

SOMMAIRE :

PREFACE

REMERCIEMENTS

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES FIGURES

LISTE DES ABREVIATIONS

LISTE DES ANNEXES

SOMMAIRE

INTRODUCTION

Partie I : APPROCHES FILIERES VANILLES

Chapitre I : Description de gousse de vanille

.Section 1 : Planteurs

Section 2 : Collecteurs

Section 3:Préparateurs – conditionneurs

Section 4 : Exportateurs

Chapitre II : Les différentes phases de préparation de vanille

Section 1 : Les étapes de préparation de la vanille

Chapitre III : Situation générale de la vanille à Madagascar

Section 1 : Aperçu général sur la production et la demande

Section 2 : Principales zones productrices de vanilles à Madagascar

Chapitre IV : Evolution des exportations de vanille de Madagascar

Section 1 : Evolution des exportations de la vanille Malgache 2000-2011

Section 2 : Les principaux pays producteurs

Chapitre V : Concepts Théoriques

Section I : THEORIE CLASSIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Section II : THEORIE NEOCLASSIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Section III : THEORIE LIBERALES MODERNES DU COMMERCE INTERNATIONAL

PARTIE II : OBSTACLES, PERFORMANCES ET PERSPECTIVES DE LA FILIERE
VANILLE A MADAGASCAR

Chapitre I : OBSTACLES DE VANILLE A MADAGASCAR

Section 1 : Obstacles économiques

Section 2 : obstacles politiques

Section 3 : Obstacles écologiques

CHAPITRE II : PERFORMANCES DE LA FILIERE VANILLE

CHAPITRE III : PERSPECTIVES D'EVOLUTION DE CE MARCHE

Chapitre IV : QUELQUES NOTIONS LIEES A L'OPERATION D'EXPORTATION

Section 1 : Les ayants droits

Section 2 : les différents types de transport

Section 3 : Documents nécessaires à l'exportation

Section 4 : Procédures douanières

Chapitre V: PROPOSITIONS POUR AMELIORER LA PRODUCTION ET LES
COMMERCIALISATIONS DES VANILLES

Section 1 : Amélioration de la production

CONCLUSION

REFERANCES BIBLIOGRAPHIQUES

ANNEXES

TABLE DES MATIERES

RESUME

INTRODUCTION

La réputation de Madagascar dans le monde entier dans sa position dominante en matière d'exportation des produits de rentes comme le café, le clou de girofle, le poivre, le cacao et notamment la vanille fait accroître le niveau de vie de la population Malgache. On évoque nombre de 35 000 à 60 000 familles qui tirent une part importante de leurs revenus de cette culture. Le développement des exportations dans cette filière produit des effets positifs dans le secteur éco-tourisme comme l'entrée des devises, l'augmentation des investisseurs étrangers, ...

Mais malgré sa notoriété en matière d'exportation de gousse que ce soit en quantité qu'en qualité, Madagascar est toujours en phase de déclin. La raison de ce déclin drastique exportation est la sécheresse sérieuse qui commençait de frapper le Madagascar il y a déjà quelques années. De 77% en 1974, la part de Madagascar est tombée à près de 30% en 1995. Les plantations principales réduisaient leur production à un minimum afin de ce ne pas risquer la qualité de gousse produite.

Depuis la fin des années 80, l'Indonésie a supplanté Madagascar comme premier exportateur mondial. Une expansion de la culture de vanille produirait un effet d'entraînement substantiel sur l'économie régionale surtout sur la région SAVA (Sambava, Antalaha, Vohémar, Andapa) dans le nord – est de la grande ville. Il y a plusieurs autres pays part Madagascar qui exporte ses vanilles vers les pays européens et qui sont devenus les principaux exportateurs mondiaux de vanille comme. L'Ouganda, l'Inde, l'Indonésie, les Comores et la Papouasie – Nouvelle – Guinée.

La présente analyse d'étale en deux grandes parties :

La première partie expose l'analyse globale de la filière vanille à Madagascar. Elle évoque les renseignements généraux sur les principaux acteurs et l'exportateur de la vanille à Madagascar ainsi que les différents concepts théoriques pour l'augmentation des valeurs ajoutées.

La deuxième partie met en exergue les performances, les perspectives et les facteurs de blocage. Celle-ci nous permet d'avance quelques recommandations pour améliorer l'ensemble d'activités liées à la production et à l'exportation.

Comme nous le savons, la vanille de Madagascar traverse actuellement des difficultés tant au niveau de la production qu'au niveau de l'exportation.

En effet, la chute du prix de ce produit sur le marché gagne du terrain suite à l'application de la politique de la libéralisation initiée par le gouvernement en 1995. Aucune mesure d'accompagnement de cette libéralisation n'a été prise pour garantir le bon fonctionnement de la concurrence et que l'anarchie qui en résulte a entraîné des conséquences désastreuses sur l'ensemble de la filière, plus particulièrement sur les paysans producteurs qui frôlent depuis certains temps sur le seuil de découragement et de la pauvreté. Cela que cette question se pose :

« Comment redynamiser la filière vanille ? »

Partie I :
APPROCHES FILIERES VANILLES

Selon la légende, il paraît qu'elle venait d'une région courant les parties Sud du Mexique, particulièrement de la ville de Veracruz.

L'arrivée de Hernán Cortès, un conquistador Espagnol à Mexico en 1519, pour rencontrer l'empereur aztèque Moctezuma II, permettait au monde de connaître davantage sur l'utilité de la vanille.

Vers le début du XVIIème siècle, la culture de vanille suscita un véritable engouement dans certaines régions du monde. D'abord en Angleterre par Hugh Morgan, ensuite dans d'autres pays de l'Europe par Charles de l'Ecluse, puis à l'île de Bourbon par Louis XIV, enfin dans le continent asiatique.

Vers 1880, c'était sans doute les planteurs Réunionnais qui introduisaient la culture de la vanille à Madagascar. Les premières plantations ont été faites dans l'île de Nosy-Be.

Ensuite vers 1890, elles prenaient pied dans les zones orientales de la Grande île plus particulièrement dans la région de SAVA puis dans les zones littorales ornant les côtes est.

Quand elle devient une culture de rente la plus prisée des européens à la suite de la colonisation, l'engouement était très rapide dans la zone nord-est de Madagascar et la production était vite augmentée.

Chapitre I : Description de gousse de vanille

La vanille est une « orchidée lianescente ». Elle se présente sous forme de bâtonnets noirs et luisants, communément appelés « gousses de vanille ». Sa longueur est entre 5 à 22 cm.

En général, il y a 3 types de vanille :

- ✓ Vanille tahitensis (vanille Tahiti) ;
- ✓ Vanille pomponna (vanille des Antilles) ;
- ✓ Vanille planifolia ou vanilla fragrans (vanille de Madagascar)

Pour qu'elle prenne bien sa croissance, la vanille a besoin d'un climat chaud et humide, d'un support d'accrochage et d'un certain ombrage. La technique de plantation de la vanille varie selon les pays producteurs.

Il existe trois sortes de techniques les plus utilisées :

- la culture en sous-bois
- la culture sous combrière
- la culture intermédiaire comme pour exemple entre les cannes à sucre

Figure n° 1 : Technique de plantation de vanille



A Madagascar, les planteurs n'utilisent que la culture sous-bois. Prenons par exemple dans la région SAVA, les planteurs utilisent essentiellement la *Jatropha* comme tuteur ou support des vanilliers. En outre, pour pouvoir obtenir les bonnes productions, la plantation de la vanille nécessite des soins permanents. Il faut procéder au défrichage des champs de vanilles au moins deux fois par an, pour éliminer les mauvaises herbes.

Pour les vanilles nouvellement plantés, il faudrait attendre trois ans pour avoir les premières récoltes. La « vitesse de croisière » n'est atteinte qu'à partir de la cinquième année. Il faut également souligner que pendant la phase de dégradation, 5 kilos de vanilles vertes donne un rendement de 1 kilo de vanille préparée c'est-à-dire de vanille exportable.

Les cultivateurs doivent assurer le bouturage. Ils contrôlent et assistent le bon accrochage et veillent en particulier à replier la liane de telle façon que les futures gousses puissent se trouver à hauteur d'homme.

A propos de la fécondation, elle doit toujours assurée manuellement fleur par fleur. La procédé utilisé est toujours le même que les autres pays utilisent. On le pratique tôt chaque matin car les fleurs ont une vie brève de quelques heures en début de journée et par le temps sec pour éviter la pluie qui peut contrarier la formation du fruit.

La fleur est tenue délicatement d'une main, un doigt servant de point d'appui sous la partie centrale de la fleur. Avec un instrument pointu mais non tranchant une épine par exemple.

On déchire le capuchon qui protège les organes sexuels mal ; ensuite on redresse la languette qui sépare les organes femelles de la partie males et l'on rapproche avec des doigts l'étamine porteur du pollen vers le stigmate ainsi dégagé en exerçant une petite pression pour assurer un bon contact.

Au niveau de la transformation de fruits parfaitement inodores en une épice moelleuse et agréablement parfumée nécessite une préparation minutieuse et méthodique dont les principes ont été développés au Mexique de longue date.

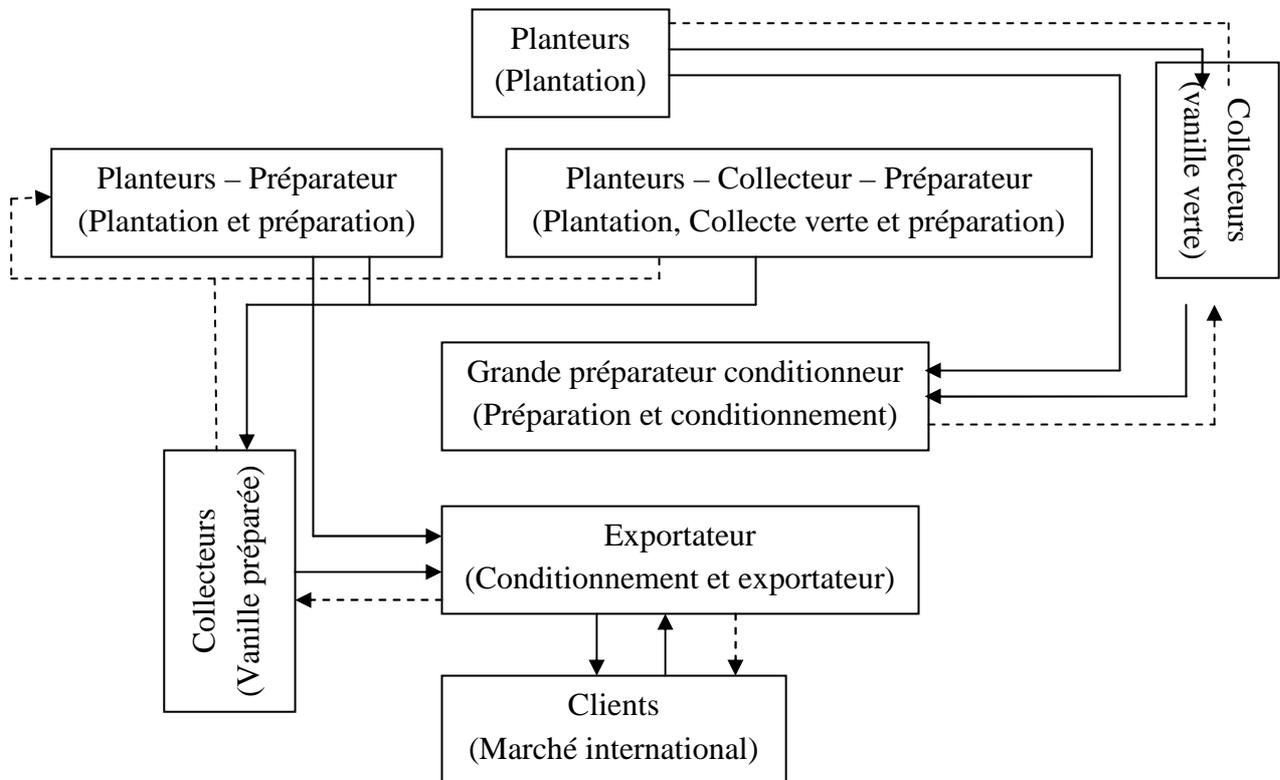
Il existe deux méthodes dont :

La première est la méthode dite en préparation direct qui consiste à laisser murir la gousse de vanille en alternant les expositions à l'ombre et au soleil mais les résultats sont médiocres. On lui préfère donc la préparation indirecte commençant par un choc brutal qui tue la gousse par un bain d'eau chaude, suivi d'une série d'opération de transformation, de séchage et de tri qui dure de dix mois avant d'aboutir au produit fini de bâton de vanille commercialisable.

