuration le long de la filière engendre une multitude de problèmes à résoudre si l'on veut participer au bon développement de celle-ci.

D'abord, certes les producteurs et boutiquiers de villages entretiennent le plus souvent des relations de confiance (puisqu'ils partagent leur quotidien et se connaissent de longue date). Mais ce **réseau « de proximité géographique » traduit en fait un manque de débouché pour les producteurs**, qui ne peuvent que très rarement « faire jouer la concurrence » et sont les grands « perdants » lors des négociations. Aussi, **l'atomisation des producteurs** constitue un frein notable à leur structuration. Une hypothèse quant à la « meilleure » structuration des producteurs au Nord Ouest serait d'ailleurs que ces derniers sont plus proches géographiquement et rendent ainsi l'organisation de la collecte plus facile.

Finalement, depuis la libéralisation, **la multiplicité des agents (collecteurs ou exportateurs) a engendré l'émergence de comportement opportunistes et d'une concurrence accrue**. Cette concurrence, souvent perçue comme bénéfique, est ici tellement « désordonnée » qu'elle a contribué à la détérioration de la filière, à l'apparition de « mauvaises pratiques » et de méfiance entre les acteurs. En lien avec les comportements opportunistes, ces « mauvaises pratiques »

(activités de collecte illégales, irrespect des normes malgaches concernant le produit, son stockage etc...) sont aujourd'hui chose courante.

Une indication géographique, selon la façon dont elle est construite, pourrait pallier cette insuffisance organisationnelle, en dynamisant l'action collective et en faisant émerger des « préoccupations communes » (intérêts communs) autour du produit. **Son impact sur l'organisation de la filière dépend bien entendu de sa construction sociale** : elle pourrait contribuer à l'amélioration structurelle sur tout ou partie de la filière.

Une meilleure structuration aura un impact significatif sur une **plus grande transparence** le long de la filière, sur la **mise en place de contrôles** (que les structures décentralisées ne peuvent aujourd'hui assurer efficacement du fait du manque de moyen et de la crise politique en cours) et donc sur la **qualité du poivre** commercialisée qui correspond au deuxième besoin de la filière identifié.

b. Besoin d'amélioration de la qualité du poivre commercialisé

Etroitement liée au besoin de structuration, **l'amélioration de la qualité du poivre est un axe clé pour une meilleure valorisation de filière dans son entier**. Nous verrons d'abord dans ce paragraphe en quoi la détérioration de la qualité constitue un problème auquel il faut faire face et comment stopper cette détérioration.

Certes, il existe aujourd'hui une sous-filière « qualité » pour le poivre noir à Madagascar. Comme décrite en partie 3.6., **certains exportateurs sont positionnés sur un marché où la qualité est à l'honneur**. Ces derniers, peu nombreux, réussissent à obtenir un produit de qualité grâce à une organisation de la collecte particulière (préfinancement de collecteurs ou achat direct au producteur) et à la maîtrise des traitements post-récolte (c'est-à-dire à la maîtrise des déterminants technologiques permettant d'obtenir une qualité « relative » ou « supérieure »). Or, tout comme les formes de coordinations « prometteuses », cette sous-filière axée sur la qualité du poivre commercialisé **n'est pas du tout représentative de la filière dans sa globalité** puisqu'elle ne concerne qu'une toute petite partie des volumes commercialisés et des acteurs de la filière.

Bien au contraire, les **mauvaises pratiques** observées (ré-humidification, mélange de lots déjà triés, ajout de matière étrangère, stockage dans de mauvaises conditions, ...) contribuent à la détérioration de la qualité le long de la filière. Au niveau des producteurs, le poivre noir est rarement de mauvaise qualité s'il est récolté à temps et séché dans de bonnes conditions ; les intermédiaires ne peuvent que maintenir cette qualité produite ou la détériorer ; enfin les exportateurs, en tant que garant de la qualité export et selon leur type de marché cible, peuvent décider d'améliorer ou non la qualité du poivre à exporter. L'exportation de produit de qualité « supérieure » étant moindre en termes de volume, la grande majorité du poivre exportée est jugée médiocre par les acteurs de l'aval. Etant donné que peu d'efforts sont faits pour améliorer la qualité du poivre à l'exportation, **la réputation de Madagascar en tant que pays producteur « d'épices d'exception » s'en voit altérée...** Cette réputation diminuant, **tous les exportateurs peuvent en pâtir** : lors des négociations entre importateurs et exportateurs, l'exportateur ne disposera pas de l'argument « réputation » pour vendre son poivre à un prix relativement élevé (ce qui a des répercussions sur l'amont de la filière).

Afin de maintenir et de préserver la réputation du poivre noir de Madagascar, **il est nécessaire de stopper la détérioration de la qualité et de promouvoir les exportations de poivre de qualité « supérieure », mieux rémunérées.** Pour ce faire, plusieurs solutions s'offrent à la filière : un rehaussement des normes malgaches existantes (celles-ci étant en-deçà des normes internationale quant aux standards de qualité), une harmonisation de la qualité et pour garantir le tout, un renforcement des contrôles et la mise en place d'une traçabilité du produit le long de la filière. Ces solutions sont, bien entendu, plus ou moins faciles à mettre en place et en lien étroit avec une meilleure structuration des agents de la filière.

Bien sûr, ces constats ont déjà été formulés à plusieurs reprises par les structures d'appui existantes à Madagascar. Le CHTT a largement contribué à la mise en place de ces solutions (élaboration de guides des « bonnes pratiques » sur l'amélioration de la qualité à l'attention des producteurs et des intermédiaires, proposition de remise à jour de la norme malgache sur le poivre en adéquation avec les nouvelles exigences internationales, analyses pointues sur les épices permettant aux exportateurs de Madagascar de faire reconnaître les spécificités de leurs produits, ...). **Il y a donc eu sensibilisation sur la côte Est, très bien reçue par certains acteurs, mais comme tous les messages techniques, cette sensibilisation n'atteint et ne convainc pas tout le monde.**

La mise en place d'une IG pourrait potentiellement apporter des solutions quant à cette problématique. Toujours selon la façon dont elle est construite (surtout selon le contenu de son cahier des charges), une IG pourrait contribuer à **faire émerger des standards de qualité** permettant de « tirer la filière vers le haut ».

Une démarche IG pourrait également contribuer à la **mise en place de contrôle et de traçabilité** qui à l'heure actuelle ne bénéficie pas des moyens nécessaires à leur bon fonctionnement. Une IG mettant en place un système de contrôle et de traçabilité adapté au contexte malgache pourrait constituer un « cas pilote », sur lequel les acteurs de la filière pourraient s'appuyer pour une mise en place au niveau national.

2.2. Prérequis pour une IG : existence d'un marché pertinent

L'existence d'un marché où l'indication géographique pourrait être valorisée est absolument nécessaire en vue du succès de l'IG ; c'était un de nos postulats de base, **la réussite commerciale de l'IG conditionne son succès en termes de développement territorial.** En effet, si la valorisation du produit en tant qu'IG ne permet pas d'accroître la valeur commerciale de ce dernier, alors les effets économiques seront limités, et les effets sociaux potentiels sont largement en lien avec ces effets économiques.

Nous l'avons vu en partie 3, sur le marché mondial « conventionnel », l'origine Madagascar n'est pas reconnue. En témoigne l'acronyme, considéré comme référence, MLSVB (pour Malabar, Lampung, Sarawak, Vietnam et Brésil) **qui montre que Madagascar n'est pas un point de repère sur les marchés.** Mais elle est bel et bien reconnue sur le marché de niche des poivres d'origines dans l'Union Européenne et éventuellement aux USA et au Japon.

Certes, mais comme tous les marchés de niche, **ce marché des poivres d'origine est très étroit.** D'une part, les exportateurs positionnés sur ce marché sont peu nombreux (4 ont été identifiés lors de notre mission de terrain). D'autre part, la consommation de poivre d'origine n'est destinée qu'à

une petite partie de la population, appartenant en général à des catégories sociales supérieures. Selon nos estimations, il ne concernerait qu'une centaine de tonne au maximum en Europe (soit 1 à 10% du total des exportations malgaches de poivre vers l'UE).

Les questions qui se posent maintenant sont donc les suivantes :

- Quelle quantité de poivre pourrait être commercialisée sous le label IG ?
- Est-il possible d'augmenter la capacité d'absorption du poivre malgache par le marché d'origine identifié ? (dans le cas où la quantité de poivre IG estimée dépasserait celle déjà commercialisée sur le marché des poivres d'origine).
- Existe-t-il d'autres marchés d'origine où le poivre de Madagascar pourrait trouver une bonne rémunération ?
- Est-ce qu'il existe des marchés où le poivre de Madagascar pourrait se positionner, sans grande valeur ajoutée mais avec le bénéfice d'un marché stable et pérenne ?

La quantité de poivre pouvant être valorisée via une IG dépendra de la construction de celle-ci, mais partons de l'hypothèse que cette quantité augmentera avec l'IG.

Il apparaît **difficile d'augmenter la taille globale du marché identifié**, puisque les consommateurs finaux représentent une variable plus ou moins stable. Par contre, le marché est aujourd'hui dominé par d'autres pays ; si le poivre malgache, après analyses précises de ses caractéristiques (absente aujourd'hui) se découvre être un poivre très spécifique, avec une forte identité, alors il est possible de faire reconnaître cette spécificité en partenariat avec les acteurs de l'aval et ainsi de **gagner des parts de marché**.

Non seulement le poivre malgache pourrait gagner des parts de marché sur le marché des poivres d'origine, mais il pourrait également **trouver d'autres marchés qui n'ont pas été identifiés** lors de cette étude. L'Inde, par exemple, le plus grand producteur et exportateur mondial d'épices, a besoin d'importer des volumes croissants d'une large gamme d'épices, dont beaucoup peuvent être produits à Madagascar. Sur ce marché émergent, le poivre noir de Madagascar pourrait peut être trouver sa place. D'autres pays pourraient être explorés dans ce contexte de marché mondial en évolution, tel que les Emirats Arabes Unis ou des pays émergents...

Finalement, il faudrait aussi explorer la piste d'une **valorisation de l'origine sans passer par cette sous-filière de qualité « supérieure »**: peut être qu'en Inde, au Maroc ou ailleurs, le poivre de Madagascar pourrait être apprécié tel qu'il est et être valorisé en tant que produit d'origine. Une telle valorisation ne viserait pas une augmentation de la rémunération, mais plutôt un marché stable et pérenne.

Toutes ces hypothèses relatives au marché de destination d'un poivre IG repose sur deux choses :

- **Les acteurs de l'aval doivent être partants**, et cela n'est pas forcément acquis : les importateurs déjà positionnés sur le marché de niche identifié, peu nombreux et « militants » pour la valorisation de l'origine, ne voient pas forcément d'un « bon œil » la mise en place d'une IG qui ouvrirait la porte à plus de concurrence pour eux. En outre, l'IG pourrait être une contrainte pour ces derniers dans le sens où ils seraient obligés d'utiliser le logo de l'IG alors que ce label n'est pas connu et qu'en aucun cas il ne fait vendre le produit.
- **Une médiatisation est donc de mise**. Très importante pour le succès commercial de l'IG, elle nécessite cependant des moyens conséquents ou/et un réseau de distributeurs dans les pays cibles qui soient prêt à promouvoir l'IG.

En conclusion...

Notre « prérequis » est bel et bien existant : **nous avons identifié un marché des poivres d'origine** en Union Européenne notamment (qui valorise une qualité « supérieure » du poivre).

Ce marché de niche présente cependant des limites, **l'exploration d'autres marchés potentiels serait donc nécessaire** (en termes de pays de destination mais aussi de valorisation de l'origine associée à une qualité « standard »).

3. Les différentes voies possibles pour la construction d'une IG : méthodologie pour l'établissement et la construction de scénarii

Puisque cette étude reflète une **démarche de prospection** (où rien n'est encore fixé), nous devons recourir à l'imagination de scénarii plausibles pour la mise en place d'une IG sur le poivre noir. Le cadre légal étant pour l'instant inexistant à Madagascar, nous ne rentrerons pas dans le détail des conditions de mise en œuvre puisque nous ne savons pas quel niveau d'exigence demandera ce cadre légal relatif aux IG à Madagascar.

