Analyse critique de la performance de la filière rizicole malgache

De la nécessité d'une approche par la qualité

Tiana Rakotondramanitra-Smadja

Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/ei/555>

DOI : 10.4000/ei.555

ISSN : 2553-1891

Éditeur

Association Économie et Institutions

Référence électronique

Tiana Rakotondramanitra-Smadja, « Analyse critique de la performance de la filière rizicole malgache », *Économie et institutions* [En ligne], 18-19 | 2012, mis en ligne le 01 février 2013, consulté le 21 septembre 2021. URL : <http://journals.openedition.org/ei/555> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/ei.555>

Ce document a été généré automatiquement le 21 septembre 2021.

Revue Économie et institutions

Analyse critique de la performance de la filière rizicole malgache

De la nécessité d'une approche par la qualité

Tiana Rakotondramanitra-Smadja

NOTE DE L'AUTEUR

Je remercie les deux rapporteurs anonymes de la revue pour leurs remarques et suggestions qui m'ont permis d'améliorer sensiblement cet article. Les erreurs et omissions relèvent, toutefois, de ma seule responsabilité.

- 1 En 2007, est lancée à Madagascar la Révolution Verte Durable avec comme objectifs, entre autres, l'atteinte de l'autosuffisance alimentaire pour la population et la promotion des exportations agricoles. Le riz étant l'aliment de base de la population, un doublement de sa production était attendu en seulement cinq années pour fin 2012. Les importations récurrentes de riz étranger en période de soudure devaient alors diminuer. Par là, le commerce intérieur du riz, tout comme l'exportation, devaient être redynamisés. Cependant, le bilan semble mitigé : certes la production rizicole n'a pas cessé d'augmenter depuis le lancement de cette exhortation, mais les exportations n'ont pas décollé et les importations demeurent toujours nécessaires pour satisfaire les besoins en riz des consommateurs devant l'insuffisance du riz local commercialisé. Nous faisons ici l'hypothèse que l'apparent échec de la filière rizicole à développer les échanges dans un contexte d'agriculture de semi-subsistance et de forte autoconsommation est lié à une mauvaise interprétation des caractéristiques mêmes des principes d'échanges du riz³ au sein de la filière et aux rôles que peuvent jouer les déterminants de qualité et de quantité.
- 2 En proposant une analyse des principes d'échanges au sein de la filière rizicole selon une approche inhabituelle, l'article offre un regard renouvelé sur les échanges rizières autour des questions de qualité et se détache de la considération habituelle de ces derniers autour des questions de prix. La compréhension des (contre-)performances de la

filrière qui en découle s'écarte aussi de celles fréquemment admises dans la littérature économique existante, toujours autour des questions de prix. Si, pour démontrer l'inefficacité des marchés rizicoles en partie⁴ responsable des performances décevantes de la filière, les travaux existants évoquent surtout la présence de coûts de transaction dissuasifs (Bockel, 2006 ; Maret, 2007 ; Barrett, 1997 ; Dabat et *al.*, 2008), la non-transmission des signaux de prix aux riziculteurs (Araujo Bonjean et Azam, 1996) ou encore l'adoption de politiques de prix et de taxation des importations inefficaces (Jenn-Treyer et Magnay, 2005), la présente analyse démontre l'existence de différentes pratiques des acteurs autour de la qualité du riz, incompatibles entre elles sans l'instauration d'un référentiel de qualité unanimement partagé au sein de la filière.

- 3 Pour ce faire, l'approche « qualité » adoptée s'inspire d'une théorie de marché développée par Harrison White (2002) - un des pionniers de la Nouvelle Sociologie Économique - dont les résultats ont été interprétés par l'Économie des Conventions (Favereau, Biencourt et Eymard-Duvernay, 2002). Ces deux théories ayant pour point commun de « s'intéresser aux conditions de fonctionnement d'un marché lorsque les deux hypothèses sur la qualité des biens et le futur sont mises à l'écart » (Steiner, 2005, p. 34), l'interprétation des résultats de l'une par l'autre enrichit la compréhension des règles sur lesquelles sont fondées les structures relationnelles des individus sur un marché (Favereau et Lazega, 2002) pour la viabilité de ce dernier.
- 4 Dans la première partie, nous présentons le cadre conceptuel de l'approche « qualité ». La deuxième partie commence par montrer l'intérêt de son application à la filière rizicole et procède ensuite à l'analyse qualitative de la filière. Enfin, la dernière partie engage une discussion autour de la performance de la filière.

1. Cadre conceptuel de l'approche « qualité »

1.1. Les hypothèses

- 5 L'approche « qualité » s'inspire du modèle de marché de Harrison White (2002). White analyse le fonctionnement d'un « marché de production » (White, 2002) sur lequel les producteurs⁵, acteurs centraux du modèle, sont liés par des engagements avec les fournisseurs de biens intermédiaires et avec les consommateurs de biens finaux. Ces deux types d'acteurs en amont et en aval des producteurs sont supposés agrégés à condition qu'ils évoluent dans un même « contexte », élément au centre de l'hypothèse d'encastrement structural du marché de production (Cusin et Bénamouzig, 2004). Deux types d'échanges sont considérés : les échanges de bien intermédiaire, en amont, et les échanges de bien final, en aval. Le marché forme une structure sociale dont la stabilité est la priorité des producteurs (François, 2008) : dans un contexte d'incertitude, ils cherchent à définir des niches individuelles de production en nouant des relations « durables » avec les acteurs amont et aval. Rejetant l'hypothèse d'homogénéité des biens dans un souci d'étudier des marchés « concrets » (*ibid.*, 2008), White considère que les niches définies par les producteurs se distinguent par leurs qualités⁶. L'enjeu pour ces derniers est de se faire une place parmi les concurrents en termes de qualité et de niveau de production, en respectant les attentes des consommateurs et les contraintes des fournisseurs – en fonction de la qualité et de la quantité des biens respectivement échangés avec ces acteurs. En supposant que l'incertitude rencontrée⁷ par les producteurs se situe au niveau de leurs échanges en amont, et précisément au niveau de la qualité du bien intermédiaire,

la considération des contraintes des fournisseurs est au centre de la définition de leurs niches de production, avec un objectif de maximisation de leurs profits. En effet, l'incertitude sur la qualité du bien intermédiaire ne disparaît que lorsque les fournisseurs parviennent à répondre aux diverses demandes en qualité et en quantité exprimées par les producteurs. Autrement dit, une définition de la qualité du bien intermédiaire doit émerger sur le marché – résultat du souci de ces derniers à prendre connaissance des exigences des fournisseurs et à les satisfaire – ainsi qu'un ordre de qualité qui ordonne les niches ainsi définies. Un tel marché gouverné par un ordre de qualité du bien intermédiaire est, d'après White, « orienté » en amont⁸ et les niches de production se caractérisent par les couples (niveau de qualité/quantité) de bien intermédiaire échangés.

