

**ASARECA/ FOODNET**

**ETUDE DES MARCHES DU FRUIT A PAIN  
A MADAGASCAR**

**(RAPPORT DE SYNTHÈSE MISSION EXPLORATOIRE)**

**REGION NORD EST**

RAKOTONIAINA Victor : Coordonnateur du projet, Chercheur DRD, chef de fil Sud-Est

Antananarivo, septembre 2001

# ETUDE DES MARCHES DU FRUIT A PAIN AMADAGASCAR (RAPPORT DE SYNTHÈSE MISSION EXPLORATOIRE)

## Introduction

Le projet ASARECA/ FOODNET/ FOFIFA s'inscrit dans le cadre d'une collaboration des centres nationaux de recherches en Afrique et à Madagascar. Il est hébergé au DRD/ FOFIFA et met en cause deux départements de recherche à savoir le DRD et le DRT.

Le projet Foodnet/ Fruit à pain dure 1 an et se réalise en trois grandes phases : la phase préparatoire, la phase opérationnelle et la phase rédactionnelle. Le présent rapport rend compte des résultats d'analyses, issus de la phase préparatoire ou plus exactement de l'enquête exploratoire bouclant cette première étape méthodologique. Une grande enquête fera l'objet de la phase opérationnelle.

L'étude des marchés du Fruit à pain touche trois sous régions de Madagascar qui vont être successivement présentées l'une après l'autre dans le présent rapport. L'objectif est d'avoir une vue comparative des trois.

## A - DESCRIPTION SOMMAIRE DU PROJET

**A.1 – Titre du projet :** « L'étude du marché du Fruit à Madagascar »

**A.2 – Source de financement :** ASRECA/ FOODNET

**A.3 – Montant du projet :** \$ US 14 000

**A.5 – Durée du projet :** 1 an

**A.6 - Partenaires :**

- ONG « 8 Mars »
- FIVESAVA
- Femme et Développement
- Anakavy Ami-Reny
- AFITD
- CIRAD

## A.7 - Objectifs généraux du projet

On reconnaît de plus en plus l'importance que revêt le Fruit à Pain (FAP) dans le régime alimentaire d'une grande majorité des paysans malgaches. Il figure parmi les produits des cultures sous-estimés naguère, comme les racines et les tubercules. Il ne fait jusqu'ici, l'objet d'aucune action concrètes de développement ou de recherche. Le Fruit à Pain (FAP) constitue toutefois, une sécurité vivrière dans certaines zones agro-écologiquement humides de Madagascar. En outre, il est fondamental de collecter autant que possible, le maximum informations sur le fruit à pain pour palier à une défaillance chronique à ce niveau.

Il convient alors, dans le cadre de ce projet, de :

- Connaître le milieu de l'exploitation de l'arbre à pain et d'étudier l'organisation structurelle et socioéconomique de la filière FAP dans le contexte de la Production, de la Commercialisation, de la Transformation et de la Consommation ;
- Faire état de la logique et des stratégies des acteurs par rapport, d'un côté à l'abondance de la production et à la demande, de l'autre côté par rapport aux autres spéculations habituelles ;

ue chronique de littérature sur le fruit à pain, la présente étude vise pour un premier temps, **développement.**

Pour un deuxième temps, elle a l'ambition de **élaborer de développer l'importance des rôles que joue actuellement ce fruit, dans la vie socioéconomique de population rurale soit en tant qu'appoint financier pouvant contribuer à la constitution des n tant que complément, voire même substitut alimentaire pendant les périodes de soudure.**

#### **A.8 Objectifs spécifiques**

Pour atteindre ces objectifs généraux, l'étude doit se pencher sur des objectifs beaucoup plus terre à terre ou spécifiques comme :

- Définir les différentes saisons du FAP ;
- Déterminer la dynamique socio-économique de la filière FAP ;
- Constituer un référentiel technique susceptible d'améliorer la production au niveau villageois et de sensibiliser les circuits de commercialisation existants ;
- Déterminer les flux du produit et sa disponibilité quantitative et qualitative où les zones de consommation sont à faire distinguer des zones de production ;
- Localiser et analyser les structures des marchés des FAP afin de d'étudier la formation des prix ;
- Identifier les acteurs impliqués de près ou de loin, dans la filière FAP ;
- Définir les enjeux et intérêts qui animent respectivement ces acteurs tout en considérant l'aspect genre.