Afin de mettre en place plusieurs scénarii et d'en définir la pertinence et la faisabilité, nous avons procédé de la manière suivante :

Nous estimons que 2 critères, **désignant le caractère englobant ou non de la démarche**, offrent un panel de scénarii possibles pour la mise en place d'une IG :

- La **délimitation de l'aire géographique** : « Madagascar », « Nord-Ouest » (Nosy Be, Nosy Komba, Sambirano et Mahavavy) ou « côte Est »
Il est donc possible de mettre en place une IG à l'échelle de Madagascar, ou une ou plusieurs IG sur des terroirs plus réduits (la mise en place d'une IG au Nord-Ouest n'empêche pas une IG sur la côte Est).
- Le **choix du produit à certifier** : « englobant toute la production » ou « sélectionnant les produits de qualité spécifique ».
Un produit de qualité spécifique se rapprochera ici de la qualité « supérieure » (relative) que nous avons décrite p.66, alors qu'englober toute la production reviendrait à prendre en compte une qualité « standard » (absolue) qui est majoritairement produite à Madagascar.

➔ En modulant ces critères, six scénarii sont donc proposés.

Leur pertinence est évaluée grâce à quatre critères discriminants, en lien avec la filière étudiée, ses besoins et l'existence d'un marché pour l'IG :

- L'existence ou non d'un **marché pertinent pour l'origine en question**, déjà développé ou à construire.
- **L'état actuel de structuration de la filière** : y-a-t-il un « terreau » pour l'action collective que suppose une IG ?
- Au **caractère inclusif ou exclusif** du choix de l'aire géographique (qui aura une répercussion sur la structuration de toute ou partie de la filière). Ce critère permet d'évaluer la **pertinence**

de ce choix face au besoin de structuration de la filière dans sa globalité (impact sur un nombre plus ou moins important d'acteurs).

- Au **caractère valorisant ou non d'une qualité** « supérieure » du poivre (qui aura une répercussion sur la recherche d'amélioration de la qualité le long de la filière). Il s'agit là d'évaluer la **pertinence de ce choix face au besoin de qualité sur la filière dans sa globalité** (impact sur un nombre d'acteur plus ou moins important).

➔ L'évaluation de la pertinence des scénarii a permis d'en sélectionner trois, dont la faisabilité a été évaluée.

Finalement, trois critères nous permettrons de conclure sur le « champ des possibles » (la faisabilité des scénarii sélectionnés). Même s'il existe un panel de possibilités pour ces critères, nous avons déterminé plusieurs variantes pour chacun d'eux :

- La **construction du cahier des charges** (champ de l'IG, qui fera office de barrière à l'entrée) : « contraignant » ou « peu contraignant »
- Le **dispositif organisationnel** portant l'IG : « pas obligatoire » ou « obligatoire »
- Le **système de contrôles et de traçabilité** mis en place pour garantir la crédibilité de l'IG : « organisme certificateur externe » ou « possibilité d'autocontrôle interne »

➔ Nous mettrons ces trois critères en relation avec l'objectif l'IG (justifiant sa mise en place).

Enfin, nous évaluerons les impacts potentiels des scénarii sélectionnés sur le développement territorial à Madagascar et prendrons en compte la possibilité de valoriser le poivre noir via d'autres moyens de protection juridique (telles que les marques de certification et les marques collectives définies p. 13).

4. Identification des scénarii intéressants

Afin d'effectuer une première sélection des scénarii viables, nous adopterons une **démarche discriminante** sur la base des deux premiers critères : la délimitation de l'aire géographique et la qualité du poivre éventuellement valorisée par l'IG.

En modulant ces deux variables, la pertinence des scénarii qui en découle est évaluée grâce à l'existence d'un marché pertinent pour l'origine en question, la structuration actuelle de la filière, au caractère inclusif ou exclusif de la démarche et au caractère valorisant ou non de la qualité du poivre.

D'après le tableau 11 (page suivante), certains scénarii sont sélectionnés, d'autres sont rejetés :

Les scénarii rejetés :

Les scénarii 3.a. et 3.b. sont pour l'instant rejetés puisque l'origine côte Est n'est absolument pas reconnue sur le marché des poivres d'origine : elle n'est même jamais valorisée. Au contraire, beaucoup d'opérateurs de la filière considère le poivre produit sur la côte Est reconnu comme étant de qualité médiocre (léger, avec beaucoup d'opérateurs peu organisés). De plus, se focaliser sur la

côte Est pour mettre en place l'IG reviendrait à exclure les producteurs du Nord Ouest. Ce qui, en d'autres termes, pourrait avoir un impact néfaste sur le territoire, en marginalisant certaines populations. *Cela ne veut pas dire qu'il ne sera jamais possible de construire une IG sur la côte Est.*

Le scénario 2.a. est également rejeté. Bien sûr, le nom associé au Nord Ouest est reconnu sur le marché. Mais cette réputation est fortement liée à une qualité « supérieure » (relative). Mettre en place une IG « Nord-Ouest » englobant toute la production reviendrait donc à desservir les efforts de qualité déjà effectués par les opérateurs de cette région.

Tableau 11 : Les différents scénarii pour une IG sur le poivre noir à Madagascar

Critère délimitation de l'aire géographique	1. Madagascar		2. Nord-Ouest		3. Côte Est	
	1.a. englobant toute la production	1.b. Sélectionnant produit de qualité spécifique	2.a. englobant toute la production	2.b. Sélectionnant produit de qualité spécifique	3.a. englobant toute la production	3.b. Sélectionnant produit de qualité spécifique
Pertinence liée au marché	Nom « Madagascar » reconnu sur le marché d'origine	Nom « Madagascar » reconnu sur le marché d'origine	Nom « Nord-Ouest » reconnu sur le marché d'origine	Nom « Nord-Ouest » reconnu sur le marché d'origine	L'origine « Côte Est » n'est pas valorisée sur les marchés	L'origine « Côte Est » n'est pas valorisée sur les marchés
Pertinence liée à la structuration actuelle	Filière déstructurée à l'échelle nationale	Filière déstructurée à l'échelle nationale mais peu d'acteurs impliqués dans le circuit d'une qualité « supérieure », donc possibilité de coordination	Existence d'une OP, potentiel pour la structuration	Existence d'une OP, potentiel pour la structuration	Filière déstructurée	Filière déstructurée
Pertinence liée au besoin de structuration (démarche inclusive ou exclusive)	Démarche inclusive (impact potentiellement positif sur la structuration de toute la filière)	Démarche inclusive tout en mettant une barrière à l'entrée liée à la qualité visée par l'IG (impact potentiellement positif sur la structuration de toute la filière)	Démarche exclusive (impact potentiel positif sur une toute petite partie de la filière)	Démarche exclusive (impact potentiel positif sur une toute petite partie de la filière)	Démarche exclusive (impact potentiel positif sur une partie de la filière)	Démarche exclusive (impact potentiel positif sur une partie de la filière)

Pertinence liée au besoin d'amélioration de la qualité	Pas d'effort de qualité	Valorise les efforts de qualité	Pas d'effort de qualité	Valorise les efforts de qualité	Pas d'effort de qualité	Valorise les efforts de qualité
Total...	+ - + -	++++	++--	++-+	----	---+

Les scénarii sélectionnés :

Les scénarii 1a. et 1b. sont avant tout intéressants puisqu'ils partent d'une démarche inclusive, permettant à tous les producteurs et tous les opérateurs de Madagascar qui le souhaite de rentrer dans l'Indication Géographique. L'impact potentiel qu'elle pourrait avoir sur la structuration des acteurs de la filière est donc accru, puisque cette IG pourrait avoir une incidence sur la totalité du territoire malgache (où le poivre est produit). En outre, le nom « poivre noir de Madagascar » est reconnu sur le marché.

Le scénario 1b., est particulièrement intéressant. La sélection d'un produit de qualité spécifique permettrait d'instaurer une barrière à l'entrée : bien que la démarche soit inclusive d'un point de vue de l'aire géographique en question, l'établissement d'un cahier des charges en faveur d'une plus grande qualité permettrait d'une part de valoriser les efforts qu'on déjà faits certains acteurs et d'autre part « d'asseoir » la réputation de Madagascar. En d'autres termes, ce scénario consisterait à débiter l'IG avec les acteurs de la qualité, tout en laissant la porte ouverte à tous ceux voulant passer la barrière à l'entrée d'un cahier des charges strict.

Le scénario 2b. Certes, une telle IG implique une démarche exclusive, mais le Nord-Ouest, nous l'avons vu, est déjà plus structuré que la côte Est (possibilité donc pour l'IG de s'appuyer sur l'organisation de la filière actuelle et sur l'organisation de producteur existante). Aussi l'origine géographique est reconnu sur le marché et cette réputation est en lien avec une qualité supérieure (le poivre est considéré comme étant naturellement plus lourd que sur la côte Est). Tout comme le scénario 1b. une telle démarche permettrait de valoriser les efforts de certains acteurs de la filière et donc de « tirer la filière vers le haut » tout en asseyant la réputation de Madagascar et de ses épices.

Finalement, 3 scénarii sont choisis puisqu'ils répondent favorablement à au moins deux des quatre critères de pertinence. Ils vont être développés afin d'en évaluer les conditions de mise en œuvre et la faisabilité :

- Scénario 1.a. : IG « poivre noir de Madagascar » englobant toute la production
- Scénario 1.b. : IG « poivre noir de Madagascar » sélectionnant un produit de qualité spécifique
- Scénario 2.b. : IG « poivre noir du Nord-Ouest de Madagascar » sélectionnant un produit de qualité spécifique

La sélection de ces scénarii n'exclue pas, à terme, de penser à d'autres IG...

5. Conditions d'émergence des scénarii sélectionnés et faisabilité de chacun

Pour chacun de ces trois scénarii, nous tenterons de discuter sur leur **faisabilité respective** grâce à la **justification de l'éventuelle IG** (ou la portée que celle-ci pourrait avoir sur le produit et la filière), à **ses conditions de mise en œuvre** et aux **difficultés** qu'elle devra à surmonter.

Le tableau 12 présente un récapitulatif de notre réflexion :

Tableau 12 : Bilan sur la faisabilité des scénarii sélectionnés

	Scénario 1.a. Madagascar Englobe toute la production	Scénario 1.b. Madagascar Sélection qualité spécifique	Scénario 2.b. Nord-Ouest Sélection qualité spécifique
Justification de l'IG	Protection juridique du nom « Madagascar »	Protection juridique du nom « Madagascar », harmonisation de la qualité et structuration de la filière à l'échelle nationale	Protection juridique du nom « Madagascar », harmonisation de la qualité, structuration de la filière à l'échelle régionale et promotion d'une aire géographique spécifique
Définition du CdC	Peu contraignant	Contraignant	Contraignant
Dispositif organisationnel	Pas obligatoire	Obligatoire	obligatoire
Contrôle et traçabilité	Organisme de certification externe	Possibilité d'autocontrôle	Possibilité d'autocontrôle
Faisabilité	Semble faisable	Semble difficile à mettre en place	Semble faisable
Forme juridique possible	Marque de certification ou IG	Marque de certification ou IG	Marque de certification ou marque collective ou IG

5.1. Scénario 1.a. IG « poivre noir de Madagascar » englobant toute la production

a. Justification de l'IG

Ce type d'IG ne vise pas de qualité supérieure et ne peut pas se reposer sur un acteur identifié (il n'existe pour l'instant pas de groupe d'acteur moteur ou de structure/organisation pouvant porter l'IG à l'échelle de Madagascar). L'objectif d'une telle IG ne serait donc que la simple **protection juridique du nom « Madagascar »**.

b. Conditions de mise en œuvre

La délimitation de l'aire géographique est dans ce cas très simple puisque cette dernière devrait inclure toutes les zones de production connues aujourd'hui à Madagascar. En vue d'une éventuelle extension de ces zones de production, les acteurs pourraient même décider de définir l'ensemble des

zones de production potentielles comme étant l' « aire géographique » ; l'IG serait donc délimitée par les limites naturelles de Madagascar, que sont l'Océan Indien et le Canal du Mozambique ainsi que par les conditions agro-écologiques permettant la culture du poivrier (telles que l'altitude inférieure à 400 mètres).

Concernant le **choix du produit à certifier et la construction technique de l'IG**, les acteurs engagés dans la démarche devraient définir cette qualité « standard » ainsi que les modes de production de celle-ci, en prenant en compte les pratiques agricoles non homogènes (décrites en partie 2). Le **cahier des charges pourrait donc être construit de façon peu contraignante**, ce qui permettrait d'ouvrir l'IG à un maximum d'acteurs. Pour la définition de cette qualité « standard », il n'est pas envisageable de proposer un poivre léger ou mi-lourd, puisque ces derniers sont essentiellement destinés à la fabrication d'huile et d'oléorésine et à un usage en tant qu'intrant dans l'agro-alimentaire. Seul le poivre lourd est donc intéressant dans le cadre d'une démarche IG, reste à voir si un poivre lourd de qualité médiocre (d'une densité comprise en 480 et 550 g/L) pourrait satisfaire les consommateurs de poivre d'origine.

Compte tenu du simple objectif de protection juridique et d'un cahier des charges peu contraignant, un **dispositif organisationnel portant l'IG** (regroupant l'ensemble des acteurs dans une structure propre à la défense et à la gestion de l'IG) **apparaît ne pas être forcément obligatoire**.