- 6 De plus, l'identification des contraintes des fournisseurs et des attentes des consommateurs par les producteurs s'effectue par l'analyse du « contexte » particulier dans lequel évoluent respectivement ces acteurs. Car le contexte agit sur les contraintes des premiers pour répondre aux demandes en bien intermédiaire et sur les attentes des seconds dans la consommation du bien final. Selon le contexte, les contraintes sont plus ou moins grandes pour les fournisseurs en fonction du niveau de qualité et de la quantité souhaitées par les producteurs, de même pour les attentes des consommateurs en fonction du niveau de qualité et de la quantité produits par les producteurs. À chaque catégorie d'acteur en amont et en aval, White associe donc des sensibilités à la qualité et à la quantité du bien échangé avec les producteurs, que ces derniers doivent prendre en compte pour définir leurs niches de production. En supposant que les rémunérations des fournisseurs – équivalent aux coûts de production⁹ des producteurs – les aident à dépasser leurs contraintes, et que les dépenses des consommateurs – représentant les recettes des producteurs – sont déterminées par leurs attentes, et ceci, en fonction de la qualité et de la quantité du bien intermédiaire¹⁰, les coûts et les recettes des producteurs sont proportionnellement liés aux contraintes des uns et aux attentes des autres : ces coûts et recettes sont alors fonction de la qualité et de la quantité du bien intermédiaire.
- 7 Aussi, la comparaison entre sensibilités à la quantité du bien intermédiaire ressenties, d'une part, par l'aval et, d'autre part, par l'amont, donne la nature des rendements d'échelle des producteurs, de la même manière que celle entre sensibilités à la qualité du bien intermédiaire indiquent la nature de leurs rendements en qualité. En effet, selon les valeurs de ces sensibilités à la quantité, les recettes des producteurs augmentent plus (moins) vite que leurs coûts avec la quantité de bien intermédiaire, leurs rendements d'échelle étant alors croissants (décroissants). De même, leurs rendements en qualité sont croissants (décroissants) si les recettes augmentent plus (moins) vite que les coûts, avec l'augmentation du niveau de qualité du bien intermédiaire.

1.2. Les résultats du modèle : typologie de marchés et conventions de qualité

- 8 Principal résultat du modèle de White, la typologie de marchés associe chaque marché à une combinaison des deux types de rendements auxquels les producteurs font face. L'interprétation des différentes combinaisons de ces rendements se révèle intéressante car, pour chaque marché caractérisé par une combinaison, elle donne une idée sur l'évolution des recettes et des coûts des producteurs en fonction de la qualité et de la quantité du bien intermédiaire demandées aux fournisseurs. Elle permet surtout aux producteurs de savoir s'ils peuvent parvenir ou non à une définition d'un ordre de qualité

du bien intermédiaire étant donné le contexte du marché. En sachant que « l'existence de différents niveaux de qualité est nécessaire pour la viabilité d'un marché » (White, Godart et Corona, 2008, p. 22), la typologie de marché comporte trois types de marchés viables et deux non viables. À cela s'ajoute un marché de type « effiloché » sur lequel les producteurs sont opportunistes, n'ayant pas intérêt à respecter l'ordre de qualité défini.

- 9 Sur un marché viable, l'incertitude sur la qualité du bien intermédiaire est levée, un ordre de qualité de celui-ci dominant les échanges. Les couples (niveau de qualité/quantité) de bien intermédiaire demandés par les producteurs sont validés par les fournisseurs, rémunérés alors dans leur approvisionnement des différents niveaux de qualité demandés selon un ratio « qualité-coût »¹¹ constant comme ils l'exigent. Sur le premier marché viable, les recettes des producteurs diminuent avec l'augmentation du niveau de qualité du bien intermédiaire utilisé, et leurs coûts augmentent plus que leurs recettes avec la hausse du volume de bien intermédiaire, leurs rendements d'échelle étant décroissants. Ce type de marché fonctionne de manière paradoxale car les consommateurs ont une préférence pour les produits finaux obtenus de bien intermédiaire de bas niveau de qualité. Sur le deuxième marché viable, les termes de l'échange du bien intermédiaire sont « habituels » : les producteurs ont des rendements d'échelle décroissants et des rendements en qualité croissants. Autrement dit, la qualité du bien intermédiaire (et donc du bien final) est valorisée par l'aval, les recettes des producteurs augmentant plus que leurs coûts avec la hausse du niveau de qualité du bien intermédiaire utilisé. Enfin, sur le dernier marché viable, les producteurs font face à des rendements d'échelle croissants et des rendements en qualité décroissants. L'utilisation de bien intermédiaire à des niveaux de qualité élevés est coûteuse mais rentabilisée par les économies d'échelle possibles pour les producteurs. Les deux marchés non viables, quant à eux, évoluent dans un contexte qui empêche les producteurs de satisfaire simultanément attentes de l'aval et contraintes de l'amont. Sur le premier marché non viable, les recettes des producteurs augmentent plus que leurs coûts de production quand ils utilisent une plus grande quantité de bien intermédiaire mais elles diminuent avec l'augmentation du niveau de qualité de ce dernier. Sur le second marché non viable, les producteurs voient leurs coûts de production augmenter plus que leurs recettes lorsqu'augmentent le niveau de qualité et la quantité de bien intermédiaire. Si les producteurs ne peuvent ici dégager un profit quelconque, quelque soit le couple (niveau de qualité/quantité) de bien intermédiaire décidé, la présence de rendements d'échelle croissants sur le marché non viable précèdent les incite à demander de grands volumes du bien intermédiaire en plaçant en second plan la dimension qualité de celui-ci, ce qui ne permet pas non plus la définition d'un ordre de qualité solide. Enfin, le marché « effiloché » évolue dans un contexte tel que les rendements d'échelle et les rendements en qualité des producteurs sont croissants : ces derniers sont alors incités à ne pas respecter leurs niches de production initialement définies, attirés par les perspectives de profits toujours plus grandes.
- 10 Après avoir établi le lien entre l'ordre de qualité d'un bien intermédiaire et la viabilité du marché orienté en amont sur lequel il est échangé, l'apport de l'Économie des Conventions à l'analyse des marchés de White tient dans la caractérisation même de cet ordre de qualité en fonction du contexte du marché. En effet, tandis que le modèle de White définit les mécanismes sociaux ou les actions collectives à partir des interdépendances des individus en reconnaissant la place essentielle des règles et des normes, l'Économie des Conventions analyse « l'action individuelle dans son rapport avec

différents cadres communs d'action » (Bessy et Favereau, 2003, p. 120) en se considérant comme une théorie de l'action collective (Orléan, 2004). La complémentarité entre ces deux théories prend tout son sens lorsque, à la célèbre question posée par White (1981) sur l'origine des marchés dans son article intitulé « Where do markets come from ? », Favereau, Biencourt et Eymard-Duvernay (2002) avancent que les marchés sont précédés par les conventions dans un article intitulé « Where do markets come from ? From (quality) conventions ! ». Si White soutient que les marchés ne peuvent apparaître sans structure sociale dans son livre « Markets from networks », l'idée défendue par les auteurs conventionnalistes ne remet pas en cause cette reconnaissance du social dans le marché. Au contraire, elle enrichit l'analyse sociologique du marché en associant l'ordre de qualité nécessaire à la viabilité du marché à une convention de qualité. Les deux travaux réunis abordent alors le marché à travers la structure sociale qui la compose, d'une part, et les conventions de qualité qui régissent les échanges, d'autre part (Favereau et Lazega, 2002).

