



**Centre International d'Etudes
pour le Développement Local**

30 rue Sainte Hélène 69002 LYON
tel 04 72 77 87 50 fax 04 72 41 99 88
ciedel@univ-catholyon.fr

Fédération Artisans du Monde

3 rue Bouvier
75011 PARIS
tel. 01 43 72 37 37 fax 01 43 72 36 37
artisans-du-monde@globenet.org

F3E

**EVALUATION DE L'IMPACT SUR LES PRODUCTEURS DU SUD
DE L'ACTION COMMERCE EQUITABLE**

**MISE EN ŒUVRE PAR
ARTISANS DU MONDE
DEPUIS 25 ANS**

MADAGASCAR

RASAMOELINA Eugène de Ligori
MESTRE Christophe

Novembre 2001

SOMMAIRE

1. INTRODUCTION	3
2. LE GROUPE RAMAHALEO	3
21. Présentation de l'organisation	3
22. Les effets	3
221. Effets sur l'augmentation du niveau de vie des producteurs.....	3
222. Effets sur les conditions de vie et de travail.....	3
223. Effets sur l'organisation.....	3
23. Conclusion générale sur l'impact du CE dans le cas du groupe RAMAHALEO :.....	3
3. L'ORGANISATION DES FEMMES DE PECHEURS : FIVAPAMINA	3
31. Présentation des organisations.....	3
311. L'Apostolat de la Mer	3
312. FIVAPAMINA	3
32. Les effets	3
321. Les effets sur le niveau de vie des producteurs.....	3
322. Effets sur les conditions de vie et de travail.....	3
323. Effets sur l'organisation.....	3
324. Effets sur le développement local	3
33. Conclusion générale.....	3
4. LA SOCIETE COMMERCIALE MADAGASCAR ARTS	3
41. Présentation des organisations de production.....	3
411. Madagascar Arts	3
412. Organisations de producteurs.....	3
42. Effets	3
421. Effets sur l'augmentation du niveau de vie des producteurs.....	3
422. Effets sur les conditions de vie et de travail.....	3
423. Effets sur l'organisation.....	3
424. Effets sur le développement local	3
43. Conclusion sur l'impact du CE dans le cas de Madagascar Arts	3
5. CONCLUSION GENERALE	3
LISTE DES PERSONNES RENCONTREES	3

1. INTRODUCTION

Madagascar, compte près de 15 millions d'habitants pour une superficie de 587 000 km². L'artisanat est une activité très ancienne à Madagascar. Il est pratiqué presque dans toutes les régions (géographiques et historiques) du pays et représente ainsi les réalités locales respectives à travers les cultures, l'art et les matières premières utilisés. Les produits du secteur artisanal sont différenciés d'une région à l'autre. Madagascar est réputé pour la diversité et la richesse de son artisanat.

Sur le plan institutionnel, le Ministère de l'Industrie représenté par la Direction Générale de l'Artisanat a mandat sur l'ensemble des activités artisanales, depuis la menuiserie et la plomberie jusqu'à la vannerie ou la fabrication d'instruments de musique.

Les objectifs principaux de cette structure opérationnelle sont d'une part de centraliser l'information sur le secteur (recensement, évolution de la production...) et d'autre part de contribuer à l'amélioration de leurs conditions de production. Des stratégies spécifiques sont mises en œuvre pour atteindre ces objectifs. D'une part par la mise en place d'une centrale de vente des produits artisanaux et d'autre part, l'installation d'un atelier de production ouvert à tous les producteurs. Ces deux dispositifs d'opérationnalisation de cette politique artisanale sont installés au siège de la Direction Générale de l'Artisanat. L'idée est que les participants bénéficiaires de ces actions viennent s'inscrire auprès de la structure de tutelle. Des ateliers d'échanges sont organisés périodiquement et des contacts avec les producteurs sont maintenus pour identifier leurs besoins en appui. Toutefois les ressources limitées de l'Etat malgache limitent les effets de cette politique d'appui.

Pour ce qui est du Commerce Equitable, il existe deux grandes modalités d'intervention des organisations de commerce équitable :

- des organisations mettent en place des projets de terrain (avec du personnel, des moyens matériels...) dans lesquels l'aspect commercial est une composante d'un projet plus large qui comprend l'information, l'organisation et l'appui aux producteurs etc. C'est le cas par exemple de l'association italienne Reggio Terzo Mondo.
- d'autres se concentrent sur les aspects commerciaux du commerce équitable, en concentrant leurs efforts sur l'importation et la mise en marché, avec parfois des appuis de stylistes pour travailler sur de nouveaux produits. C'est le cas de Solidar'Monde.

Il ne semble pas exister de relations entre les deux approches ni au niveau des organisations d'appui ni au niveau des artisans.

Solidar'Monde a initié des relations commerciales avec des producteurs malgaches depuis 1997. Ces relations ont concerné trois organisations faïtières dont deux sont toujours fonctionnelles.

Le présent rapport fait un état des lieux des changements significatifs occasionnés par les relations entre les trois organisations faïtières et Solidar'Monde. L'analyse approfondie de ces changements est développée dans le rapport de synthèse des trois études.

Les trois organisations regroupant des organisations de producteurs et/ou des producteurs particuliers ont été visitées et une quarantaine d'entretiens auprès des artisans et de leurs organisations ainsi que des membres des organisations d'appui ont été menés du mois de juin à août 2001. Il s'agit du Groupe RAMAHALEO et de MADAGASCAR ARTS situés dans la ville d'Antananarivo et de FIVAPAMINA à Tamatave.

2. LE GROUPE RAMAHALEO

21. Présentation de l'organisation

Le Groupe RAMAHALEO était une organisation de producteurs informelle créée en 1997 à l'initiative d'une femme commerçante - qui en était la gérante - pour réaliser des commandes de Solidar'Monde en produits de broderie. L'unité de production a été mise en place en faisant appel à quelques femmes au foyer qui avaient peu ou pas de connaissance en la matière. Au début la gérante a enseigné le travail aux membres du groupe et par la suite des séances de travail communes ont été organisées tous les lundis au domicile de la gérante pour échanger des expériences, se perfectionner, faire le suivi et contrôle de qualité et la finition des pièces

La production se faisait sur la base d'une spécialisation de chaque membre sur une tâche : coupe, couture, broderie et finition. Toutes les fournitures de production étaient à la charge de la gérante. Les artisanes n'apportant que leur main d'œuvre. Elles travaillaient essentiellement à domicile, mais la finition des produits était réalisée chez la gérante avec la participation des producteurs.

La production du Groupe RAMAHALEO était destinée spécifiquement au CE. Par ailleurs, certains membres du groupe, en particulier les deux femmes spécialisées en coupe et couture travaillaient en même temps de manière personnelle pour le CNE local.

Le groupe comptait au départ huit artisanes et s'était réduit à cinq vers la fin de son existence en 1999. Le groupe s'est dissous quand la gérante a déménagé de Antananarivo en 1999.

A ce jour, les anciennes membres du groupe continuent à produire individuellement de l'artisanat pour le marché CNE, soit de manière individuelle soit comme salariée d'une usine de confection.

Il a été possible de nous entretenir avec six des huit anciennes membres du groupe. La gérante elle, n'a pas pu être rencontrée, personne n'étant en mesure de nous informer sur son domicile.

22. Les effets

221. Effets sur l'augmentation du niveau de vie des producteurs

La comparaison objective des prix de vente entre CE et CNE n'est pas toujours facile, sauf avec la coupe et couture qui est également vendue au CNE par les ouvrières, d'autant plus que le salariat journalier dans le domaine se pratique peu.

Pour la coupe et la couture ainsi que pour quelques produits brodés comme les chemises, le chemin de table qui étaient aussi vendus sur les marchés CNE, les prix CE sont, en général du même ordre que ceux du CNE.

En effet selon la logique commerciale qui prévaut dans le pays la gérante du groupe Ramahaleo était considérée par les membres comme une revendeuse et à ce titre bénéficiait d'une marge par rapport aux prix de vente au particulier habituel sur le marché.

Cette marge se situait en 25 et 200 % du prix. Par exemple pour une broderie qui aurait été « facturée » 1000 Fmg à un particulier, le prix payé par la gérante à la membre du groupe était de 500 Fmg, équivalent à ce qui lui aurait été payé dans le CNE.

Les mêmes tendances se retrouvent au niveau des revenus, les offres du marché CE étaient en général, moins importantes par rapport au CNE. Par exemple en coupe et couture le CE permettait un revenu de 300 000 Fmg alors que le CNE permettait d'obtenir 480 000 Fmg, du fait que les revenus du CE étaient

irréguliers car ils dépendaient des commandes de Solidar'Monde (2 à 3 fois dans l'année et occupant 6 à 9 mois les femmes). La gérante a essayé de procurer à certaines artisanes quelques autres activités rémunérées pendant les périodes creuses mais cela n'arrivait pas à combler tout le manque à gagner.

Par contre, les femmes du groupe bénéficiaient d'un certain nombre d'avantages qu'elles appréciaient beaucoup, en particulier les possibilités d'avance à la production (30 à 60% du montant) et d'avance spéciale (en réalité il s'agissait de crédit), une ambiance de travail caractérisée par la bonne relation et la confiance mutuelle entre gérante et employées, les déjeuners gratuits lors des réunions du lundi chez la gérante, des consultations médicales et des médicaments pris en charge par la gérante, un travail à domicile sans frais de déplacement, la possibilité de « réaliser en parallèle les activités ménagères », un « rythme de travail adapté à l'âge du producteur », l'organisation des petites rencontres ou festivités à ambiance familiale, la distribution d'habillement d'hiver...