Ces modes de cultures et ainsi que ces élaborations nécessitent des grands nombres de mains d'œuvre et beaucoup d'investissement.

Il existe des principaux acteurs de la filière vanille qui sont présente par le graphe ci-dessous :

Figure n° 2 : Principaux acteurs de la filière vanille



Source : Stabex

Section 1 : Planteurs

Les planteurs se trouvent en amont de la filière. Leurs activités tournent autour des plantations et entretiens des plantes sur pied ainsi que des récoltes de leurs produits à vendre à l'état vert.

- Planteurs proprement dit :

Ils ne font que les activités de la plantation et de les vendre en état vert pendant les périodes officielles de récolte.

- Planteurs préparateurs :

C'est après certaines séries de préparations qu'ils vendent leurs produits de plantation.

- Planteurs – Collecteurs – préparateurs :

Les planteurs qui préparent non seulement de leur production mais ils font aussi des collectes pour renflouer les stocks.

Section 2 : Collecteurs

Les collecteurs qui constituent l'interface entre les producteurs et les exportateurs. Presque tous les producteurs n'ont pas de relation directe avec les exportateurs mais par l'intermédiaire des collecteurs.

Il y a 2 types de collecteurs :

- Collecteurs des vanilles vertes :

Ceux qui achètent directement des vanilles vertes auprès des producteurs pendant les périodes de récolte sur le marché officiel.

Les produits collectés seront ensuite vendus auprès des grands préparateurs et conditionneurs.

- Collecteurs des vanilles sèches :

Ils ne font qu'acheter les produits préparés par les planteurs et de les livrer aux exportateurs. Ils devraient assurer toutes les conditionnements de la gousse de vanille avant de les faire exportées. Les activités des collecteurs devraient être soumises aux obligations fiscales pour augmenter la recette de l'Etat.

Ils disposent des contrats de collecte avec les exportateurs.

Section 3:Préparateurs – conditionneurs

Ils n'exportent pas mais ils achètent des vanilles vertes auprès des planteurs et les préparent sous les normes d'exportation. Ce sont eux qui travaillent aux exportateurs.

Section 4 : Exportateurs

C'est au niveau des exportateurs que se termine le circuit local de la vanille avant d'entamer la phase finale d'exportation vers les pays importateurs. Ils constituent le stock selon les contrats avec les importateurs.

Les exportateurs s'organisent dans une structure qui est « GNEV », c'est une plateforme de concertation entre eux qui peut interloquer le gouvernement pour améliorer la profession dans la filière vanille.

Chapitre II : Les différentes phases de préparation de vanille

Section 1 : Les étapes de préparation de la vanille

Il y a sept étapes à suivre pour la préparation de la vanille :

- **Triage de produits verts :**

On la trie suivant leur aspect physique

- Des vanilles vertes fendues des non fendues
- Des gousses premières (gousses bien garnies et bien motives de longueur supérieur à 14cm), des gousses secondaires (gousses inférieures)

Cette opération de triage se fait par la main.

- **Cuisson :**

On chauffe d'abord de l'eau et quand elle atteint la température de 60 à 70° C on immerge le panier contenant des gousses de vanilles vertes pendant environ 3 à 5 mn jusqu'à qu'elles deviennent souples et prend une couleur marron ou verte foncée ou brun. Il est nécessaire de respecter cette durée pour pouvoir assuré la qualité optimale.

- **Etuvage :**

Il y a des caisses capitonnées de couvertures que l'on appelle le « tapis jutes » pour la disposition des gousses cuites enfin d'éviter la déperdition des chaleurs. On y laisse pendant 24 à 72 heures environ avant de les étaler au soleil.

- **Séchage :**

Figure n° 3 : Mode de séchage de la vanille



Il se fait au soleil ou à l'air libre et à l'ombre.

Séchage au soleil : une ou deux heures par jour pendant environ deux semaines

Séchage à l'ombre : dure plus d'un mois

- **Mise en malle :**

La gousse de vanille qui est déjà suivie les différents étapes précédents on devra les mettre dans une maille tapissée de papier raffiné afin de concerner son arôme.

- **Calibrage :**

C'est le regroupement des gousses de même longueur et de même qualité des produits en bottillons :

La longueur et la couleur déterminent la valeur marchande de vanille.

- **Conditionnement :**

Elles doivent emballer dans des boites de fer blanc ou carton renforcé, garni de papier sulfurisé.

Chapitre III : Situation générale de la vanille à Madagascar

Ce chapitre est constitué de l'aperçu général sur la production et la demande de la filière.

Section 1 : Aperçu général sur la production et la demande

La vanille est un produit stratégique pour l'économie Malgache. Depuis des nombreuses années, Madagascar est le premier fournisseur mondial de la vanille naturelle. L'étendue de ses superficies cultivées ne cesse d'augmenter. Si auparavant, la culture des vanilles ne s'est rependue que dans les zones Nord de Madagascar, maintenant à partir des années 90 où les prix de la vanille atteignaient le niveau record de l'histoire, plusieurs de Madagascar pratiquent la culture de la vanille.

Sur le plan exportation, il existe d'autres pays qui font de l'exportation en concurrence avec les produits de Madagascar. A ceci ; s'ajoute la présence des produits synthétiques qui vendent à des prix moins chers que ceux des produits naturels.

Malgré la complexité de la situation de la vanille ces derniers temps, Madagascar prend la seconde place après l'arrivée de l'Indonésie sur le marché mondial dans cette filière.

Section 2 : Principales zones productrices de vanilles à Madagascar

La culture de vanille n'est plus l'apanage de la région SAVA. Actuellement, dix Régions sont concernées, à savoir : DIANA, SAVA, SOFIA, ANALANJIROFO, ATSIANANA, ALAOTRA MANGORO, VATOVAVY FITOVINANY, ATSIMO ATSIANANA, AMORON'I MANIA et ANOSY.

Le tableau ci-après montre les superficies plantées de la vanille par chaque Région productrice. Elles sont classées leurs extensivités

Tableau n° 1: Superficies plantées en vanille à Madagascar, en hectare

Régions productrices	Superficie cultivable	Surface cultivable	Surface vanillée
SAVA	1 311 395	181 412	42 518
ANALANJIROFO	84 430	35 270	14 553
DIANA	1 322 639	188 181	2 183
SOFIA	424 483	163 269	1 790
VATOVAVY FITOVINANY	1 306 900	180 894	988
ATSINANANA	-	-	839
ATSIMOATSINANANA	-	-	619
ANOSY	113 313	113 025	205
ALAOTRA MANGORO	-	-	48
AMORON'I MANIA	1 591 580	99 340	21
TOTAL	6 154 740	961 391	63 764

Source : Monographie des régions spécifiques

2^{ème} atelier national vanille, septembre 2006

Les zones de culture de la vanille sont surtout concentrées le long de la côté Nord-est de la Grande-île, en particulier dans la région de SAVA où se trouvent les 42 518 des 63 764 ha des surfaces plantées dans l'île soit près de 67%.

Suivant ensuite, les Régions d'Analanjirifo pour 14 553 ha, DIANA pour 2 183 ha, et Sofia pour 1 790 ha de reste soit 2 720ha se répartie dans les autres régions.

La surface vanillées sont inégalement réparties entre les Régions productrices parce que chacune d'elles dispose des ressources fondamentales qui leurs sont propre.

A titre d'exemple, la région d'Amoron'i Mania est réputée par la culture « manioc, patate douce, ... tandis que celle d'Analanjirifo par la culture de girofle.

Chapitre IV : Evolution des exportations de vanille de Madagascar

Le tableau ci-après expose l'évolution des exportations de la vanille de Madagascar au cours de l'année 2000 à 2011. L'exportation la plus essentiel venant de la région SAVA.

Même, si dix régions de Madagascar sont concernées par la culture de vanille, l'exportation reste encore l'apanage de la Région de SAVA où opèrent les 98% des exportateurs. La quantité des produits exportés des autres Régions est insignifiante.

Section 1 : Evolution des exportations de la vanille Malgache 2000-2011

Tableau n° 2: Exportations de la vanille Malgache 2000-2011

Années	Valeur FOB en millions d'Ar	Prix unitaire en Ar/kg	Quantités en tonnes
2000	142 317,6	43306 ,3	657
2001	617 746,4	120949,9	1 021
2002	151 173,8	195605,5	155
2003	1 162 867,0	223150,2	1 042
2004	1 213 725,9	323660,2	750
2005	65 518,1	49931,0	1 913
2006	102 300,0	59545,9	1 718
2007	104 544,2	33767,5	3 096
2008	71 717,9	39843,2	1 800
2009	85 980,9	42 310,6	2 032
2010	102 551,7	56 001,0	1 831
2011	2 250,1	47 241,1	48

SOURCE : Ministère de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche

Ce tableau nous montre que pendant les périodes de campagne de l'année 2000 à 2011, les quantités de vanille exportées a connu une remarquable oscillation.

Le marché relativement restreint de la vanille, qui vise à satisfaire une demande attachée à l'authenticité naturelle, est soumis aux aléas climatiques et à la spéculation financière. Les cyclones qui touchent fréquemment la côte orientale de Madagascar peuvent

en effet détruire une partie importante de la récolte annuelle. Mais la vanille préparée pouvant être conservée plusieurs années. Les groupements de producteurs peuvent constituer des stocks d'attente pour amortir les variations des prix.

Selon les sources, en l'an 2000, lorsque notre pays fut touché par les cyclones destructeurs Eléne et Hudah, le prix de la vanille naturelle ont chuté. Ce mouvement a ensuite été aggravé par la crise politique qui a secoué le pays et perturbé le marché quand en 2002 le Président Didier Ratsiraka a dû laisser le pouvoir à Marc RAVALOMANANA, un industriel qui a fait fortune dans le yaourt et intéressé par le secteur en passant par son propre entreprise.

Cette crise a poussé les pays concurrents comme l'Indonésie, l'Ouganda, la Papouasie Nouvelle – Guinée et même le Mexique à relancer cette production très spécialisée. De plus, les cours atteints ont eu un important effet de découragement des utilisateurs et les ont incités à développer la fabrication directe de vanilline par des méthodes de plus en plus variées.

C'est au début 2004, les cours mondiaux de la vanille naturelle ne cessaient pas de chuter dans des proportions inquiétantes, son cours passait à 25-70 dollars d'où : 65 à 70 pour le bourbon, 25 à 40 pour les autres variétés. Malgré ces nouveaux prix historiquement bas, les acheteurs continuent à acheter les gousses de vanille naturelle, Madagascar qui produisait le 60% de l'offre globale à baisser à 40% le volume de sa production mise sur le marché mondial.

Cela amène l'Indonésie à sa victoire en tenant la première place. Il affecte jusqu'à maintenant leurs conséquences, le prix de vanille n'arrivera plus à surmonter à son état initial en 2003, et incite les autres pays à produire plus.

Section 2 : Les principaux pays producteurs

Le plus souvent, les grands groupes agro-alimentaires traitent directement et confidentiellement avec les collecteurs locaux.

Depuis certains temps, la production de vanille n'est plus l'apanage de Madagascar et encore moins les exportations de Madagascar sont loin d'être à l'abri des concurrences étrangères.

La culture de la vanille s'est propagée dans diverses régions tropicales et humides plus spécialement dans ces pays situant aux alentours de la zone équatoriale du globe terrestre.

Figure n° 4 : Principaux pays producteurs de vanille



Tableau n° 3 : Productions (tonnes) annuelles de vanille

	1964	1974	1984	1994	2004
Chine	0	0	0	400	900
Comores	175	160	160	131	140
Indonésie	150	300	520	1 770	2 387
Madagascar	1 050	2 283	2 277	1 320	600
Mexique	90	29	161	167	189
Ouganda	10	10	10	20	70
Polynésie française	100	21	6	13	43
La Réunion	45	27	56	33	35
Tonga	0	10	16	100	130

Sources :INSTAT ,2005

Ces évaluations, parce qu'elles doivent normalement être exprimés en production agricole brute (vanille verte pouvant être 5 fois plus pesante que la vanille préparée) ne facilitent de plus pas les comparaisons, mais elles permettent d'apprécier les tendances évolutives des parts des différents pays producteurs.