- 11 Ainsi, sur le premier marché viable, dit « paradoxal » (White, 2002) du fait du comportement paradoxal des consommateurs attirés par des produits de bas niveau de qualité, l'ordre de qualité est assimilé à une convention de qualité « domestique » telle que la qualité du bien intermédiaire est définie selon des critères non marchands. Le deuxième marché viable, qualifié d'« ordinaire » par White (2002) en raison des rendements d'échelle décroissants et des rendements en qualité croissants des producteurs, est régi par une convention de qualité « marchande », les échanges du bien intermédiaire suivant « la loi du marché » (Eymard-Duvernay, 1989). Enfin, le troisième marché viable, dit « industriel », est gouverné par une convention de qualité « industrielle », la qualité étant liée à « des mesures techniques en référence à des standards » (*ibid.*, 1989). Les producteurs se consacrent alors à une production de masse sur des segments de produits bien définis. Quant aux marchés non viables, l'Économie des conventions souligne une incompatibilité entre les perceptions de la qualité du bien intermédiaire en amont et celles en aval, empêchant les producteurs de définir leurs niches de production sous un ordre unique de qualité de celui-ci.
- 12 Si, a priori, la théorie de marché présentée peut étonner par sa complexité et susciter à juste titre des questionnements sur son utilité à mieux appréhender l'analyse des performances de la filière rizicole malgache, elle correspond à nos yeux l'outil théorique idéal pour associer la notion de performance à trois dimensions difficilement saisissables par l'économie néoclassique, à savoir, la qualité, la structure sociale et l'ordre. Tout comme Allaire (2010, p. 167), nous sommes convaincus que « la sociologie économique et l'économie des conventions sont des outils théoriques plus à même (que l'économie orthodoxe) de comprendre et d'apprécier les marchés comme des structures sociales gouvernées par des institutions et des ordres sociaux ». Ainsi, l'analyse de la filière rizicole malgache selon l'approche « qualité » part de la structure sociale pour étudier les conditions de viabilité des échanges au sein de la filière. Elle identifie les attentes de l'aval et les contraintes de l'amont afin de qualifier les rendements d'échelle et les rendements en qualité auxquels sont confrontés les intermédiaires de la filière et, par là, le type de marché de production correspondant. Les résultats obtenus servent à la discussion sur la performance de cette dernière.

2. La filière rizicole selon l'approche « qualité »

2.1. Nécessité d'une analyse selon l'approche « qualité »

- 13 Alors que la dimension qualité est présentée comme enjeu de développement de la filière riz malgache¹² dans les documents de cadrage de la politique rizicole (Dabat *et al.*, 2008), une confusion règne dans les pratiques des acteurs de la filière autour de celle-ci, dans un contexte où la riziculture à dominante traditionnelle¹³ ne parvient pas à répondre aux besoins alimentaires de la population depuis plus de quarante ans. En effet, bien que le pays se considère comme une économie rizicole par excellence¹⁴, il se livre à une course exclusive à l'autosuffisance en riz, illustrée par le lancement de la Révolution Verte Durable en 2007. Les questions autour de la qualité semblent secondaires pour la population qui n'aurait besoin de riz de « qualité », alors même que la place particulière du riz dans la société malgache rend les consommateurs très sensibles à la « qualité » de celui-ci (*ibid.*, 2008). Face à un tel flou autour de la dimension qualité, un besoin urgent de clarification de cette notion de qualité et de la place de celle-ci dans le fonctionnement de la filière se fait ressentir.
- 14 Le déclin continu des exportations de riz depuis la libéralisation de la filière pose aussi la question d'un changement de structure de l'offre domestique de riz en matière de qualité. L'ouverture à la concurrence dans la collecte et la transformation du *paddy* a en effet pu entraîner une évolution de la perception collective de la qualité avec l'apparition d'une multitude d'unités de transformation du *paddy* (les décortiqueries) à côté des rizeries industrielles anciennement monopoles dans ces étapes de la filière. Dans la mesure où ces nouveaux acteurs se distinguent des anciens par leurs matériels de transformation moins sophistiqués et leurs stratégies commerciales exclusivement consacrées au marché intérieur, les considérations de qualité en amont de la filière se limitent au strict minimum et le *paddy* s'échange essentiellement à des niveaux de qualité bas. Dès lors, il aurait pu être difficile pour les rizeries industrielles de se fournir en *paddy* répondant aux critères de qualité selon les normes de qualité internationales, face à un intérêt global pour un *paddy* de basse qualité.
- 15 En conséquence, la place de dimension qualité au sein de la filière suscite véritablement des questionnements. L'analyse du fonctionnement de la filière selon une approche « qualité » trouve bien toute sa justification.

2.2. Importance des échanges de *paddy* dans la filière

- 16 En considérant deux types d'échanges au sein de la filière avec, en amont, les échanges de *paddy* et, en aval, les échanges de riz blanchi, les premiers paraissent mériter nettement plus d'attention que les seconds dans le contexte socio-économique actuel. En effet, seul un quart environ de la production totale de *paddy* est mis en vente par les ménages agricoles (INSTAT, 2010), un peu plus de la moitié étant autoconsommé et le reste servant pour les coutumes, les semences et les remboursements en nature à honorer par ces derniers. Les fluctuations saisonnières des prix du riz subies par la population – au plus bas en période de récolte principale (mai-juin) et au plus haut en période de soudure (décembre-janvier) – s'expliquent par la saisonnalité de la production mais aussi, à nos yeux, par la faible part commercialisée de *paddy*. Ce qui amène à s'interroger sur les

obstacles au développement des échanges en amont, en se focalisant sur les principes mêmes des échanges. En effet, si les tentatives d'explication de la stagnation de la part de *paddy* commercialisé ont pointé les stratégies de minimisation du risque de production chez les riziculteurs, l'hypothèse d'une incertitude dans les échanges en amont de la filière peut aussi être introduite et exploitée. Car l'insuffisance de l'approvisionnement en *paddy* constitue pour la filière malgache un lourd handicap face aux perspectives réelles d'écoulement du riz blanchi sur les marchés intérieur et à l'exportation.