Dans les désavantages auxquels étaient confrontées les membres du groupe, il faut mentionner d'une part l'irrégularité des commandes et donc des revenus mais aussi le paiement tardif des soldes qui parfois ont été réglés plus d'un an après la livraison.

En conclusion, bien que les prix pratiqués fussent du même ordre que ceux du CNE, et que les revenus obtenus aient été inférieurs aux revenus qui auraient pu être obtenus ailleurs, le niveau de vie des productrices s'est amélioré.

Cette amélioration se devant d'une part au fait que la constitution du groupe a été pour ces femmes le moyen de commencer à s'impliquer dans une activité rémunérée qu'elles n'avaient pas avant, et aussi du fait des différents avantages liés aux conditions de paiement et de travail.

C'est ce que les femmes expriment en disant « les tarifs nous sont convenables car, d'une part c'est net (nous ne supportons pas les coûts des fournitures et des dessins) et d'autre part, c'est à proximité »

222. Effets sur les conditions de vie et de travail

Les revenus supplémentaires des artisanes viennent en complément du revenu habituel du mari et sont alloués à presque 100% dans l'achat des produits de première nécessité, à la participation aux obligations sociales et plus rarement aux frais de scolarisation des enfants. Une seule productrice a réalisé un investissement productif dans le domaine agricole. Comme l'a dit une femme : « Ecolage, goûter des enfants. Je n'avais pas de grande réalisation avec ce que j'ai pu obtenir de la broderie »

Les conditions de vie des membres du groupe ont peu changé du fait des revenus issus du CE. Ceci pour différentes raisons. D'une part, les membres étaient issus des couches vulnérables, à stratégie de survie : leur objectif primordial est d'utiliser les revenus supplémentaires du CE pour combler les besoins en produits de première nécessité (produits alimentaires, vêtement...). D'autre part, les revenus étant irréguliers ils ne leur permettaient pas de planifier ni de gérer de manière rationnelle. Aussi, un seul investissement productif significatif a été réalisé par une des femmes membre.

Par contre le CE a eu un effet direct sur le niveau de compétences des membres du groupe, au départ par l'apprentissage d'un métier par ces femmes au foyer puis en cours d'existence du groupe grâce aux échanges d'expériences au sein du groupe lors des séances de travail communes tous les lundis (destinée à prendre les commandes, à apprendre de nouvelles techniques, à faire le contrôle de qualité et la finition des articles) et aux visites de marchés, galeries et foires.

Le CE a contribué directement au développement des compétences et de la capacité de créativité et d'adaptation des artisanes sur le plan technique, la gérante s'occupant totalement des aspects de gestion (calcul de coût, planification...).

En conclusion, alors que les effets des revenus supplémentaires issus du CE ont été « éphémères » (satisfaction de besoins immédiats), le CE a permis à ces femmes d'acquérir des compétences techniques et un métier, et de continuer à l'exercer alors que le groupe n'existe plus. La majorité de celles-ci continuent de produire et continuent d'utiliser les compétences acquises ainsi que la rigueur (acquisition de la notion de qualité) insufflée par la gérante.

Un des effets du CE pour les membres du groupe a donc été d'améliorer durablement leur niveau de vie grâce à la maîtrise d'une nouvelle source de revenu.

L'autre effet est en terme de considération sociale.

Ces femmes ont pu commercer à avoir une activité car il s'agissait « d'une activité à domicile c'est pour cela que nos maris nous ont laissé les pratiquer ». Aujourd'hui, elles ont conquis leur reconnaissance sociale comme femmes actives sur le plan professionnelle, contribuant aux revenus du ménage, reconnues sur le plan des compétences et ont développé de nouvelles relations sociales à partir de leur activité.

223. Effets sur l'organisation

L'organisation RAMAHALEO est née d'une opportunité de débouchés avec Solidar'Monde, sans qu'il y ait réellement d'organisation : « Pas de véritable groupement car il n'y a pas eu de dynamique interne. Ce sont plutôt les relations interpersonnelles entre les artisanes et la gérante qui sont fortes et intenses mais pas beaucoup entre membres de spécialisations différentes » a fait remarquer une artisane.

Le groupe en tant que tel n'a pas fonctionné, les membres se reposant entièrement sur la gérante, qui leur a fourni et organisé un travail, et qui s'occupait totalement de la gestion. Les membres du groupe n'ont aucune idée ni de ce qu'est le CE, ni des prix de vente des produits à S'M, celles-ci disant « C'est l'affaire du patron ». La gérante prenait en charge les contacts avec S'M, la gestion des commandes, l'achat des matières premières, la fixation des prix avec S'M, la gestion financière, la planification du travail...

Au niveau des effets sur le plan organisationnel, à ce jour, il ne reste pas de trace de la vie de groupe entre artisanes après la dissolution du groupe en 1999.

Les artisanes continuent à exercer les compétences techniques acquises, mais de manière individuelles.

23. Conclusion générale sur l'impact du CE dans le cas du groupe RAMAHALEO :

Sur le plan organisationnel, le groupe Ramahaleo était essentiellement un groupe fonctionnel, organisé de manière assez paternaliste par la gérante, sans que les membres ne développent de capacité organisationnelle ou de gestion.

Les trois années d'implication du groupe Ramahaleo dans le CE ont donc eu pour impact principal de permettre aux femmes membres du groupe d'acquérir de nouvelles compétences techniques, des notions de qualité, de faire reconnaître par leur famille leur droit à travailler et d'être en mesure aujourd'hui de continuer à exercer une activité artisanale rémunérée qui leur permet de contribuer aux dépenses quotidiennes du ménage, sans toutefois que cela leur permette de réaliser des investissements de long terme.

L'impact essentiel est donc en terme de promotion sociale et d'accès à un revenu pérenne pour des femmes au foyer de couches vulnérables.

3. L'ORGANISATION DES FEMMES DE PECHEURS : FIVAPAMINA

31. Présentation des organisations

Dans ce cas, il existe deux organisations d'une part une organisation d'appui, l'Apostolat de la mer et d'autre part l'organisation de producteurs artisanaux Fivapamina. Les deux organisations sont étroitement liées, L'Apostolat de la mer ayant été à l'origine de la création de Fivapamina et continuant à leur donner un appui rapproché.

311. L'Apostolat de la Mer

Sous l'égide de l'Eglise Catholique Apostolique Romaine - Diocèse de Tamatave (sur la côte Est de Madagascar), l'Apostolat de la Mer est créé en 1979 en coordination avec les églises luthériennes et anglicanes pour appuyer les familles et la population de marins. Sa mission principale consiste à assurer la liaison entre l'évangélisation et le développement en accompagnant les familles des marins pour mieux vivre (éducation, activités génératrices de revenus ...).

L'Apostolat de la Mer travaille à la base avec différentes organisations :

- Association des femmes des pêcheurs (FIVAPAMINA)
- Collectif des Organisations Maritimes Malagasy (COOM)
- Association Nationale pour le Développement de la pêche artisanale (ANDEPA)
- Association des Marins Malagasy (AMM)
- Association des femmes de la Marine MARCHANDE (FIVATAMA)
- Association des enfants des pêcheurs (FIZAMPARAMA)
- Toamasina Maritime Ministry (TOMAMI) avec l'église luthérienne

Les principaux domaines d'activités de l'Apostolat de la Mer concernent les formations, la scolarisation des enfants, l'alphabétisation des adultes, la santé, l'assistance sociale aux familles en difficulté, les activités génératrices de revenus (outre la pêche, il y a l'artisanat, le commerce ...) et l'appui à la commercialisation.

La Responsable de l'Apostolat de la Mer a pris les premiers contacts avec Solidar'Monde pour établir des relations commerciales avec FIVAPAMINA à la fin des années 80. Il a fallu attendre 1996 pour que la relation commerciale Solidar'Monde – Fivapamina se mette en place, les premières commandes étant réalisées par les artisanes de Fivapamina en 1997.

Vis-à-vis de FIVAPAMINA, l'Apostolat de la Mer joue un rôle de conseil et d'appui sur le plan de la gestion, des relations extérieures et du renforcement des compétences techniques des artisanes.

312. FIVAPAMINA

C'est une association privée à but non lucratif, créée en 1981 par le responsable de l'Apostolat de la Mer et quelques femmes de pêcheur, pour la vente des produits de la pêche de leur mari et qui s'est progressivement diversifiée vers la production artisanales qui est aujourd'hui l'activité principale de l'organisation.

Les raisons d'être de l'organisation sont liées à la résolution des problèmes sociaux et économiques des familles des pêcheurs : faibles revenus et six mois de période morte de la pêche, forte proportion des femmes des pêcheurs analphabètes (60%), problèmes de gestion des ménages, faible scolarisation des enfants, proportion importante des femmes chefs de famille veuves ou divorcées.

Les familles de pêcheurs de Tamatave, soit plusieurs milliers de familles, sont originaires de la région Sud-Est de l'île. De leurs origines, les femmes ont hérité la pratique de la vannerie. De là est née l'idée de valoriser ce savoir-faire comme une des activités de production de l'organisation.