Voyons bien que dans ce tableau à partir de 2004 Madagascar perd sa place mais elle devenait en seconde place après l'Indonésie jusqu'à ce moment. Tout cela nous amène à voir quelles sont les différentes théories qui peuvent développer la filière vanille dans notre pays ?

Chapitre V : Concepts Théoriques

Pour bien éclaircir cette section, il existe beaucoup des théories pour étudier l'exportation de la filière vanille. Comme par exemple la théorie des avantages absolus qui est accentuée par Adam SMITH et, puis la théorie des avantages comparatifs selon David Ricardo et S. Mill.

L'exportation de la vanille à Madagascar nous favorise d'accueillir des devises mais notre balance commerciale n'apporte pas beaucoup de profit sur ce pays dû à la baisse du prix de vanille par rapport aux autres pays. Dans notre pays, avant les années 80, Madagascar est encore le premier pays exportateur de vanille dans le monde. Alors que les autres exploitent les autres ressources. D'où chaque pays est plus efficace que les autres dans la production d'un bien au moins. Le pays en se spécialisant dans la production d'un bien ce qui signifie l'abandon de la production des autres biens, approfondit la division de travail ainsi la liberté des échanges va accroître le bien-être de l'ensemble des pays.

Verrons tour à tour les différentes théories existantes au niveau de la commercialisation. En premier lieu la théorie classique.

Adam SMITH qui est le premier fondateur à élaborer une conception théorique de l'économie. Il met l'accent sur la formalisation abstraite de l'échange international entre les divers pays.

Section I : THEORIE CLASSIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL

- **Notions d'Avantages Absolus**

Adam SMITH met en exergue la notion de la spécialisation des pays dans la production des produits où ils ont des avantages absolus. Il prend son exemple sur le blé en Etats-Unis et des tissus de l'Angleterre ; il essayait d'expliquer qu'après l'existence de la spécialisation qu'il y a un accroissement de la production mondiale.

Celle-ci explique l'augmentation du prix de vanille en 2002 et 2003. L'échange internationale à travers la spécialisation selon l'avantage absolu a permis aux deux pays de gagner en terme de bien-être. Prenons comme exemple le prix de la vanille en 2003, ça incite l'entrée des devises dans notre pays.

Et fait augmenter même le pouvoir d'achat de la population, ils puissent satisfaire les besoins produits.

Notre gouvernement pense que si notre pays Madagascar vend notre vanille moins chère que tous les autres pays y compris l'Indonésie, la Chine ... pour en avoir plus d'un avantage absolu. Alors qu'un pays doit se spécialiser dans la production de cette filière pour lesquels il possède cet avantage absolu et acheter tous les autres biens. Alors qu'avec toutes les conditions nécessaires appliquées sur les marchés internationaux Madagascar rencontre des difficultés au niveau d'exportation de cette gousse de vanille. On n'avait pas des moyens suffisants tandis que la théorie des avantages absolus exclut l'échange réciproque entre pays ayant des niveaux très différents de développement. Il y a aussi la distance entre les pays importateurs et notre île. Voici les principaux pays importateurs : les Etats-Unis, la France, Allemagne, Chine, Italie, Japon, Royaume-Uni, Maurice, Singapour, Pays-Bas, Inde, Espagne, Thaïlande, Belgique, Canada et les autres. Ils ont essentiellement les pays des continents d'Europe, d'Amérique et d'Asie.

Près de 70% des quantités exportées de Madagascar sont destinées en France et aux Etats-Unis. Les restes se répartissent dans les pays d'Asie et dans d'autres pays de l'Europe. L'exportation vers les pays asiatiques ne sont pas encore développées : 2,75% pour la Chine, 2,27% pour le Japon, 3,79% pour le Singapour.

L'île Maurice seul pays de l'Océan Indien qui figure dans cette liste, ne représente que les 3,68% des exportations Malgaches, malgré sa proximité avec la Grande île.

Pour bien compléter ce que nous venons de dire à propos des théories sur la commercialisation de vanille que David Ricardo développe la théorie de l'avantage comparatif.

- **Notion des Avantages Comparatifs :**
- C'est David RICARDO qui a élaboré cette théorie au XIXème siècle. Il s'inspire de la théorie de celui d'Adam SMITH et une part de son œuvre consacra sur la commercialisation internationale mais son concept est plus profond et plus vaste que celui d'Adam SMITH.

Cette notion souligne l'existence de supériorité du libre –échange par rapport à l'autarcie. Les pays sont gagnants à l'échange s'ils se spécialisent dans la production des biens qui supportent le cout de production relatif le plus élevé. On verra tout ira bien si les nations se trouvaient un pied parfait d'égalité. Cette théorie se pose à une extension de l'hypothèse de la théorie d'avantages absolus dans la d'Adam SMITH qui suppose que les pays en question possède toujours un avantage absolu dans la production d'un bien.

En effet, on peut rencontrer des cas ou un pays se trouve en désavantage absolu pour les différents produits par rapport à un autre pays. Il aura intérêt au niveau de commercialisation de se spécialiser dans un produit ou son désavantage est faible.

En basant sur cette théorie qu'il est préférable pour notre patrie de sa spécialiser à l'exportation des autres biens avec une moindre concurrence. C'est pour cela qu'on exporte des bois de rose. Pour nous montrer qu'un pays comme le nôtre peut bénéficier de la spécification en produisant les biens pour lesquels il possède un avantage absolu pour tous les bien qu'il produit. Pour démontrer que l'échange est préférable. Cette théorie rocardienne des avantages comparatifs vie le commerce international à des différences de technologie de production entre les pays. Ces deux théories ne sont pas suffisantes pour expliquer la situation de la vanille à Madagascar. Il y a une autre théorie HOS du commerce international (Hecksher, Ohlin et Samuelson).que nous essayons de voire dans la section suivante.

Section II : THEORIE NEOCLASSIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Dans cette section nous expliquons les opinions des précurseurs néoclassiques sur le commerce.

- **THEORIE HOS :**

Cette théorie n'est pas contradictoire avec le principe de cout comparatif de Ricardo DAVID mais le compléter.

Ses explications se basent plus précisément sur les échanges internationaux qui résident dans la différence de cout de production. Mais compte tenu de l'hypothèse retenue dans cette conception de la production ce sont les différences de dotation en facteurs de deux pays qui sont l'origine de différence dans les couts.

En se basant sur le modèle Ricardien, ce théorème d'HO propose d'autre fondement de la différence du cout de production. Il essaye de nous éclaircir sa théorie en

complémentarité avec la notion de rareté ou d'abondance relative des divers facteurs de production dont sont dotés les pays. Prenons l'exemple de deux pays :

A : dispose en abondance de capital et de travail mais très peu de terre tandis que B : possède beaucoup de terre mais peu de travail et de capital.

La rente dans B est plus faible par rapport au salaire et à l'intérêt. D'où il y a donc l'intérêt à produire des biens nécessitant beaucoup de terre. Et pour A le salaire et l'intérêt sont faibles par rapport à la rente, son avantage résidera dans des produits qui nécessitent beaucoup de travail et de capital et peu de terre. La théorie d'HOS repose sur des hypothèses non réalistes. Elle ne tient pas compte du temps ni de l'évolution.

Section III : THEORIE LIBERALES MODERNES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Ces sont les premières théorisations cherchant à donner des explications sur la notion de l'échange international. Ce sont toujours les pays développés qui sortent bénéficiaires.

- **THEORIE DE LA DEMANDE DE LINDER :**

Il critique le modèle ricardien et celui d'Ohlin-Heckscher qui sous-estime l'existence de la demande. L'échange des biens manufacturés par opposition aux produits primaires ne peut être expliqué par les seules dotations relatives naturelles.

Le volume du commerce entre deux pays dépend des préférences des consommateurs. Plus le revenu par tête des pays est proche, plus l'intensité du commerce entre ces deux pays sera élevée.

À Madagascar, il y a l'abondance de la main d'œuvre pour que votre pays soit développé on a besoin des autres pays industrialisés pour faire des échanges. Or chaque pays a tendance à se spécialiser dans les biens nécessitant des facteurs de production qu'il possède en abondance relativement aux autres pays. A exporter des biens qui renferment beaucoup de facteurs qu'ils possèdent en abondance, à importer des biens qui nécessitent beaucoup de facteurs qui lui manquent. Cette étude met aussi l'accent sur la théorie du cycle de vie du produit vanille.

- **THEORIE DE CYCLE DE VIE DE PRODUIT :**

Selon Vernon, les innovations sont à l'origine du cycle de vie d'un produit.

Elle se produit dans le pays à stock de capital physique et humain élevé. Le coût élevé de l'innovation est amorti car ces vanilles nouvelles peuvent s'écouler sur un marché

suffisamment grand et solvable. Il n'y a pas de concurrence, et les techniques de production exigent l'intervention des techniciens qualifiés en la matière. Une fois le marché est bien maîtrisé le produit est lancé, et sa demande croît d'une façon exponentielle, on passe à l'exportation.

Au fur et à mesure que l'innovation est connue, la concurrence deviendra rude, il y a alors l'existence de la compétitivité technologique. La situation ne veut pas dire directement la mort des produits mais la production sera transférée vers les pays à bas salaires. La délocalisation se manifeste par la disparition de compétitivité dans le domaine de l'économie d'origine et la nécessité d'innover à nouveau pour maintenir une production sur le territoire national d'origine.

Cette théorie indique l'existence d'une division progressive du travail dans les pays en développement, soit une délocalisation des grandes firmes dans les pays périphériques.

Une fois maîtrisé le marché domestique la gousse est exportée. Mais au fur et à mesure que l'innovation est connue, la concurrence se durcit et le coût de facteur de production redevient prédominant. La production est transférée vers des pays à bas salaires. Elle explique de la théorie de la rente nous pousse d'entamer à la seconde partie du devoir qui est intitulée les obstacles, les performances et les perspectives de la filière vanille à Madagascar.

PARTIE II :
OBSTACLES, PERFORMANCES ET
PERSPECTIVES DE LA FILIERE
VANILLE A MADAGASCAR

Dans cette seconde partie que nous clarifions les différentes causes que ce soient socio-économique ou structurelles de la crise que traverse le secteur de la vanille à Madagascar. Elles sont décrites dans les détails et les auteurs font un certain nombre de propositions stratégiques pour libéraliser la filière et reconquérir les parts de marché qui aujourd'hui s'échappent vers l'Indonésie et quelques autres pays producteurs dans un contexte international pourtant favorable à la vanille naturelle de Madagascar. La filière vanille joue un rôle prépondérant au niveau économique de notre pays. Pour toutes raisons, la vanille constitue l'activité économique de base sur laquelle repose toute l'économie de la région du Nord-Est.

Cette partie comporte trois grandes chapitres suivantes, à savoir : les diverses obstacles dans la filière vanille, ces performances ainsi que ces perspectives. Nous verrons dans le premier chapitre les différents fardeaux qui se pèsent sur la filière vanille à Madagascar.



Chapitre I : OBSTACLES DE VANILLE A MADAGASCAR

La filière vanille est entrée depuis plusieurs années dans une situation de crise qui se manifeste par une série de couts économiques, financiers et sociaux dont l'ampleur est difficilement supportable pour Madagascar .

Section 1 : Obstacles économiques

a- Sur la production :

Comme nous le savons déjà, il existe des vrais problèmes au niveau de la plantation de vanille. Tout d'abord, les planteurs pratiquent toujours la technique traditionnelle de plantation de vanille. Or cette technique possède des défauts suivants : non utilisation des tuteurs spécifiques comme le pignon d'Inde ou le valavelona mais ils les installent sur le défriche de forêt.

Les autres installent quand même des tuteurs spécifiques mais accompagné des mauvaises habitudes comme les suivantes :

Ils ont presque jamais fait des entretiens du terrain. Donc cet entretien est vraiment aléatoire. Néanmoins, cet entretiendépend du prix du produit or cela est défavorable pour la qualité du produit qui est important sur le marché mondial.