L'intérêt pour les producteurs d'une telle IG est assez discutable. Certes la culture du poivrier relève d'une importance économique pour tous les producteurs malgaches. Mais l'augmentation du prix sur le marché final (qui pourrait avoir une répercussion jusqu'au producteur) n'est absolument pas prévisible ni automatique.

En définitive, cette IG ne représente que peu d'intérêt pour tous les acteurs au regard de l'objectif de protection juridique du nom. En effet, nous n'avons pas relevé de cas d'usurpations du nom « Madagascar » (excepté un, mais pour cause de tarifs douaniers préférentiels).

Afin de garantir la crédibilité d'une IG, une organisation devrait être capable de contrôler la conformité du produit au cahier des charges ainsi que l'origine géographique (qui suppose la mise en place d'une traçabilité). L'absence d'un dispositif organisationnel fort, regroupant l'ensemble des acteurs dans une seule et même organisation, implique **l'intervention d'un organisme de certification externe et d'un plan de contrôle interne qui pourrait être minimaliste**.

c. Difficultés à surmonter

L'absence de cadre légal spécifique aux Indications Géographiques tel qu'elles sont définies dans l'accord sur les ADPICs constitue une réelle contrainte à la mise en place d'IG, qu'il faudra absolument lever. Aussi, ce genre de scénario requiert l'intervention d'un organisme de certification externe, le **coût de celle-ci** peut être un frein non négligeable dans le contexte malgache. Finalement, **la mise en place d'une traçabilité semble très difficile** si l'on prend en compte l'aire nationale et le goulet d'étranglement que représente la collecte.

d. Faisabilité

Bien que présentant peu d'intérêt pour les acteurs de la filière, ce scénario semble être très simple à mettre en place puisqu'il ne suppose pas d'organisation forte à la base (inexistantes aujourd'hui à l'échelle de Madagascar).

5.2. Scénario 1.b. IG « poivre noir de Madagascar » sélectionnant un produit de qualité spécifique

a. Justification de l'IG

Un tel scénario pourrait avoir une portée bien plus importante que la simple **protection juridique du nom « Madagascar »**. Il pourrait également avoir comme objectif la **structuration de la filière à l'échelle nationale**, autour d'un objectif commun : **l'amélioration et l'harmonisation de la qualité**.

b. Conditions de mise en œuvre

La **délimitation de l'aire**, comme dans le scénario 1.a. pourrait être assez simple, en élargissant au maximum cette aire. Ou, elle pourrait être basée sur l'identification des terroirs d'où est issu le poivre dit de qualité (travail qui reste à faire et pourrait être subjectif).

Le choix du produit à certifier devra se porter sur une qualité « supérieure », qu'il conviendra de définir. Le **cahier des charges devrait donc être strict et contraignant**, puisque nous l'avons vu, il n'y a que peu de moyens d'atteindre cette qualité supérieure (partie 3, sous partie 6). Sa construction technique devra donc se reposer sur une caractérisation claire du produit final (par exemple une densité supérieure à 550 g/L, la couleur, le goût,...) et sur les déterminants biologiques et technologiques permettant d'atteindre cette qualité (par exemple le choix de la variété, la récolte à maturité, la pratique de l'échaudage et de la fermentation,...).

L'implication de tous les types d'agent de la filière dans la construction d'un cahier des charges strict est cruciale pour le succès de ce type de scénario : le projet devrait être capable de coordonner les acteurs autour d'un objectif commun. **La construction sociale d'une telle IG ne peut se faire que grâce à un dispositif organisationnel solide**. Comme dans le scénario 1.a., aucune organisation forte n'a pu être identifiée pour porter un tel projet. Mais peu d'acteurs sont aujourd'hui impliqués dans la transformation et la commercialisation d'un produit de qualité « supérieure » : une entente entre ces quelques acteurs de l'aval pourrait permettre de porter le projet à ses débuts. Par la suite, le projet lui-même pourrait stimuler l'action collective et donc faire émerger une organisation regroupant tous les acteurs de la filière.

La **stabilisation du prix est absolument indispensable aux yeux des producteurs**, puisque la fluctuation du prix mondial est une cause d'abandon des plantations. Une stabilisation effective pourrait motiver les producteurs à continuer la culture et donc permettrait de stabiliser aussi les quantités produites chaque année. Aussi, l'intérêt potentiel d'augmentation du prix liée à cette valorisation n'est pas automatique.

L'intérêt de ce scénario n'est pas évident pour tous les autres types d'acteurs. Ceux qui ont le plus intérêt à rentrer dans cette démarche sont les **exportateurs s'impliquant déjà dans une démarche qualité** et se positionnant sur les marchés de niche. L'IG leur permettrait différencier encore plus leur produit sur ces marchés de niche, de gagner des parts de marché sur le marché des poivres d'origine, de trouver de nouveaux acheteurs... Et si la stabilisation ou l'augmentation du prix est effective, de plus en plus de producteurs pourraient s'investir dans l'IG, ce qui permettrait à ces exportateurs d'augmenter les quantités de poivre de qualité « supérieure ».

Puisque ce scénario suppose une organisation forte autour de l'IG, alors le respect du cahier des charges pourrait être contrôlé par les acteurs de l'organisation eux-mêmes. A Madagascar, il n'y a

pas encore de cadre légal, on peut donc supposer que la loi laissera la **possibilité d'un autocontrôle** de l'IG, par les producteurs et leurs organisations.

c. Difficultés à surmonter

Là encore, l'**absence de cadre légal** relatif aux IG et la **difficulté liée à la mise en place d'une traçabilité** à l'échelle nationale constituent des freins à ce scénario.

Aussi, l'**absence de structuration de la filière nationale** rend très difficile l'émergence d'une organisation sociale forte et représentative autour de l'IG. Et surtout, les services d'appui à la production sont peu développés et manquent de moyens. Or, un projet IG suppose l'existence d'agents ou de techniciens, connaissant les zones de terrain, qui soient capables d'expliquer aux producteurs en quoi consiste une IG et les motiver. Mais à Madagascar, **qui pourrait faire émerger cette action collective au niveau de la production ?**

Enfin, le marché identifié est étroit, c'est pourquoi il faudrait trouver d'autres débouchés pour ce type de scénario. D'autre part, les acteurs faisant de la qualité « supérieure » ne trouvent actuellement pas un intérêt dans la mise en place d'une IG et dans l'élargissement de l'utilisation du marché de niche. Cela reviendrait à « voler » leur investissement pour rétablir la réputation de Madagascar.

d. Faisabilité

La mise en place d'une IG « Poivre noir de Madagascar » valorisant une qualité « supérieure » paraît plus difficile que celle du premier scénario présenté. En effet, ce scénario suppose une organisation sociale forte autour du produit. Or, la difficulté relative à l'absence de structuration à l'échelle nationale, que doit tenter de lever l'IG, n'est pas nouvelle. D'autres projets se sont déjà attachés à ce problème, sans grand succès. Un projet IG réussirait-il mieux qu'un autre type de projet... ?

5.3. Scénario 2.b. IG « poivre noir du Nord-Ouest de Madagascar » sélectionnant un produit de qualité spécifique

a. Justification de l'IG

Un tel scénario pourrait comme le scénario précédent, avoir une portée au-delà de la simple **protection juridique du nom « Nord-Ouest de Madagascar »**. Il s'agirait **de l'harmonisation et de l'amélioration de la qualité**, de la **structuration de la filière à l'échelle régionale** et de la **promotion d'une aire géographique spécifique**.

b. Conditions de mise en œuvre

Ici, la **délimitation de l'aire géographique pourrait être sujette à débat**. Nous l'avons, le Nord Ouest peut être subdivisé en quatre zones : l'île de Nosy Be, l'île de Nosy Komba, la vallée du Sambirano et celle du Mahavavy. Or, les noms géographiques réputés sont celui de « Nosy Be » (où la production de poivre a presque disparu) et du « Sambirano » (vallée centrale, où la majorité du poivre du Nord Ouest est produite). La délimitation de l'aire est directement liée au nom de l'indication géographique, mais quel nom choisir ?

Tout comme le scénario 1.b., **le cahier des charges devra être contraignant** puisque ce scénario porte également sur la valorisation d'une qualité « supérieure ».

La capacité des acteurs à porter la construction technique de ce cahier des charges strict est primordiale pour la réussite de l'IG. Or, il y a possibilité dans cette région de **s'appuyer sur l'organisation de producteurs déjà existante et opérationnelle : l'ADAPS.** En effet, celle-ci a déjà permis à des producteurs de s'investir dans des démarches de certification (équitable, biologique,...) pour le poivre et d'autres produits de rente. Ce projet IG pourrait potentiellement s'appuyer sur leur expérience en matière de mise en place de cahier des charges, tout en veillant à rendre compatible l'IG avec les labels existants. Aussi, la **filière semble mieux structurée** ici que sur la côte Est, et les acteurs sont moins nombreux (moins d'intermédiaires et moins d'exportateurs), ce qui semble être un atout pour faire émerger une action collective autour de l'IG.

L'intérêt pour les producteurs reste le même que pour les scénarii précédents : une meilleure valorisation de leur produit pour une **éventuelle stabilisation, voire une augmentation du prix international**, qui serait répercutée jusqu'à eux...

Là encore, **les exportateurs s'impliquant dans des démarches qualité gagneraient à s'investir dans ce type de projet** (pour mieux différencier leur produit, gagner des parts de marché...). Si ceux là s'engagent, les autres types d'exportateurs auraient tout à intérêt à les suivre : puisqu'ils sont peu nombreux au Nord-Ouest et que la zone de production est réduite, une partie de leur approvisionnement pourrait être perdue...

Cependant, les exportateurs de « qualité » sont déjà positionnés sur les marchés de niche. Il n'est donc pas évident qu'ils acceptent de s'investir dans une énième démarche de valorisation de leurs produits.

Enfin, puisque ce scénario s'appuie sur une organisation de producteur déjà existante et une relative structuration de la filière, le dispositif organisationnel portant l'IG a de forte chance d'être bien établi dès le début de l'IG. **Pour garantir la crédibilité de cette valorisation, l'autocontrôle** (effectué par ce dispositif organisationnel) semble être ici le meilleur moyen de le faire. Aussi, la mise en place d'une **traçabilité paraît ici facilitée** (par rapport aux autres scénarii) puisque la zone de production est réduite et relativement bien délimitée.

c. Difficultés à surmonter

Les difficultés s'opposant à la réalisation de ce scénario sont peu nombreuses, il s'agit toujours de **l'absence de cadre légal** relatif aux IG et de **l'étroitesse du marché identifié**. La difficulté la plus lourde à lever serait celle liée à la **motivation des exportateurs déjà positionnés sur les marchés de niche**.

d. Faisabilité

Ce scénario apparaît être faisable puisque une forme d'action collective est déjà en place au Nord ouest et la filière mieux structurée. En outre, la difficulté liée à la motivation de certains exportateurs n'est pas insurmontable.

6. Impacts potentiels sur le développement territorial de chaque scénario

En faisant une projection de nos scénarii vers une mise en place effective, **nous évaluerons maintenant l'impact potentiel de chaque scénario sur le développement territorial.**

Dans ce paragraphe, nous remobiliserons les éléments apportés par le cadre de notre analyse (partie 1). Les exemples d'IG à travers le monde ont permis d'établir une série d'effets, positifs ou négatifs, directs ou indirects, sur le développement du territoire. Ces effets potentiels ont été classés en trois catégories, relevant de la notion de développement durable : effets économiques, effets sociaux et effets environnementaux.

6.1. Scénario 1.a. IG « poivre noir de Madagascar » englobant toute la production

Une IG construite de cette façon **ne constituerait pas, d'après nous, un outil de développement territorial complet** (c'est-à-dire dans ses dimensions économique, sociale et environnementale). Cette IG aurait potentiellement un impact positif sur l'économie du territoire en permettant la stabilisation du marché, de l'offre et des prix. Mais elle n'aurait pas d'effets sur les dimensions sociales ou environnementales, puisqu'elle ne serait pas accompagnée d'un renforcement de la structuration du monde paysan et de la filière en général.

Ce genre d'IG présente surtout un **risque d'appropriation des bénéfices d'une IG par les acteurs de la filière les plus influent**. Elle ne modifierait pas fortement la structure de la filière actuelle qui présente aujourd'hui de nombreux déséquilibres, rendant l'impact potentiellement négatif sur la répartition de la valeur ajoutée (le prix au producteur pourrait être inchangé) et sur la dynamique de la filière en général. Cela aurait même une incidence sur la stabilité de l'offre, puisque en absence de « récompense », les producteurs ne seraient pas forcément motivés à maintenir leurs parcelles.