Aujourd'hui l'activité principale de Fivapamina est la production et commercialisation de produits de vannerie. Les autres activités sont :

- l'alphabétisation des membres,
- l'appui conseil aux femmes sur la gestion des ménages et du budget
- la formation des membres à l'artisanat

En 2001 Fivapamina regroupe 72 femmes des pêcheurs, dont une quarantaine sont effectivement actives au sein de l'association, la production artisanale leur fournissant une activité à temps partiel pour elles et leurs enfants.

Le conseil d'administration de FIVAPAMINA est composé de 7 membres (1 présidente et son adjointe, 1 trésorière, 2 secrétaires et 3 conseillères). En outre, FIVAPAMINA rémunère une gérante pour l'activité artisanale, un comptable (à mi-temps) et de temps en temps deux journalières (membres de l'organisation) pour renforcer le dispositif de contrôle-qualité. Les membres assurent la production artisanale à domicile (produits finis ou semi-finis) et sont payés à la pièce. Quant au travail des produits semi-finis, FIVAPAMINA utilise des membres spécialisés en couture pour réaliser la finition dans son propre atelier situé au siège.

L'organisation dispose de deux caisses distinctes, d'une part, la caisse sociale constituée des cotisations mensuelles des membres (500FMG pour les mères et 250FMG pour les filles) gérée par la trésorière et, d'autre part, la caisse artisanale. Les revenus des commerces extérieurs étant gérés par le responsable de l'Apostolat de la Mer

Le commerce extérieur (CE et CNE) prédomine dans les relations commerciales de FIVAPAMINA ; le nombre des partenaires extérieurs ayant doublé entre 1995 et 2000 (de 6 à 13).

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
CA avec SM	0	0	12500	12450	0	10850
CA Total	17553	22019	30736	35737	23608	60092
Nb de partenaires étrangers	6	14	12	12	8	13

Le chiffre d'affaires de l'organisation connaît une évolution positive, il a pratiquement triplé entre 1995 et 2000, la part de Solidar'Monde dans celui-ci étant en diminution.

Fivapamina a une relation étroite avec l'Apostolat de la mer, dont il partage les locaux. En particulier les commandes à l'exportation se font par l'intermédiaire de la direction de l'Apostolat de la Mer.

32. Les effets

Dans le cas de Fivapamina, l'ensemble du marché à l'exportation est géré suivant les mêmes modalités (prix, qualité, conditions de production, relations de partenariat, délais...), quelle que soit sa nature : commerce équitable ou commerce non équitable. Il n'a donc pas été possible d'identifier les effets spécifiques du commerce équitable, et sauf indications contraires nous nous référons ci-dessous à l'ensemble des exportations réalisées par Fivapamina.

321. Les effets sur le niveau de vie des producteurs

Le premier effet du commerce à l'exportation concerne l'amélioration des prix de vente des producteurs. En effet, FIVAPAMINA offre aux producteurs des prix d'achat des produits artisanaux relativement plus avantageux par rapport aux revendeurs locaux tout en assurant les débouchés avec les commandes. Le différentiel de prix est variable d'un produit à l'autre, mais aussi dans le temps, les prix pratiqués par les revendeurs variant en fonction de la situation du marché (le tourisme est saisonnier, la production est variable...).

Quelques exemples, un panier acheté 12 000 Fmg par Fivapamina est acheté environ 10 000 Fmg par les revendeurs.

Ce n'est que dans le cas d'une vente directe à des touristes que les artisanes peuvent obtenir des prix équivalents ou supérieurs aux prix pratiqués par Fivapamina

Cette augmentation des prix de vente permet aux ménages d'avoir des revenus relativement plus importants. La vente à FIVAPAMINA permet de générer un revenu de l'ordre de 2 500 à 3 500 Fmg par jour, alors que la vente aux revendeurs génère un revenu de l'ordre de 1 500 à 2 000 Fmg par jour¹. Ces revenus peuvent constituer les seuls revenus du ménage en période creuse pour la pêche.

Structure du prix d'un panier :

Postes de coût	Vente à Fivapamina	Vente à un revendeur
Fournitures		
Penjy	2 500	2 500
Rafia	1 500	1 500
Teinte	1 500	1 500
Vinaigre	250	250
Main d'œuvre		
Trois jours	7 250	4 250
Total	13 000	10 000

Par contre, les revenus journaliers des artisanes à FIVAPAMINA sont 20% moins avantageux par rapport à ceux des ouvriers permanents à qualification égale dans une société artisanale ou à ceux d'autres journaliers dans d'autres secteurs (riziculture, plantations caféières ou de girofle) où les revenus journaliers sont de l'ordre de 5000 à 7000 Fmg par jour.

En effet, la filière artisanale dans la région de Tamatave connaît une valeur ajoutée très faible (c'est le taux le plus faible entre les différents secteurs d'activité) pour une raison économique. L'offre locale en produits artisanaux se situe à un niveau largement supérieur à la demande. Déjà, le nombre des vanniers de la région qui ne vivent que de cette activité est important alors que les principaux débouchés sont constitués des marchés journaliers sur place ; les débouchés extérieurs ne représentent qu'une importance limitée en terme de quantités. D'où la submersion des marchés locaux qui ne fait qu'influer négativement sur les prix et, par conséquent, sur la valeur ajoutée.

¹ A titre de comparaison le salaire minimum brut est de 240 000 Fmg, soit un net d'environ 10 000 Fmg par jour, et le kg de riz coûte 2 200 Fmg.

Enfin, en comparaison avec les revendeurs, FIVAPAMINA offre un certain nombre d'avantages pour les producteurs. Si les avances à la production ont été suspendues pour cause d'endettement des artisanes, FIVAPAMINA travaille par commandes réparties entre les artisanes ce qui leur assure un paiement assuré à la livraison à des prix stables et connus, d'autre part il y a des primes de production annuelles (10 à 20%), et des formations.

Alors que les revendeurs achètent également au comptant, mais uniquement en fonction de leurs besoins, les artisanes immobilisent leur capital dans les produits non encore vendus.

Par contre la faiblesse des commandes de FIVAPAMINA par rapport au potentiel de production des artisanes (et au nombre de membres potentiel !) fait que la plupart des membres de Fivapamina travaillent de front pour Fivapamina et pour les commerces non équitables. Comme le dit une artisane « le CNE assure de l'argent dans l'immédiat et en tout moment ».

En conclusion, il est clair que les effets sont liés à l'ensemble des exportations pratiquées par FIVAPAMINA que ce soit dans le CE ou le CNE. Ces exportations permettent aux productrices de mieux rémunérer leur travail et d'augmenter leurs revenus et par là leur niveau de vie. Toutefois, le faible niveau de commande de FIVAPAMINA doit tempérer ce constat, les femmes devant produire à la fois pour Fivapamina et pour les revendeurs du marché local pour être en mesure d'assurer un revenu supplémentaire pour le ménage.

322. Effets sur les conditions de vie et de travail

Les effets des revenus complémentaires issus des exportations pratiquées par Fivapamina sont les suivants :

Les revenus des producteurs et de l'OP sont assujettis à l'irrégularité et la faiblesse des commandes extérieures. La production de vannerie pour les marchés locaux et la pratique de petits commerces constituent alors les principales activités complémentaires pratiquées par les femmes pendant les périodes où elles ne produisent pas pour les commandes de Fivapamina pour les marchés extérieurs.

Ces revenus constituent le principal ou la totalité des revenus pour les ménages monoparentaux (veuves..) et permettent de compléter les revenus du mari dans les autres cas. Les pêcheurs ayant des revenus mensuels de l'ordre de 300 000 Fmg à 1 000 000 Fmg pendant une période d'environ 6 mois, ce complément peut être significatif, puisqu'il peut représenter entre 50 et 100 000 Fmg par mois.

Toutefois, vu le faible niveau de revenu des ménages, les revenus issus de la production artisanale pour l'exportation sont essentiellement alloués à l'achat des produits de première nécessité (sel, pétrole, riz, vêtements...). Quelques artisanes ont mentionné la possibilité de l'utilisation d'une faible proportion des revenus de l'artisanat pour contribuer aux frais de scolarisation des enfants.

Par contre elles sont unanimes à dire qu'avec ces revenus " il est impossible de réaliser de grands investissements ", et que « avec les primes de production on peut acheter des bijoux mais pas de poste radio ni de poste téléviseur ».

Une seule des artisanes rencontrées a mentionné le réinvestissement d'une partie de ses revenus dans d'autres activités productives comme le petit commerce de bananes ou de charbon de bois.

De fait, les artisanes sont issues de ménages en situation de grande pauvreté dont la stratégie est une stratégie de survie et ou de subsistance. Leur principal objectif est donc d'assurer les besoins alimentaires quotidiens, leur difficulté étant de ne pas se décapitaliser. En effet la pression des besoins en produits de

première nécessité est telle qu'il ne leur est pas facile de mettre de côté la part des revenus destinée au rachat des matières premières pour les commandes suivantes².

Effets en matière de conditions de travail

Les conditions de travail sont les suivantes :

Fivapamina passe des commandes orales avec les productrices : il s'agit d'un contrat verbal avec mention des types de produits de la quantité et des délais livraison. Ce sont les artisanes qui viennent chercher au bureau de l'OP les commandes tous les mardi, jeudi et samedi.