- 17 Il s'agit donc de s'intéresser à l'incertitude sur la qualité du *paddy* comme facteur de blocage des échanges, dans un contexte d'inexistence de dispositif de confiance personnelle ou impersonnelle (Dabat *et al.*, 2008) et de norme officielle de qualité du riz : le fait pour les riziculteurs de ne pas vendre une plus grande part de leurs productions de *paddy* pourrait-il être dû à des désaccords sur la qualité du *paddy* avec leurs partenaires dans les échanges ? La capacité de la filière à répondre aux besoins en riz du pays serait ainsi conditionnée par les échanges en amont, d'où leur place essentielle dans cette filière-clé de l'économie malgache.

2.3. Analyse qualitative de l'amont et de l'aval de la filière

- 18 Le modèle de marché de White est mobilisé ici comme outil heuristique. Comme le soulignent Chiffolleau¹⁵, Laporte et Touzard (2006, p. 86), « une régularité de marché repérée à partir du cadre d'analyse déclenche une série de confrontations avec le modèle : analyse des pratiques effectives des acteurs du marché, en étant guidé par les principes du modèle (observations mutuelles, interactions, ordre local, conditions historiques et institutionnelles...) suggérant des positionnements sur la « carte des marchés » et interrogeant les conditions de stabilité ». Les principes d'échanges étant fondés sur les attentes de l'aval et les contraintes de l'amont, en matière de qualité et de quantité de riz, l'on s'attache à identifier celles-ci à partir d'une analyse qualitative des pratiques de ces acteurs autour des dimensions qualité et quantité de riz lors des échanges. Il s'avère cependant nécessaire de commencer par définir la notion de qualité du riz, telle que perçue dans la filière.

2.3.1. La qualité du riz dans la filière rizicole malgache

- 19 « Notion complexe et multiforme » (Dabat *et al.*, 2008, p. 8), la qualité du riz blanchi à Madagascar est évaluée selon des critères très variés et regroupés par Dabat *et al.* (2008, p. 11) en attributs de connaissance (critères visibles et appréciés lors de l'acquisition) tels que le taux de présence de cailloux, le taux de brisures, la morphologie ou la couleur du grain et en attributs d'expérience (critères identifiés à l'usage, à la cuisson et à la consommation) tels que le goût, la tenue au ventre, le temps de cuisson, la facilité à digérer, etc. D'une manière générale, les différents niveaux de prix du riz blanchi observés sur les marchés s'expliquent sur la base des critères de qualité visibles à l'achat. Assimilés à différents niveaux de qualité, ils varient avant tout en fonction de la combinaison forme-couleur des grains. La hiérarchisation par ordre décroissant des riz locaux en fonction de leurs prix – donc de leurs niveaux de qualité – est généralement la suivante : riz long blanc, riz rond rouge et riz « tout venant » ou issu d'un mélange sans distinction de forme ni de couleur. Pour chaque niveau de qualité, le prix varie ensuite en fonction des autres critères visibles que sont le degré de propreté des grains (degré de présence de cailloux, grains verts et grains de *paddy*) et leurs défauts (taux de brisure).

Les attributs d'expérience, étroitement liés aux variétés cultivées elles-mêmes renseignées par les dénominations des riz sur les marchés, sont mobilisés lors du choix entre plusieurs riz de même forme et de même couleur et ceci, en fonction des modes de cuisson et de consommation prévus. En effet, avec la grande diversité de variétés de riz cultivées dans les régions de l'île, une même combinaison forme-couleur correspond à plusieurs variétés. La référence à ces critères liés au comportement à la cuisson et aux caractéristiques du grain cuit traduit aussi une préoccupation d'ordre économique de la part des acheteurs, le choix du riz blanchi selon ces critères ayant une conséquence en termes de coûts dans leurs budgets : par exemple, le choix d'un riz qui gonfle à la cuisson permet de réduire la quantité à acheter.

- 20 La qualité du *paddy* est liée, quant à elle, à des attributs de connaissance et de croyance. Tandis que les premiers concernent la forme, l'homogénéité et/ou la pureté variétale, le taux d'humidité et la propreté des grains de *paddy*, les seconds portent sur le comportement à la cuisson et les caractéristiques du riz blanchi obtenu de la transformation du *paddy*, critères essentiels aux yeux des consommateurs finaux. Les attributs de croyance sont essentiellement associés à la variété cultivée, elle-même ayant pour indicateur - ou *proxy* (Cheyns et al., 2004) - la forme des grains. Il est judicieux de remarquer que les critères de qualité du *paddy* en lien avec la variété cultivée correspondent à des attributs de croyance, et non à des attributs d'expérience, car ils portent sur les caractéristiques du riz blanchi cuit, obtenu de l'usinage du *paddy*. Aussi, la prise en compte de ces attributs de croyance dans les échanges de *paddy* est loin d'être systématique, car si les variétés cultivées par les paysans ne sont pas suffisamment connues par les acheteurs de *paddy*, ces derniers n'hésitent pas à opérer, après achat, un mélange de plusieurs variétés produisant des grains de même forme. Ainsi, le prix du *paddy* dépend avant tout de la forme du grain qui détermine les différents niveaux de qualité : *paddy* long, *paddy* rond et *paddy* « tout venant ». La hiérarchisation de ces derniers est définie selon les préférences des consommateurs finaux auxquels se destine le *paddy* une fois transformé. Ensuite, pour chaque niveau de qualité, le prix varie selon l'homogénéité et la propreté des grains. Les critères liés à l'humidité et à la pureté variétale des grains ne sont considérés qu'en vue d'un usinage industriel destiné aux exportations, et les attributs de croyance permettent de choisir entre plusieurs variétés, pour une forme donnée de grain de *paddy*.
- 21 Notons que, le riz blanchi découlant de l'usinage¹⁶ du *paddy*, la qualité du riz blanchi dépend des techniques d'usinage du *paddy*, elles-mêmes conditionnées par la qualité de ce dernier. Un riz blanchi de qualité élevée provient en effet de l'usinage d'un *paddy* soumis à des exigences¹⁷ de qualité strictes en fonction de la sophistication du matériel d'usinage. Mais la qualité du *paddy* n'est pas une condition nécessaire, juste souhaitable pour un meilleur rendement à l'usinage, car la part de riz blanchi de qualité élevée obtenue est directement liée à celle du *paddy* usiné respectant certaines exigences de qualité, le reste étant toujours usiné mais produisant du riz blanchi de qualité inférieure.

2.3.2. Les attentes des consommateurs

- 22 Deux types de consommateurs se distinguent selon leurs considérations du riz blanchi, tant en matière de quantité que de qualité : les consommateurs locaux et les consommateurs étrangers visés par les stratégies d'exportation.