6.2. Scénario 1.b. IG « poivre noir de Madagascar » sélectionnant un produit de qualité spécifique

Ce genre de scénario paraît déjà plus intéressant que le premier puisque ses impacts potentiels sur le développement du territoire semblent toucher toutes ses dimensions :

- **Sur le plan économique**, le territoire et ses habitants pourraient jouir d'une stabilisation du marché, d'une meilleure répartition de la valeur ajoutée (donc d'un meilleur prix au producteur), d'un renforcement de l'activité touristique, ...
- **Sur le plan social**, une multitude d'effets (liés aux effets économiques) pourraient contribuer à l'amélioration de l'image que les habitants se font de leur territoire :
 - une meilleure coordination entre les acteurs de la filière sur le long terme via la mise en place d'un cadre formel pour l'action collective territoriale et la création de groupements de producteurs,
 - une meilleure circulation de l'information,
 - une valorisation des savoir-faire traditionnels orientée vers des produits de qualité (qui permettrait de pérenniser les efforts faits sur la qualité),
 - entraîner des dynamiques de développement hors filière selon la notion de « panier de bien » (stimuler la valorisation d'autres biens et services du territoire),
 - et enfin contribuer à la mise en place d'un dynamisme rural via la promotion du territoire.

- **Sur le plan environnemental**, cette IG permettrait une plus grande valorisation des pratiques agricoles respectueuses de l'environnement.

Le risque d'exclusion de certains producteurs, du fait d'un cahier des charges strict faisant office de barrière à l'entrée, vient cependant noircir ce tableau. Mais dans ce cas, on peut penser à une **exclusion favorable à la filière**, dans le sens où si ces impacts positifs se réalisent, alors une plus grande partie de la filière ira vers la qualité.

6.3. Scénario 2.b. IG « poivre noir du Nord-Ouest de Madagascar » sélectionnant un produit de qualité spécifique

Les impacts potentiels d'une telle IG sur le développement territorial semblent également très intéressants puisque toutes les dimensions du développement du territoire sont touchées. Ces effets positifs sont donc du même ordre que pour le scénario 1.b. à une différence près. L'impact de l'IG sur une meilleure coordination des acteurs semble avoir plus de chance de réussir au Nord Ouest qu'à l'échelle nationale. En effet, certains producteurs sont déjà investis dans une action collective et la filière apparaît plus structurée.

Cependant, le risque d'exclusion est ici très fort puisqu'il est lié à une aire géographique très limitée et à un cahier des charges strict. Les producteurs de la côte Est seraient exclus alors qu'ils produisent la grande majorité du poivre (90%). Cela pourrait conduire la filière à « s'amenuiser » encore plus et, en poussant ce raisonnement à l'extrême, à contribuer au recul de la production à l'échelle national.

En bref, une IG sur le poivre noir de Madagascar pourrait prendre deux voies : soit pérenniser les efforts faits sur la qualité tout en structurant la filière sur le long terme, soit, au contraire, fixer des règles mal choisies ayant un impact négatif sur l'organisation de la filière (en d'autres termes figer les rapports de force, en défaveurs des plus faibles). Au travers des scénarii étudiés, **les impacts d'une IG sur le territoire peuvent être positifs ou négatifs, son succès étant principalement déterminé au moment de sa construction...**

Le scénario 1b. permettant une valorisation du poivre noir de Madagascar d'une qualité supérieure semble finalement être le plus intéressant en termes d'impacts potentiels (beaucoup de positif et un risque qui n'en est pas vraiment un). Mais il est également le plus difficile à mettre en place : beaucoup de barrières doivent être levées avant de réussir sa mise en place. **On pourrait néanmoins considérer que l'IG n'est pas un but en soi, et que le projet autour de sa construction pourrait constituer un outil potentiel de développement territorial et rural.**

7. Différentes voies juridiques pour protéger l'origine du poivre noir

Une Indication Géographique est un signe officiel qui permettrait la protection de l'origine du poivre noir via la garantie des pouvoirs publics (l'IG relève donc du droit public). Or, le nom géographique du poivre pourrait également être protégé grâce à des labels privés tels que les marques de certification et les marques collectives, qui relèvent du droit privé (voir partie 1, p 13).

Dans les trois cas envisagés (scénarii 1.a., 1.b., 2.b), **IG et marque de certification semblent possibles**. En effet, dans le cadre de notre démarche inclusive, ces deux voies de valorisation permettent l'accès au label au plus grand nombre de producteurs/utilisateurs (« pas de droit à l'utilisation » pour les IG et « pas de refus possible » pour les marques de certification). Les principales différences entre ces deux voies de protection sont :

- la nature du « propriétaire » du label (une marque de certifié est la propriété d'une personne morale indépendante qui ne l'utilise pas elle-même, alors que l'Etat est le « propriétaire » ou garant de l'IG)
- et la durée de validité du label (une marque de certification doit être exploitée et renouvelée alors qu'une IG a une validité illimitée).

Une marque collective, quant à elle, peut être « arbitraire ». Le propriétaire, association corporative de producteurs ou de fabricants, peut refuser l'accès au label à certains producteurs/utilisateurs. Cela présente un fort risque d'appropriation des bénéfices par les acteurs les plus influents (représentativité de tous les acteurs inégale). A l'échelle de Madagascar, une marque collective semble difficile à mettre en place du fait de ce risque. **Au Nord Ouest cependant, celle-ci pourrait être envisagée** puisqu'il y a peu d'acteurs, ils sont relativement structurés et le territoire est limité (une entente entre ces différents acteurs pourrait permettre la mise en place d'une marque collective).

D'ailleurs, l'AFDI (sur financement STABEX) a mis au point en 2010 un projet de marque collective à Ambanja. Il s'agissait de mettre en place une « marque ombrelle », pour valoriser les productions du Sambirano (car la notoriété de ce terroir s'étend sur plusieurs produits : Cacao, vanille, poivre et café). Ce projet n'a pour l'instant pas vu le jour : un rapport de mission (Jubert L., 2010) insistait sur le préalable renforcement de l'ADAPS, organisation de producteurs pouvant porter une telle démarche.

8. Plan d'action

Avant d'entreprendre toute mise en place d'un projet IG, voici une suggestion concernant les actions à mener :

Tableau 13 : Actions à mener vers une valorisation du poivre noir de Madagascar

Objectif	Activités	Commentaires
Assurer l'appropriation du concept et de la démarche IG par tous les acteurs	Bien informer sur les enjeux et impliquer tous les acteurs (organisation de rencontres exportateurs, intermédiaires, producteurs)	Puisque la demande ne provient pas d'acteurs directement impliqués dans la démarche, la première étape serait de faire émerger pour chaque type d'acteur des intérêts pour une valorisation du poivre noir de Madagascar. Ils devraient également être capables de réfléchir ensemble aux moyens de mettre en place une telle démarche.
	Continuer la sensibilisation des institutions nationales malgaches sur le concept de l'IG	
Caractériser et valider la typicité du poivre	Etude sur la phénologie du poivrier	Nous ne connaissons pas encore dans le détail ce qui expliquerait les différences entre poivrier du Nord-Ouest et poivrier de la côte Est.
	Etude sur la phylogénie de la plante	Cette étude permettrait de mettre en évidence la variabilité génétique des poivriers malgaches
	Etude physico-chimique pour caractériser le poivre malgache d'une manière générale,	Permettrait de le comparer aux poivres les mieux classés (d'origines MLSVB notamment)
	Etablissement de profils sensoriels du poivre noir malgache	Permettrait de le comparer aux poivres les mieux classés (d'origines MLSVB notamment) et servirait de base pour des arguments commerciaux
Réaliser des opérations de promotion du produit et de prospection sur les marchés potentiels	Quantification précise du marché de niche et exploration d'autres marchés potentiels	Il convient de déterminer la typicité du poivre noir de Madagascar avant d'entamer toute sorte de promotion (si la perception de la qualité du produit n'est pas appréciée par acheteurs et consommateurs, il est plus dangereux d'être connu que méconnu).
	Etude des attentes des consommateurs	
	Opérations de médiatisation/communication du produit auprès des consommateurs et des acteurs de l'aval (dans les pays importateurs)	

Conclusion générale

Madagascar présente un fort potentiel pour les produits d'origine. Le poivre noir, dont nous avons montré la spécificité, peut être considéré comme un de ces produits d'origine nécessitant une meilleure valorisation. Une Indication Géographique apparaît être un outil intéressant pour le valoriser.

Nous l'avons vu, une IG sur le poivre noir ne peut pas être considérée pour son simple intérêt de « signe de qualité » pour la filière, qui ne servirait que certains acteurs de l'aval. Au contraire, une démarche IG doit être portée par une communauté d'acteurs locaux : ses retombées potentielles sont donc territoriales. Ainsi, une IG doit être considérée comme étant un outil au service du développement territorial.

Le développement des IG à Madagascar est néanmoins limité par l'absence actuelle de cadre légal, en partie liée à la situation de crise politique actuelle, et par le manque d'organisations paysannes fortes et de structuration des acteurs à l'échelle nationale. De plus, un marché pertinent pour une éventuelle IG – le marché des poivres d'origine en Europe – a été identifié au cours de cette analyse, mais il devrait être caractérisé plus précisément (quantification, définition des intérêts des importateurs, distributeurs et consommateurs) et d'autres débouchés devraient être explorés avant d'entreprendre cette démarche de valorisation. Surmonter ces barrières prendrait très certainement plusieurs années puisque tout est à créer : le cadre législatif, la certification (du dispositif organisationnel portant l'IG au dispositif garantissant sa crédibilité), et la reconnaissance du label par les consommateurs.

Par ailleurs, l'IG n'est pas l'unique voie de valorisation de ces produits d'origine. Il existe à Madagascar un cadre réglementaire (le droit des marques) permettant la mise en place de marques collectives ou de marques de certification pour valoriser l'origine de produits issus de l'agriculture. Ces moyens de valorisation sont actuellement réalisables et à la portée des acteurs de la filière. Bien qu'ils aient un impact moindre sur le développement territorial, ils pourraient néanmoins faire office de transition vers une IG, outil plus complet.

Ce travail nous a permis d'étudier l'intérêt et la faisabilité de la mise en place d'une IG sur le poivre noir ainsi que son potentiel en termes de développement territorial. Il appartient maintenant aux acteurs de la filière de choisir un moyen efficient et intéressant de relever les défis de la filière que nous avons vus se dessiner. Il sera judicieux de veiller à ce que tous types d'acteurs soient impliqués dans ce processus de concertation, afin d'éviter que les décisions ne tournent au bénéfice de certains d'entre eux. Cela pourra se concrétiser grâce à un accompagnement adéquat de la démarche et au soutien des acteurs institutionnels.

Bibliographie

- AFD & FFEM, 2010. *Indications géographiques, développement local et préservation des diversités biologiques et culturelles*. Savoirs communs n°9. *Lieu d'édition, éditeur* 97 p.
- Barjolle D., 2006. *Appellation d'origine contrôlée, un outil de propriété intellectuelle au service du développement rural?* Communication pour le III^e Congrès International du réseau SIAL « *Alimentación y Territorios* », Baeza, España, du 18 au 21 octobre 2006. 36 p.
- Blanc-Pamard C., Rakoto Ramiarantsoa H., 2000. *Le terroir et son double, Tsarahonena, 1966-1992, Madagascar*. Paris, IRD (ex-ORSTOM), collection « à travers champs » n° ds collection ?? . p 16.
- Boutemy P. S., 1989. *Etude et propositions d'amélioration de l'opération café-poivre-girofle-cacao : cas du secteur d'Ambanja*. Mémoire en vue de l'obtention du diplôme d'ingénieur de l'ESSA (Etablissement Supérieur des Sciences Agronomiques), Antananarivo, Madagasikara. pp 1-9.
- Bowen S., 2009. Development from within ? The potential for Geographical Indications in the Global South. *The journal for Intellectual Property* n°. 22 p.
- Bridier B., Konkobo C., 2008. *L'influence de la coordination marchande sur les pratiques de production et la gestion de la qualité : fabrication de beurre de Karité au Burkina Faso*. Communication pour le IV^e congrès international du réseau SIAL *Titre du congrès*, Mar del Plata, Argentina, du 27 au 31 octobre 2008. 17p.
- Carre, 1953. *Le poivre*. Antananarivo, Services agricoles. 73 p.
- Casabianca F., Sylvander B., Noël Y., Beranger C., Coulon J.B., Giraud G., Flutet G., Roncin F., Vincent E., 2006. *Terroir et typicité : proposition de définitions pour deux notions essentielles à l'appréhension des Indications Géographiques et du développement durable*. Communication pour le VI^{ème} Congrès International des Terroirs Viticoles *Titre du congrès Lieu Date*. 8 p.
- Célarier M.F. et Marie-Vivien D., 2001. *Les droits de propriété intellectuelle, guide pratique*. *Lieu*, CIRAD. pp 51-78.
- Chapados A., Sautier D., 2009. *De la qualification des produits agroalimentaires à la diversité culturelle et biologique : une analyse comparée de quatre expériences d'indications géographiques dans les pays du Sud*. Communication pour le colloque international « Localiser les produits » *date lieu*. 6 p.
- CIRAD & GRET, 2002. *Memento de l'agronome*. *Lieu*, Quae. p 1091.
- Consortium Scanagri Denmark, 2010. *Assistance technique à la mise en œuvre du programme d'intensification et de structuration des filières d'exportation de produits agricoles à Madagascar*. Rapport provisoire de mission n°6 (mission dans les pays importateurs), Commission Européenne, Office de coopération EuropeAid. 44 p.
- Cormier-Salem M.C., Roussel B., 2010. *Localiser les produits et valoriser les spécialités locales, une dynamique générale et foisonnante*. Dans « Autrepart , 50 (2009) 3-6 ». 14 p.

