

Termes de Référence pour Le Diagnostic de la filière locale et l'Etude du Marché International sur les Grains Secs

I. Contexte

Le Projet PIC Pôles Intégrés de Croissance et Corridors (PIC2) est un projet du Gouvernement de Madagascar mis en place avec le soutien de la Banque Mondiale et visant à stimuler la croissance économique à travers l'appui aux secteurs du tourisme et de l'agrobusiness dans des zones d'intervention cibles. Le projet entame une nouvelle phase, le PIC 2.2, qui s'étale de 2019 à 2023. Le projet interviendra dans les régions de l'Anosy, de l'Atsimo Andrefana et de Diana, et aussi l'île de Ste Marie.

L'objectif du Projet dans sa Composante Agribusiness est de tirer parti des résultats du PIC 2.1 dans les chaînes de valeur agricoles clés pour soutenir la mise en place de systèmes de production efficaces, diversifiés et durables pour les cultures d'exportation à fort potentiel dans les régions d'intervention. Cela doit se traduire par une augmentation de la rentabilité (augmentation des recettes et des exportations et réduction des coûts de transaction) et une réduction des risques (financiers, sociaux et environnementaux) pour les acteurs de la chaîne de valeur, afin de stimuler la levée de nouveaux investissements publics et privés.

Le PIC vise également à se conformer dans ses interventions aux objectifs du Gouvernement de Madagascar en termes d'émergence, notamment ceux du Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche (MAEP) de « valoriser le potentiel agricole, exporter des produits labélisés et transformés » ; « appuyer et faciliter l'installation d'investisseurs directs nationaux en agrobusiness » ; « promouvoir le modèle d'agriculture contractuelle » ; « renforcer la transformation locale ».

Spécifiquement pour la Région Atsimo Andrefana, le Projet est intervenu dans un premier temps sur la relance de la filière coton, notamment à travers la mise en place d'institutions de régulation et de contrôle de la filière, l'amélioration de la productivité et de la commercialisation au niveau paysannat. Actuellement, bon nombre de producteurs de coton se diversifient sur d'autres spéculations, dont les grains secs.

En effet, les grains secs, et en particulier le Pois du Cap, sont des cultures traditionnelles dans la Région Atsimo Andrefana et à Madagascar en général, la culture des Ambériques, des Niébés et de Black Eyed Beans est très répandue. Toute la côte Ouest de Madagascar est favorable à la culture des grains secs.

A ce jour, les problématiques telles que le changement climatique, la maîtrise des maladies, la production de semence, la fluctuation des prix et la non connaissance du marché constituent les blocages au développement de la filière.

Une étude de filière pour la région Atsimo Andrefana a été faite en 2014, mais les informations disponibles concernent uniquement le Pois du Cap, le Haricot Lingot Blanc et l'Arachide.

Sur le marché international la demande est en hausse continue depuis 2011 jusqu'à ce jour et le principal pays acteur de la filière est l'Inde (premier producteur et importateur mondial). Il est également constaté à la lecture du contexte du marché international que la commercialisation de grains secs bruts (tout venant) expose les producteurs à une importante fluctuation des prix, alors que la vente directe aux grossistes bénéficie d'un prix stable à la hausse mais exige un minimum de

transformation (demi-graines) ou de conditionnement (sachets de 1 kg destinés à la consommation humaine).

Afin de cerner les véritables opportunités commerciales à l'international pour les produits de Madagascar, le projet PIC2 souhaite approfondir sa connaissance générale du marché international en lien avec la situation du marché national.

Afin de répondre à ce besoin, le Projet procède au recrutement d'un expert de niveau international pour la réalisation d'un diagnostic de la filière locale et une étude du marché international sur les grains secs.

II. Objectifs

L'objectif principal de l'étude est d'identifier les grains qui disposent d'un potentiel concret et d'un avantage concurrentiel sur le marché international, et dont le développement apportera une création de valeur ajoutée locale.

L'étude vise également à identifier un segment (ou niche) du marché international à cibler et sur cette base, à permettre à des investisseurs d'opérer dans le segment identifié.

Le PIC dispose en effet d'un instrument qui permettra de « cofinancer » des investissements privés, à travers la réalisation d'investissements publics équivalents qui permettront de renforcer les capacités de production des producteurs ou d'améliorer l'environnement autour des investissements privés mobilisés.

Le Projet souhaite également capitaliser sur les structures et initiatives locales qui ont été créées suites à ses appuis aux filières de la région Atsimo Andrefana.

Des documentations¹ et rapports seront mis à disposition du consultant dans le cadre de l'étude, ainsi que l'expertise de l'équipe au sein du PIC, au niveau central et dans la zone d'intervention.

III. Mission du consultant

1. Analyse des marchés :

- Identifier sur le marché national les grains les plus techniquement performants selon des critères bien précis : longueur du cycle, volume de production, rendement, circuit et logistique de commercialisation, environnement institutionnel et organisation de filière,
 - Dans la mesure où les grains secs les plus en vue sur le marché international ne sont pas cultivés à Madagascar, identifier sur le marché international les grains qui pourraient s'adapter au mieux à la région du Sud-Ouest de Madagascar : similitude des itinéraires techniques et des exigences pédoclimatiques,
 - Sur la base des résultats des étapes ci-dessus, proposer une liste de grains à potentiel qui pourraient être développés dans la région Atsimo Andrefana,
 - Analyser les marchés internationaux et nationaux des grains potentiels identifiés sur le marché local et sur le marché international : la taille du marché, le potentiel en chiffre d'affaire, l'évolution et les perspectives,
 - Identifier les consommateurs finaux, leurs préférences et le mode de consommation,
 - Identifier les principaux acteurs du marché international et national aux différents niveaux de la chaîne : exportateurs, importateurs, traders, transformateurs, distributeurs
 - Identifier les marchés / segments de marché les plus prometteurs pour chaque grain, et évaluer la part de marché envisageable pour Madagascar,
 - Analyser la structure du prix par (segment de) marché.
-