#### **A.9 - Justification**

Il apparaît indéniable que les possibilités d'améliorer les conditions de la production à partir de l'arbre à pain existent. Elles demeurent, en fait mal définies ou non identifiées même, à cause du fait que le secteur est tout à fait négligé les activités de développement actuelles, principalement au niveau villageois, sont rarement coordonnés ou soutenues. Ce qui laisse leur potentiel non exploité

Les principales questions à examiner consistent en quelque sorte à déterminer et à mettre en place un itinéraire de développement susceptible d'associer à chaque niveau d'analyse, le social, l'économie et la technique. L'intégration de ces trois volets mérite d'être étudié et évalué de manière à ce que les logiques de cette intégration soient bien comprises.

Vu que l'exploitation de ce secteur vivrier sécurisant reste l'apanage des femmes ; les principaux intervenants, la place de celles-ci et le rôle qu'elles y jouent constituent des points à ne pas perdre de vue. Leurs actions méritent d'être approfondis sous deux aspects bien définis : sécurité alimentaire et revenu d'appoint pour le ménage des consommateurs.

#### **A.10 - Méthodologie d'approche et phases du projet**

##### **A.10.1 -.Zone d'intervention**

Vu l'importance socio-économique de la filière FAP, l'étude devrait avoir une envergure nationale. Mais compte tenu les exigences agro-écologiques de l'arbre à pain, nous sommes contraints à nous limiter à la frange orientale de l'île, reconnue la plus favorable. Le zonage prévoit ainsi un déoupage de toute la côte Est de Madagascar en trois sous régions géographiquement bien définies :

- Le Nord-Est, connu sous le nom de la SAVA, mettant en cause quatre Sous-préfectures : Sambava, Andapa, Vohémar et Antalaha,;

- Le Centre Est, regroupant Soanierana Ivongo, Fenerivo Est, Toamasina–I, Toamasina –II, Brickaville et Antsampanana ;
- Le Sud-Est dont Ifanadiana, Mananjary, Manakara, Vohipeno et Vangaindrano.

Trois chefs lieux de province (Antsiranana, Antananarivo et Fianarantsoa) sont particulièrement concernés, surtout en tant que grands centres de commercialisation et de consommation du produit.

A.10.2 - Le partenariat : une collaboration au ras du sol

#### **A.10.2.1 – L’implication des ONG locales**

Il a été jugé nécessaire de mettre sur pied un système de collaboration qui permet aux institutions ou organisations locales de s’impliquer dans l’étude et de profiter des produits attendus. Elles font partie intégrante du projet depuis la conception du projet jusqu’à sa réalisation. Dans la plupart des cas, elles sont de nature ONG, œuvrant pour la promotion de la femme et de sa prise de responsabilité face au développement social et économique de leur région. Outre leur participation à l’élaboration du projet, les ONG des sous régions facilitent l’intégration de l’équipe et la mise en place du dispositif d’enquête. Il est important de faire remarquer qu’aucune contribution financière n’a été demandée à ces ONG. Par contre, charge à elles d’arranger les contacts, les rendez-vous et d’assurer tout ce qui a trait à la question logistique.

A.10.2.2 – La valorisation des expertises locales

Pour une meilleure intégration de l’étude et pour un souci de fiabilité des informations collectées, nous avons adopté une formule permettant aux jeunes des sous régions de mettre en valeur leur connaissance. Une équipe mixte d’enquêteurs, composée de professionnel de Tanà et de jeunes bacheliers de la région est à créer pour administrer les questionnaires. Le savoir-faire des enquêteurs venant d’Antananarivo est à marier avec la connaissance des enquêteurs locaux de leur propre région pour atteindre un plus haut degré de complémentarité rentable et efficace.

Nous avons initié ce genre de partenariat pour deux raisons principales :

- 1 – Répondre au souhait des dirigeants locaux de sensibiliser les jeunes aux problèmes de développement de leur région et de palier au problème d’emploi ;
- 2 – Sensibiliser ces ONG locales qui sont actives en faveur du développement et à la lutte contre la pauvreté en opérant dans la santé et la nutrition, à l’existence d’une potentialité non exploitée dont il est ici question, et à agir en conséquence.

A.10.3 - Phase Préparatoire

La phase préparatoire consiste à une collecte d’informations sur l’arbre à pain et à pouvoir programmer une phase d’étude plus approfondie. Pour ce faire, une subdivision en deux sous phases s’est avérée plus pratique.