- 23 Dotés pour la plupart d'un pouvoir d'achat particulièrement faible avec 67 % de la population vivant avec moins de 1 dollar par jour (INSTAT, 2010) tout en figurant parmi les plus grands consommateurs de riz au monde avec une consommation annuelle moyenne par habitant de 97 kg de riz blanchi en 2010 (*ibid*, 2010), *les consommateurs locaux* sont avant tout à la recherche de riz à bas prix, donc à des niveaux de qualité bas. La concentration des achats de riz blanchi à de tels niveaux de qualité indique une considération minimale des attributs de connaissance de la part des consommateurs locaux, exigeant juste un riz blanchi propre à la consommation. Ce qui ne les empêche cependant pas de mobiliser les critères de qualité liés aux attributs d'expérience, et dans ce sens, ils sont bien sensibles à la qualité du riz, comme le soulignent Dabat et al. (2008). N'étant pas disposés à acheter du riz à des niveaux de qualité élevés (Minten, 2007), *les consommateurs locaux* ont, au sens du modèle de White, une sensibilité négative à la qualité du riz : en effet, leurs dépenses – donc les recettes des vendeurs de riz blanchi – diminuent avec le niveau de qualité du riz blanchi. En outre, en raison de la place prépondérante occupée par le riz dans leur alimentation, leur sensibilité à la quantité du riz est au contraire positive car un riz abondant sur les marchés éliminerait les périodes de soudure ainsi que les fluctuations des prix qu'ils redoutent tant.
- 24 *Les consommateurs étrangers*, quant à eux, sont à la recherche d'un riz blanchi respectant les normes internationales de qualité : en se référant aux attributs de connaissance, tels que le taux de brisures, la forme, ou le degré de propreté, ils sont avant tout en attente d'un riz blanchi de haute qualité. La faiblesse¹⁸ des exportations en riz, un des moteurs de l'économie au lendemain de l'indépendance du pays, traduit d'ailleurs la difficulté des exportateurs à répondre à ces exigences des marchés internationaux. Au sens du modèle de White, *les consommateurs étrangers* sont sensibles aussi bien à la qualité qu'à la quantité du riz blanchi, mais à un degré plus faible. En d'autres termes, leurs attentes vont avant tout vers un riz blanchi – donc un *paddy* – de niveau de qualité élevé. En effet, la dimension qualité prime sur la dimension quantité chez ces consommateurs pour qui, par exemple aux États-Unis, un des principaux pays importateurs du riz malgache, la consommation annuelle de riz ne dépasse pas 10 kg par habitant (Mendez-Villar, 2006).
- 25 En résumé, les deux types de consommateurs finaux de la filière rizicole malgache ont des attentes en matière de qualité très éloignées les unes des autres, faisant appel à deux groupes de critères distincts pour évaluer la qualité du riz blanchi : alors que les consommateurs locaux s'appuient en grande partie sur les attributs d'expérience, les consommateurs étrangers se limitent aux attributs de connaissance du riz blanchi.

2.3.3. Les « contraintes » des fournisseurs de *paddy*

- 26 Les ménages rizicoles, principaux fournisseurs de *paddy* de la filière, sont en majorité des petits exploitants agricoles avec une superficie économique moyenne exploitée de 43,6 ares par ménage rizicole. Évaluant dans un contexte d'agriculture de semi-subsistance, ils produisent en priorité pour consommer, la vente de leurs productions de *paddy* se faisant par contrainte de stockage ou de besoins de liquidités (Ralandison et Shiratake, 2007) essentiellement en période de récolte principale. En outre, la qualité du *paddy* qu'ils produisent répond en premier à leurs préférences en tant que consommateurs, une grande majorité de ces ménages rizicoles étant eux-mêmes acheteurs de riz blanchi en période de soudure au moment de l'épuisement de leurs stocks de riz (INSTAT, 2010). Partageant la même perception de la qualité du riz blanchi que les consommateurs locaux, les ménages rizicoles produisent du *paddy* dont la qualité

s'évalue avant tout en fonction d'attributs de croyance autour des variétés cultivées, avec une considération des attributs de connaissance tels que la propreté, l'homogénéité ou l'humidité des grains se limitant au strict nécessaire pour pouvoir les vendre, les stocker ou les transformer en riz blanchi. La vente du surplus des ménages rizicoles - correspondant au reste de leurs productions une fois la part destinée à leur autoconsommation et aux autres usages mise de côté - s'apparente davantage à une « collecte », désignation courante de cette partie amont de la filière. Celle-ci fait moins référence à l'existence de rapports marchands qu'à l'afflux des collecteurs, principaux acheteurs de *paddy*, vers les grandes zones de production. En effet, soumis aux multiples contraintes citées ci-dessus, les ménages ne décident pas librement de leurs offres en *paddy*, en matière de qualité et de quantité (Maret, 2007), et se retrouvent en position de faiblesse en face des collecteurs. Au sens du modèle de White, leurs contraintes dans l'offre de *paddy* augmentent aussi bien avec la quantité que la qualité du *paddy* demandé par les intermédiaires. En d'autres termes, les fournisseurs de *paddy* de la filière rizicole sont sensibles aussi bien à la qualité qu'à la quantité du *paddy* de telle sorte qu'il leur est particulièrement difficile dans le contexte actuel d'offrir du *paddy* en quantité et à des niveaux de qualité élevés.

2.3.4. Conventions de qualité au sein de la filière rizicole

- 27 La confrontation des sensibilités à la qualité et à la quantité du *paddy* des acteurs en amont à celles des acteurs en aval fournit, selon notre approche « qualité », une idée sur les natures des rendements d'échelle et en qualité caractérisant la filière dans le contexte socio-économique actuel. Ces rendements déterminent à leur tour le type de marché (issu de la typologie des marchés de White) correspondant. Sous l'existence de deux types de demandes finales, deux types de marchés sont identifiés avec des principes d'échanges distincts.
- 28 Sur le *marché intérieur*, les fournisseurs de *paddy* sont plus sensibles à la quantité du *paddy* que les consommateurs. En effet, caractérisés par une offre de *paddy* sous contraintes, ils ne peuvent pas fournir à la filière les quantités qu'ils souhaitent ou qui leur sont demandées. Leur difficulté à répondre à une demande de *paddy* en quantité plus importante est relativement plus grande que la satisfaction retirée par les consommateurs finaux de la consommation en équivalent de riz blanchi. Au niveau de la filière, une hausse du volume de *paddy* échangé entraînerait celle des coûts d'approvisionnement en *paddy* plus importante que celle des recettes de la vente du riz blanchi qui pourrait en découler. Les rendements d'échelle au sein de la filière sont alors décroissants. Par ailleurs, les achats de riz blanchi des consommateurs finaux diminuent, tandis que les contraintes des fournisseurs du *paddy* - donc leurs exigences dans la rémunération - augmentent avec une hausse du niveau de qualité du *paddy*. Ces principes d'échanges du *paddy*, en matière de qualité et de quantité, correspondent à ceux sur le « marché paradoxal » dans la typologie de White. En sachant que l'ordre de qualité sur ce type de marché est assimilé à une convention de qualité « domestique », la qualité du *paddy* sur le marché intérieur est alors définie selon un mode d'évaluation « domestique » en fonction de critères non valorisés par le marché, à savoir le comportement du riz à la cuisson et les caractéristiques des grains cuits. Ceci explique l'attitude paradoxale des consommateurs locaux en attente d'une qualité du *paddy* - et du riz blanchi - ne se manifestant pas par des prix élevés.