En second lieu, les planteurs ne contrôlent pas fécondation des fleurs de vanille mais en fonction de l'augmentation du prix de ce produit qu'ils fécondent plus des fleurs. Ceci est la source principale de la déformabilité à la taille des gousses et à leur arôme. Le fait que la production soit effectuée par les préparateurs et par les conditionneurs eux-mêmesreste un phénomène très limité.

Ensuite, lors de l'installation, les planteurs installent la liane sans apport de matière organique qui est la source d'alimentation des vanilliers mais ils se contentent de ces climats qui sont favorablesau vanillier les capilliculteurs n'avaient pas de connaissances pour la plantation de ce produit. Plus précisément, ils n'ont pas de compétences dans cette matière. D'où la manque de la technicité au niveau des capilliculteurs.

Le vieillissement de vanilliers existants est aussi un des fardeaux sur cette filière ainsi que le manque de formation pour les techniciens.

Les maladies, les insectes et autres parasites attaquant le vanillier sont nombreux .Parmi les maladies d'origine fongique on peut citer l'antracnose, la fusicladium vanillae, la scellaria

vanillae, la nectria vanille, le mildiou et d'autres encore. Seulement une petite minorité des plantations de la zone de production est ainsi entretenue. La plupart des plantations sont cependant bien loin de cet idéal. Nous avons noté au cours des visites de terrain plusieurs cas de lieux de production mal choisis, de manque de contrôles culturaux voire une absence totale de contrôle chimique des maladies et parasites. Actuellement, des milliers d'hectare de plantation de vanille dans la région SAVA sont attaquées par des maladies comme la rague, l'escargotier,... tous ces problèmes ont une influence néfaste sur le prix de la vanille.

b- Sur le prix :

C'est vrai que nous ne pourrions pas faire semblant d'ignorer la réalité vis-à-vis du prix de la gousse de vanille qui n'arrêterait pas de chuter depuis 2002 en qui est les sources de certains problèmes. Ce constat est exprimé autrement par les conditionneurs-stockeurs : « les acheteurs de vanille sont de plus en plus exigeants sur la qualité ». La politique de prix élevé et croissant poursuivie par Madagascar sur le marché mondial contraint les acheteurs à être de plus en plus exigeants sur la qualité de la vanille malgache. Cette exigence de qualité accrue chez les acheteurs se traduit alors par le fait qu'une part croissante de la production devient « invendable » au prix demandé par Madagascar pour ses exportations. A l'heure actuelle, les planteurs n'ont plus le courage de continuer à produire de la vanille. Le prix de la vanille verte est à peu près 4 000 Ar presque la même que celle de la pomme de terre dans cette région. D'où les collecteurs, les planteurs et les autres préparateurs ou même les exportateurs ne sont plus, ils n'avaient plus le même dynamisme pour faire cette activité. Ce problème dépend de l'Etat.

c- Sur la commercialisation :

Due à la prise de décision gouvernementale concernant la libéralisation de la filière vanille depuis 1995 entraîne des concurrences dangereuses au niveau de la commercialisation que ce soit sur le plan intérieur que sur le plan extérieur car il n'y a plus de mesures d'accompagnement. Chaque opérateur est libre de faire ce qu'il semble mieux pour y avoir le marché : au lieu de prospecter les meilleurs marchés à l'étranger, les opérateurs cherchent de diminuer réduire le coût de production.

Ce sont toujours les planteurs qui assument le plus des conséquences néfastes de cette sorte de libéralisation. Notre pays a des problèmes au niveau des négociateurs.

Autrement dit, nous n'avons pas des bons négociateurs pour négocier le quota d'importation de chaque importateur règlementant la répartition de l'ensemble des exportations des pays membres.

En outre, la distance lointaine entre les pays exportateurs et ceux des pays importateurs est l'un des sérieux problèmes avec ces moyens de transports assez faibles. Face à tout cela, même le ministère de commerce n'avait plus du pouvoir pour contrôler le prix de ce produit sur le marché.

Au niveau des exportateurs, le grand souci de la filière vanille Malgache vient des lacunes fessaient par les travailleurs, ils mettent de clous dans la gousse de vanille pour alourdir le poids de cette vanille.

Il est aussi important de décrire quels sont les obstacles de cette filière vanille mais sur le plan politique.

Les problèmes liés à la commercialisation en gros sont le prix des produits non incitatifs, insuffisance des débouchés et la détérioration des voies de communication.

Après avoir déterminé les sources des problèmes de la vanille à Madagascar il est aussi important de le savoir sur le plan politique.

Section 2 : obstacles politiques

L'Etat Malgache a fait de ces mieux mais il existe encore dans les autres localités qui sont enclaves et leurs produits ne peuvent en sortir de là. Donc dès que les collecteurs arriveront le bas, les planteurs les donnaient à un prix très bas pour pouvoir liquider ces produits. Il n'arrivait pas à atteindre son rôle pour l'assurance de ces bien-être publics due à la mauvaise répartition de poste avancée de la gendarmerie et la précarité de leur matériel. Face à la difficulté financière de notre pays, les malfaiteurs utilisent des matériels plus performants que les agents de la gendarmerie, l'Etat à un empêchement pour acquérir des armes plus sophistiquées. De plus, le gouvernement Malgache n'avait pas une vision expansionniste sur notre économie. Malgré les mesures de libéralisation, les branches manufacturières souffrent toujours des problèmes d'équipement, technique, ainsi que de la complexité des démarches pour exporter. En outre, la complicité des démarches extérieurs peut constituer une stratégie pour pallier la faiblesse de la demande et ainsi que l'insuffisance de débouché et aux entraves techniques dans le processus de production.

Ainsi, certains acteurs pratiquent de la politique de dumping qui provoquent des désordres. Depuis des années, le problème foncier est l'un des problèmes très sérieux dans les PED. Cet aménagement du territoire est devenu le thème intéressant pour tous les gens mais surtout les urbanistes, les géographes, les économistes et les politiciens. Le ministère de l'aménagement du territoire a fait de son mieux mais la politique appliquée n'est pas très efficace. Ils ont mis des guichets fonciers dans presque tous Madagascar pour faciliter l'obtention de carte. Les directions générales des services fonciers travaillent en affichant des valeurs énormes des terres c'est pour cela qu'il y a la corruption au niveau de ce service.

Malgré l'existence des problèmes qui pesaient sur les vanilliculteurs ils n'arrivaient plus à payer et suivre les démarches nécessaires pour capter cette carte à cause de la faiblesse du pouvoir d'achat. Et parallèle à cela, les autres accomplissent des gestes sous formes de corruption pour l'accélération de ces papiers (documents).

Sur le terrain, cette situation a engendré d'énormes problèmes qui se traduisent en termes de concurrences des cultures pour la terre et la main d'œuvre de rendement faible, de difficultés d'accès au foncier, d'érosion des sols et de protection de l'environnement en général. Dans notre pays, il existe toujours de distorsion et de querelle politique qui implique le blocage de financement des bailleurs de fonds d'où l'inexistence des subventions, des dons,... Même nous ne serons pas capable d'entrée dans le monde d'industrialisation pour transformer les vanilles sous une autre forme aux bons marché alors que les vanilles synthétiques sur le marché extérieur sont à bon prix par rapport à celle naturelle.

Malheureusement, la présence des autres pays concurrents qui ne cesseraient pas d'améliorer la qualité offerte de leurs produits sur le marché international. Tandis que cela nous amène à la prolifération des vanilles de synthèse à bon prix et à la surproduction due à la multiplicité des pays producteurs.

Mais la politisation à outrance de l'intervention de la caisse vanille dans la région du Nord Est ne fait qu'empirer la situation déjà en difficulté. Face aux procédures que nous devons suivre dans la stratégie de libération dans la filière vanille de la politique d'ajustement structurel qui est guidé par les bailleurs de fonds qui n'arrêteraient pas de nous presser.

Le gros problème provenant de l'Etat face à l'indulgence au niveau des autorités administratives des pays consommateurs qui n'arrivaient pas à respecter les textes réglementaires régissant l'utilisation de la vanille naturelle dans les produits alimentaires. Enfin comme la Caisse de Stabilisation des Prix de la vanille a perdu toute autonomie

financière vis -à vis de l'Etat, elle n'est plus en mesure d'assumer les charges financières du système de stabilisation qui lui incombent.

D'où les obstacles politiques éparpillaient aussi sur les autres secteurs. Nous verrons dans la partie suivante les différents problèmes écologiques de la filière vanille à Madagascar.

Section 3 : Obstacles écologiques

Comme nous le savons très bien que la partie Nord Est de Madagascar et plus précisément à Antalaha. C'est une ville où les catastrophes est l'un des fardeaux pour son développement. Le passage de cyclone ou inondation qui pourrait détruire les champs de vanillier que les vanilliculteurs ont déjà préparé. A Madagascar, le déséquilibre climatique affectait à la proportion de vanille procurée par la gousse de vanille c'est-à-dire ce changement climatique rend la qualité de vanille moins désirée par le marché mondial de vanille.

Cette partie sera consacrée d'abord à l'illustration de quelques notions liées aux opérations d'exportations et à la proposition d'amélioration des activités pour relancer les exportations des vanilles de Madagascar.

CHAPITRE II : PERFORMANCES DE LA FILIERE VANILLE

Le rendement varie d'une plantation à l'autre ; la grande majorité des exploitations produisent moins de 50grammes par liane.12% seulement atteint des rendements dépassant 100grammes par pied (dont 4.8% plus de 200grammes par pied).

De manière générale, les nouveaux producteurs apparaissent plus performants .Le niveau de rendement décroît avec l'ancienneté dans la culture. Ce qui cultive de la vanille depuis moins de cinq(5) ans ont en moyenne un rendement de 29g /liane (contre 16g pour ce qui pratique depuis plus de 25ans), cela malgré le fait que la vanille commence à produire après deux ans et demi dans le cas de nouveau plan.

L'âge moyen des pieds qui expliquent la taille. En comparant le niveau de rendement selon l'âge moyen des pieds .On constate qu'il atteint un maximum entre quatre(4) et sept(7) ans et décline très vite à partir de huit(8) ans.

Les pieds de plus de vingt(20) ans ne produisent plus que 15.5grammes. Soulignons par ailleurs que compte tenu de l'état de vanillier (en particulier de leur âge certains producteurs limitent volontairement le nombre de gousses fécondé par pieds pour atteindre la taille minimale requise pour la vente.

Plus le nombre de pieds dans la plantation est faible, meilleure est la récolte. Avec un rapport de un(1) à six(6) quand on passe de moins de deux cent(200) pieds à plus de milles(1000) pieds .Les exploitations se caractérisent ainsi soit par des parcelles réduites relevant presque du jardinage, soit par des surfaces extensives des faibles rendements. Ceci nous amène à étudier les perspectives de la filière vanille.

CHAPITRE III : PERSPECTIVES D'EVOLUTION DE CE MARCHE

En dépit de sa taille encore modéré, le marché mondial de la vanille est pourtant très dynamique et en développement, dont les perspectives de développement sont très réelles.

En premier lieu, l'élargissement du marché dans des autres milieux devrait être très nécessaire avec la condition d'efforts de promotion spécifique consentis par les pays exportateurs auprès des consommateurs de ces pays comme le Japon, le Canada, Le Pays Nordiques, la Grande-Bretagne, L'Italie, les pays d'Europe de l'Est, les Pays du Golfe, sans oublier bien sur le marché intérieur des pays producteur dont Madagascar.

Ensuite dans ces pays, l'engouement pour les produits naturels s'ajoutant à des législations favorables (règles en matière d'étiquetage assurant les normes d'identités, règles relatives à la production d'extraits) devraient assurer une augmentation de la demande, la part de la vanille naturelle dans le marché international de la vanilline étant appelée à se renforcer alors qu'elle n'en représente que moins de 0,3% à l'heure actuelle.

Depuis quelque temps la vanille est devenue indispensable aux Etats-Unis sous formes de « parfum » à la mode et le concept de marketing le plus recherché. Du moment dont les effets devraient se prolonger au moins sur dix ans aux dires des experts suscita une demande très forte des agro-industriels dans un grand nombre de secteurs.