A.10.3.1 - Recherches documentaires et divers entretiens

L’équipe du projet a fait des investigations documentaires, complétées par des entretiens divers auprès des personnes ressources (Opérateurs économiques ou Chercheurs) ou institutions susceptibles de disposer d’une certaine quantité et qualité de connaissances publiées ou non sur le fruit à pain. L’objectif à court terme étant de constituer une base de données nécessaires pour servir un point de départ pour l’étude. A moyen et à court terme, une banque de données sur le produit sera créée.

### A.10.3.2 - L'enquête exploratoire

Une descente sur le terrain a été programmée au cours de cette phase préparatoire dans le but de se familiariser à l'environnement du produit. La reconnaissance ou enquête exploratoire n'est qu'un prolongement la collecte d'informations générales sur l'objet d'étude.

L'enquête exploratoire est une deuxième étape de collecte de données secondaires sur la filière fruit à pain et qui se réalise sur le terrain. Elle fait partie intégrante de la méthodologie globale de la phase préparatoire et précède par la recherche et l'analyse documentaire. Elle permet ainsi de faire un débroussaillage de la situation et de diagnostiquer les différents contextes du FAP afin de faciliter la réalisation de l'étude approfondie. Elle a ainsi été conçue pour quelques objectifs spécifiques :

- Contribuer à la meilleure connaissance de la dynamique de la filière fruit à pain ;
- Faire connaissance aux zones de production et de consommation ;
- Aider à l'élaboration de la méthodologie d'approche de l'enquête exploratoire ;
- Etablir un Chronogramme d'intervention.

### A.10.4 – Phase Opérationnelle

La phase opérationnelle est une deuxième étape de descente sur terrain. C'est l'occasion d'administrer des questionnaires confectionnés à partir des informations obtenues au cours de la phase préparatoire. Quatre types de questionnaires ont été établis pour chacune des sous-région selon l'échantillonnage statistique suivant :

- Production :	90 Enquêtes Producteur
- Commercialisation :	75 Enquêtes Commerçant
- Transformation :	30 Enquêtes Transformateur
- Consommation :	90 Enquêtes Consommateurs

---

**Total :** *285 questionnaires par région*

Un pré-test des questionnaires sera prévu avant le lancement de l'enquête proprement dite. L'adaptabilité des questionnaires est à vérifier. Parallèlement à l'enquête, des entretiens à différents niveaux seront réalisés pour un souci de recoupement des informations obtenues.

### A.10.5 – Phase Rédactionnelle

C'est la phase qui bouclera l'étude. Il est donc attendu de cette étude du marché du FAP, une meilleure connaissance de la dynamique de la filière, l'identification des zones de production et de consommation du produit, meilleure connaissance des systèmes du marché et des stratégies des acteurs impliqués ainsi que la formation des prix. Et ce, pour pouvoir faire des recommandations qui pourraient servir tout intéressé que ce soit individu, institution ou société.

Du fait de la rareté des informations sur le produit en question, la présente étude tente d'esquisser une première base de données.

## B – L'ENQUETE EXPLORATOIRE : ANALYSE DE L'EXISTANT

### B.1 - Le Fruit à pain dans le Nord Est

#### B.1.1 - Historique et Philosophie sur le fruit à pain

Connu sous le nom scientifique d'*Artocarpus Incisa*, le FAP est une espèce introduite dans le Nord Est de Madagascar vers la fin du 18<sup>ième</sup>, début 19<sup>ième</sup> siècle. Il provient des Îles Polynésiennes, emporté par les grands voyageurs colons.

La population locale lui attribue des noms vernaculaires ayant des significations diverses :

##### B.1.1.1 - Le Fruit à pain ou le « taros suspendu »

Certains paysans du Nord l'appellent *Sahonambo*. Il est donc le résultat de la combinaison de deux mots : *Sahoana* est le nom vernaculaire du taros et *Ambo* veut dire haut. D'où le nom Sahoanambo qui signifie littéralement *taros suspendu en haut*

Le Fruit à Pain est vu comme du taros du fait de sa capacité nutritionnelle à la seule différence que le premier est un fruit suspendu tandis que le second est une tubercule. Les deux produits jouent pourtant les mêmes rôles en tant que complément voire substitut alimentaire pendant les périodes de pénurie du riz.

##### B.1.1.2 - Le Fruit à pain comme « *Kimoja Domona* »

*Kimoja* est une variété de riz et *Domona* est le bruit entendu à la tombée du fruit. En plus de sa capacité de remplacer le riz, le fruit de l'arbre à pain se caractérise par sa fragilité lors de la maturation. Le fruit à pain tombe facilement par terre lorsqu'il est trop mûr en résonnant.