- 29 Sur le marché à l'exportation, les fournisseurs de *paddy* sont plus sensibles à la quantité du *paddy* que les consommateurs étrangers, toujours en raison des contraintes limitant leur offre de *paddy* au sein de la filière. Tout comme sur le marché intérieur, leur difficulté à répondre à une demande de *paddy* en quantité plus importante est relativement plus grande que la satisfaction retirée par les consommateurs étrangers de la consommation en équivalent de riz blanchi. Concernant la qualité du *paddy*, les ménages rizicoles y sont moins sensibles que les consommateurs étrangers : une augmentation du niveau de qualité du *paddy* échangé – et par conséquent du niveau de riz blanchi vendu sur le marché à l'exportation – entraînerait une hausse des dépenses en riz blanchi de la part des consommateurs étrangers plus importante que celles des coûts d'approvisionnement en *paddy* versés aux ménages rizicoles. Les rendements d'échelle sont décroissants et ceux en qualité sont croissants. D'après le modèle de White, le marché à l'exportation correspond au marché « ordinaire » : le *paddy* s'échange selon des principes « ordinaires », sa qualité étant valorisée par les consommateurs. Ici, l'ordre de qualité du *paddy* qui régit les échanges est assimilé à une convention de qualité « marchande » avec un mode d'évaluation de la qualité du *paddy* qui repose sur des critères marchands définis par le marché et plus précisément, sur la base des normes internationales de qualité du riz blanchi. Ainsi, les critères de qualité du *paddy* pris en compte sur le marché à l'exportation sont liés aux attributs de connaissance, lesquels déterminent, rappelons-le, les différents niveaux de qualité du *paddy*, et du riz blanchi, dans les échanges.

3. Discussions sur la performance de la filière rizicole

- 30 Dans la situation actuelle d'insuffisance en riz du pays, la performance de la filière rizicole se définit en priorité, selon les autorités publiques, par sa capacité à satisfaire la demande domestique en riz blanchi. Les importations de riz étranger sont devenues un élément régulateur essentiel de la filière rizicole, tant en matière de quantité que de prix, en particulier en période de soudure (Dabat *et al.*, 2008). Avec le lancement de la Révolution Verte Durable en 2007, les autorités publiques misent sur une augmentation significative de la production rizicole, condition essentielle à l'atteinte de l'autosuffisance en riz du pays en supposant que le marché domestique du riz se développera spontanément (Lançon, 2009). Dans cette perspective, la dépendance du pays en riz étranger s'amointrira jusqu'à disparaître totalement. Cependant, les résultats décevants de la Révolution Verte et Durable démontrent que l'augmentation de la production rizicole en est une condition essentielle mais non suffisante. Encore faut-il s'interroger sur le fonctionnement de ce marché domestique du riz.
- 31 L'analyse du fonctionnement de la filière rizicole selon l'approche « qualité » a permis d'établir un lien entre la performance de celle-ci et la viabilité des échanges, non seulement de riz blanchi, comme l'entend l'opinion générale actuelle, mais surtout de *paddy*. En effet, les échanges de *paddy* étant soumis à une plus grande incertitude que les échanges de riz blanchi, la performance de la filière est conditionnée avant tout par l'élimination de cette incertitude en amont de la filière et donc par la viabilité des échanges en amont. Celle-ci dépendrait, d'après le modèle de White, de l'existence d'un ordre de qualité du *paddy*, défini selon la perception des riziculteurs et pris en compte par les intermédiaires. Elle dépendrait aussi du respect d'un ratio « qualité-coût » constant dans les différents échanges de *paddy*, autrement dit de l'existence d'un système clair de

rémunération des fournisseurs de *paddy* en fonction du niveau de qualité du *paddy* échangé.

- 32 Compte tenu de cette définition de la performance, deux éléments essentiels autour de la dimension qualitative du riz expliqueraient alors les contre-performances actuelles de la filière rizicole. D'une part, elle est fondée sur l'adoption générale d'une mauvaise « orientation » de la filière, vers l'aval plutôt que vers l'amont, alors que le contexte fait clairement état d'une incertitude en amont. La satisfaction de la demande locale en riz est au centre de la préoccupation des acteurs de la filière et des autorités publiques si bien que le recours aux importations pour répondre au déficit en riz local est préféré à la recherche d'une solution durable permettant d'améliorer les conditions de l'offre domestique en riz. D'autre part, la contre-performance associée au non-développement des exportations de riz s'explique par l'existence d'une tension entre deux conventions de qualité du *paddy* au sein de la filière rizicole : tandis que le marché à l'exportation est régi par une convention de qualité « marchande » du *paddy*, une convention de qualité « domestique » du celui-ci domine le marché intérieur. À la recherche d'un *paddy* dont la qualité s'évalue selon des critères marchands, les exportateurs se heurtent à une offre de *paddy* évaluant, au contraire, la qualité selon des critères non marchands.
- 33 Ainsi, la recherche de la performance de la filière passe prioritairement par l'adoption unanime d'une orientation en amont de la filière, puisque les échanges en amont rencontrent actuellement plus d'obstacles que ceux en aval. Ceci requiert la promotion d'un discours public reconnaissant la place cruciale des échanges en amont, actuellement mis au second plan par rapport aux échanges en aval, au sein de la filière. Dans ce sens, la recherche d'un système de rémunération du *paddy* selon la qualité, telle que perçue par les riziculteurs, est capitale, via l'établissement d'un ratio qualité-coût constant dans les échanges de *paddy*. Quelque soit les attentes de la demande – intérieure ou étrangère – en riz blanchi, les intermédiaires de la filière, y compris les exportateurs, définiraient en effet des principes d'échanges incitatifs pour les fournisseurs de *paddy*. Ceci conduirait au développement des échanges en amont, donc à l'augmentation de la part commercialisée de *paddy* au niveau de la filière. La filière rizicole malgache améliorerait par conséquent sa performance et le pays pourrait espérer réduire sa dépendance en riz par rapport à l'étranger, voire même atteindre la situation tant recherchée d'autosuffisance en cette céréale.