La création des industries des parfums et eaux de toilette comme par exemple HOUSE BIGANT, Inc,parfum PARQUET, COTY Inc, CASSINI PARFUMS, RIVIERA CONCEPS, ...ainsi que les cosmétiques et savons, rouges à lèvres, bains moussants (Bonne bill Company).

De plus, sans oublier les intégrants des arômes naturels dans les aliments préparés : le café, la glace, les gâteaux, le chocolat produit international coffee, Haagen, Dags,...

D'autres parts, il existe aussi des actions spécifiques reposant sur les qualités organoleptiques diététiques et médicales du produit naturel de vanille qui devraient permettre, conjuguées avec des campagnes d'information sur les recette et modes d'emploi de la gousse en cuisine et pâtisserie. Un accroissement important du marché de la « vanille de bouche » mais aujourd'hui ce marché ne représente qu'une petite part sur le marché mondial dont 2% aux USA et mois de 20% en France.

Ce marché devrait par ailleurs induire le développement d'un artisanat valorisant le conditionnement typique de gousse, les objets préparés,...

En outre, certaines industries avaient des possibilités de transformer la gousse en poudre cela est obtenue par des vanilles sèches qui sont broyées dans une machine spécialisée pour avoir la poudre de vanille n'a aucune adjonction de conservateur, de colorant, ou d'arôme artificiel.

De manière générale les nouveaux producteurs apparaissent plus performants. Le niveau de rendement décroît avec l'ancienneté dans la culture. Ce qui culture de la vanille depuis moins de 5ans ont en moyenne un rendement de 29gramme par liane contre 16 pour ce qui pratique depuis plus de 25ans ; et cela malgré le fait que la vanille commence à produire après 2ans et demi dans le cas de nouveau plan. L'âge moyen de pieds qui explique la taille. En prenant en compte que les 439producteurs qui ont eu une récolte, le rendement moyen à l'hectare est de 59 kilogramme. Il ne faut cependant pas exclure une diminution du niveau de la production résultant de la baisse des prix réels au producteur.

Si la plantation varie d'une plante à une autre donc la grande majorité des exploitations produisent moins de 50gramme par liane et 12%seulement atteignent des rendements dépassant 100grammes par pieds.

De manière générale, ce sont les nouveaux producteurs qui sont les plus performants. En comparant le niveau de rendement selon l'âge moyen des pieds on constate qu'il atteint un maximum entre 4 et 7ans et décline très vite à partir de 8 ans. Les pieds plus de 20 ans ne produisent plus que 15,5g.Souignons par ailleurs que compte tenu de l'état de vanillier certains producteurs limitent volontairement le nombre de gousses fécondé par pieds pour atteindre la taille minimale requise pour la vente. Plus le nombre de pieds dans la plantation est faible, meilleure est la récolte. Les exploitations se caractérisent ainsi soit par des parcelles réduites relevant presque du jardinage, soit par des surfaces extensives des faibles rendements.

D'après l'enquête, les 93,5% de la production de vanille de l'observatoire ont été vendus aux prix officiel et l'autre part vendue au « prix kororevaka »ou prix bradé et en crédit, en nature. Le crédit fleur est loin d'être négligeable, sachant que ces prix sont en moyenne deux fois moins comparés au prix officiel. La vanille bradée est pratiquée par des préparateurs acheteurs et il varie en fonction du demandeur.

Le système de « crédit fleur », c'est à dire la vente avant la récolte afin d'obtenir de crédit, proposé en général par les commerçants du village, est encore plus défavorable pour le producteur .Ainsi, la part de la production vendue à moins de la moitié du prix plancher constitue un sérieux manque à gagner pour les producteurs.

Notons les producteurs préparateurs ont écoulé jusqu'à 11% de leur production au prix kororevaka.

Le chapitre suivant nous indique dans des diverses notions sur l'exportation.

Chapitre IV : QUELQUES NOTIONS LIEES A L'OPERATION D'EXPORTATION

Par définition, l'exportation c'est l'action de transporter et de vendre à l'étranger des produits nationaux.

C'est le fait pour un pays ou pour une zone économique de vendre à l'étranger une partie de sa production de biens ou de services.

Les exportations entraînent une injection de monnaie dans le circuit économique d'un pays et de leurs variations, lorsqu'elles sont positives par rapport aux importations, doivent susciter un mécanisme vertueux d'augmentation du revenu national et de l'emploi.

Elle permet d'apprécier la compétitivité des entreprises des pays qui peut aussi être influencée par l'évolution des taux de change.

Ainsi, ce chapitre est axé sur la mise en évidence des quelques notions et procédures que les acteurs commerciaux devraient au préalable connaître avant de s'impliquer dans les activités d'exportation, à savoir : les ayants droits, les différents types de transport, les incoterms, les documents nécessaires à l'exportation et les procédures douanières.

Section 1 : Les ayants droits

A Madagascar les activités d'exportations sont régies par l'ordonnance n° 88-15 du 01 septembre 1988 relative à la politique d'exportation.

Donc, dans son article premier cette ordonnance stipule que : « toutes personnes physiques ou morales ont droit d'effectuer des actes d'exportation des produits Malagasy à l'étranger ».

En vertu de cet article, les personnes physiques et morales régulièrement constituées devraient être capables d'exercer tout le droit pour faire l'activité d'exportation. Toutefois, elles sont tenues de respecter exactement les réglementations et les procédures en vigueur ainsi que les conventions internationales auxquelles Madagascar est engagée.

1.1. Exigences fiscales :

Les exportateurs doivent suivre certaines conditions exigées par le service fiscal.

De plus pour être requis, ils doivent être en possession des documents ci-après :

- Patente d'exportation ou taxe professionnelle
- Carte d'Identification Statistique

- Attestation d'inscription au Registre du Commerce
- Numéro d'Identification Fiscale

1.2. Les autres exigences de l'activité d'exportation :

Il faut que les personnes qui exercent la fonction d'exportation possèdent de comptes bancaires nécessaires à la domination bancaire lors de l'établissement des factures et la disposition des moyens attribués pour l'exercice convenable de l'activité.

Le Ministère du Commerce a installé un service appelé GUIDE pour aider les prétendants. Ce dernier a un rôle de procurer les informations sur la démarche à suivre en vue d'obtenir les documents nécessaires aux activités d'exportation. Il s'est trouvé au 2^{ème} étage du nouvel immeuble ARO-Ampefiloa-Antananarivo et il a des antennes au niveau des Régions de Madagascar.

Section 2 : les différents types de transport

En général il existe 4 étapes de transports et à savoir : maritime, aérien, routier et ferroviaire sont valables pour envoyer les produits à l'étranger. Pour le cas de Madagascar, l'expédition ne peut se faire qu'en deux manières : par voie maritime et par voie aérienne.

Le choix de modes de transport selon la convention entre l'importateur et l'exportateur repose sur plusieurs paramètres.

Par exemple :

- La quantité des produits à expédier : si la quantité est importante, il est impossible de la faire embarquer en avion, il faut l'envoyer par bateau ;
- Le caractère urgent des commandes : si le client a besoin de commandes urgentes, il faut l'envoyer par avion.

2.1. Le transport par voie aérienne :

Actuellement notre pays ne dispose seulement que 28 aérodromes¹ opérationnels dont 15 sont capables de recevoir les grands avions comme l'ATR 42 et 72 ainsi que les Boeing 737 et 767, à savoir les aéroports de : Antananarivo, Toamasina, Antsiranana, Mahajanga,

¹ ORCHID MAGAZINE, Edition n°26, Juin 2010

Toliara, Fianarantsoa, Sambava, Nosy-Be, Sainte-Marie, Nosy Baraha, Antsirabe, Antalaha, Maroantsetra, Morondava et Taolagnaro.

La plus part de temps l'exportation par avion se fait par les vols en correspondance car selon l'organisation des transports au niveau de la Compagnie Air Madagascar, les avions qui assurent les lignes intérieures e garantissent pas les lignes régionales ou internationales.

Pour le cas de la Région, SAVA, qui ne possède ni les lignes régionales ni les lignes internationales, leurs produits devraient d'abord embarquer dans les avions à la destination d'Ivato ensuite ils poursuivent ses routes vers l'extérieur.

L'avantage pour ce type de transport c'est que la durée du trajet est courte d'où les exportateurs pourraient rapidement encaisser son argent et que les importateurs prouvent revendre en célérité ces produits.

2.2. Transport maritime :

C'est le mode de transport le plus utilisé dans l'exportation des vanilles même si la durée de parcours est un peu plus longue. Mais les coûts de transports sont moins chers par rapport à ceux de l'avion et le poids des produits embarqués ne sont pas limités, contrairement à celui qui peut être transporté par avion.

A Madagascar, deux catégories de ports d'embarquement sont enregistrées :

- Les ports primaires : Vohémar, Antalaha, Manakara
- Et le port secondaire : Toamasina

Les ports primaires ne peuvent recevoir que les bateaux en cabotage. Tandis que le port secondaire, il est capable de recevoir le bateau qui font le trajet de long courrier

Pour le transport maritime, les exportateurs pourraient faire leurs opérations d'exportation.

Les incoterms ont des emplois facultatifs mais ils possèdent des avantages particuliers comme par exemple en cas de litige une solution sera rapidement trouvée.

En 2000, la chambre de Commerce International précise treize conditions générales de ventes qui englobent une dizaine d'obligations types pour les parties contractantes avec toutefois la possibilité pour celle-ci de corriger une ou plusieurs de ce obligations. Elles précisent principalement :

- Le transfert des risques c'est-à-dire le moment et le lieu à partir desquels l'acheteur se charge les risques encourus par la marchandise ;

- Le partage des frais de logistiques international entre vendeur et acheteur ;
- Les obligations documentaires des deux parties contractantes.

Les incoterms se divisent comme suit :

- Incoterm de vente au départ (groupe E, F, C) ou le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans son propre pays ;
- Incoterm de vente à l'arrivée (groupe D sauf DAF) ou le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée.

Section 3 : Documents nécessaires à l'exportation

Avant de procéder à l'exportation, l'exportateur devrait fournir une liassa de document pour accompagner la marchandise durant le transport et le trajet. Ils sont les suivants :

- ◇ Documents Administratif unique : il normalise l'opération d'exportation et la certification de certaine opération,* qui a été bien enregistré ainsi que l'exécution du dédouanement.
- ◇ Note de valeur : elle se présente le coût total de marchandises
- ◇ Facture commerciale : encaissée auprès d'une Banque primaire et établie en devise. Il faut avoir cinq exemplaires originaux pour chaque facture commerciale.
- ◇ Titre de transport : cela favorise une caractérisation du type de transport sur lequel les marchandises ont été exporté le titre s'appelle la lettre de transport aérien ou Air Waybill ou encore certificat de transport si les marchandises sont envoyées par avion. Par contre si les marchandises sont envoyées par navire, ce document s'appelle le connaissement ou bill of lading.
- ◇ Bordereau, note ou liste de colisage : c'est un document commercial délivré par le service de douanes. Il dénombre le poids réel des marchandises, le nombre exact des colis et ainsi que leur nature
- ◇ Manifeste : elle présente les parcours suivis et la liste détaillée des marchandises embarquées dans un navire.
- ◇ Autres certifications : cela est délivré suivant la nature de l'opération, la convention ou le tarif préférentiel obtenu par l'entreprise exportatrice.
- ◇ Certificat d'origine : il consiste à déterminer l'origine de la marchandise. En principe, ce certificat est délivré par le pays exportateur.

Cela existe en 4 formes :

- Type EUR1 dans le cadre EU/ACP ;
- Type COI dans le cadre de la Commission de l'Océan Indien ;
- Type COMESA dans le cadre du Marché Commun de l'Afrique de l'Est et l'Afrique Australe ;
- Type SGP pour les autres destinations
 - ◇ Bon d'Embarquement : c'est l'armateur qui délivre ce document et qui est rempli par le chargeur pour pouvoir embarquer les marchandises à bord du navire. Il est établi en 5 exemplaires. Il est vraiment important pour les exportateurs d'avoir ce dernier document avant l'embarquement des marchandises dans le bateau. Il n'est délivré que si la marchandise remplit toutes les démarches administratives mentionnées au paravent.

D'où c'est une sorte de l'autorisation expresse d'embarquer sans crainte des marchandises.