Le travail est essentiellement réalisé à domicile dans les mêmes conditions que les autres artisanes de la région, le travail est généralement réalisé entièrement par l'artisane membre de Fivapamina et sa famille, la sous-traitance étant rare du fait de la faiblesse des commandes, et des difficultés à faire respecter par d'autres les normes de qualité demandées par Fivapamina.

La vannerie pose des problèmes de santé aux artisanes, qui sont les mêmes pour les membres de Fivapamina que pour les autres artisanes :

- maladie toraxique due à la position des genoux qui appuient en permanence contre la poitrine durant la production. Trois vieilles artisanes que nous avons rencontrées souffrent de cette maladie qui les empêche de continuer à produire. Cependant elles ne connaissent aucune autre source de revenus et se trouvent dans une situation de pauvreté absolue.
- blessures aux doigts lors de la préparation de la matière première qui se fait manuellement.

Seule l'existence d'une caisse sociale à laquelle cotise les artisanes est une amélioration par rapport aux conditions de production des autres artisanes.

Effets au niveau du ménage producteur

Des changements qualitatifs sont observés au niveau des comportements et des manières de faire des artisanes et de l'association elle-même à cause des exigences de qualité des marchés à l'exportation.

Les logiques productives et commerciales ont changé. Le principe de « vendre ce que l'on peut ou l'on sait produire », qui est celui de l'artisanat local est progressivement délaissé. Maintenant il s'agit plutôt pour eux de « produire ce qui est vendu, autrement dit ce qui est demandé ». Aussi le rythme de production est il-fonction des commandes. Des dispositifs sont installés pour soigner la qualité : contrôle qualité sévère à la livraison, répartition en petits lots des commandes aux producteurs pour éviter la précipitation dans la production...

La réalisation d'un atelier de créativité organisé par Solidar'Monde en septembre 2000, la participation à d'autres formations, les échanges d'expérience entre artisanes ont ainsi permis de développer de nouveaux savoir-faire techniques : abandon progressif de la teinte au profit des couleurs naturelles, pratique systématique de la mesure, combinaison des savoir-faire broderie – vannerie, création de nouveaux modèles...

On constate donc une amélioration du niveau de compétence technique ainsi que de la capacité à se situer dans le marché.

Ceci est à compléter avec l'alphabétisation des membres, la formation informatique de la gérante... qui tout comme le développement de nouveaux produits et leur vente à l'extérieur contribuent à la fierté des artisanes qui est renforcée par la participation à quelques événements comme la foire organisée par la mairie.

Conclusion

² C'est pour cette raison que les avances à la production ont été suspendues par Fivapamina. En effet alors qu'elles étaient faites pour permettre aux artisanes d'acheter les matières premières, elles étaient détournées de leur objet pour servir à l'achat de produits de première nécessité, les femmes devant alors s'endetter pour acheter les matières premières.

La production pour l'exportation à travers Fivapamina ne produit pas de changements significatifs en matière de conditions de vie et de travail. Les artisanes travaillent dans les mêmes conditions de travail que les autres artisanes et avec les mêmes effets en matière de santé, les revenus issus de l'artisanat sont essentiellement utilisés pour satisfaire les besoins en produits de premières nécessités, sans réelle possibilité d'investissement productif.

Le principal changement se situe au niveau des compétences et du comportement des artisanes qui passent d'une production classique où l'on vend ce qui est produit, à la mise au point de nouveaux produits, dans l'optique de produire ce qui est demandé.

Ce changement de comportement et de compétence, lié à l'acquisition d'un premier niveau d'alphabétisation et à un certain niveau de reconnaissance de Fivapamina (invitation à des événements, visite d'acheteurs étrangers, voyage en France...) induit la reconnaissance sociale et une certaine fierté des artisanes par rapport à leur activité.

323. Effets sur l'organisation

FIVAPAMINA est une association privée reconnue légalement.

Elle est composée de 72 membres, dont environ la moitié participe à la vie associative.

Le travail est réalisé par les artisanes elles-mêmes, par leurs enfants ou sous forme de sous-traitance par certaines artisanes qui ne sont pas membres de Fivapamina. En particulier des nièces d'artisanes qui sont nièces de pêcheurs mais qui ne sont pas mariées à des pêcheur et ne peuvent entrer dans l'association, travaillent souvent sous couvert de leur tante qui est elle membre de l'association.

Fivapamina gère les commandes, la mise en marché de la production artisanale, finance des services aux artisanes, comme par exemple l'alphabétisation, le calcul, l'atelier de créativité, la formation à l'informatique de la gérante et l'accès aux services de santé communs aux organisations appuyées par l'Apostolat de la Mer. Par ailleurs FIVAPAMINA a acquis 6 machines à coudre pour la finition des produits artisanaux.

A ce titre, FIVAPAMINA prélève une marge sur les produits qu'elle commercialise. Cette marge peut s'illustrer de la manière suivante sur un panier :

ACHAT AU PRODUCTEUR		VENTE A TAMATAVE		EXPORTATION	
Postes de coût		Postes de coût		Postes de coût	
Fournitures	5 720	Fournitures	5 750	Fournitures	5 750
Main d'œuvre (3 j)	7 250	Main d'œuvre (3 j)	7 250	Main d'œuvre (3 j)	7 250
		Prime de fin d'année aux producteurs	2 600	Prime de fin d'année aux producteur	2 600
				Frais de mise en marché	3 900
		Marge bénéficiaire Fivapamina	2 400	Marge bénéficiaire Fivapamina	5 200
Total	13 000	Total	18 000	Total	24 700

Les artisanes soulignent le manque d'actualisation des tarifs, ce que confirme la gérante en disant « qu'il est temps de mettre à jour ces prix de vente », en particulier pour relever la rémunération de la main d'oeuvre.

Partageant ses locaux et moyens de communication (tél, courrier...) avec l'Apostolat de la Mer, Fivapamina est très lié à cette organisation d'appui.

C'est l'Apostolat de la Mer qui assure tout ce qui est des relations commerciales extérieures de FIVAPAMINA : recherche des débouchés, communications, identification des commandes, gestion financière (dans ses relations extérieures). Ceci a pour conséquence que ce sont les responsables de l'Apostolat de la Mer et la gérante de l'activité artisanale de FIVAPAMINA qui ont une meilleure connaissance des partenaires commerciaux extérieurs, principaux débouchés. Les membres de FIVAPAMINA, à part une ou deux femmes, ignorent où les produits sont écoulés. De même la notion de Commerce Equitable n'est pas connue au niveau des membres du bureau comme des productrices de Fivapamina ;

Pour la gestion financière, tout ordre de transaction doit porter une double signature composée d'une personne de FIVAPAMINA et d'une seconde de l'OF. Enfin pour la fixation des prix, si la gérante de FIVAPAMINA fixe les prix d'achat aux artisanes et les prix de vente sur le marché local, pour les prix à l'exportation, c'est une responsable de l'Apostolat de la Mer qui les fixe, en se basant sur la clé de répartition suivante : sur les prix d'achat aux producteurs, elle rajoute une marge de 30% pour les frais locaux (frais généraux, frais de la maison, transport, frais de douanes ...) plus une autre de 20%³ comme prime de production des producteurs (payée annuellement) et environ 40% pour investissement productif (achat des machines, participation aux coûts des formations (langue, informatique, alphabétisation ...) et d'atelier de créativité, participation aux œuvres sociales (santé ...)

Toutefois, les responsables de Fivapamina mentionnent que « elles ne connaissent pas comment les prix sont établis » ni « combien possède l'Association ni son budget de fonctionnement »

Comme le disent les membres « Nous sommes en train d'apprendre à l'autonomie ». La « dépendance » vis-à-vis de l'OF étant presque souhaitée par FIVAPAMINA qui s'appuie sur l'expérience malheureuse du projet « vedette » des pêcheurs. En effet l'Apostolat de la Mer avait cédé une « vedette de pêche » à l'association des pêcheurs. Après quelques mois de fonctionnement, les pêcheurs avaient demandé à l'Apostolat de la Mer de se retirer de la gestion., ce qui avait été accepté. Mais ensuite, la vedette a été mal gérée, et est rapidement tombée en ruine.

Conclusion

Le Commerce Equitable, et plus largement l'ensemble des exportations semblent avoir deux effets principaux au niveau de l'organisation des producteurs.

En premier lieu ils entraînent un effet de « niche ». En effet les conditions de rémunération étant meilleures que sur le marché local, on assiste à une certaine fermeture de l'association, les membres qui ne sont plus en âge de travailler déléguant ou sous-traitant le travail à des membres de leur famille.

En deuxième lieu, il conforte le rôle de l'organisation d'appui, l'Apostolat de la Mer comme intermédiaire obligé, cantonnant Fivapamina dans un rôle plus fonctionnel d'organisation et de planification de la production ce qui semble convenir à la fois aux productrices qui ont peu de temps et ainsi n'ont pas beaucoup à se préoccuper du fonctionnement de l'organisation, de la recherche de marché, de la fixation des prix... et à l'Apostolat de la Mer qui redoute les conséquences de la délégation de gestion et préfère investir dans l'alphabétisation, l'apprentissage du français.