Conclusion

- 34 À la lumière de la Nouvelle Sociologie Économique et de l'Économie des Conventions, il a été question de montrer l'importance de la dimension qualité du riz dans l'analyse du fonctionnement de la filière rizicole malgache. L'attention s'est concentrée sur les conditions d'offre (de *paddy*) et de demande (de riz blanchi), lesquelles influencent respectivement les contraintes des acteurs en amont et les attentes des acteurs en aval en matières de qualité et de quantité du bien échangé (le *paddy* en amont et le riz blanchi en aval). Deux perceptions de la qualité du riz ont été mises en évidence. Une perception domestique de la qualité, basée sur des critères non marchands, domine les échanges en amont et en aval de la filière, au détriment d'une perception marchande de celle-ci, basée au contraire sur des critères valorisés par le marché et véhiculée par une minorité d'acteurs. Cette seconde perception concerne la demande étrangère en riz, marginale et insatisfaite, à laquelle les autorités publiques ambitionnent néanmoins de répondre via le

développement des exportations, un des principaux moteurs de l'économie malgache (Hugon, 2005). Selon les résultats d'une analyse axée sur la dimension qualité, une voie plus efficace par rapport à l'enjeu urgent de développement de la filière consisterait alors à considérer les contraintes d'offre du *paddy* plutôt que de prioriser la satisfaction de la demande, dans un contexte où l'incertitude est plus grande en amont qu'en aval. La filière devrait donc être orientée en amont, au sens du modèle de marché de White. Un préalable indispensable à son développement consiste à mettre au jour ces discussions autour de la qualité en reconnaissant l'existence actuelle de ces deux types de perceptions de la qualité du riz et en instaurant un système clair de rémunération en lien avec la qualité. Car « la qualité est aux objets ce que la justice est aux personnes » (Favereau, 2010, p. 11).

BIBLIOGRAPHIE

- Allaire G. (2010), « Applying economic sociology to understand the meaning of “Quality” in food markets », *Agricultural Economics*, Volume 41, pp. 167-180.
- Araujo Bonjean C. et J-P. Azam (1996), « La libéralisation du riz à Madagascar ou l'ajustement sans croissance », *Région et Développement*, 4, pp. 1-22.
- Bessy C. et O. Favereau (2003), « Institutions et économie des conventions », *Cahiers d'économie politique*, n° 44, pp. 119-164.
- Biencourt O. (1996), « Concurrence par la qualité dans le transport routier de marchandises : normes ou réseaux ? », *Revue d'Économie Industrielle*, Volume 75, pp. 211-222.
- Bockel L. (2006), *Politiques publiques et pauvreté à Madagascar. La filière riz, moteur de croissance ou facteur de crise ?* Paris, L'Harmattan.
- Cheyns E., N. Bricas, A. Aïké (2004), « Attentes de qualité et structuration des filières alimentaires : la segmentation du marché urbain des huiles de palmes rouges en Côte d'Ivoire », *Cahiers Agricultures*, 13[1], p. 135-141.
- Chiffolleau Y., J-P. Laporte et J.-M. Touzard (2006), « White and Wines : Un modèle de marché à l'épreuve des vins du Languedoc », dans Y. Chiffolleau, F. Dreyfus et J.-M. Touzard (dir.), *Les nouvelles figures des marchés agroalimentaires*, INRA, 2008, p. 16-28.
- Cusin F. et D. Benamouzig (2004), *Économie et sociologie*, Collection Quadrige Manuels, Paris, Edition PUF.
- Dabat M.-H., B. Pons et S. Razafimandimby (2008), « Des consommateurs malgaches sensibles à la qualité du riz », *Économie Rurale*, numéro 308, pp. 6-18.
- Demont M. et al. (2013), « Reversing Urban Bias in African Rice Markets: Evidence from Senegal », *World Development*, <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2012.11.011>
- Demont M. (en révision), « Reversing Urban Bias in African Rice Markets », *Global Food Security*.

- Dorosh P. et B. Minten (2006), "Rice Markets in Madagascar in Disarray", World Bank, *Africa Region Working Paper Series* No. 101.
- Eloire F. (2010), « Une approche sociologique de la concurrence sur un marché », *Revue Française de Sociologie*, 51-3, pp. 481-517.
- Eymard-Duvernay F. (1989), « Conventions de qualité et pluralité des formes de coordination », *Revue Économique*, 40 (2), pp. 329-359.
- Favereau O., F. Eymard-Duvernay et O. Biencourt (2002), « Where do markets come from? From (quality) conventions! », in O. Favereau et E. Lazega (Ed), *Conventions and Structures in Economic Organization: Markets, Networks, and Hierarchies*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, pp. 213-252.
- Favereau O. et E. Lazega (Éd) (2002), *Conventions and Structures in Economic Organization: Markets, Networks, and Hierarchies*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Favereau O. (2010), « La place du marché », dans A. Hatchuel, O. Favereau et F. Aggeri, (Éds), *L'activité marchande sans le marché ?*, Colloque de Cerisy, Presses des Mines, collection économie et gestion, Paris, pp. 111-131.
- François P. (2008), *Sociologie des marchés*, Paris, Armand Colin.
- Hugon P. (2005), « La stagnation de l'économie malgache : le rôle des crises et des facteurs sociopolitiques en longue période », *Revue internationale et stratégique*, N° 60, p. 19-32.
- Institut National de la Statistique/Direction des Statistiques des Ménages (2010), *Enquête Périodique auprès des Ménages 2010 : Rapport principal*, Antananarivo, Madagascar.
- Jenn-Treyer O. et J. Magnay (2005). *Mise en place d'un système de régulation sur le marché du riz à Madagascar*. Rapport de mission, Programme alimentaire mondial, 66 p.
- Lançon F. (2009), « Politique rizicole et sécurisation alimentaire en Afrique de l'Ouest », 3^e *journées de recherches en sciences sociales INRA SFER CIRAD*, Montpellier.
- Maret F. (2007), *Distortions to agricultural incentives in Madagascar*, Agricultural Distortions Working Paper, No. 53.
- Mendez del Villar P. (2006), *Spécificités des filières riz dans le monde*, ENITA Bordeaux.
- Minten B. (2007), *The food retail revolution in poor countries: is it coming or is it over? Evidence from Madagascar*, IFPRI Discussion Paper, No. 00719.
- Moser C., C. Barrett et B. Minten (2005), *Missed Opportunities and Missing Markets: Spatio-temporal Arbitrage of Rice in Madagascar*.
<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.716127>
- Orléan A. (2004), *Analyse économique des conventions*, Collection Quadrige Manuels, Paris, Edition PUF.
- Rakotondramanitra T. (2011), « Les producteurs sur un marché de production : entre l'orientation en amont et l'orientation en aval », 4^e *Doctoriales GDR Economie et Sociologie*, Paris.
- Ralandison T. et Y. Shiratake (2007), « Alternative to Disincentive Rice Producer Prices in Madagascar: Case Study in Alaotra Prefecture and Bongolava Prefecture », *AAAE Conference Proceedings*, p. 99-104.
- Steiner P. (2005), « Le marché selon la sociologie économique » *Revue Européenne des Sciences Sociales*, 43-2.
- White H. (1981), « Where do markets come from? » *American journal of Sociology*, Volume 87, pp. 517-547.

White H. (2002), *Markets from Networks. Socioeconomic Models of Production*, Princeton, Princeton University Press.

White H., F. Godart et V. Corona (2008), « Produire en contexte d'incertitude : la construction des identités et des liens sociaux dans les marchés » dans F. Cochoy, M. Grossetti (Éds), *Liens et Marchés : Harrison White et les nouvelles sociologies économiques*, Sciences de la société, numéro 73, pp. 17-39.