##### B.1.1.3 - Fruit à pain comme « *Jesosy Mamomjy* » ou le « Fruit Sauveur »

Le FAP est considéré comme « Jésus Christ, le Sauveur » (« *Jesosy Mamomjy* » ) vu sa capacité de palier au manque de nourriture pendant la période soudure. La saison de révolte coïncide à cette période de crise où la nourriture en général, le riz en particulier fait défaut.

##### B.1.1.4 - Fruit à pain : marquage de territoire des colons

Partout dans la frange orientale de l'île, presque toutes les anciennes concessions sont marquées par l'existence des arbres à pain. Selon la tradition orale, les colons plantaient ces arbres et se servaient des fruits dont l'unique objectif était de pouvoir nourrir les indigènes qui travaillaient pour eux.

##### B.1.1.5 - Fruit à pain, le fruit qui fait honte

Dans la région de la SAVA, le FAP est vu comme une nourriture des pauvres et détermine une attitude paradoxale chez certaines couches sociales. C'est un produit bien apprécié par toutes les catégories sociales. Par contre, il est une grande honte pour les autres couches sociales d'être vues par ses paires acheter du FAP au marché de peur d'être considérées comme étant quelqu'un, chroniquement d'appauvri. Par conséquent, il est devenu très courant de déguiser quelqu'un pour l'acheter au marché

## **B.1.2 - La production**

### **B.1.2.1 - Les exigences du FAP**

Le terme d'un climat tropical chaud et humide s'applique à la région de la SAVA. La forte humidité atmosphérique et les précipitations abondantes et continues donnent lieu à des températures généralement homogènes le long de l'année et qui conviennent parfaitement à l'arbre à pain ;

Quant aux autres exigences, le fruit à pain préfère les sols légers qui se drainent naturellement. Par ailleurs, les sols riches en matière organiques, les alluvions sablonneuses localisés le long des fleuves ou des rivières lui sont très propices.

### **B.1.2.2 - Mode de multiplication et technique de production**

D'une manière générale, le FAP se multiplie naturellement en émettant des rejets distancés de 2 à 3 mètres le long d'une racine. La technique de transplantation est intervenue récemment. Elle s'applique au moment où le jeune plant (le rejet) atteint une certaine hauteur (1 mètre environ). Toutefois, la transplantation est une pratique rare dans la région du Nord Est. Elle est seulement, l'œuvre des planteurs ayant des problèmes d'espace.

La fructification de l'arbre à pain se produit à l'âge de 5 à 6 ans dans la région de la SAVA. Il a un cycle végétatif qui peut aller jusqu'à 180 ans. La vieillesse de la plantation explique ce fait. En outre, la plupart des gens confirment ce long cycle végétatif de l'arbre à pain en disant que leur plantation est héritée de leurs grands-parents.

### **B.1.2.3 - Saisons du FAP et disponibilité de la production**

Comme il s'agit d'une plante pérenne, la saison du FAP se définit par rapport à la période de récolte. Deux types de saisons ont ainsi été identifiés dans la région de la SAVA au cours de cette étude exploratoire :

- La saison principale, définie comme la plus longue débute le mois de mars et se termine en fin mai. Elle peut s'étaler jusqu'au mi-juin. La période d'abondance se situe en avril et mai. C'est la saison la plus productive.
- La deuxième saison dure deux mois seulement et se situe en octobre - novembre.