324. Effets sur le développement local

³ Qui peut être ramené à 10 % suivant les résultats de l'exercice

Au niveau local, FIVAPAMINA est reconnu pour ses activités artisanales de vannerie qui se démarquent de plus en plus de celles de la masse par la qualité et l'originalité qui sont exprimées à travers les nouveaux modèles, l'évolution du design. Aussi les artisanes sont socialement considérées pour leur activité et leur créativité.

Sur le plan économique, le poids de Fivapamina est réduit, tant par le faible nombre de ses membres par rapport au nombre de familles de pêcheurs, que par rapport à son apport à l'économie locale qui reste relativement modeste. En effet si l'on considère qu'environ 75 % du chiffre d'affaires de Fivapamina est réinvesti dans l'économie locale (achat de matières premières, rémunération du travail...), cela représente moins de 50 000 FF par an.

Par contre on constate que les femmes les plus dynamiques de l'association valorisent les compétences acquises dans d'autres cadres :

- la styliste la plus douée de Fivapamina est la chef d'atelier d'une société artisanale de production qui s'est mise en place à proximité de Fivapamina, pour la production des prêt-à-porter en rabane,
- deux artisanes du Groupe travaillent régulièrement comme animatrices de santé dans le cadre d'un projet de développement appuyé par l'ONG Catholic Relief Services.

On constate également la mise en place d'autres initiatives de commerce équitable, par exemple une autre ONG confessionnelle SAF-FJKM commence à s'impliquer dans la production et la commercialisation des produits artisanaux.

Conclusion

On constate donc que Fivapamina produit un effet d'essaimage à l'extérieur du cadre institutionnel qui est le sien.

Ceci peut s'expliquer par l'ouverture d'un nouveau champ des possibles au niveau des femmes membres de l'association qui développent de nouvelles compétences, qui appréhendent de nouvelles réalités et en même temps par la difficulté à développer des initiatives au sein de FIVAPAMINA du fait de son étroite relation avec l'Apostolat de la Mer.

33. Conclusion générale

Les artisanes membres de Fivapamina font partie des groupes sociaux en situation de grande pauvreté. En conséquence sur le plan économique l'augmentation de leurs revenus est principalement destinée à l'acquisition de produits de première nécessité leur permettant de jouer leur rôle de chef de famille ou de compléter les revenus de leur mari et rarement d'investir dans de nouvelles activités.

Toutefois l'amélioration de leur situation économique, l'expérience de travail en commun, les réunions, les formations réalisées, les contacts avec les organisations d'appui... permettent aux artisanes membres d'augmenter leur confiance en elle, leur niveau de compétence et de connaissance et ainsi d'être plus aptes à se positionner comme acteur économique ou comme acteur de développement local.

Toutefois le mode de gestion et en particulier de prise de décision de FIVAPAMINA et sa relative dépendance de l'Apostolat de la Mer semblent amener les membres à développer leurs initiatives plutôt en dehors du cadre institutionnel de FIVAPAMINA, commençant à produire une logique d'essaimage..

4. LA SOCIETE COMMERCIALE MADAGASCAR ARTS

41. Présentation des organisations de production

411. Madagascar Arts

Madagascar Arts est une Société à responsabilité limitée de droit malgache.

Elle a été créée en 1992 par deux femmes d'expatriés venus travailler à Madagascar, depuis les actions ont été revendus à deux autres femmes d'expatriés.

Le but de la société est de créer des emplois au sein de la communauté malgache, qu'ils soient Artisans, simples prestataires de services, des personnes en quête d'emplois en cherchant à partager équitablement les revenus des activités.

L'idée des "fondateurs" est de travailler avec des groupes d'artisans indépendants ou des artisans particuliers dans le but d'améliorer leurs conditions de vie en les aidant à produire à un niveau de qualité et de quantité exigé sur les marchés étrangers.

A sa création en 1992 à Antananarivo, la société ne faisait que commercialiser les produits composés de papier antemoro, des animaux et plantes en raphia et des instruments de musique en bambou et bois sculptés qu'elle collectait auprès de ses artisans partenaires.

En 2000, elle a mis en place son propre atelier de production destiné à la finition des produits et à la production de sacs et paniers en raphia dans le but de diversifier les produits d'exportation

Aujourd'hui MA a donc deux fonctions complémentaires.

- l'exportation
- la production

A ce jour, MA compte actuellement 63 salariés dont 40 ouvrières, 5 machinistes, 2 stylistes, 4 agents de conditionnement (emballage), 5 couturiers, 1 expéditeur, 1 comptable, 4 gardiens et 1 agent pour la teinte.

C'est S'M qui a vu une brochure sur MA et a pris les premiers contacts qui ont abouti à une relation commerciale permanente entre les deux parties à partir de 1997.

Madagascar Arts, qui commercialise uniquement à l'exportation voit ses chiffres d'affaires tripler dans les trois derniers exercices grâce aux relations commerciales qu'il a conclues avec d'autres marchés étrangers. La part commercialisée via S'M représente aujourd'hui à peine 10 % du chiffre d'affaires.

Evolution du chiffre d'affaires (Fmg)

	1998	1999	2000
S'M	75 356 000	18 000 000	63 130 200
Autres exportations			
Total	235 855 572	275 128 680	607 233 210
Nb de partenaires	7	9	3

412. Organisations de producteurs

Les organisations de producteurs qui travaillent avec Madagascar Arts sont soit de simples ateliers familiaux soit des organisations familiales informelles qui ont pour mission de faciliter les activités commerciales des membres (identification des marchés, négociation des prix, regroupement des achats des matières premières et des ventes des productions). Les revenus des activités commerciales sont en totalité

restitués aux producteurs. La cotisation entre membres est pratiquée dans le cas où les responsables des organisations ont besoin d'argent pour les déplacements lors de ces interventions.

Une seule organisation de producteurs est en relation avec MA, il s'agit du groupe de producteurs Soanavela », qui est une organisation de 38 artisans producteurs d'animaux miniatures, dont les fonctions sont essentiellement de distribution des commandes entre les membres et de collecte des produits finis.

42. Effets

Madagascar Arts commercialise tous ses produits à l'exportation auprès d'acheteurs privés et d'organismes du commerce équitable. Madagascar Arts ne fait aucune différence entre les différentes commandes à l'exportation.. Les effets que nous identifions ci-dessous sont donc les effets de l'ensemble des exportations et pas uniquement du commerce équitable.

421. Effets sur l'augmentation du niveau de vie des producteurs

Effets sur les prix :

Tous les producteurs qui approvisionnent Madagascar Arts travaillent à la fois pour MA et pour le marché CNE local. Comme l'a souligné l'un d'entre eux : on est « obligés de diversifier les marchés car on ne peut pas compter que sur un ou deux marchés dont les commandes sont irrégulières ».

Les différentiels des prix varient suivant les produits :

Produits en raphia :

Les producteurs de raphia assurent eux-mêmes (directement ou par la famille) la commercialisation de leurs produits.

Le prix de vente des producteurs à Madagascar Arts sont 15 à 20% inférieurs par rapport au prix de vente directe. Dans ce cas MA est considéré comme un revendeur et bénéficie d'une marge qui est de l'ordre de celle qui est donnée aux autres revendeurs.

Exemple :

Girafe de 1 m de haut :

- vendue à MA 10 000 Fmg.
- Vendue en vente directe : 12 000 Fmg

Instruments de musique en bambou :

Les producteurs en commercialisant leurs produits à MA, bénéficient de prix supérieurs à celui du marché local :

Exemple :

	Prix de vente à MA	Prix du marché local
Valiha professionnel	45 000	25 à 35 000
Baton de pluie	40 000	35 000
Flûte	2 000	1 750

Le différentiel de prix est variable entre 10 et 80 %.

En contrepartie, le producteur offre ses meilleurs produits à MA et ce sont les autres qui sont vendus sur le marché local.

Papier antemoro :

Là aussi les producteurs qui commercialisent leurs produits à MA, bénéficient de prix supérieurs à celui du marché local :

Exemple :

	Prix de vente à MA	Prix du marché local
Carte avec enveloppe	1 000	800
Porte photos	3 000	2 800
Album	17 000	15 000

Le différentiel de prix est de l'ordre de 10 à 25 %

On constate donc que l'effet sur les prix varie de 0 à 80 %, et que cette variation est d'autant plus importante que la qualification de la main d'œuvre est importante. Les instruments de musiques, produits par des artisans professionnels qui ont un fort niveau de qualification offrent ainsi un meilleur différentiel de prix que les animaux en raphia, qui demandent moins de technicité.

Le meilleur prix accordé à des productions « spécialisées » va s'accompagner d'une exigence de qualité (qualité de la matière première, absence de défaut de fabrication...), qui n'est pas obligatoirement la même que celle du marché local.

Le mécanisme de fixation des prix se fait sur la base d'une négociation. Madagascar Arts fait des propositions essentiellement sur la base des prix de vente sur les marchés locaux, et les producteurs font leur contre-proposition de prix à MA. Si l'écart entre les prix sur les marchés locaux et les propositions des artisans est trop important, une discussion est engagée pour établir des prix partagés par les deux parties.

Effets sur les revenus :

Il convient ici de différencier les producteurs artisanaux qui fournissent Madagascar Arts et les travailleurs salariés de l'atelier.