- Detrie J-P. *et al.*, 2005. *Stratégor, Politique générale de l'entreprise*. 4^e édition, Dunod.
- Duault Y., 2007. *Analyse financière et économique du programme d'intensification et de structuration des principales filières d'exportation*. Version provisoire du 27.05.07. EuropeAid et Transect. 85 p.
- Durand C., 2008. *Les Indications Géographiques, des outils de développement territorial ? Quatre études de cas en Indonésie*. Mémoire présenté en vue de l'obtention du Diplôme d'ingénieur de spécialisation en Agronomie Tropicale de l'IRC SupAgro, option VALOR. Montpellier SupAgro / Cirad. 169 p. + annexes.
- FOFIFA, 1990. *Le poivre, dipoavatra*. Fiche technique du ministère de l'Agriculture, de l'élevage et de la pêche. Dans Bilan de la recherche agricole à Madagascar. pp 105-111.
- Fournier S. *et al.*, 2010. *Le développement des indications géographiques au sud : attentes des acteurs locaux et fonctions jouées. Etudes de cas en Indonésie et en Ethiopie*. 12 p.
- Geuze M., 2009. *Indications géographiques : moyens actuels de protection et cadre juridique international*. Dans *Les produits de terroir, les indications géographiques et le développement local durable des pays méditerranéens*. Montpellier, CIHEAM (Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes), Séminaires Méditerranéens, N°89, Options Méditerranéennes. pp 147-159.
- Giovanucci D. *et al.*, 2009. *Guide des Indications Géographiques. Faire le lien entre les produits et leurs origines*. Centre du Commerce International, Genève. pp 42-52.
- Gloanec C. *et al.*, 2010. *Valorisation des filières épices à Madagascar, Potentiel et conditions d'émergence d'Indications Géographiques sur les filières poivre et girofle de Madagascar*. Rapport de mission QualiREG, novembre 2010. 138 p.
- Guyau L., 2008. *Les marchés des matières premières : évolution récente des prix et conséquences sur la conjoncture économique et sociale*. Dans un rapport présenté au nom de la section des questions économiques générales et de la conjoncture, ed. Journaux officiels. pp 83-86.
- Hildebert I., 1951. *La colonisation agricole à Madagascar*. Dans : *Revue de géographie alpine*. 1951, Tome 39 N°1. pp. 97-125.
- Jacob G., 1954. *Les intérêts économiques Lyonnais à Madagascar, De la conquête à la première guerre mondiale*. 18 p.
- Jubert L., 2010. *Evaluation de l'intérêt et de la possibilité de créer une marque ombrelle pour valoriser les productions du Sambirano*. Rapport de mission, du 10 au 16 novembre 2010, Ambanja, Madagascar. AFDI-STABEX. 3 p.
- Lançon F. *et al.*, 2008. *Manuel d'analyse des filières agro-alimentaires*. Version provisoire. 227 p.
- Lendrevie J., Levy J., Lindon D., 2006. *Mercator, Théorie et pratique du marketing*. 8^e édition, Dunod.
- MAEP & FIDA, 2010. *Projet d'appui au renforcement des organisations professionnelles et aux services agricoles (AROPA), Rapport final de conception, document de travail 7*. 51 p.
- MAEP UPDR – OCEAN CONSULTANT, 2004. *Filière Plantes à épice*. Fiche n°110. 10 p.

Maistre J., 1964. *Les plantes à épices*. Collection techniques agricoles et productions tropicales. Ed. G.P. Maisonneuve et Larose, Paris. p 126.

Ndriantoninahary S.M., 2002. *Etude de la protection des végétaux dans le cadre de l'agriculture biologique, cas du poivrier de la côte Est de Madagascar*. Mémoire en vue de l'obtention du diplôme d'ingénieur de l'ESSA (Etablissement Supérieur des Sciences Agronomiques), Antananarivo, Madagasikara. p 14.

Prudhomme E., 1899. *Notice sur l'agriculture*. Dans *Annuaire de Madagascar et dépendances*. p. 203.

Swan J.O. 1993. *Les épices*. Ed. librairie Gründ, Paris. pp 100-109.

Sylvander B. et al, 2005. *Les dispositifs français et européens de protection de la qualité et de l'origine dans le contexte de l'OMC : justifications générales et contextes nationaux*. Communication pour le Symposium international "Territoires et enjeux du développement régional", Lyon, 9 - 11 mars 2005, 22 p.

UPDR & MAEP, 2003a. Monographie de la région de Diana. pp 7-22.

UPDR & MAEP, 2003b. Monographie de la région de Toamasina. pp 9-26.

UPDR & MAEP, 2003c. Monographie de la région de Vatovavy. pp 11-16

UPDR & MAEP, 2003d. Monographie de la région de Manakara. pp 13-22.

Van de Kop P., Sautier D. and Gerz A. (eds.), 2006. *Origin-based Products. Lessons for pro-poor market development*. CIRAD / KIT, Bulletin 372, 105 p.

Vaxellaire D., 2001. *Les chasseurs d'épices*. Ed Payot et Rivages, Paris. p 73.

Vicariot F., et al., 1970. *Le problème du Tavy en pays Bestimbaraka (Madagascar), analyse préliminaire*. Cah. ORSTOM, sér. Biol., n°14. 10 p.

Sites internet consultés

Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle : <http://www.wipo.int/trademarks/fr/>

Wikipédia : <http://fr.wikipedia.org/wiki/Madagascar>

France diplomatie : http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/pays-zones-geo_833/madagascar_399/index.html

Epiceries fines : http://www.bienmanger.com/1F2044_Poivre_Noir_Madagascar.html
http://www.epicesdecru.com/fr/store.view.php?item_id=422&cid=

FAO STAT : <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>

International Trade Center : <http://www.intracen.org/>

International Pepper Community : <http://www.ipcnet.org/>

Pepper trade : <http://www.peppertrade.com.br/>

Table des illustrations

Index des tableaux

Tableau 1 : Mise en place d'IG au Sud : avantages et obstacles	12
Tableau 2 : Comparaison des principaux cadres juridiques protégeant les IG	14
Tableau 3 : Nombre d'enquêtes auprès des acteurs de la filière	21
Tableau 4 : Calendrier de travail	Erreur ! Signet non défini.
Tableau 5 : Production de poivre (en tonnes) en fonction des régions et des années	33
Tableau 6 : Grille d'analyse des terroirs pipérociles	36
Tableau 7 : Forces et faiblesses du poivre noir en tant que prétendant à une IG	46
Tableau 8 : Poivres exportés par Madagascar en quantité (tonne) et en valeur (milliers de dollar américain)...	52
Tableau 9 : Spécifications sur les caractéristiques chimiques et physiques du poivre noir en grain	65
Tableau 10 : Bilan sur les opportunités et faiblesses de la filière poivre noir à Madagascar	69
Tableau 11 : Les différents scénarii pour une IG sur le poivre noir à Madagascar	79
Tableau 12 : Bilan sur la faisabilité des scénarii sélectionnés	81
Tableau 13 : Actions à mener vers une valorisation du poivre noir de Madagascar	89

Index des figures

Figure 1 : Localisation de Madagascar dans l'Océan Indien	5
Figure 2 : Les différents débouchés du poivre de Madagascar	25
Figure 3 : Carte des zones de production en 1953 (Source : Carré, 1953)	28
Figure 4 : Implantation des compagnies Lyonnaise et Marseillaise à Madagascar en 1904 et 1908	28
Figure 5 : Localisation des zones de production de poivre à Madagascar	32
Figure 6 : Lianes de poivre sur Bonara	38
Figure 7 : Poivrier sur <i>Gliricidia</i>	39
Figure 8 : Poivrier cultivé en monoculture sur <i>Gliricidia</i>	39
Figure 9 : Association vanille/poivre/cacao	40
Figure 10 : Plantation de 2 jeunes lianes au pied d'un Bonara	41
Figure 11 : Calendrier des récoltes	42
Figure 12 : Pépinière communale à Antranokarana	43
Figure 13 : <i>Flemingia</i>	44
Figure 14 : Taille du <i>Gliricidia</i> et paillage	44
Figure 15 : Récolte du poivre dans un sobika	45
Figure 16 : Séchage sur natte	45
Figure 17 : Tri et vannage du poivre	45
Figure 18 : Production mondiale de poivre, <i>Piper spp.</i>	48
Figure 19 : Carte des pays exportateurs de poivre (non broyé ni pulvérisé) en 2010	49
Figure 20 : Carte des pays importateurs de poivre (non broyé ni pulvérisé) en 2010	49
Figure 21 : Prix mondial moyen (en dollar US par tonne), calculé sur la base des origines Brésil, Inde et Vietnam et sur les qualités ASTA (500g/l et 560 g/l)	50
Figure 22 : Production et exportation (en tonnes) de poivre malgache, toutes spécifications confondues	52
Figure 23 : Evolution du prix FOB moyen en dollar US par tonne et par an du poivre de Madagascar (toutes spécifications confondues)	53
Figure 24 : Schéma de la filière poivre noir sur la côte Est de Madagascar	58
Figure 25 : Schéma de la filière poivre noir au Nord-Ouest de Madagascar	59
Figure 26 : Schéma des flux de poivre à l'échelle nationale	60
Figure 27 : Schéma de vie du poivre noir	68

Table des annexes

Annexe 1 : Extrait du rapport de mission de QualiReg à Madagascar en 2010

Annexe 2 : Guide d'entretien producteur

Annexe 3 : Guide d'entretien intermédiaire

Annexe 4 : Bilan des activités menées sur chaque zone d'enquête

Annexe 5 : Récapitulatif des Normes et contrôles relatifs au poivre noir

Annexe 1 : Extraits du rapport de mission de QualiReg à Madagascar en 2010

Extrait de : [Gloanec C. et al, 2010. *Valorisation des filières épices à Madagascar, Potentiel et conditions d'émergence d'Indications Géographiques sur les filières poivre et girofle de Madagascar*. Rapport de mission QualiREG, novembre 2010. 138p.]

Partie 1 : Termes de références Mission

Observations de départ :

La spécificité et la typicité d'épices telles que le poivre *piper nigrum*, le poivre à queue ou le girofle, sont reconnues dans la région Est de Madagascar et lors de marchés/foires/salons où était présent le Centre Technique Horticole de Tamatave (CTHT).

Les marchés du girofle et surtout du poivre sont segmentés et différenciés selon leur origine. Sur ces marchés, les produits de Madagascar ont leur place. Des cas d'usurpations ont été notés en particulier pour le poivre.

Des comportements spéculateurs au niveau des filières impactent négativement la qualité des produits mis sur le marché. Ceci entraîne une perte de confiance des marchés ainsi qu'une dégradation de l'image des produits de Madagascar. Ces comportements sont donc un risque pour l'ensemble de ces deux filières. Les plus touchés sont les acteurs qui produisent des produits de qualité et qui voit leurs efforts compromis.

Des informations provenant d'import/exportateurs semblent signaler un intérêt pour une démarche qualité pour ces produits.

Cahier des charges du demandeur :

La mission s'inscrit dans le travail du projet QualiREG dont l'objectif global est de soutenir et promouvoir les efforts des opérateurs des filières agroalimentaires des pays de la zone OI. Ceci afin d'assurer une meilleure sécurité des aliments et une valorisation des produits de qualité. Les actions doivent s'engager dans une stratégie de co-développement basée sur la coopération entre pays, pour favoriser l'intensification des échanges locorégionaux de produits agroalimentaires ainsi que l'émergence de filières de qualité, compétitives, durables et responsables.

Ce travail vise plus particulièrement à l'accompagnement des opérateurs de l'Océan Indien dans la mise en place des démarches de gestion et de valorisation de la qualité des produits pour le développement durable.