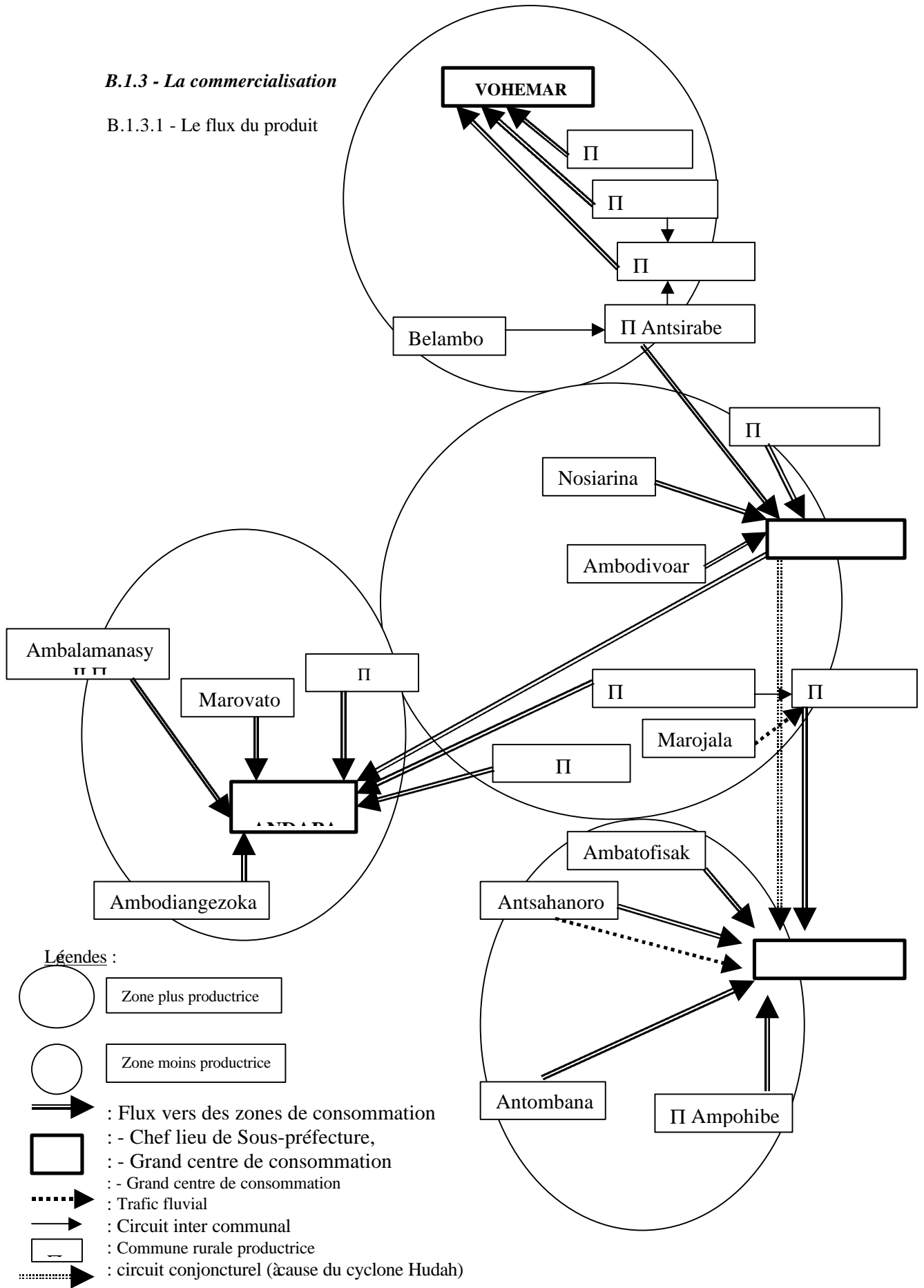
La grande disponibilité du produit se trouve pendant la principale saison où le taux de perte est estimé à 35 % environ. Les fruits trop murs pourrissent et tombent facilement par terre.

Les premiers résultats d'analyse à l'issue de cette phase exploratoire montrent que presque 80 % des paysans plantent de l'arbre et chaque ménage en dispose en moyenne 5 pieds.

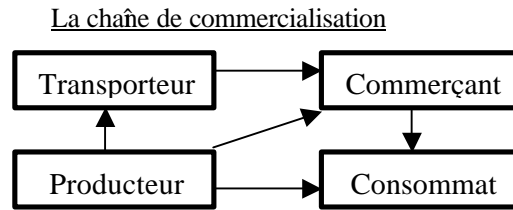
Les fruits se présentent en grappe de 3 à 5 unités dont le poids moyen tourne autour de 800 grammes. Le rendement moyen d'un pied est de 200 fruits.

**B.1.3 - La commercialisation**

B.1.3.1 - Le flux du produit



La commercialisation demeure le maillon «poumon» d'une filière. C'est à ce niveau que commence à se définir et à se mesurer la dynamique de la filière par l'intermédiaire des transporteurs. Les trois principaux acteurs directs (Producteur, Commerçant et Consommateur) s'y rencontrent.



En d'autres termes, les stratégies des acteurs s'y affrontent où la simple loi économique de base entre l'offre et la demande trouve son champ de validation.

Le système du marché rend compte plusieurs points à considérer en matière de flux et de commercialisation.

Parmi les quatre sous-préfectures constituant les sous-région, celle de Sambava se hisse en première position pour être une grande zone de production et de consommation en même temps.

Huit Communes rurales s'y trouvent productrices et exportent vers les marchés vers les marchés interrégionaux en ravitaillant les chefs lieux de la sous-préfecture d'Andapa et d'Antalaha. Ces derniers ont après la même potentialité ou disponibilité en FAP.