En sus de ceux qui sont énumérés ci-dessus, les documents pourraient être constitués par les exportateurs, pour assurer le bon déroulement des opérations d'exportation. Ils peuvent être : une attestation d'assurance, une attestation de paiement des ristournes, un certificat de qualité ou d'analyse et autres documents.

Section 4 : Procédures douanières

Elle comprend le dédouanement et la déclaration en douane. Ainsi, toutes les marchandises importées ou exportées doivent être dédouanées et déclarées auprès du service des douanes concernées.

4.1. Dédouanement :

C'est une condition nécessaire pour toutes les marchandises qui entrent ou sortent des pays ACP. Un document douanier est utilisé pour ces opérations par tous les États membres : c'est le document administratif unique.

4.2. Déclaration en douane :

La déclaration de DDU peut se faire de façon manuelle ou plus couramment par le système SOFI. Pour ce dernier, l'établissement de la déclaration a besoin des spécialistes ou

des commissionnaires acceptées en douane. En plus, l'exportateur devrait remplir un état de codage avec les informations suivantes :

→ Type d'opération :

Selon le cas, il peut s'agir d'exportation, d'importation définitive ou temporaire : EX, IM, Eu, COM

→ Type de marchandises :

Il s'agit de déterminer le type de marchandise faisant l'objet d'exportation.

→ Code ou nomenclature douanière :

Il sert à identifier le port où a été effectuée l'opération

→ Sa valeur globale statistique

Une fausse déclaration de la valeur exacte de marchandise peut encourir l'acteur concerné en justice

→ Coordonnées des acteurs de l'opération

C'est une émission dans le manifeste, les informations permettant de reconnaître facilement l'expéditeur, l'armateur et le destinataire de la marchandise.

Chapitre V: PROPOSITIONS POUR AMELIORER LA PRODUCTION ET LES COMMERCIALISATIONS DES VANILLES

Ce chapitre met l'accent sur la suggestion pour améliorer les productions et les commercialisations intérieures et extérieures de la vanille Malgache. Elle touche plusieurs domaines ; infrastructures, encadrement technique, institutionnels,...

Section 1 : Amélioration de la production

Elle dérive essentiellement de la disponibilité n de l'encadrement technique dispensé aux planteurs et ainsi qu'à sa sécurité rurale (de facilitation d'accès aux terres)

1.1. Encadrement technique :

Bien que dans certaines localités des Régions productrices de Madagascar, la culture des vanilles est devenue une tradition mais pour accroître la production d'une manière significative. Les producteurs devraient procéder à la nouvelle technique culturale. Et la interviennent les rôles du Ministère de l'Agriculture dans l'encadrement technique des paysans car il faut qu'ils soient assistés durant les périodes les plus importantes du processus de productions et cependant il faut se rendre compte de :

- Sauvegarder l'environnement
- Atténuer le phénomène de spéculation
- Assurer la sécurité en milieu rural

Depuis l'application de la politique de la politique de la libéralisation économique à Madagascar les paysans se sentaient abandonner par les techniciens de l'Agriculture. Alors, qu'aucun pays ne peut se développer sans l'appui du Gouvernement dans le secteur agricole. Même les pays les plus libéraux du monde, ils apportent toujours leur soutien à leurs paysans. C'est l'exemple des pays de l'Union Européenne.

1.2. Sécurité rurale :

Malgré les efforts faisaients par les forces de l'ordre pour éradiquer les malfrats, la situation en milieu rural reste toujours préoccupante.

Cela concerne précisément les vols des vanilles et les collecteurs transportent des fonds liquides en brousse pour acheter des vanilles. Cette situation décourage les collecteurs pour se

déplacer dans les zones enclavées, pourtant la majorité de la production verte ou en vrac s'y trouve.

Assurément, l'expérience de la Région SAVA, a révélé que l'application du « dynam-paritra » réduit considérablement le taux de criminalité en général et celui concernant les vols de vanille en particulier. Par exemple, les statistiques² ont révélé que seulement 10% des affaires criminelles traitées au niveau du tribunal de Première Instance d'Antalaha concernent les vols de vanille en 2008 70% en 2007.

En effet, l'idée force du « dynam-paritra » est que, l'Administration devrait soutenir les gens de bonne volonté du village pour combattre les voyous. Et le comité exécutif du « dynam-paritra » sur place de juger les prévenus, en l'application des dispositions du « dynam-paritra ».

Il est à signaler que ce « dynam-paritra » a obtenu une homologation du tribunal de première instance d'Antalaha et celle du Cour d'Appel de Mahajanga. En conformité avec les droits positifs, nous incitons les autres Régions productrices à prendre les mêmes précautions que celles appliquées dans la Région SAVA, pour avoir une plus de collaboration entre les fokonolona et les forces de l'ordre.

² Source : Chef de Région SAVA, 2008

CONCLUSION

L'avenir de la vanille naturelle malgache dépend fortement des principaux acteurs dans la filière, de l'amont à l'aval : les paysans producteurs, les collecteurs, les grands préparateurs conditionneurs et les exportateurs.

Elle ne devrait pas être disparue sur le marché à condition qu'elle retrouve un cours stable et raisonnable. Mais, la vigilance devrait rester de mise parce que sur le marché international si troublé depuis ces derniers temps, les places sont chères et la qualité prime. Cette qualité qui dépend non seulement des qualités intrinsèques des différentes variétés de vanille, mais aussi de la technique adoptée pour la préparation des gousses.

Ainsi, si Madagascar poursuit ses efforts de redressement, la filière vanille devrait être redynamisée.

Malgré le tournant amorcé en 1992 avec la libéralisation de la filière, cette dernière subit une grave crise. L'avenir de la vanille malgache dépend fortement du relèvement des prix aux producteurs, mais également de la résolution des problèmes liés aux difficultés d'écoulements de la récolte, d'accès à la terre, ainsi que des contraintes techniques qui constituent des obstacles insurmontables à l'échelle micro. Economique de chaque producteur.

La marge de manœuvre sur les prix est limitée par la sévérité de la concurrence extérieure. La filière dominée par les petites plantations ne peut espérer résoudre uniquement grâce aux forces du marché les problèmes hérités du passé. La libéralisation, si elle s'avère nécessaire compte tenu des fortes distorsions préjudiciables au développement de la production, est loin de suffire pour la relance de la filière.

Au niveau de la production, le pays possède des terres arables en abondance et des zones écologiques très diversifiées qui offrent des conditions de culture appropriées pour une grande variété de produits agricoles tropicaux et tempérés.

Les possibilités pour améliorer la productivité sont énormes. La faiblesse des coûts de main d'œuvre constitue un atout pour l'extension des surfaces cultivées et la compétitivité des produits sur le marché.

Le retour des jeunes dans la profession permettrait d'assurer une transmission du savoir-faire. Par ailleurs, le redressement de la filière dépend de la relance de la consommation mondiale des vanilles naturelles. La bonne organisation des entreprises exportatrices semble donner ses fruits en apportant une certaine assurance de stabilité des prix

à l'exportation. Les négociations menées ont convaincu la clientèle de ne pas totalement abandonner la vanille naturelle au profit de la vanille de synthèse.

Les prévisions sont d'ailleurs optimistes à ce sujet. En effet, selon les enquêtes menées par les professionnels, la viabilité du secteur se situerait entre 50 à 70\$US le kilo. Ceci suppose

Donc une réorganisation du marché à Madagascar en tant que fournisseur principal. L'administration et les exportateurs devraient intensifier leur collaboration pour conquérir des nouveaux marchés outre les marchés habituels. En effet, la prospection des nouveaux marchés au niveau régional comme en Afrique du sud, Arabie Saoudite, Maurice et à la Réunion donnerait un nouveau souffle pour l'écoulement de nos produits ou la proximité et la facilité des relations commerciales pourraient assurer un avantage particulier par rapport à des pays concurrents. De même pour les pays asiatiques comme la Chine, ou le nombre de la population représente le quart du nombre de la population mondiale. Mais pour garantir la stabilité des prix de la vanille malgache, la production et l'offre devraient se stabiliser et la qualité s'améliorer.

REFERANCES BIBLIOGRAPHIQUES

OUVRAGE :

PAVEAU (D), DUPHIL (P), BAREUR (A) EXPORTER, Pratique du Commerce International, Edition FOUCHER (20^{ème}), Paris 2007,699 pages
Michel LOTIGIE, Guide pratique de la stratégie commerciale, 125 pages
Thierry JOUAN, Techniques et management des opérations de Commerce International, 110pages
TIANJOKY Handerson Maxime, Rapport de stage d'observation VANILLE MAD SAMBAVA, Aout 2008,31pages

REVUES :

Ministère du Commerce, Livret de l'exportateur, Décembre 2006,150pages
Claude ANDREAS, 2^{ème} Atelier national vanille « Pour une meilleure compétitivité de la vanille de Madagascar », Septembre 2006,71 pages
Go to Madagascar Magazine, Edition n°20, page 23 et 48
Air Madagascar,ORCHIDMAGAZINE, Edition n°26, Juin 2010, pages 56,57 et58
Manuel de vulgarisation de la culture semi-intensive de la vanille, ressources STABEX

SITES INTERNET :

<http://www.google.fr>: « Monographie de Madagascar »
<http://www.trademap.org>: « pays concurrents et destinataires de vanille malgache »
<http://www.cirad.mg>: « Atelier de vanille »
<http://www.oesd.org/pol-brief>: « utilité de la vanille »
<http://www.wikipédia.fr>: « vanille »

ANNEXES

ANNEXE n° 1 : Liste des principaux produits d'exportation de Madagascar

I - PRODUITS DU RÈGNE ANIMAL

Animaux vivants
Boeufs sur pied
Burgaus et coquillages marins
Canard entier
Caprins et ovins vivants
Cire d'abeille
Cornes de zébu
Cuisse de nymphe
Cuisse de canard
Dinde entier
Foie gras de canard
Filet de canard
Gésier de canard
Lapin vidé
Miel naturel
Magret de canard
Oiseaux vivants
Oeufs
Peaux vertes
Poulet entière
Produits de Pêche
Veau
Viandes caprine et ovine
Viande porcine
Viande et abats bovins

II - PRODUITS DU RÈGNE VEGETAL

Ananas
Autres fruits divers
Anacard
Amande d'anacard
Arachide de bouche
Algues marines
Banane fraîche, séchée, pâte de banana
Brèdes diverses
Baie rose
Bois ordinaires semi-travaillé et travaillé
Bois précieux travaillés
Café vert
Cacao en fèves
Curcuma en poudre
Cannelle
Cornichon
Clou de girofle
Embériques
Fibre de sisal
Fibre végétale
Fibre de Bao

PRODUITS DU RÈGNE VEGETAL (suite)

Fibre de Paissava
Fleurs
Fleurs
Girofle fraîche
Graines médicinales
Graines de ricin
Gingembre
Grainines aquatique
Haricots
Kapok
Lentilles
Légumes divers
Litchi
Muscade
Manioc brut ou en cossette
Maïs
Mangue
Noix de coco
Noix de foraha
Noix de coca
Poivre vert
Poivre noir
Pois du cap
Pois de Bambara
Patate douce
Plantes médicinales
Plantes ornementales et aquatiques
Piment
Tabac
Riz de luxe
Thé
Vanille

III - HUILES ESSENTIELLES :

Concrète d'Ylang Ylang
Concrète de Longoza
Essence d'Ylang Ylang
Essence de girofle : - feuille
 - clou
 - griffes
Essence de Palma Rosa
Essence de basilic
Essence de Niaouli
Essence d'Inophyllum Calophyllum
Essence de Cannelle
Essence de Muscade
Essence de poivre vert
Essence de poivre noir

PRINCIPAUX PRODUITS D'EXPORTATIONS

V: valeur FOB en millions d'ariary ; Q: quantité en tonnes ; PU: prix unitaire en ariary/kg