Suite au premier appel à Manifestations QualiREG de février 2010, le CTHT a proposé un projet pour réfléchir et agir sur la valorisation de filières épices à Madagascar (poivre *piper nigrum*, poivre à queue, girofle).

Un travail de réflexion entre le CTHT et les partenaires QualiREG (Octroi, CIRAD) a été mené. Les observations de départ et les premiers éléments d'informations concernant ces filières et leur contexte ont orienté cette réflexion vers la valorisation de ces produits par une indication géographique IG. Afin d'étudier le potentiel et les conditions d'émergence d'IG sur le poivre et le girofle de Madagascar, une mission a été commanditée par le réseau QualiREG.

Un cahier des charges pour cette expertise des filières avec une mission à Madagascar a été remis au comité de pilotage de QualiREG. Il comprend :

- *une description des filières et leur potentiel pour une IG;*
- *une identification des conditions d'émergence de ces IG par analyse SWOT;*
- *une proposition d'actions pour permettre l'émergence de ces IG.*

L'analyse reprend la méthodologie utilisée pour l'étude de faisabilité d'une certification en Indication géographique (aire géographique, caractérisation de la production, analyse filière, analyse du lien au territoire, analyse marchés, attribut qualité et réputation, construction de la qualité).

Cette mission débouchera sur trois stages co-encadré QualiREG/CTHT pour reconstruire l'histoire de ces épices de Madagascar, analyser la réputation de ces produits, approfondir l'analyse production/filière pour mettre en évidence le lien entre le produit et son territoire. Le travail des étudiants s'orientera aussi sur les conditions d'émergence d'IG épices à Madagascar en terme de structuration de filière et d'action collective capable de soutenir une IG.

Composition de la mission d'expertise :

Réunion : Robert BOITA ; OCTROI Kent Techer (phase de préparation), OCTROI; Caroline Gloanec, QualiREG

Madagascar : Michel Jahiel (CIRAD – CTHT).

Objectifs de la mission :

- identifier et évaluer le potentiel pour une IG des filières poivre et girofle de Madagascar;
- identifier les contraintes et les facteurs de succès pour l'émergence de cette démarche IG;
- Définir un sujet, une problématique et les premières bases de travail pour un stage QualiREG.

Objectifs opérationnels :

- Estimation du type d'information bibliographique disponible.
- Identification d'interlocuteurs locaux et de leur implication éventuelle dans le projet ;
- Evaluation rapide du dispositif administratif et législatif en place pour les démarches qualité sur les produits agricoles ;
- Rencontrer les principaux acteurs de la filière épice : présentation de la démarche et évaluation de leur intérêt pour la demande ;
- Estimation du nombre d'opérateurs concernés et leur diversité ;
- Evaluation du niveau de structuration de la filière épice ;
- Recensement des démarches qualité en place ou en projet (normes, chartes ; signe de qualité) ;

Résultats attendus :

- **Description du produit, historique, localisation et production :**

Description physique, chimique et organoleptique du produit et des critères qualité utilisés au sein de la filière ;
 Brève description de l'itinéraire technique et des procédés de transformations ;
 Typologie grossière des producteurs (activité, moyens de production, rendement)
 Premiers éléments pour l'histoire et/ou la réputation des produits (dates, coutumes, usages, ventes, perceptions, savoir faire...)

• **Analyse du fonctionnement de la filière :**

Identification des acteurs de la filière, fonction, rôle, diversité et localisation ;
 Flux et volumes, Mode de commercialisation, Fixation des prix ;
 Niveau de structuration de la filière et coordinations (horizontal, verticale, OP..) ;
 Efficacité des coordinations, Appui financier et technique ;
 Construction de la qualité et Potentiel d'amélioration de la qualité ;
 Marchés et types de consommateurs.

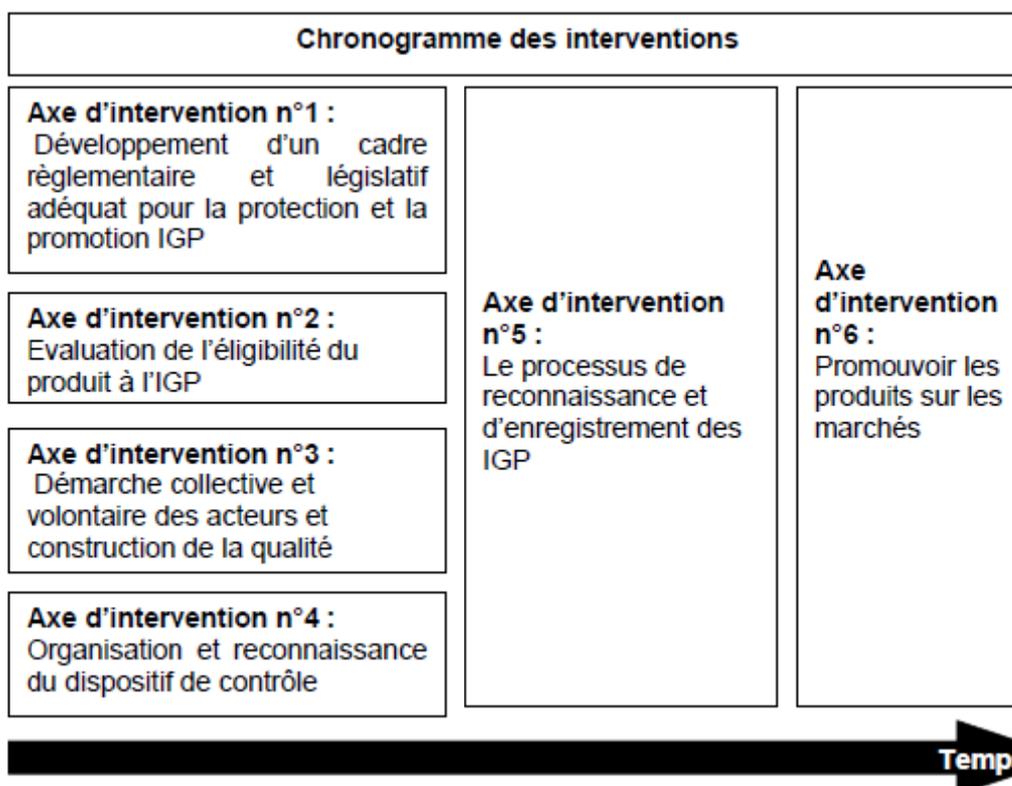
• **Cadre pour les démarches de labellisation à Madagascar :**

Evaluation du cadre législatif, juridique, politique et institutionnel ;
 Démarches qualité en place ou en projets

Méthodologie mission Madagascar:

1. Travail de préparation (bibliographie, prise de RDV, brève étude de marché et appels importateurs) ;
2. Enquêtes auprès des organismes de recherche et d'expérimentation / organismes d'appui ;
3. Enquêtes des acteurs des filières (exportateurs) ;
4. Rencontres institutionnelles.

Partie 5 : Proposition d'intervention



Axe d'intervention n°2 : Evaluation de l'éligibilité du produit à l'IG



Le guide du demandeur de l'IGP est disponible sur le site de l'INAO :

Ce guide a pour objectif d'informer les demandeurs de reconnaissance en IGP d'une part, ainsi que les demandeurs de modification d'un cahier des charges IGP d'autre part, sur le concept même d'IGP, sur les procédures à suivre, et de les aider à élaborer leur dossier de demande.



Lien :

http://www.inao.gouv.fr/repository/editeur/pdf/GUIDES_et_NT/Guide_du_demandeur_IGP_version_2_11_02_09.pdf

Le produit identifié doit présenter une qualité liée à son origine géographique. Ses caractéristiques et sa réputation doivent également être rattachées à ce lieu. Le produit doit en effet être enraciné dans un contexte géographique bien identifié et présenter des liens clairs entre ses caractéristiques et les conditions de production. La différence avec le produit standard doit être significative et perceptible par le consommateur.

Cette première étape peut se révéler difficile, notamment en termes de délimitation de la zone de production, d'identification des caractéristiques spécifiques du produit et des critères pouvant constituer des bases objectives des futurs contrôles. Ces points doivent être définis sans ambiguïté afin d'éviter une confusion dans l'esprit du consommateur, mais aussi pour définir la future stratégie de communication et combattre les contrefaçons.

Trois stages ingénieurs agronomes de 6 mois seront affectés sur chaque produit (poivre noir, poivre vert et girofle) afin de recueillir les informations nécessaires au montage du dossier IG, à savoir :

- Délimitation et caractérisation de la zone géographique
- Histoire, réputation et lien à l'origine du produit
- Caractérisation de la qualité générique et spécifique du produit.

En outre, un travail sera fait afin de réunir les informations et poser les bases d'un système de traçabilité.

Objectif n°2 : Délimiter et caractériser les zones géographiques		
Objectifs spécifiques	Actions	Personnes ressources
Identifier et délimiter la zone de production	Stage : Bibliographie, Littérature grise , Cartographie	Acteurs filière/ODG, CTHT, IRQUA
Définir la zone de production dans le cahier des charges	Réunion et consensus	
S'assurer de l'origine de la matière première	Mise en place de la traçabilité et des contrôles	
Objectif n°3 : Histoire, réputation et lien à l'origine du produit		
Objectifs spécifiques	Actions	Personnes ressources
Reconstruire l'histoire du produit	Stage + réunions : Archives et entretien	Acteurs filière/ODG, CTHT, IRQUA
Définir sa réputation	Stage + réunions: étude du marché	
Etablir le lien à l'origine	Stage + réunions: construire argumentaire	
Objectif n°4 : Caractériser la qualité générique et spécifique du produit		
Objectifs spécifiques	Actions	Personnes ressources
Caractériser les attributs de qualité et les spécificités du produit reconnus par l'aval de la filière + identifier les marchés potentiels	Analyse de la demande + réunions : Identifier les arguments commerciaux et qualités du produit	Acteurs filière/ODG, CTHT, IRQUA
Faire un état des lieux des épices d'origine existantes dans le monde	Travail bibliographique et de comparaison avec d'autres épices dans le monde d'origine avec IG certifiées ou non	Stagiaire, CIRAD
Caractériser le produit : physico chimie, organoleptique, nutritionnelle	Analyses des produits selon les caractéristiques identifiées et sélectionnées Formation à caractérisation de l'espace/profil sensoriel Analyse sensorielle/comité de dégustation avec professionnels	Acteurs filière/ODG, CTHT, CTHT/labo, IRQUA, CRITTR, CIRAD QUALISUD
Caractériser l'impact sur la qualité des opérations tout au long de la filière et le lien à l'origine	Synthèse des travaux existants sur la construction de la qualité + enquêtes (stage)	Acteurs filière/ODG, CTHT, IRQUA
Définir et sélectionner les critères du cahier des charges	Réunions et ateliers de travail	
Identifier les moyens de contrôle	Réunion entre laboratoire et groupe porteur d'IG, Travail sur les protocoles de contrôle	

Annexe 2 : Guide d'entretien des producteurs de poivre

Commune, Fokontany, village:

A. Identité

- | | |
|--|---|
| 1. Nom, sexe, âge: | 5. Situation familiale (célibataire, marié, veuf...) et nombre d'enfants vivants sur l'EA : |
| 2. Niveau d'éducation : | 6. Le ménage autoconsomme t-il du poivre ? |
| 3. Activités(s) extra-agricoles ?
Quelle est l'activité principale ? | 7. Appartenance à une OP/coopérative ? |
| 4. Distance (Km, temps marche) :
domicile / chef-lieu Fokontany :
domicile / chef-lieu commune : | 8. Formations reçues ? |

B. Bref historique

1. Année d'installation & âge de la plantation de **poivrier** :
2. Contexte d'acquisition (héritage, projet de développement, renouvellement, appui technique...) de cette plantation :.....
3. Faits marquants de l'exploitation (arrêt culture, élevage, pb climatique...); Ont-ils eu un impact sur la production de poivre ?
.....
.....

C. Activité de production

Surface totale (ha) :	Autres cultures :
Nb de parcelle :

Nb ha ou de pieds de poivrier :

Hiérarchisation des différentes cultures : moins importantes → plus importante *



**définir l'importance : économique, culturelle, alimentaire.....*

D. Cultures de rente

Utilisation des revenus issus du poivre ?

Projets d'avenir vis-à-vis des cultures de rente ? Du poivre ?

E. ITK et déterminants de la qualité

Généralité sur le poivre :

Nb d'ha, de plants de poivrier :

Localisation des parcelles de poivrier (bas fond, tanette, distance habitation...) :

Culture d'association (O/N)

Lesquelles et pourquoi ?