Sambava dispose d'un excédent de produit qu'il exporte vers Andapa et Antalaha connus comme déficitaires, suite au passage de plusieurs cyclones qui ont ravagé les plantations. Cette situation permet à Vohémar, un peu plus localisé au Nord, de se classer en deuxième position avec ses 6 Communes rurales productrices. Andapa et Antalaha se situent alors dans le même rang (troisième position) en ayant chacun 5 communes productrices de fruit à pain. Il est à noter que, Sambava et Antalaha demeurent les sous-préfectures les plus productrices du Nord-Est dans des conditions normales (sans cyclones). Ceux-ci constituaient le terrain de chute des grandes implantations des Colons dans le temps.

Andapa et Vohémar ne sont pas ainsi très producteurs en FAP à cause du microclimat du premier et des conditions climatiques sèches du deuxième. Par ailleurs, Antsirabe Nord, une commune limitrophe mais rattaché administrativement à la Sous-préfecture de Vohémar, rejoint la zone de consommation et les marchés urbains de Sambava vu sa proximité par rapport à celui-ci.

Pour chacune des zones d'étude, un grand flux du produit se dirige vers les grands centres urbains à forte densité de population lesquels sont également considérés comme des zones de consommation par excellence ;

Les marchés du chef-lieu de la province d'Antsiranana sont ravitaillés à moindre degré en FAP, par Sambava. La région de DIANA, malgré sa faible production, constitue son principal fournisseur.

### B.1.3.2 - La structuration des prix

Le tableau ci-dessous montre les fluctuations des prix du fruit à pain.. À Sambava, Antalaha et Andapa, la formation des prix est surtout déterminé par, la saison de récolte, la grosseur des fruits, le type du marché (hebdomadaire ou permanent, urbains ou communaux) le coût du transport ainsi que le type de produit ; fini ou transformé

Par contre, d'autres aspects ne sont déterminants qu'à un niveau un peu plus loin de la chaîne. La présence des consommateurs influe également sur la structure des prix du fruit à pain. Les techniques de transformation ainsi que les modes de consommation des gens exigent des aspects morphologiques entrant en relation avec le prix du produit FAP.

- La morphologie du fruit (ovale ou ronde) ;
- La couleur du fruit (verte ou jaune verte) ;
- Le degré de maturité (mûr ou moyennement mur) ;

Le coût de transaction joue également un rôle très important dans la formation des prix du produit. L'enquête exploratoire n'a pas permis d'aborder d'une manière approfondie cette question. Elle sera reprise au cours de la phase opérationnelle. Par ailleurs, des acteurs intermédiaires comme rabatteurs existent bel et bien dans la filière et font augmenter la valeur ajoutée qui n'est pas profitable pour les producteurs.

Zones	FOURCHETTES DE PRIX			
	Vohémar	Sambava	Andapa	Antalaha
Grande saison de récolte	Prix non disponibles	250 – 1000 Fmg/ pièce de fruit	500 – 750 Fmg/ pièce de fruit	250 – 1000 Fmg/ pièce de fruit
Saison secondaire	Prix non disponibles	500 – 1000 Fmg/ pièce de fruit	Prix non disponibles	750 - 1000 Fmg/ pièce de fruit

### B.1.3.3 - La Situation des marchés

À l'issue de cette phase exploratoire, les marchés du FAP peuvent se caractériser de la manière suivante :

Les **marchés formels** commencent à se définir au niveau de chaque commune productrice (aussi bien dans le milieu rural que dans le milieu urbain) ;

Un marché peut être **permanent et hebdomadaire** en même temps. Il est hebdomadaire en ayant un jour de marché désigné comme celui le plus grand. Ce type de marché n'existe qu'au niveau des communes urbaines ;

Un marché uniquement **hebdomadaire** n'existe que dans les communes rurales ;

Le FAP est aussi visible dans les petits **marchés informels** du quartier ;

Les marchés ruraux comme les marchés de type urbain connaissent la coexistence de tous les acteurs directs tel les producteurs, les transformateurs, les commerçants et les consommateurs dans leur sein.

### B.1.4 – Le transport

#### B.1.4.1 – Les types de transport

Il existe trois types de transport dans la région de la SAVA :

Le **transport par voiture** (Taxi-brousse). Ce type de trafic dessert les chefs-lieux des communes rurales et les relie aux centres urbains de consommation comme Sambava, Antalaha, Vohémar et Andapa.