Pour les ouvrières et ouvriers employés dans l'atelier de production de rabane géré directement par la société, la comparaison entre leur situation actuelle en tant qu'ouvriers permanents avec celle dans laquelle ils ont vécu dans leurs anciennes sociétés ou groupes employeurs permet de noter une amélioration sensible de leurs revenus.

Par exemple :

Travail antérieur	Revenu antérieur	Revenu à MA
Ouvrière dans une entreprise de la zone franche	150 000	245 000 ⁴
Ouvrière dans une société de production artisanale	240 000	245 000

Et leur cadre de travail actuel est régulier. Ils sont payés régulièrement, les salaires en fin des mois et les heures supplémentaires tous les 15 du mois.

De la même manière si l'on compare le revenu des ouvriers de l'atelier au revenu des producteurs artisanaux ou par rapport au revenu du salariat agricole, on constate une amélioration sensible du revenu.

⁴ Ce salaire correspond au salaire minimum légal

Exemple :

Salaire agricole :

- 5 000 Fmg plus repas (valorisable à 1 500 Fmg) soit un équivalent mensuel de 130 000 Fmg

Salaire des lavandières :

- 4 000 Fmg soit un équivalent mensuel de 80 000 Fmg

Revenu de l'artisanat :

- L'artisanat moyennement qualifié (ouvrière dans les ateliers de papiers antemoro rémunère la journée de travail à 6 000 Fmg par jour, soit 120 000 Fmg par mois.
- L'artisanat moyennement qualifié (production d'objets en raphia) rémunère la journée de travail entre 6000 à 12 000 Fmg jour suivant l'évolution du prix des matières premières⁵ soit 120 à 240 000 Fmg par mois
- L'artisanat très qualifié (instrument de musique) peut rémunérer la journée de travail à 12 000 Fmg⁶ (soit 240 000 Fmg par mois) dans le cas où il existe suffisamment de commande

Donc globalement, les ouvriers de Madagascar Arts ont des revenus supérieurs ou égaux à ceux de leur travail antérieur ou par rapport aux autres opportunités de travail.

Au niveau des producteurs artisanaux la situation est différenciée.

Les artisans moyennement qualifiés (producteurs d'animaux en raphia) ont un revenu qui est globalement plus faible que celui d'autres activités disponibles à compétence égale, et MA ne contribue pas à augmenter ce revenu, puisque le prix d'achat de MA n'est pas supérieur à celui du marché.

Pour les artisans plus qualifiés (producteurs de papiers antemoro et d'instruments de musique) leur revenu est supérieur ou égal aux revenus des autres activités existantes (agriculture, lessive), et MA en augmentant les prix d'achat, contribue à améliorer cette rémunération du travail.

Par exemple une ouvrière dans un atelier de papier antemoro est passée d'un revenu mensuel équivalent à 90 000 Fmg (60 000 Fmg plus repas) à un revenu moyen de 150 000 Fmg (qui fluctue de fait entre 75 000 et 300 000 Fmg).

Toutefois ces augmentations de revenus sont à nuancer du fait de la très forte irrégularité des commandes, ce qui fait que nombre des artisans développent cette activité comme un complément à l'activité agricole ou une activité salariée : « la production artisanale c'est une activité habituelle qui ne permet pas de vivre ».

En dehors du prix, la relation avec MA offre d'autres avantages pour les producteurs :

- la possibilité de disposer d'une avance à la commande
- le paiement régulier à la livraison
- le fait de travailler sur commande donc avec un débouché assuré, alors que pour le CNE, la vente de la production n'est pas assurée,

Conclusion :

⁵ production d'une dizaine de girafe par jour sur lesquelles la marge est de 600 à 1200 Fmg suivant le coût des matières premières

⁶ Par exemple dans le cas de la production des Valiha décoratifs, leur prix de revient est de 2 000 Fmg, leur prix de vente de 4 000 Fmg et un ouvrier en produit 6 par jours.

L'ensemble des exportations réalisées par MA a indéniablement un effet de majoration des prix et des revenus des producteurs.

Cet effet est d'autant plus marqué que les producteurs sont des « professionnels » qui intègrent une forte valeur ajoutée à leur production et dont les compétences sont sinon rares du moins peu répandue.

C'est ainsi que l'effet en matière de majoration des prix et revenus est plus sensible chez les producteurs d'instruments de musique ou de papier antemoro que chez les producteurs d'animaux en raphia.

Cet effet est renforcé par la pratique de l'avance à la commande, et aussi par l'utilisation par les producteurs des feuilles de prix de MA dans leurs négociations avec d'autres acheteurs, du CE (comme Reggio Tergio Mondo !) ou du CNE.

Toutefois ceci est à tempérer du fait de l'irrégularité des commandes (par exemple un producteur d'instrument de musique a eu une commande en 2000 de 21 millions de Fmg, soit environ 25 000 FF, mais il ne sait pas quel sera le montant de ses commandes en 2001).

Au niveau des ouvriers de l'atelier de MA, on note également un effet sensible en matière d'amélioration des revenus effet qui est amplifié par la régularité des conditions de paiement.

422. Effets sur les conditions de vie et de travail

- Au niveau de l'atelier de production

Les ouvriers permanents de l'atelier de production en rabane de la société étaient des employés des unités de production artisanale privées dans des conditions de travail difficiles caractérisées par des rémunérations basses, un paiement irrégulier et à la pièce.

Chez Madagascar Arts, ils sont dans des conditions de travail nouvelles et satisfaisantes.

- Les ouvriers ont un contrat de travail à durée déterminée de 1 an renouvelable (après 3 mois d'essai), ils bénéficient des dispositifs de protection sociale (affiliation à la caisse de prévoyance sociale, mise en place d'une caisse de prévoyance) et d'horaires de travail fixes de 8 heures environ. Ils travaillent dans des ateliers spacieux et aérés. Les paiements sont réguliers, les salaires en fin du mois et les heures supplémentaires tous les 15 du mois.
- Ils bénéficient également des formations en design. Et chacun d'entre eux est appelé à faire des exercices de traduction des photos ou des modèles présentés par les clients en patrons (réalisation en deux jours au maximum). D'où le développement de la capacité de créativité et de l'habileté (vitesse de réalisation) des ouvriers.
- L'ambiance de travail est bonne : esprit d'équipe développé entre ouvriers, bonne relation entre patrons et employés.

Ceci se traduit par un afflux important de demandes d'emploi au niveau de MA !

Au niveau des effets sur les conditions de vie, on constate qu'avec leur salaire les ouvriers n'ont pas réalisé d'investissements productifs. Leurs revenus sont utilisés pour l'achat des produits de première nécessité, leurs charges (loyer ...) et pour faire face aux différentes obligations sociales (dans la famille et dans les églises). L'opportunité d'épargner ou d'investir reste encore limitée.

- Au niveau des artisans

On ne note pas d'effet sur les conditions de travail des artisans qui n'ont pas évolué depuis leur mise en relation avec MA. Les artisans travaillent à leur domicile ou en plein air, comme ils le faisaient auparavant.

On ne note pas non plus d'effet sur les compétences des artisans. MA achète ce qu'ils savent produire, mais ne s'est pas impliqué dans leur formation.

Par contre, là où l'on note des effets sensibles, c'est au niveau des conditions de vie des artisans. Il n'est pas ici possible de séparer les effets de la relation avec MA des effets de leurs autres activités artisanales. Par contre, il est possible de dire que la relation avec MA contribue fortement à ces évolutions des conditions de vie des artisans. Ces effets sont différents pour les artisans ruraux et pour les artisans urbains.

Artisans ruraux :

Ce sont ceux qui produisent les instruments de musique et, en partie, ceux qui produisent les animaux et les plantes en raphia.

Le revenu issu de l'artisanat est fortement réinvesti dans des activités productives, en particulier l'agriculture, l'artisanat et les activités génératrices de revenu.

- On constate en effet sur le plan agricole des achats de terre, de bœuf de trait, d'outillage... mais aussi dans certains cas la rémunération de main d'œuvre pour la réalisation des travaux agricoles, alors que le chef d'exploitation réalise les travaux artisanaux.
- Sur le plan artisanal les réinvestissements se font d'une part en petit matériel mais aussi par l'achat anticipé de matière première.
- Certains réinvestissent une partie des revenus dans de petites activités génératrices de revenus : vente de journal, petit élevage, vente de légumes.

Dans ce cas, la production artisanale devient le moteur du système d'accumulation. Les revenus de l'artisanat financent les activités agricoles vivrières et les cultures de rente (pomme de terre, cultures maraîchères) et / ou les activités génératrices de revenu lesquelles génèrent les ressources pour la famille (produits de première nécessité, produits de confort...). De fait « les deux activités agricoles et artisanales se complètent », la valorisation de la main d'œuvre que permet l'artisanat permettant à ceux-ci d'acquérir une capacité d'investissement..

Une autre partie des revenus est utilisée pour des fins non directement productives :

- l'écolage des enfants « L'écolage des enfants tient aussi une proportion importante dans l'allocation des revenus. Je veux que mes enfants aient plus d'instruction que moi. Ne serait-ce que pour parler la langue française que je ne connais pas devant mes clients étrangers ».
- les biens de confort (voiture, radio, télévision...)
- et suivant les besoins les produits de première nécessité.