Mise en place de la culture :

Tuteur utilisé (époque de plantation du tuteur) :

Interlignes :

- Flemingia
- Autre :

Taille de formation :

- Date (6 mois après plantation ?) :
- Hauteur de la coupe (30cm ?):
- Effeuilage (O/N)

Travaux d'entretien :

Opérations	Date fréquence	Précisions techniques (matériel ...)	Durée de opération	Main d'œuvre (nb personnes et statut MO)	Effet sur la qualité ? (pourquoi cette opération ?)	Pratique « traditionnelle », innovation ou apprise lors de formation ?
Autres tailles						
Sarclage						
Désherbage						
Paillage						
Fertilisation						
Protection phytosanitaire						

Quels sont les opérations culturales les plus importantes ? Pourquoi ?

Produits issus du poivrier :

Quel produit récolté (date) :

- Poivre vert :
- Poivre noir :

Poivre blanc :

Interactions-Concurrence entre ces 3 produits:

<u>Avantages du poivre noir :</u>	<u>Avantages du poivre vert :</u>
<u>Inconvénients de la culture du poivre noir :</u>	<u>Inconvénients de la culture du poivre vert:</u>

Récolte du poivre noir :

Nombre de récolte par an :

Période(s) de récolte :

Durée de la récolte :

Outils utilisés :

Main d'œuvre mobilisée (nombre et coût) :

- Lui-même
- Familiale :
- Journalière :
- Autre(s) producteur(s) :
- Autre :

Critères de récolte des grappes (Comment juge-t-il que son produit est prêt à être récolté ?) :

- Epreuves/tests :
 - Couleur :
 - Taille des grains :
 - Odeur :
 - Autre :
- Sans épreuves :
 - Demande (collecteur / acheteur)
 - Besoin de trésorerie
 - Peur du vol du pied
 - ...

Lien entre maturité du grain et qualité du produit sec / Observations :

Quantités récoltées :

F. Pratiques post-récolte et déterminants de la qualité

Opérations	Précisions techniques (matériel ...)	Durée de opération	Main d'œuvre (nb personnes et statut MO*)	Effet sur la qualité du PN final? (pourquoi cette opération)	Pratique « traditionnelle » ou apprise lors de formation ?
Transport parcelle-domicile					
Echaudage					
Egouttage					
fermentation					
Séchage					
égrenage					
Nettoyage/tri					
Stockage					
Transport/livraison					
Autre					

* Main d'œuvre journalière, salariée, familiale, ...

1. Quels sont les étapes post-récolte **les plus importantes** pour arriver à ce résultat, pourquoi ?

2. Comment caractérise t-il le poivre noir qu'il produit ? (*lourd/léger, sec/frais, qualité....*)

G. Commercialisation

1. **Concertation /regroupement des producteurs pour la vente du poivre noir ?**
2. **Vente du poivre noir à :**
 - Marchand ambulant
 - Boutiquier/épiciier
 - Collecteur
 - Exportateur/transformateur
 - Marché local
 - CAM (projet Afaka)
 - Coopérative
 - ...
3. **Pourquoi cet acteur ?**
 - Proximité
 - Fidélité/habitude
 - Bon prix
 -
4. **Quelle relation avec cet acheteur (mis à part la vente) ?**
5. **Quantité vendue, période de l'année ?**
6. **Prix:**
 - En devise (montant, unité, année) :
 - En nature (quantité, année, époque) :
 - Savon :
 - Pétrole :
 - Riz :
 - Sucre :
 - Autre :
7. **Qui propose le prix ?**
8. **Négociation possible ?**
9. **Ce prix dépend-t-il :**
 - De la qualité
 - De la quantité
 - Autre :

Observations :

H. Environnement social / autres infos

1. **Si Adhésion à une OP**, à une coopérative (date) pour quelle activité ? Rôle de l'association, motivations ? Responsabilités ? Coût (capital social, cotisation...)
2. **Entraide au sein du village** (pour la récolte, traitements post-récolte, ...) : quelle organisation informelle ?
3. **Difficultés rencontrées au niveau des cultures et de la conduite globale de l'exploitation**

Zone(s) de collecte :

Pourquoi ces zones ?

- Volume
- Qualité/Réputation
- Proximité

- Connaissances producteurs
- Habitudes
- Attaches (tradition, familiale, amicale...)
- Autres :

Les fournisseurs :

Type fournisseur	Localisation	Quantité achetée	Relation*	Fidélisation (O/N)	Forme produit acheté (couleur, teneur en eau, grappe ou grain..)	Livraison par F ^r (O/N) et moyens de livraison	Prix (Ariary, Date)
Producteur							
Coopérative							
Baolava							
Boutiquier							
Autre(s) collecteur(s) Marché local							

*P : Parenté, A : Amicale, C : Commerciale, Autres...

Prix

Combien est acheté le produit en début de campagne (en Ar/kg ; année) ?

.....

Combien est acheté le produit en fin de campagne (en Ar/kg ; année) ?

.....

Mode de paiement :

- En espèce

- Préfinancement ?
 - En nature Si troc, équivalence ? PPN ?
-

Ce prix dépend-t-il :

- De la qualité du produit
- De la quantité du produit
- Autres :

Critères qualité /Test avant l'achat

Réalisez-vous des tests sur le produit avant de l'acheter ?

- Non
 - Oui ; lesquels (visuel, toucher, physiques...).....
-

Comment qualifieriez-vous un bon poivre N? Avez-vous reçu des formations sur la qualité ?

- Non
- Oui :

Réseau aval/Vente

Type acheteur	Localisation	Quantité achetée	Relation*	Fidélisation (O/N)	Forme produit vendu	Exigences qualité des acheteurs	Prix vente (Ar, année)
Baolava							
Marché local							
Autre collecteur							
Exportateur							

*P : Parenté, A : Amicale, C : Commerciale, Autres...

Prix

Combien est acheté le produit en début de campagne (en Ar/kg) ?

Combien est acheté le produit en fin de campagne (en Ar/kg) ?

Le prix du produit dépend-t-il :

- De la qualité du produit
- De la quantité du produit
- Autres :

Mode de paiement :

- En espèce
- En nature Si troc, équivalence ? PPN ?
.....
.....

Préfinancé par son acheteur ?

- Non
- Oui (quantité demandée :.....)

Déroulement négociation du prix (tél, rencontre...)

Qualité

Réalisez-vous des tests sur le produit avant de le vendre ?

- Non. Pourquoi ?.....
- Oui ; lesquels (visuel, toucher, physiques...)

Comment caractérisez-vous le produit que vous vendez ?

Suivez-vous des recommandations reçues lors de formation ?

Observations :

Annexe 4 : Bilan des activités menées sur chaque zone d'enquête

Bilan district de Mahanoro

Date	Lieu	Critères zones	Activités
Jeudi 19 Mai	Mahanoro	Commune chef-lieu du district ; 5 gros collecteurs + 1 exportatrice en période de collecte	Zonage (carto) + place de l'épice dans la région + rencontre Care International
Vendredi 20 Mai	Mahanoro		Rencontre chef de district + Mairie + DRDR + CSA
Vendredi 20 samedi 21 Lundi 23	Mahanoro		- Collecteurs-grossiste Mahanoro - enquêtes historique
24 -28 mai (5 jours)	Commune Betsizaraina	Peu enclavée, 12 fkt ; taux de participation aux formations producteurs = 48%	- Rencontre maire commune - Enquêtes producteurs (4 j) - Enquêtes collecteurs-boutiquiers (1j)
30 au 4 juin (5 jours ½)	Commune Tsaravinany	Très enclavée (pas de taxi B) ; 4 OP ; 12 fkt ; pas de formation poivre	- Rencontre maire commune - Enquêtes producteurs (4 j) - Enquêtes collecteurs-boutiquiers (1j)
6 au 9 juin (5 j)	Mahanoro		- Analyse premiers résultats - M. Désiré (président TT) - plantation sagriman (ampetika) - pépinière (frère de Narson)
10 au 16 juin (6 jours ½)	Commune Masomeloka	Moyennement enclavée ; Grosse commune (30 fkt) ; 4-5OP ; tx participation = 84%	- Rencontre maire commune ½j - Enquêtes producteurs (4j) - Enquêtes collecteurs-boutiquiers (1j)
17 juin	Retour Tamatave		Analyse + restitution CHTT

Lieu	Type d'enquête	Objectif	Réalisées
Mahanoro	Collecteur-grossiste	5	6
	Historique	3	2
Betsizaraina	Collecteur-boutiquier	3	2
	Producteurs	12	10
Masomeloka	Historique	3	1
	Collecteur-boutiquier	3	3
	Producteurs	12	6
Tsaravivani	historique	3	4
	Collecteur-boutiquier	3	3
	Producteurs	12	13

Programme Districts Ambanja et Ambilobe

Date	Lieu	Critère zone	Activités
6 au 15 juillet (1 semaine ½)	Ambanja	Chef-lieu district, grandes plantations, base pour exportateurs et collecteurs grossistes	- enquêtes exportateurs - enquêtes plantations - rencontre AFDI - rencontre CSA - rencontre FOFIFA - données sur historique du poivre dans la région (concessions + stabex)
18 au 22 juillet (1 semaine)	Ambanja + Nosy Komba	Groupements ADAPS, zone peu enclavée	Enquêtes producteurs Enquêtes collecteurs
25 au 29 juillet (5 jours)	Péninsule d'Anstirabe	Zone de poivre de Q (d'après exportateur), groupements ADAPS Zone enclavée	Enquêtes producteurs Enquêtes collecteurs
1 ^{er} au 5 août (5 jours)	Bas Sambirano	Groupements ADAPS, importance production ? Zone peu enclavée	Enquêtes producteurs Enquêtes collecteurs
8 au 12 août	Ambanja		Analyse premiers résultats
13 au 16 août	Tana		Recueil documents historique
16 au 31 août	Réunion		Rédaction rapport + restitution

Lieu	Type d'enquête	Objectif	Réalisées
Ambanja	exportateurs	5	5
	Plantations	2	2
	Collecteur-grossiste	5	0
	Historique	3	1
	OP	1	1
Environs d'Ambanja + Nosy Komba	Historique	3	/
	Producteurs OP	6	7
	Producteurs non mb	6	3
Bas Sambirano	Historique	3	/
	Producteurs OP	6	/
	Producteurs non mb	6	/
Anstirabe	historique	3	1
	Producteurs OP	6	8
	Producteurs non mb	6	2

Annexe 5 : Récapitulatif des normes et standards relatifs au poivre noir

Norme nationale

Le décret n°70-097 fixe les spécifications et le conditionnement du poivre en grain destiné à l'exportation. Ses spécifications sont les suivantes :

- Humidité : 12% en masse au maximum
- Masse volumique : 480g/L au minimum
- Baies légères : 10% en masse au maximum
- Impuretés végétales (débris issus du poivrier) : 1% en masse au maximum
- Baies cassées ou avortées : 2% en masse au maximum
- Exempt de matières étrangères (poussières, sable, cailloux,...)
- Emballage en double sac de jute de 60kg

Un travail de **révision de ce décret est en cours**. Le CTHT a rédigé une proposition de norme fixant les spécifications du poivre en grain, *Piper nigrum*, destiné à la commercialisation. Cette proposition, une fois acceptée, permettra de mettre au diapason les normes internationales et malgache (de réajuster les normes malgaches pour plus de conformité avec les normes à l'exportation).