	CAFE VERT			VANILLE			CLOUS DE GIROFLE			POIVRE			CREVETTES		
	V	Q	PU	V	Q	PU	V	Q	PU	V	Q	PU	V	Q	PU
2009 1er Trimestre	740,5	216	3 432,0	17 341,8	495	35 030,5	40 155,9	7 207	5 572,0	752,5	182	4 139,1	1 475,0	134	10 980,5
2è Trimestre	481,7	132	3 651,1	12 848,2	314	40 865,1	34 319,9	5 322	6 448,6	1 693,1	412	4 109,7	22 504,8	1 504	14 964,9
3è Trimestre	2 097,8	959	2 187,1	16 370,4	477	34 311,9	13 192,4	2 091	6 310,4	2 782,0	580	4 795,4	20 915,3	1 378	15 172,6
4è Trimestre	1 674,9	642	2 608,9	39 420,5	746	52 872,5	6 930,1	1 123	6 173,3	2 267,7	432	5 249,0	6 329,6	477	13 273,4
Total	4 994,8	1 949	2 563,0	85 980,9	2 032	42 310,6	94 598,3	15 742	6 009,3	7 495,4	1 606	4 667,2	51 224,7	3 494	14 662,8
2010 1er Trimestre	1 024,0	281	3 648,7	36 536,9	631	57 899,7	15 496,2	1 978	7 836,2	1 876,4	318	5 902,4	667,5	58	11 580,8
2è Trimestre	3 650,0	1 249	2 922,3	31 717,8	573	55 316,0	13 286,7	1 761	7 546,0	2 154,3	415	5 191,9	14 278,5	1 138	12 543,1
3è Trimestre	9 017,7	3 267	2 760,3	24 926,0	433	57 554,4	2 829,1	354	7 995,9	2 929,3	531	5 515,2	15 739,3	1 105	14 239,7
4è Trimestre	12 057,2	4 582	2 631,5	9 371,0	194	48 371,5	34 325,6	4 236	8 103,9	4 252,8	724	5 874,2	8 935,3	572	15 622,0
Total	25 748,9	9 378	2 745,5	102 551,7	1 831	56 001,0	65 937,6	8 328	7 917,8	11 212,9	1 988	5 640,4	39 620,5	2 873	13 789,4
2011 1er Trimestre	8 125,2	2 401	3 383,8	2 250,1	48	47 241,1	52 555,7	5 649	9 303,7	719,4	124	5 807,0	2 117,8	151	13 991,2
2008 Octobre	970,9	297	3 269,0	4 942,9	164	30 139,9	1 593,9	301	5 303,2	657,6	167	3 942,8	2 413,3	138	17 469,9
Novembre	593,5	198	2 997,6	6 770,8	192	35 264,7	4 048,0	887	4 563,7	939,1	193	4 877,0	1 646,0	95	17 326,0
Décembre	198,4	57	3 481,4	396,2	7	56 735,6	8 479,0	1 726	4 912,6	312,3	62	5 036,5	1 920,8	113	16 998,6
2009 Janvier	174,3	54	3 227,3	3 793,8	140	27 100,2	12 154,8	2 424	5 014,5	16,4	2	10 100,5	128,4	10	13 288,7
Février	367,0	108	3 404,2	6 908,2	165	41 836,9	14 365,3	2 482	5 788,5	225,1	51	4 376,4	243,1	21	11 317,8
Mars	199,2	54	3 692,7	6 639,8	190	34 958,2	13 635,8	2 301	5 925,8	511,0	129	3 969,1	1 103,6	103	10 694,3
Avril	81,2	18	4 511,3	2 146,6	58	37 002,1	16 257,6	2 595	6 265,3	446,6	115	3 881,9	5 839,5	418	13 967,5
Mai	151,6	42	3 622,4	6 147,0	144	42 780,9	10 702,7	1 607	6 658,5	432,5	108	4 015,2	8 115,4	571	14 206,5
Juin	248,8	72	3 452,9	4 554,5	113	40 411,0	7 359,6	1 120	6 571,9	814,0	189	4 302,1	8 549,9	515	16 617,2
Juillet	656,9	250	2 629,0	11 954,6	395	30 234,8	4 274,3	705	6 063,7	1 108,2	231	4 802,2	11 476,5	776	14 793,3
Août	707,7	358	1 975,1	583,2	10	57 416,1	3 592,7	604	5 945,4	744,8	153	4 869,9	6 316,9	413	15 290,3
Septembre	733,2	351	2 088,8	3 832,6	72	53 559,7	5 325,4	781	6 815,1	929,1	196	4 729,4	3 121,8	190	16 468,3
Octobre	1 007,5	386	2 608,1	18 716,4	340	55 057,3	2 644,5	517	5 111,0	1 003,2	204	4 928,5	1 556,2	128	12 143,2
Novembre	485,7	201	2 421,5	10 983,4	218	50 323,8	2 689,5	368	7 316,0	590,0	120	4 930,1	2 830,6	206	13 757,2
Décembre	181,7	55	3 297,4	9 720,8	187	51 877,5	1 596,1	238	6 719,1	674,5	109	6 199,4	1 942,8	143	13 590,4
2010 Janvier	197,2	54	3 651,0	810,9	18	44 169,5	2 356,1	336	7 004,8	1 207,9	220	5 495,8	346,2	28	12 442,5
Février	363,5	83	4 400,7	29 121,8	503	57 897,0	4 409,0	532	8 293,2	292,2	50	5 886,6	232,9	23	10 130,2
Mars	463,3	144	3 216,6	6 604,3	110	60 210,0	8 731,1	1 110	7 869,3	376,3	48	7 761,4	88,4	7	12 954,3
Avril	1 108,8	377	2 937,4	27 221,0	495	55 029,1	7 492,0	1 010	7 416,0	1 021,6	183	5 571,3	4 547,6	356	12 790,2
Mai	829,5	298	2 778,9	2 576,9	48	54 184,0	2 800,5	384	7 292,4	974,6	187	5 212,1	4 992,1	388	12 858,7
Juin	1 711,7	573	2 987,1	1 919,9	31	61 595,4	2 994,2	366	8 170,0	158,2	45	3 547,0	4 738,8	395	12 010,0
Juillet	2 685,0	846	3 173,7	6 188,0	98	63 335,0	1 296,8	164	7 896,6	819,0	150	5 450,9	4 998,9	376	13 291,9
Août	2 953,8	1 077	2 742,7	12 523,1	214	58 531,6	1 151,8	141	8 192,1	963,8	171	5 622,6	6 504,2	425	15 299,0
Septembre	3 379,0	1 344	2 514,2	6 214,9	121	51 181,6	380,5	49	7 765,9	1 146,4	209	5 473,5	4 236,2	304	13 931,0
Octobre	5 465,6	2 142	2 551,9	6 257,5	127	49 455,8	3 201,3	442	7 241,0	1 637,1	320	5 116,1	3 244,0	224	14 470,8
Novembre	3 880,2	1 312	2 957,9	1 708,4	32	53 585,2	12 739,3	1 611	7 909,7	1 430,5	230	6 219,7	3 616,0	205	17 631,5
Décembre	2 711,4	1 128	2 403,1	1 405,1	35	39 781,3	18 385,0	2 183	8 421,9	1 185,2	174	6 811,6	2 075,3	143	14 542,7
2011 Janvier	1 115,7	389	2 867,9	564,0	11	51 526,1	21 070,5	2 205	9 553,9	195,3	34	5 795,2	424,6	22	19 270,2
Février	2 132,0	661	3 224,3	875,0	25	34 713,9	15 815,4	1 769	8 940,6	431,9	63	6 850,8	874,2	64	13 629,2
Mars	4 877,6	1 351	3 610,4	811,1	11	70 663,9	15 669,7	1 675	9 357,8	92,3	27	3 399,0	819,1	65	12 563,4

(suite)

HUILES ESSENTIELLES ((suite) :

Essence de Melaleuca
Essence de Ravensara Aromatica
Essence de Ravensara Anizata
Essence de gingembre
Essence de cyprès
Essence de hélichryse
Essence de Vetiver
Essence de Géranium
Essence Combava
Essence de Foraha
Essence Eucalyptus Globulus
Essence Eucalyptus Citriodora
Essence Numularia Cordata
Essence Ceuralopsis Grevei
Essence de vanille
Extrait de Centella
Extrait d'Eugenia Jambolla
Extrait de Pygeum
Huile d'aleurite
Huile essentielle de girofle non déterpénée
Huile essentielle d'orange
Huile essentielle de citron
Huile essentielle de citronnelle
Huile Moringa Oleifera

IV - PRODUITS MINÉRAUX :

Bois silicifié
Diverses variétés de quartz
Grenat (industriel, pivoterie)
Graphite
Mica
Minéral de chrome
Pierres semi-précieuses et précieuses
Pierres industrielles

V - PRODUITS ARTISANAUX :

Chapellerie - Rabarme
Collections de papillons
Ebenisterie - Sculpture
Lapidairerie - Maroquinerie
Marqueterie - Vannerie
Sparterie - Broderie
Soierie - Papier Antemoro

VI - PRODUITS INDUSTRIELS :

Bonneterie
Bonneterie pour hommes
Bonneterie pour femmes
Bonneterie pour les enfants

Boissons alcooliques et hygiéniques
Biscuiterie et confiserie
Bougies
Conserves de viandes
Conserves de poivre vert
Conserves de fruits et légumes
Conserves de fruits
Conserves de foie gras de canard
Café torréfiés en graines ou moulu
Cuir préparé
Curry
Confections
Couverture
Eaux minérales
Eau de javel
Engrais organique et biologique
Eponge métallique
Farine et fécule de manioc
Ficelles et Cordages de sisal
Girouettes en saumure
Jus de fruits
Melasse
Matière spongieuse
Publications, Film, Disques...
Parches du café
Pointes
Parapluies
Rhum
Sucre
Sel
Sons et tourteaux d'arachide
de Coton
de soja
de Blé
Sac polypropylène
Stylos
Tapioca
Tissus écrus
Tissus enduits
Vin

ANNEXE n° 2 : Déclaration d'expédition

Air Madagascar
 SOCIÉTÉ NATIONALE MALGACHE DE TRANSPORTS AÉRIENS
 31, AVENUE DE L'INDÉPENDANCE - ANTANANARIVO
 R.C. ANTANANARIVO 44632

A REMPLIR PAR
 AIR
 MADAGASCAR

LTA 258

DECLARATION D'EXPEDITION

EXPEDITEUR					
ADRESSE					
PAYS				TEL.	
DESTINATAIRE					
ADRESSE					
VILLE				TEL.	
					Aéroport de destination

NOMBRE de colis	MODE d'emballage	NATURE ET QUANTITÉ DES MARCHANDISES	P O I D S		DIM.
			BRUT	VOL.	

A ASSURER POUR	en toutes lettres	et en chiffres
Valeur déclarée pour le transport	en toutes lettres	et en chiffres

PORT PAYÉ

PORT DU

FRAIS AU DÉPART
 seulement à la charge de l'expéditeur

<p>OBSERVATIONS (RESERVEES OU DÉCHARGE DE RESPONSABILITÉ)</p>	<p>Date et Signature</p>
--	--------------------------

Rég. 5842 - 03 - 0132

ANNEXE n° 3 : Déclaration douanière unique

REPOBLIKAN'I MADAGASIKARA Tanindrazana - Fahafahana - Fandrosoana										Intercalaire n°	
Art n°	a. Marque et n° Colis / Conteneur			b. CSR	c. Nomenclature	d. P.N	f. Devise	g. Taux de change	h. UC		
	e. Désignation des marchandises			j. FOB devise		k. Valeur en douane	l. Pays O/Dest (I)	m. Qté Supp	n. P. B		
				o. Frêt		p. Assurance	q. Autres Frais		r. Réf. Titre précédent		
Origine / Destination (I)			s. FSI / Licence n° et date (I)	t. Valeur Imputée	u. Qté Imputée	v. Type de Colis	w. Nombre de Colis	x. N° Agrément			
INFORMATION RECETTE											
y. Taxes	Code	aa. CBT	bb. Valeur	cc. Taux	dd. Droits et Taxes dus						
						A Le Le Déclarant					
ee. Droits et Taxes dus pour cet article											
Art n°	a. Marque et N° Colis / Conteneur			b. CSR	c. Nomenclature	d. P.N	f. Devise	g. Taux de change	h. UC		
	e. Désignation des marchandises			j. FOB devise		k. Valeur en douane	l. Pays O/Dest (II)	m. Qté Supp	n. P. B		
				o. Frêt		p. Assurance	q. Autres Frais		r. Réf. Titre précédent		
Origine / Destination (I)			s. FSI / Licence n° et date (I)	t. Valeur Imputée	u. Qté Imputée	v. Type de Colis	w. Nombre de Colis	x. N° Agrément			
INFORMATION RECETTE											
y. Taxes	Code	aa. CBT	bb. Valeur	cc. Taux	dd. Droits et Taxes dus						
						N° Enregistrement du N° Liquidation du					
ee. Droits et Taxes dus pour cet article											
Art n°	a. Marque et n° Colis / Conteneur			b. CSR	c. Nomenclature	d. P.N	f. Devise	g. Taux de change	h. UC		
	e. Désignation des marchandises			j. FOB devise		k. Valeur en douane	l. Pays O/Dest (I)	m. Qté Supp	n. P. B		
				o. Frêt		p. Assurance	q. Autres Frais		r. Réf. Titre précédent		
Origine / Destination (I)			s. FSI / Licence n° et date (I)	t. Valeur Imputée	u. Qté Imputée	v. Type de Colis	w. Nombre de Colis	x. N° Agrément			
INFORMATION RECETTE											
y. Taxes	Code	aa. CBT	bb. Valeur	cc. Taux	dd. Droits et Taxes dus						
						Réservé à l'usage officiel					
ee. Droits et Taxes dus pour cet article											