Il convient également de mentionner le cas des artisans ruraux qui ne possèdent pas de foncier, comme les membres de l'association Soanavela. Ces artisans étaient au départ des ouvriers agricoles qui ont pu grâce au développement de l'activité artisanale se reconvertir totalement dans l'artisanat, moins pénible que le travail agricole.

Artisans urbains :

Ce sont les artisans qui produisent le papier antemoro et partie des producteurs des animaux en raphia.

Pour eux, l'achat des produits de première nécessité se situe en première position dans l'allocation des revenus issus de la production artisanale. Vient ensuite l'approvisionnement en matières premières pour l'activité artisanale. Et une partie assez modeste est investie pour l'accès au confort (électrification de l'habitat...).

Dans ce cas, en l'absence d'une activité de base fournissant les produits de première nécessité, l'activité artisanale dégage peu de possibilités d'investissements.

Conclusion :

Indéniablement l'activité de Madagascar Arts a un effet sur les conditions de travail et de vie des artisans. Les effets identifiés ne sont pas dus uniquement à MA mais MA y contribue fortement.

Au niveau des conditions de travail on peut identifier un effet important au niveau de l'atelier de production de MA où les ouvriers travaillent dans des conditions bien meilleures que celles de la plupart des autres ateliers de production. Par contre au niveau des artisans qui fournissent MA en produits artisanaux, il n'y a aucun changement des conditions de travail, ceux-ci travaillant dans les mêmes conditions que leurs collègues qui travaillent pour le CNE.

Au niveau des conditions de vie, on peut noter que les changements les plus sensibles se situent au niveau des artisans qui ont déjà un capital productif, tout particulièrement les agriculteurs, pour lesquels la production artisanale est un moyen d'accumulation et de réinvestissement dans des activités productives.

Les autres, artisans urbains ou salariés de l'atelier ont peu de marge d'épargne et utilisent l'essentiel de leurs revenus à la satisfaction de leurs besoins, à l'entretien des réseaux sociaux et éventuellement à des investissements de confort.

423. Effets sur l'organisation

Madagascar Arts établit avec les artisans des relations à dominante commerciale. La société dans un premier temps avait établi des contrats avec les artisans et aujourd'hui présente les commandes sous forme de bons de commandes. MA paie une avance à la commande et procède à un contrôle de qualité rigoureux à la livraison des produits et ce, avant de payer les soldes. Dans ce contexte, c'est la qualité de la production qui importe. Toute l'organisation dans la production est affaire des artisans, les conditions dans lesquelles s'effectue la production étant du seul ressort des producteurs.

Madagascar Arts travaille avec différents types de producteurs :

- artisan particulier (instruments de musique),
- organisations familiales informelles (papier antemoro et une partie des producteurs d'animaux et de plantes en raphia), qui peuvent avoir des apparences formelles liées à la recherche de crédits auprès de projets,
- organisations formelles (animaux et plantes en raphia), essentiellement fonctionnelle : réception et répartition des commandes entre les artisans, regroupement des envois.

Les prix des produits sont fixés à la production suivant deux modalités.

Dans le cas de nouveaux produits, Madagascar Arts propose un prix et une discussion est engagée entre les deux parties en fonction de la matière première et du temps de travail.

Par exemple pour un produit en raphia le prix va être fixé de la manière suivante :

Structure du prix d'achat d'une girafe de 40 cm

Détail	Montant
Matière première	4 800
- raphia	1 500
- fil d'agaves	2 000
- paille	420
- peinture	670
Transport	310
Marge du producteur	1 200
Prix de vente à MA	6 000

Par contre, les prix pratiqués pour les produits qui ont déjà fait l'objet d'une commande sont maintenus. L'augmentation des prix se fait soit de manière systématique par la société qui considère l'inflation soit sur demande des artisans. Dans le second cas, MA étudie les justifications avancées par les producteurs pour valider ou non cette augmentation.

Les prix ainsi fixés sont utilisés par les producteurs comme références dans les négociations avec d'autres partenaires commerciaux.

La décomposition des prix de vente des produits pratiqués au sein de la société se présente comme suit :

Structure du prix de vente d'une girafe de 40 cm

Détail	Montant	%
Matière première	4 800	40 %
Marge du producteur	1 200	10 %
Total prix producteur	6 000	50 %
Charges de personnel MA	3 600	30 %
Frais généraux MA	2 400	20 %
Prix de vente MA	12 000	100 %

En règle générale, MA applique les ratios suivants :

50% des coûts totaux dépensés pour les achats auprès des Artisans,

30% pour les charges du personnel de MA

20% pour les frais généraux, transports et administratifs.

Concernant le CE à proprement parler, les gérantes de la société ont une bonne connaissance des objectifs et critères du CE. Déjà, elles mettent en œuvre des stratégies opérationnelles pour les appliquer. Il s'agit, d'une part, de réduire les intermédiaires de manière à ce que les producteurs puissent bénéficier de la plus grande marge dans la filière, d'où le développement des relations directes entre la société et les producteurs particuliers ou des organisations de producteurs fonctionnelles. D'autre part, la société a également engagé une démarche pour appuyer la plantation des raphières dans l'objectif que les paysans puissent vendre directement les matières premières aux artisans. Ceci leur permettra d'augmenter leurs marges.

Par contre, les artisans et les paysans ne sont qu'exécutants dans toutes ces initiatives engagées au profit du CE car ils n'ont pas encore des connaissances des objectifs et critères du CE. Un seul des producteurs rencontré connaissait ce qu'est le CE. Il s'agit d'un artisan de papier *antemoro* qui, depuis un an, livre une

partie de sa production au réseau CE du Projet Reggio Tergio Mondo (RTM) installé à Madagascar il y a deux ans. Dans cette nouvelle relation, il a, en effet, bénéficié des ateliers d'échanges/ information et des sessions de formation (calcul de prix, gestion) qui sont organisés par RTM pour le développement du CE.

Conclusion

On note peu de changements au niveau organisationnel du fait de l'activité de MA et de son implication dans le CE.

Les producteurs ont essentiellement une fonction de production et d'approvisionnement de MA. Les organisations existantes étant soit fonctionnelles soit des coquilles vides.

Le seul changement notable est au niveau de MA qui se renforce comme organisation par la diversification de ses activités (passage de l'export à la production), par le développement de son capital (machines...), de son chiffre d'affaires et de son réseau de clients à l'extérieur.

Dans ce cas, le CE contribue donc au renforcement de l'organisation exportatrice.

424. Effets sur le développement local

Les effets en matière de développement local restent ténus et sont plus en terme de potentiels qui restent à valoriser.

On peut mentionner :

- la contribution à l'amélioration de la rémunération des artisans par l'utilisation de la feuille de prix de MA dans d'autres négociations commerciales
- le caractère exemplaire de MA qui amène d'autres sociétés à venir voir comment ils fonctionnent,
- la valorisation des ressources locales (matières premières, savoir-faire...)
- la contribution de MA à la plantation de raphières, pour éviter l'épuisement des ressources disponibles.

Toutefois, nous n'avons pas réellement identifié de dynamiques locales générées ou en lien avec l'activité de Madagascar Arts

43. Conclusion sur l'impact du CE dans le cas de Madagascar Arts

Comme chez FIVAPAMINA, les nouvelles situations générées dans le cas de Madagascar Arts sont plutôt liées à l'ensemble de l'exportation réalisées par la société que spécifiques au CE. D'ailleurs, la part de S'M ne représente que 10% des réalisations financières globales de MA en 2000.

L'impact de MA se situe essentiellement au niveau des producteurs d'une part et au niveau de MA même.

Au niveau de MA l'impact se situe en terme de renforcement de l'entreprise, qui a été en mesure de diversifier son activité, de développer son chiffre d'affaires, de nouer de nouvelles relations à l'étranger, et donc de devenir un des acteurs de l'exportation et de la production artisanale à Madagascar.

Au niveau des salariés, la mise en place par MA d'un atelier de production pratiquant des conditions de travail et de rémunération correctes, si dans les années à venir il montre sa pérennité pourrait avoir un impact fort pour contribuer à démontrer qu'il est possible de respecter les clauses sociales sans affecter la rentabilité de l'entreprise.

Au niveau des producteurs, là où un impact clair peut être identifié, c'est pour les artisans professionnels qui ont déjà un capital foncier et pour qui le développement de leur relation avec MA leur a permis de rentrer dans un cycle d'investissement en privilégiant d'une part une activité artisanale plus rémunératrice que l'agriculture et d'autre part la diversification de leurs investissements en contribuant à renforcer leur exploitation agricole, en mettant en place de petites activités génératrices de revenus...

Par contre, il est important de souligner que les modalités de travail de MA n'ont pas d'effet sur l'organisation des artisans et de la filière.

5. CONCLUSION GENERALE

La relation de S'M avec les organisations de producteurs de Madagascar étant récente, et la plupart des organisations ne faisant pas de différences entre l'ensemble de leurs exportations quel que soit le client et quel que soit son label (CE ou non) on peut dire que les dynamiques identifiées sont plutôt liées aux exportations réalisées par les trois organisations étudiées que spécifiquement au CE.

Ceci d'autant plus que dans les tous les niveaux de relations S'M – OF, OF-OP, OP-producteurs et vice-versa ce sont les aspects commerciaux qui prédominent, la connaissance du CE (objectifs, critères et mécanismes) étant l'apanage des seuls responsables des organisations faitières, qui ne développent pas spécifiquement de stratégies à ce sujet.