Ce projet de loi fixe notamment un diamètre pour le poivre noir (entre 3 et 6 mm) et surtout définit des grades en fonction des caractéristiques physiques :

Tableau 1- Classement du poivre par catégorie selon ses caractéristiques physiques

	Masse volumique (g/l min) Détermination selon ISO 959-1	Baies légères (% m/m max) Détermination par séparation physique et pesée	Impuretés végétales (% m/m max) Détermination selon ISO 1208	Matières étrangères (% m/m max) Détermination selon ISO 927
Poivre noir lourd Premium (MP1)	≥ 550 g/l	≤ 3	0,5	0
Poivre noir lourd Standard (MP2)	≥ 500 g/l et < 550 g/l	≤ 5	1	0,5
Poivre noir lourd - Fair Average Quality (MP3)	≥ 480 g/l et < 500 g/l	≤ 7	1	1
Poivre noir mi lourd Premium (MP4)	≥ 425 g/l et < 480 g/l	≤ 10	1	1
Poivre noir mi lourd FAQ (MP5)	≥ 400 g/l et < 425 g/l	≤ 10	1	1
Poivre noir léger (MP6)	≥ 300 g/l et < 400 g/l	≤ 10	1	1
Poivre blanc Premium	≥ 650 g/l	≤ 2	1	0
Poivre blanc	≥ 600g/l et < 650 g/l	≤ 2	1	0

Enfin, il définit des caractéristiques chimiques du poivre :

Tableau 2 - Caractéristiques chimiques de poivre

Désignation	Humidité (% m/m max) Détermination selon ISO 939	Teneur en cendres totales sur sec (% m/m max) Détermination selon ISO 928	Teneur en huile essentielle sur sec (% ml/100g min) Détermination selon ISO 6571	Teneur en pipérine sur sec (% m/m min) Détermination selon ISO 5564
Poivre noir	11 (*)	7	2	4
Poivre blanc	12 (**)	3,5	1	4
Poivre léger	11 (*)	7	3	4

(*) *Aucun sac à plus de 13%* - (**) *aucun sac à plus de 14%*

Norme internationale : Le Codex Alimentarius

Le comité national du Codex Alimentarius (CNCA) travaille actuellement sur une mise à jour de la loi alimentaire malgache. Les normes du Codex Alimentarius relatives aux épices sont les suivantes :

- « Code d'usages en matière d'hygiène pour les épices et plantes aromatiques séchées » (CAC/RCP 42 – 1995)
- « Principes généraux d'hygiène alimentaire » (CAC/RCP 1-1969, REV.4-2003)

Selon la section VIII, « spécification portant sur le produit fini », lorsqu'ils sont soumis à des méthodes appropriées d'échantillonnage et d'examen, les produits :

a) devraient être exempts de microorganismes pathogènes en quantité pouvant présenter un risque pour la santé; et

b) ne devraient contenir aucune substance provenant de microorganismes, notamment des aflatoxines, en quantité excédant les tolérances ou les critères fixés par la Commission du Codex Alimentarius, ou, à défaut, par l'autorité compétente.

c) ne devraient pas être contaminés par des insectes, des oiseaux ou des rongeurs à des niveaux indiquant que les épices ont été préparées, conditionnées ou entreposées dans des conditions insalubres.

d) ne devraient pas contenir de résidus résultant du traitement des épices à des niveaux dépassant ceux qui ont été fixés par la Commission du Codex Alimentarius, ou, à défaut, par l'autorité compétente.

e) devraient satisfaire aux dispositions visant les additifs alimentaires, les contaminants et les limites maximales pour les résidus de pesticides, qui ont été fixées par la Commission du Codex Alimentarius, ou, à défaut, par l'autorité compétente.

Standards internationaux

1) Les normes ISO

Les standards internationaux relatifs aux épices comme proposés par l'Organisation internationale de normalisation sont répertoriés dans le tableau suivant :

Normes spécifiques au poivre :

Poivre (Piper nigrum L.), entier ou en poudre - Spécifications - Partie 1: Poivre noir	959-1:1998
Poivre (Piper nigrum L.), entier ou en poudre - Spécifications - Partie 2: Poivre blanc	959-2:1998
Poivre noir et poivre blanc, entier ou en poudre - Détermination de la teneur en pipérine - Méthode spectrophotométrique	5564:1982
Poivre vert déshydraté (Piper nigrum L.) - Spécifications	10621:1997
Poivres, oléorésines de poivres - Détermination de la teneur en pipérine - Méthode par chromatographie en phase liquide à haute performance	11027:1993
Poivre vert (Piper nigrum L.) en saumure - Spécifications et méthodes d'essai	11162:2001

(Source : Secrétariat de la CNUCED d'après le site Internet de l'Organisation Internationale de normalisation.)

Les normes ISO sont payantes et nous ne pouvons en donner le contenu.

Autres références normatives (Source : Proposition de norme CTHT)

- ISO 927 : 1982, Epices – Détermination de la teneur en matières étrangères.
- ISO 928 : 1997, Epices - Détermination des cendres totales.
- ISO 939 : 1980, Epices - Détermination de la teneur en eau - Méthode par entrainement.
- ISO 948 : 1980, Epices - Echantillonnage. .
- ISO 1208 : 1992, Epices - Détermination des impuretés.
- ISO 6471 : 1984, Epices, aromates et herbes – Détermination de la teneur en huiles essentielles.

2) Standards de l'IPC

L'international Pepper Community (IPC) définit des standards de qualité du poivre entier blanc et noir comme tel :

Critères de qualité	Poivre noir		Poivre blanc	
	IPC BP - 1	IPC BP - 2	IPC WP - 1	IPC WP - 2
1. Humidité (% vol/poids, max.)	12	14	13	15
2. Densité en vrac (g/l min.)	550	500	600	600
3. Baies claires (% du poids max.)	2	10	1	2
4. Matière étrangère (% du poids max.)	1	2	1	2
5. Baies noires (% du poids max.)	ND	ND	1	

ND : non disponible

3) Spécifications ESA

L'association européenne des épices (ESA) donne des spécifications minimales de qualité (adoptée le 19 novembre 2004). En plus des recommandations reprises du codex, il existe des spécifications minimales pour le poivre noir du tableau suivant :

Analyses physico/chimiques	Cendres	7, 0 % W/W MAX sur masse totale
	Cendres insolubles dans l'acide	1,5 % W/W MAX
	Détermination de l'humidité	12% MAX
	Huiles essentielles	2,0 V/O ml / 100g MIN
	Activité de l'eau	Valeur cible 0,65
	Densité tassée	Accord fournisseur/acheteur
	Microbiologie	Salmonelle absence d'au moins 25g Levures et moisissures : cible 10^5 /g, maximum absolu : 10^6 /g E coli : cible : 10^2 /g, maximum absolu : 10^3 /g
Contaminants/résidus	Pesticides	conforme à la réglementation communautaire et/ou nationale en vigueur
	Métaux lourds	
	Mycotoxines	
	Traitements	
pureté	Variété	Accord acheteur/fournisseur
	adultération	Absence d'adultération
	Infestation	absence d'insectes morts et/ou vivants, de fragments d'insectes, de contaminations par des rongeurs visibles à l'œil nu
	Matières étrangères	1%
	Corps étrangers	absence
Propriétés sensorielles		Absence d'odeur et flaveur étrangère
Emballage/conditionnement		Ne doit pas être source de contamination

4) Normes AFNOR

Les normes françaises **AFNOR** concernant les poivres reprennent en grande partie les normes ISO :

- Poivre – Pipérine : NF V 32-078/ NF V 32-079
- Poivre blanc – spécifications : NF ISO 959- 2
- Poivre noir – spécifications NF ISO 959- 1
- Poivre vert déshydraté spécifications : NF ISO 10621

Les normes AFNOR sont payantes et nous ne pouvons en donner le contenu.

5) Normes ASTA

Les standards internationaux relatifs aux poivres noir et blanc comme proposés par l'American Spice Trade Association (**ASTA**) sont :

	Insectes morts entiers	Excréments de mammifères	Autres excréments	Moisissure	Souillures ou infestation par des insectes	Matière étrangère
	Nombre	Par mg./lb	Par mg./lb	% du poids	% du poids	% du poids
Poivre noir	2	1	5.0	1% moisi et/ou morceaux infectés par mesure		1.00
Poivre blanc	2	1	1.0	1% moisi et/ou morceaux infectés par mesure		0.50

Source : site internet de l'IPC

6) En résumé :

	moisture content % by weight Max	extraneous matter % by weight Max	lights % by weight Max	pinheads % by weight Max
International Standards Organization	12.0	1.5	10.0	4.0
British Standards	12.0	1.5	10.0	4.0
American Spice Trade Association Standards	12.0	1.0	4.0	-

Source : processing of pepper, intermediate technology development group

Abstract

Geographical Indications (GIs) are experiencing a growing interest worldwide, especially in the South. They are recognized as tools of guarantee of origin, protection, differentiation, promotion, quality improvement, coordination between actors, territorial and rural development... Depending on the country, legal frameworks which allow protection of original products are highly variable. Indeed, each country, individually, decides how to implement protection of these products. In Madagascar, the specific legal framework is currently non-existent.

Madagascar is filled with products of origin, "typical" products, which deserve special attention. Among the most recognized are the spices, whose fame extends over the markets related to their origin. However, on the global market, it was observed that the Malagasy spices sector - mainly export-oriented - is suffering from a deterioration of his image, due to a deterioration of the quality exported. This brings down prices in general. Following this observation, the Centre for Horticultural Techniques of Tamatave (CTHT), in partnership with the network QualiReg and CIRAD, began thinking about a way to enhance recognition of these spices at fair value. The GI has emerged clearly as a comprehensive tool to achieve this goal and black pepper from Madagascar was selected. This first identification has led to an end-of-study internship. This report analyses the results of five month in the field of Madagascar.

The aim of this report is to answer the following questions:

*What are the benefits and feasibility of a GI initiative for black pepper from Madagascar ?
Can GI be a tool for territorial development ?*

To answer these questions, the first step was to conduct a "product approach" that allowed us to characterize the relationship between black pepper and its origin, Madagascar. It is now clear that black pepper is a product of origin eligible for a GI, which specificities should nevertheless be described into more details. In a second step, a "sector approach" has helped to highlight the link between low levels of structuration among actors in Madagascar and deterioration of the quality of exported pepper. However, GI can be put in place only if the commodity-chain manages to overcome the current weaknesses of collective action in Madagascar. Finally, in a prospective approach, the development of several scenarios enabled us to imagine various cases of a GI in Madagascar. For each, the assessment of potential impacts on territorial development shows that they are neither positives nor standards; they actually depend heavily on the commodity-chain in question and its environment. Another way of pepper's valorization – through trademarks – have been explored : it could be a first step before the establishment of a GI, which would act as a tool for territorial development in Madagascar.

Key words : Geographical Indication, territorial development, cash crop, black pepper, Madagascar.

Résumé

Les Indications Géographiques (IG) connaissent un intérêt grandissant dans le monde, et en particulier dans les pays du Sud. Ils sont reconnus comme des outils de garantie de l'origine, de protection, de différenciation, de promotion, d'amélioration de la qualité, de structuration des acteurs, de développement territorial et rural... En fonction des pays, les cadres juridiques spécifiques aux IG, qui permettent la protection des produits d'origine, sont très variables. En effet, chaque pays, individuellement, décide des moyens de mise en œuvre de la protection de ces produits. A Madagascar, le cadre spécifique aux IG est pour l'instant inexistant.

Madagascar regorge de produits d'origine, « typiques », qui méritent une attention particulière. Parmi les plus reconnus, on trouve les épices, dont la notoriété s'étend sur les marchés liés à leur origine. Mais sur le marché global, il a été observé que les filières épices malgaches, principalement axées vers l'exportation, souffrent d'une détérioration de leur image, liée à une détérioration de la qualité exportée. Cela porte à une baisse des prix en général. Suite à ce constat, le Centre des Techniques Horticoles de Tamatave (CTHT), en partenariat avec le réseau QualiReg et le CIRAD, a entrepris une réflexion sur un moyen de valoriser ces épices à leur juste valeur. L'IG est apparue clairement comme étant un outil complet permettant d'atteindre cet objectif et le poivre noir de Madagascar a été sélectionné. Cette première identification a donné lieu à un stage de fin d'étude, dont le présent rapport analyse les résultats issus de cinq mois de terrain à Madagascar.

Il s'agissait alors de répondre aux questions suivantes :

Quel est l'intérêt et la faisabilité d'une démarche IG sur le poivre noir de Madagascar ?

Cette IG peut-elle servir d'outil au développement territorial ?

Afin de répondre à ces questions, la première étape a été d'effectuer une « approche produit » qui nous a permis de caractériser le lien entre le poivre noir et son origine, Madagascar. Il est maintenant avéré que le poivre noir est un produit d'origine pouvant prétendre à une IG, dont les spécificités devraient néanmoins être approfondies. Dans un deuxième temps, une « approche filière » a permis de mettre en exergue le lien entre le faible niveau de structuration entre les acteurs à Madagascar et la détérioration de la qualité du poivre exportée. Or, une IG ne pourra se mettre en place que si la filière parvient à dépasser les faiblesses actuelles de l'action collective à Madagascar. Enfin, dans une démarche prospective, l'élaboration de plusieurs scénarii nous ont permis d'imaginer différents cas de figure d'une IG à Madagascar. Pour chacun d'entre eux, l'évaluation des impacts potentiels sur le développement du territoire montre que ceux-ci ne sont ni positifs ni standards, ils dépendent en fait largement de la filière en question et de son environnement. D'autres voies de valorisation du poivre ont été explorées : elles pourraient constituer une première étape avant la mise en place d'une IG, qui ferait office d'outil de développement territorial à Madagascar.

Mots clés : Indication Géographique, développement territorial, cultures de rente, poivre noir, Madagascar.

Pour citer cet ouvrage : [Robert M., 2011. *Une Indication Géographique sur le poivre noir de Madagascar comme outil de développement territorial, intérêt et faisabilité de la démarche*. Mémoire de fin d'étude, diplôme d'ingénieur spécialité DARS, option MOQUAS, IRC SupAgro, Montpellier. 91 pages + 20 pages d'annexes.]