Le **transport par voie fluviale** (pirogue métallique ou en bois) n'est pas tout à fait utilisé malgré l'importance de l'hydrographie dans la région de la SAVA. Il semble que ce type de transport n'est pas profitable pour les paysans producteurs de fruit à pain.

Le transport **à dos d'homme** est seulement pratiqué pour les transactions entre les FKT producteurs et le chef-lieu de la commune rurale où il y a le marché hebdomadaire. Un homme est capable de transporter de son village jusqu'au marché communal, un sac de 50 fruits, sur une distance de 3 à 5 km.

#### B.1.4.2 – Les coûts de transport

Les coûts de transport dépendent largement du type et de la taille du contenant utilisé quel que soit le type de transport emprunté par les acteurs. Ils varient selon les zones. Les informations sommaires collectés au cours de l'enquête exploratoire se présentent de la manière suivante :

Type de transport	Sambava	Antalaha	Vohémar	Andapa
Taxi-brousse	2250 Fmg/ soubique de 30 fruits	2 500 fmg/ soubique de 40 fruits	Coûts non disponibles	6 000 Fmg/ sac. de 60 fruits
Pirogue	Coûts non disponibles	Coûts non disponibles	Coûts non disponibles	Coûts non disponibles
A dos d'homme	Coûts non disponibles	Coûts non disponibles	Coûts non disponibles	Coûts non disponibles

### B.1.5 - La transformation

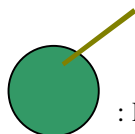
La chaîne de transformation traduit à la fois techniques de conservation et modes de consommation

#### B.1.5.1 - Les simples techniques de conservation

Il est à rappeler que le fruit à pain est un produit très périssable. Face à ce problème, les paysans n'appliquent aucune technique de conservation. Cueilli à l'état mûr, il peut résister jusqu'à trois jours. Il peut quand même se conserver pendant 5 jours si la cueillette se fait quelques jours avant la maturité

Selon les dires des paysans du Nord Est, une perte de 30 % par pied s'enregistre quand les fruits arrivent en maturité. Ils pourrissent facilement et tombent par terre.

Les fruits à longue tige résistent plus que ceux à courte tige qu'ils soient ovales ou ronds.



: Plus résistant



: Moins résistant

Toutefois, les commerçants des marchés urbains d'Antsiranana conditionnent leurs produits non vendus, chaque nuit, dans un bassin contenant de l'eau froide, juste pour limiter le dégât. De par cette technique, ils affirment que le fruit à pain peut garder son état pendant une semaine parce que la fraîcheur de l'eau atténue le coup de la chaleur sur l'écorce.

#### B.1.5.1.1 – La transformation en tant que technique de conservation

Rares sont les techniques modernes de conservation par transformation. Un transformateur artisanal applique la technique de confiture de fruit à pain pour le conserver. Il pluche le fruit et fait cuire la pulpe avec du sucre.

#### B.1.5.1.2 – La transformation en tant que modes culinaires

L'acteur Transformateur traite le fruit à pain brut selon différents modes pour obtenir des produits finis, destinés à la vente. Ce qui n'est pas le cas pour l'acteur Consommateur. Les fruits qui subissent des transformations pas le biais des modes culinaires, sont directement destinés à la consommation.