Donc il n'est pas possible d'identifier les effets spécifiques du CE, ceci d'autant plus que l'importance relative des commandes de SM sont de moins en moins importantes par rapport à des chiffres d'affaires des OF malgaches qui augmentent.

Les principaux changements occasionnés par les exportations se situent au niveau des producteurs.

Ils bénéficient de l'augmentation des prix, des revenus et de conditions de paiement plus avantageuses que dans le CNE, par rapport aux conditions du marché local, même si cette augmentation est à nuancer du fait des faibles volumes de commande.

Ils bénéficient aussi de l'amélioration des compétences techniques et du savoir-faire développé car les marchés d'exportation sont exigeants en qualité.

C'est pourquoi beaucoup d'autres producteurs (CNE) et les artisans de RAMAHALEO aimeraient rester dans ces circuits alors qu'elles continuent à exercer la profession d'artisans dans le CNE.

Cette évolution progressive du niveau de vie des producteurs a entraîné un impact différencié suivant les types de producteurs.

Les artisans professionnels, qui ont déjà un capital de départ (foncier...) dont la main d'œuvre est qualifiée et relativement bien rémunérée réalisent grâce à leur revenu des investissements productifs (achat de terrains agricoles, d'outillages agricoles, de matières premières) et de confort (achat de voitures et de postes radio et télévision). Ces investissements productifs les mettent dans une dynamique d'accumulation et de diversification de leurs activités.

Par contre, les producteurs vulnérables à stratégie de survie, dont la main d'œuvre est abondante et donc bon marché doivent mobiliser en priorité leurs revenus dans l'achat des produits de première nécessité pour leurs propres ménages, ne parvenant pas à investir dans d'autres activités, et à sortir de leur situation de vulnérabilité. Seule l'acquisition de nouvelles compétences, leur permet de continuer à pouvoir exercer cette activité dans de bonnes conditions de concurrence par rapport aux autres artisans (cas du groupe Ramahaleo) ou plus rarement d'assurer des responsabilités d'appui à la production. Par contre le fait d'exercer une activité rémunérée, de produire pour l'exportation, d'être en contact avec d'autres personnes contribuent à renforcer leur rôle au sein du ménage et de la société, comme acteur économique et social.

Par contre au niveau organisationnel, on constate que les organisations de producteur restent des organisations fonctionnelles dont le rôle principal est la planification et l'exécution de la production. et que les relations commerciales d'exportations renforcent plutôt les organisations qui sont en contact avec l'étranger, que ce soient des organisations d'appui ou des organisations faitières.

En matière de développement local, il ne semble pas y avoir - à ce jour - d'effet du CE, aucune dynamique de développement local ayant été identifiée. Le seul effet qui pourrait être porteur à terme d'une

dynamique de développement local, est un essaimage au niveau des organisations de producteurs, avec la mise en place d'un nouvel atelier de production de vannerie à Tamatave et la scission en trois ateliers d'un des ateliers de production de papier antemoro à Antananarivo qui fournissait MA...

LISTE DES PERSONNES RENCONTREES

FIVAPAMINA

Noms et prénoms	Types	Adresses
FRIETTE et BAOMIRAY	Productrice FIVAPAMINA	Lot 122 p :lle 21/74 Tanambao verrerie
BEVE Modestine	Productrice FIVAPAMINA	Lot 120 p/lle 21/74 Tanambao verrerie
MARIE Anotinnette	Productrice FIVAPAMINA	Lot 121 21/74 tanambao Verrerie
MARIE	Productrice FIVAPAMINA	Lot 191 A p/lle 21-61/62 Ambalakisoa
ROSINA I	Productrice FIVAPAMINA	LOT 122 PLLE 21/74 Tanambao verrerie
ROSINA II	Productrice FIVAPAMINA	Plle 21/74 Tanambao verrerie
DENISE	Productrice FIVAPAMINA	Lot 120 p/lle 21/74 Tanambao verrerie
NESTORINE	Productrice FIVAPAMINA	Lot 120 plle 21/74 Tanambao verrerie
FIDORINE	Productrice FIVAPAMINA	
LUCIE	Productrice FIVAPAMINA	Association St Gabriel - Toamasina
PHILOMENE	Productrice FIVAPAMINA et CNE	«Société Pousse-Pousse»- Tamatave
Tovohery – Comptable Ravololonirina Angeline – Présidente MACRINE - Trésorière	CA Fivapamina	Association FIVAPAMINA
SUZANNE – gérante activité artisanale	Salariée Fivapamina	Fivapamina - Tamatave
RAKOTOMANANA		Pont Antetezambaro
RAVAOARINIRIANA Christine et MASILAHY Théodore	Producteurs commerce non équitable	Bazary au pont Ambany, village Sahavaro
RASOLONIRINA Marie Eliane	Secrétaire Apostolat de la Mer	Apostolat de la Mer
Be Florent	Diocèse	Bureau de Coordination actions sociales de développement - Tamatave

MADAGASCAR ARTS

Noms et prénoms	Adresses	Rôles et productions
Mr Hery, Mme Voahirana et Mme Mc Cloy	Madagascar Arts, Lot Près UB 83 Bis Ambatoroka – 101 Antananarivo	Gérante, Comptable et contrôleur de qualité
RANDRIANTSALAMA Andry Soa	Madagascar Arts, Lot Près UB 83 Bis Ambatoroka – 101 Antananarivo	Ouvrière, rabane
RAMANANJARA Martine	Madagascar Arts, Lot Près UB 83 Bis Ambatoroka – 101 Antananarivo	Ouvrière, rabane
Aimma RAHARINIRINA,	Madagascar Arts, Lot Près UB 83 Bis Ambatoroka – 101 Antananarivo	Ouvrière, rabane
Mme Vola	Ampangabe - Atsimondrano	Producteur girafe en rabane
RAKOTONIRINA Samson Olivier	Ampangabe, Commune Ambalavao 102 Antananarivo	Président du groupement Soanavela Production en raphia
Groupe de producteurs en raphia	Maizinandro- Ambatoroka 101 Antananarivo	Production en raphia

Mlle Eddy	Maizinandro- Ambatoroka 101 Antananarivo	Production en raphia (palmier, crocodile, girafe ...)
Mr RAKOTONDRASATA	Antovontany – Ambohimiadana	Production de valiha professionnels et décoratifs
RAKOTOARIMANGA Edmond	Antovontany – Ambohimiadana	artisanat Producteur et vendeur depuis 1990
RATOVO	Ambodirano Amberobe - Ambohimiadana	NCE-collecteur rabane (180 x 60 cm)
Un groupe composé de trois artisans de rabane (équipe de RABEMANANJARA)	Antovontany	Production de rabane
RAKOTOZAFY Armand	Antovontany – Ambohimiadana	Instruments de musique (travaille bambou)
RAKAMANANTSOA Rodolphe Chef d'atelier familial	Lot IVE 160 Ambodimita Ambohiminarina ANTANANARIVO	Production de papier antemoro
Honorine et Hanitra Ouvrières	Lot IVE 162 Ambodimita Ambohiminarina ANTANANARIVO	Production de papier antemoro

GROUPE RAMAHALEO

Noms et prénoms	Adresses	Activités dans CE	Activités actuelles
Mmes RASOZANANIVO Norine et RAMANANTENASOA Lalao	Lot ITZ 39 Behenjy Itaosy	Coupe et couture	Coupe et couture de modes + activités ménagères
Mme RAHARISOA Lydie Suzanne	lot ITZ 17 Behenjy Itaosy	Brodeuse	Suivant le temps dont elle dispose broderie + activités ménagères
Mlle RAHANTANIRINA Lynah	lot ITZ 17 behenjy Itaosy	Brodeuse	Broderie dans une société de confection
Mme RAHARIMANANA Juliette	lot av 152 bis Vivany Loharanombato	Brodeuse	activités ménagères + broderie sur commande
Mme RAHARIMIADANA Bertine	Lot AV 54 Vivany Loharanombato	Créateur modèles Coupe Brodeuse	activités ménagères + broderie

1. INTRODUCTION

ERREUR

2. LE GROUPE RAMAHALEO

ERREUR

21. Présentation de l'organisation

22. Les effets

- 221. Effets sur l'augmentation du niveau de vie des producteurs
- 222. Effets sur les conditions de vie et de travail
- 223. Effets sur l'organisation

E

E

E

23. L'organisation des femmes de pêcheurs : FIVAPAMINA

- 231. Présentation des organisations

E

32. Les effets

- 321. Les effets sur le niveau de vie des producteurs
- 322. Effets sur les conditions de vie et de travail
- 323. Effets sur l'organisation
- 324. Effets sur le développement local

E

E

E

E

Conclusion générale

4. LA SOCIETE COMMERCIALE MADAGASCAR ARTS

ERREUR

41. Présentation des organisations de production

- 411. Madagascar Arts
- 412. Organisations de producteurs

E

E

42. Effets

- 421. Effets sur l'augmentation du niveau de vie des producteurs
- 422. Effets sur les conditions de vie et de travail
- 423. Effets sur l'organisation
- 424. Effets sur le développement local

E

E

E

E

CONCLUSION GENERALE

ERREUR

LISTE DES PERSONNES RENCONTREES

ERREUR