2. Recommandations d'orientation marché et d'actions / appuis à mettre en œuvre :

- Faire des recommandations sur les produits dont la production est à promouvoir à court terme dans la région en vue de répondre aux opportunités identifiées à l'export et au niveau national, , en précisant : la stratégie de prix, les avantages concurrentiels et les canaux de distributions à exploiter, le niveau de conditionnement / transformation.
Une validation avec les acteurs locaux sera nécessaire à ce stade de l'intervention.
- Faire des recommandations sur les orientations futures : stratégie de développement simplifiée de la filière, pays/région importateur à prioriser, segment du marché à cibler, qualité et labels à proposer.
- Proposer des actions / appuis à mettre en œuvre, d'amont en aval, afin de permettre à la filière locale de répondre aux exigences du marché et de s'orienter selon la stratégie de développement.

3. Prospection et mise en relation avec le marché :

- Elaborer un business plan type pour mettre en œuvre des projets privés de production – conditionnement et/ou transformation locale (Région Atsimo Andrefana) dans un schéma associant opérateurs privés et producteurs ;
- Réaliser une prospection d'opérateurs privés locaux et d'investisseurs internationaux susceptibles d'investir dans les filières identifiées ;
- Faciliter la mise en relation entre les opérateurs ou investisseurs locaux et les principaux acteurs du marché international (clients et / ou Co investisseurs).

IV. Résultats attendus

Les résultats attendus pour cette études sont : (i) un diagnostic de l'offre que présente Madagascar en grains secs et ses avantages concurrentiels ; (ii) une analyse du marché et de la demande, le profil des consommateurs et leurs attentes, avec une analyse concurrentielle et quantitative de la part de marché envisageable ; (iii) les opportunités commerciales pour Madagascar sur la filière grains secs ; (iv) une stratégie simplifiée pour le développement de la filière locale avec des actions précises à mettre en œuvre en conséquence et (v) la mise en relation d'opérateurs locaux avec le marché en vue du développement des exportations et de la levée d'investissements nouveaux.

V. Livrables

Le Consultant remettra au PIC les livrables ci-après :

- Au 3^{ème} jour du mandat, un rapport d'établissement décrivant la méthodologie et le chronogramme détaillé de la mission ;
- A 30 jours après le début du contrat :
 - Un rapport d'étude de marché (incluant une présentation synthétique sous PowerPoint) incluant notamment : présentation des marchés pour les grains potentiels et leur segmentation, circuits commerciaux, principaux acteurs, tendances en volume et en valeur, par type de produits (type de grains, semi-finis, finis, conditionnement), pays producteurs, normes et réglementations, exigences des marchés, segments porteurs pour Madagascar, etc. ;
- A environ 3 mois après le début du contrat, un rapport comportant :
 - Une stratégie simplifiée de développement de quelques grains secs dans la Région Atsimo Andrefana, avec des recommandations d'orientation marché, une analyse des contraintes, problématiques, coûts et revenus potentiels de la filière.

- Les recommandations en matière de positionnement et d'investissements pour des opérateurs locaux pour cibler les marchés porteurs identifiés et une première analyse des capacités et besoins des opérateurs locaux intéressés par la filière ;
- Une proposition d'appuis à apporter par le PIC aux producteurs et proposition de schéma de partenariat avec des opérateurs privés partenaires ;
- A environ 4 mois après le début du contrat :
 - Une proposition de business plans types pour des investissements à Madagascar dans les filières potentielles identifiées ;
 - Une liste de clients potentiels cibles et une stratégie/plan de prospection de ces entreprises avec des objectifs précis de mise en relation avec les promoteurs locaux.
- Entre les 4^{ème} et 6^{ème} mois après le début du contrat :
 - Des comptes rendus réguliers des prospections et des mises en relation réalisées, avec les suites à donner et les perspectives.
- A la fin du contrat :
 - Un rapport final résumant le déroulement global de la mission et une consolidation des rapports intermédiaires.

Au cours de la mission, des ateliers de consultations, de restitution et de validation seront nécessaires. L'organisation et les coûts seront pris en charge par le PIC.

VI. Durée estimative de consultance

Le consultant interviendra d'une manière discontinue pour une durée effective estimée à 75 (soixante-quinze) jours étalés sur 6 mois. La mission exige un temps de présence à Madagascar, notamment dans la région Atsimo Andrefana et les principales zones de production.

VII. Profil requis

- Diplôme Universitaire ou Grandes Ecoles en agronomie, management ou équivalent ;
- Au minimum 10 années d'expériences professionnelles ;
- Expériences probantes dans les études de marché, la prospection de partenariats et dans la mise en relation d'acteurs de différents pays ;
- Une expertise sur la filière grains secs est requise ;
- La connaissance du contexte agro-climatique de Madagascar serait un plus ;
- Des expériences probantes de problématiques similaires dans d'autres pays ;
- Maîtrise parfaite de la langue française. La maîtrise de l'anglais serait un atout.

Bibliographie

- Michel Dugauguez, René Retovone, « Rapport final sur l'étude de la filière grain sec », PIC, juin 2014.
- Anis CHAKIB, « Mission d'analyses pour la sélection et l'identification d'appuis à des filières agricoles porteuses dans les zones d'intervention du Projet PIC2 à Madagascar », PIC, juin 2018.
- Helvetas, « Capitalisation des expériences du projet PIC-COTON », HELVETAS, avril 2018