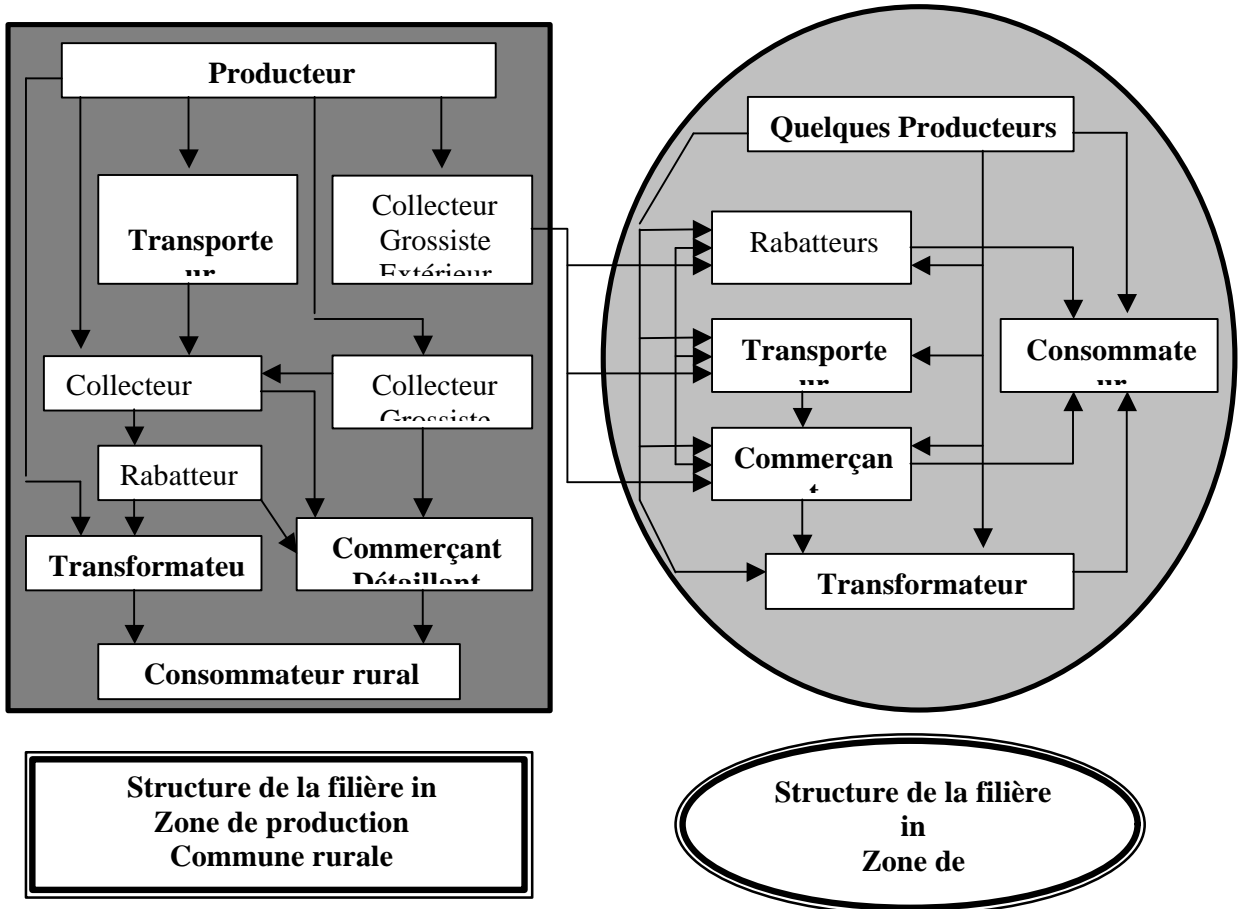
Les consommateurs du Nord Est connaissent toute une série de modes de cuissons :

- Le «Sahoaba» C'est du fruit pluché et déoupé en petits cubes, cuit avec du lait de coco plus sel ou sucre et se mange comme de la soupe ;
- Le «Sambaika» est du fruit à pain pluché et déoupé en morceaux plus ou moins gros, à faire cuire avec de l'eau et pris en tant que gofer ;
- Le Fruit à pain fritte est déoupé en lame et à tremper dans de l'huile bouillante pendant quelques minutes pour être croqué et accompagné de brochette ;
- Boulette de fruit à pain ;
- Le Fruit à pain est à faire cuire avec de la viande ou des crevettes ou encore du poisson et, salé et servi comme du plat de résistance ou gofer.

Pour l'alimentation animale, porc ou bœuf en consomme vert sans aucune préparation préalable à part le déoupage en morceaux.

B.1.6 - La structure de la filière

**STRUCTURE DE LA FILIÈRE FRUIT À PAIN  
DE LA ZONE DE PRODUCTION A LA ZONE DE CONSOMMATION**



Légendes

**Acteur direct**

Acteur

La filière fruit à pain se structure en deux niveaux dont le deuxième n'est en quelques sortes qu'une extension ou un prolongement du premier. La filière au niveau locale fonctionne beaucoup plus dans la zone de production et en milieu rural tandis que celle du deuxième niveau est plutôt dynamique dans le secteur urbain, une zone principalement de commercialisation et de consommation.

A première vue, les deux structures semblent identiques et complètes. Chacune d'elles a plus ou moins les mêmes types d'acteurs directs qui forment une filière normale et complète. D'une manière générale, le maillon «Commerçant Grossiste» n'est pas formellement constitué dans la chaîne. Le Collecteur Grossiste semble assumer le rôle d'intermédiaire entre le Producteur et le Commerçant Détaillant. Dans tous les cas, tout collecteur intervenant dans une filière, qu'il soit grossiste ou demi grossiste n'est considéré que comme un simple acheteur/ revendeur à la recherche de plus de bénéfice avec un petit coût