NOTES

3. Quand nous utilisons le terme général « riz », nous ne faisons pas la distinction entre les deux types de riz dont il sera question dans notre recherche : le *paddy* est le riz obtenu à la récolte, avant transformation par usinage ou décorticage tandis que le riz blanchi est celui obtenu après transformation du *paddy* et prêt à être consommé par les consommateurs finaux.

4. Les mauvaises performances du secteur rizicole en général sont aussi liées à la faiblesse de la productivité agricole, elle-même due entre autres à des problèmes structurels en raison de l'enclavement des régions (Bockel, 2006), au manque d'investissements directs étrangers (Dorosh et Minten, 2006), à la vulnérabilité aux conditions climatiques et au manque d'appuis financiers, techniques, institutionnels et organisationnels en milieu rural (Maret, 2007).

5. Les producteurs sont entendus ici dans le sens d'agents situés entre les agents amont et les agents aval de la filière. Dans le cas de la filière riz, ce sont les transformateurs, situés entre les riziculteurs qui sont fournisseurs de *paddy* (appelés producteurs agricoles dans d'autres contextes) et les consommateurs finaux de riz blanchi.

6. Chaque producteur sur le marché appartenant à une niche qui lui est propre, la qualité des biens produits est ordonnée de façon linéaire (White, Godart et Corona, 2008, p. 20), tout comme celle des biens intermédiaires.

7. Soumis à deux types d'échanges, les producteurs sont supposés pouvoir localiser l'incertitude inhérente au marché. Elle est située en amont du marché de production – comme dans notre cas – lorsqu'il leur est plus difficile de s'approvisionner en bien intermédiaire que d'écouler leurs productions finales. À l'inverse, elle se situe en aval s'il leur est relativement plus difficile d'écouler leurs productions finales.

8. Dans sa théorie de marché (White, 2002), White présente une vision duale du marché de production selon l'orientation suivie par les producteurs compte tenu de l'importance de l'incertitude rencontrée en amont ou en aval (Rakotondramanitra, 2011). Ainsi, l'orientation en aval non abordée ici vise à éliminer l'incertitude sur la qualité de la production finale.

9. Les coûts de production ici sont associés aux seuls coûts d'approvisionnement en bien intermédiaire des producteurs.

10. Dans la mesure où les niches de production sont caractérisées par les différents couples (quantité/qualité) de bien intermédiaire échangés en amont du marché de production, il est essentiel pour les producteurs de connaître les sensibilités des consommateurs finaux à la quantité et à la qualité du bien intermédiaire, même si cela se fait de manière indirecte via les sensibilités des consommateurs à la quantité et à la qualité du bien final.

11. Le ratio « qualité-coût », équivalent du ratio « qualité-prix » dans les échanges en aval des producteurs sur un marché de production, est une exigence d'équivalence entre les différentes demandes de bien intermédiaire signifiant le respect de l'ordre de qualité du bien intermédiaire par les producteurs.

12. Demont (*en révision*) montre la nécessité pour un grand nombre de pays africains de compter sur une amélioration de la compétitivité-qualité comme moyen d'entrer en concurrence avec le riz importé. Demont et al. (2013) analysent par exemple le défi actuel à relever par le secteur

rizicole au Sénégal en vue d'offrir un riz local de meilleure qualité aux consommateurs locaux qui préfèrent jusqu'ici le riz importé en raison de sa qualité plus élevée.

13. D'après l'Enquête auprès des Ménages réalisée en 2010 par l'Institut National Malgache des Statistiques (INSTAT), plus de 70 % des ménages agricoles exploitent une superficie inférieure à 1.5 ha. Le rendement moyen de la riziculture malgache est de 2.5 tonnes à l'ha, la moyenne mondiale étant de 4.5 tonnes à l'ha.

14. 45 % des 3 millions d'ha de terres mises en culture sont consacrés à la culture du riz tandis que 7 ménages malgaches sur 10 ont cultivé du riz, soit un peu moins de 9/10 des ménages agricoles en 2010 (INSTAT, 2010).

15. Les travaux d'Eloire (2010) sur le marché des restaurants lillois et de Biencourt (1996) sur le marché des transports routiers ont aussi mobilisé le modèle de marché de White, tout comme les travaux de Chiffolleau, Laporte et Touzard (2006) sur le marché du vin.

16. L'usinage consiste à éliminer la balle (l'enveloppe) par décorticage et le son (les couches farineuses) par blanchissage. Ces deux étapes cruciales pour la qualité du riz blanchi sont regroupées ou séparées selon le matériel utilisé : une décortiqueuse de base pour le premier cas et une décortiqueuse améliorée, une rizerie semi-industrielle ou industrielle pour le second.

17. Au risque d'endommager les installations coûteuses pour les riziers, les exigences strictes à respecter concernent le taux d'humidité et la pureté variétale des grains de *paddy* et surtout l'absence d'éléments étrangers.

18. Les exportations n'ont jamais représenté plus de l'équivalent de 1 % de la production totale de *paddy* du pays depuis une quarantaine d'années (FAOSTAT, 2009).

RÉSUMÉS

L'article propose une lecture des performances actuelles de la filière rizicole malgache selon une approche « qualité ». Cette démarche vise à présenter une conception alternative à la vision de la performance de la filière rizicole – jusqu'à présent considérée sous un angle exclusivement quantitatif – en introduisant la dimension qualitative du produit, généralement occultée dans un contexte de course à l'autosuffisance en cet aliment de base de la population malgache. Selon l'approche « qualité » s'inspirant de la Nouvelle Sociologie Économique et de l'Économie des Conventions, la performance (de la filière riz) a désormais à voir avec la viabilité (des échanges), dont l'examen des conditions doit prendre en compte la qualité du riz. L'analyse démontre la nécessité d'un référentiel de qualité pour mieux valoriser le produit selon la qualité et inciter les acteurs à s'impliquer davantage dans les échanges.

The article analyses the Malagasy rice sector performance according to a « quality » approach. This aims to present an alternative approach to the current vision of the rice sector performance which is until now considered under a quantitative dimension. Thus, the qualitative dimension of rice is highlighted here while it is generally disregarded in the present context of race to self-sufficiency in this staple food for Malagasy people. Under the “quality” approach inspired from the New Economic Sociology and the Economics of Conventions, (rice sector) performance is now associated to (exchanges) viability, whose conditions concern the qualitative dimension of rice. It is shown that quality referential is needed to value rice according to its quality and encourage rice suppliers to participate more in rice exchanges.

INDEX

Mots-clés : marchés agricoles, qualité, approche hétérodoxe

Keywords : agricultural markets and marketing, quality, heterodox approach

Code JEL Q13 - Agricultural Markets and Marketing • Cooperatives • Agribusiness, B5 - Current Heterodox Approaches, R10 - General

AUTEUR

TIANA RAKOTONDRAMANITRA-SMADJA

UMR 7235 EconomiX - Université Paris Ouest Nanterre La Défense.