P
R
I
M
A
T
A

40 grs
 46 grs
 Libase yehes
 Carbona mpanafanina
 20 grs
 Primatea Ofiery
 Libase yehes
 Carbona mpanafanina
 20 grs
 0001 314010000
 0001 314010000
 0001 314010000
 0001 314010000

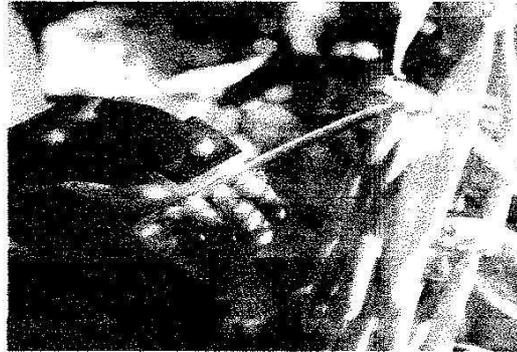
ANNEXE n° 4 : Carte de planteurs, marquage de gousses

Carte de planteurs

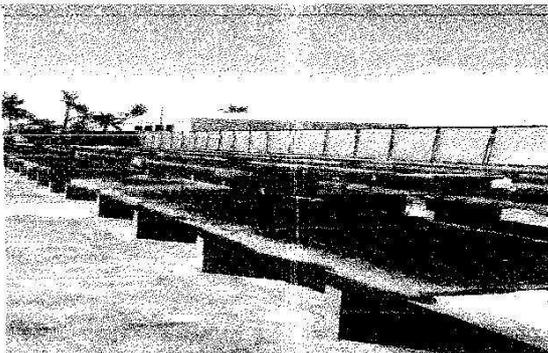
MPAMBOLY LAVANILA AO BEMANEVIKA
Anarana : **ABOJALA**
Fanampoin' anarana : **ANDRE SAMUEL JEAN**
Anaran'ny ray : **MARGABE**
Anaran'ny reny : **VELONDEHA**
Famany : **ANTSIRANANA** Fivondrona : **ANTALAHIA**
Fivondronana : **ANDAPA** Boinbairina : **AMBOIVANGEZOKO**
Fokontany : **BEMANEVIKA**
Kara-pandoto a' : **712 321 000 9655** Nomera tao :
Meripiantanana : **HDX**
Karatra nomena tamin'ny : **1979/80** Taon : **ANDAPA**
Sorian'ny tampony : Sorian'ny Mplandrika



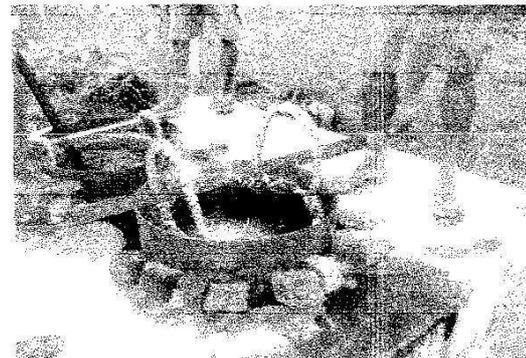
Marquage de gousses



Séchage au soleil ou à l'air libre



Échaudage



ANNEXE n° 5 : Document administratif unique

REPUBLIKAN'I MADAGASIKARA Tantondrazana - Fahafahana - Fandrosoana FADINTSERANANA MALAGASY DOUANES MALGACHES				DOCUMENT ADMINISTRATIF UNIQUE (D.A.U.)			
2. Expéditeur/ Exportateur N°				1. DECLARATION		A. BUREAU DE DEDOUANEMENT	
				3. Formulaires		4. Listes	
8. Destinataire/ Importateur N°				5. Articles		6. Total colis	
				7. N° de répertoire du Déclarant		9. Responsable Financier N°	
14. Déclarant/ Représentant N°				10. Pays dern. prov./l ^{re} dest.		11. Pays transaction	
				12. Eléments valeur		13.	
18. Identité et nationalité du moyen de transport à l'arrivée/ départ				15. Pays d'exportation		15. C.P. d'exportation	
				16. Pays d'origine		17. Pays de destination	
21. Identité et nationalité du moyen de transport actif à la frontière				19. Cl.		20. Conditions de livraison	
				22. Code devise et montant facturé		23. Taux de change	
25. Mod trans front		26. Mod trans intér		27. Lieu déchargement / chargement		27. Données Financières et Bancaires Code banque :	
29. Bureau d'entrée/ sortie				30. Localisation des marchandises			
31. Marques et numéros des colis : Nombre des colis : Nature des colis : N° conteneur (s) : Destination des marchandises :				32. Art. N°		33. Code des marchandises	
44. Codes documents joints : Autres renseignements :				34. C.P. origine		35. Masse brute	
				36. Préférence		37. REGIME	
47. Calcul des impositions				38. Masse nette		39. Option de paiement	
				40. Déclaration sommaire / Document précédent			
50. Principal obligé N°				41. Unités supplémentaires		42. Prix articles	
				43. Code M.E.		45. Ajustement :	
51. Bureaux de passage prévus et pays				46. Valeur en douane		48. Report de paiement	
				49. Identification de l'entrepôt		B. DONNEES COMPTABLES	
52. Montant Garantie :				Mode de paiement :			
				N° de Liquidation :		Date :	
D. CONTROLE PAR LE BUREAU DE DESTINATION				N° de Quitance :		Date :	
				Montant Garantie :		Date :	
Lieu et date :				Taxes globales :		Ariary	
				Total déclaration :		Ariary	
53. Bureau de destination et pays				54. Lieu et date			
Cachet et Signature :				Signature et nom du Déclarant/ Représentant			

ANNEXE n° 8 : Exportation des produits agricoles

Produits agricoles	Q/V	Q : Tonne V : Millier de FMC			
		2001	2002	2003	2004 (*)
CAFE					
Arabica	Q	0,1	17	10	0,02
	V	4 584	61 439	59 192	20
Robusta	Q	1 278	8 065	4 457	7 755
	V	4 237 408	26 680 834	16 338 576	8 159 317
Autres	Q	629	4	58	19
	V	3 054 713	415 098	567 270	126 896
GIROFLE					
Cloves	Q	16 407	6 094	15 606	12 453
	V	559 812 730	122 563 696	176 208 829	52 587 958
Anthoilles	Q	32	1 042	0,1	20
	V	1 228 257	34 380 042	681	101 403
Griffes	Q	284	49	26	112
	V	4 578 456	259 251	99 048	110 057
POIVRE					
Poivre vert	Q	186	531	295	246
	V	2 305 604	6 353 973	3 463 512	895 833
Poivre non broyé	Q	447	706	566	877
	V	5 347 514	6 869 436	6 001 315	2 217 282
VANILLE	Q	84	1 126	740	750
	V	62 239 899	1 121 778 356	754 908 397	232 962 581
SISAL FIBRE	Q	5 229	1 315	3 987	4 691
	V	9 803 607	4 704 913	10 279 245	4 615 960
RAPHIA	Q	819	3 082	3 833	2 487
	V	8 210 082	31 302 659	39 143 572	7 962 646
ARACHIDE					
Coques	Q	94	34	40	51
	V	256 381	45 372	129 276	73 195
Décortiqués	Q	98	445	615	929
	V	267 867	1 069 627	1 963 162	950 801
OROMET DE BLE	Q	180	159	2	
	V	46 605	418 311	47 113	
MAIS					
Mais doux	Q				42
	V				13 967
Autre maïs	Q	1	4 966	736	593
	V	1 468	3 301 705	751 750	260 808
Laine de maïs	Q		51	54	59
	V		73 955	121 473	42 404
PISTACHE FRAICHE	Q	5	0,5	0,1	108
	V	14 901	743	2 241	121 236
GRAIN DE COTON	Q		326	41	
	V		186 279	35 196	
RIZ SEMI BLANCHE	Q	84	2	10	22
	V	300 659	7 058	47 342	16 472
Autres grains travaillés	Q			13	0,4
	V			8 655	236
Sous total valeur	V	661 710 795	1 360 772 797	1 010 175 845	311 169 072

Source : INSTAT

V (*) en Ariary

ANNEXE n° 9 : Régions de Madagascar

Anciens provinces	N°	Région	Capitale	Population (hab.)
Diego Suarez	1	Diana	Diego I	485 800
	2	Sava	Sambava	805 300
	3	Itasy	Miarinarivo	643 000
Tananarive	4	Analamanga	Tananarive-Renivohitra	2 811 500
	5	Vakinankaratra	Anstirabe I	1 589 800
Majunga	6	Bongolava	Tsiroanomandidy	326 600
	7	Sofia	Anstohihy	940 800
	8	Boeny	Antsohihy I	543 000
	9	Betsiboka	Maevatanana	236 500
	10	Melaky	Maintirano	175 500
	11	Alaotra-Mangoro	Ambatondrazaka	877 700
	12	Antsinanana	Tamatave I	1 117 100
	13	Analanjirifo	Fénérive Est	860 800
	14	Amoron'i Mania	Ambositra	693 200
	15	Haute Matsiatra	Fianarantsoa I	1 128 900
Fianarantsoa	16	Vatovavy-Fitovinany	Manakara	1 097 700
	17	Atsimo-Atsinanana	Farafangana	621 200
	18	Ihorombe	Ihosy	189 200
Tuléar	19	Menabe	Morondava	390 800
	20	Atsimo-Andrefana	Tuléar I	1 018 500
	21	Androy	Ambovombe-Androy	476 600
	22	Anosy	Taolagnaro	544 200

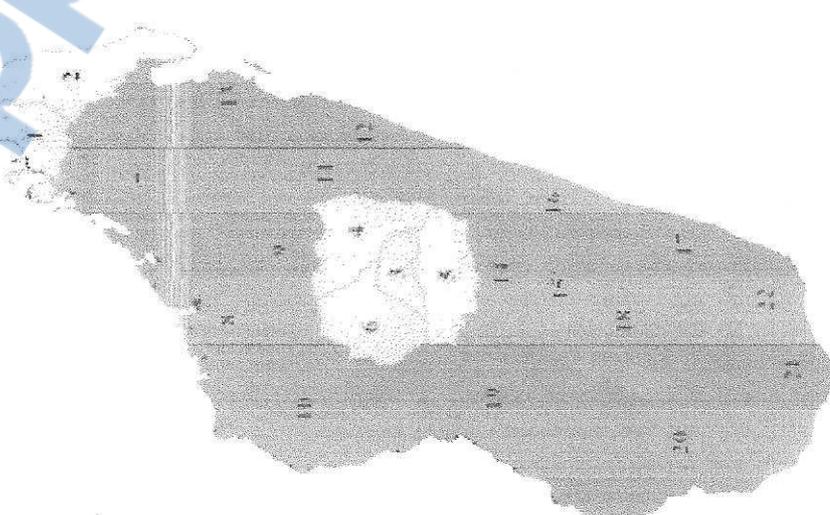


TABLE DES MATIERES

PREFACE

REMERCIEMENTS

LISTE DES TABLEAUX :

LISTE DES FIGURES :

LISTE DES ABREVIATIONS :

LISTE DES ANNEXES :

SOMMAIRE :

INTRODUCTION..... 1

Partie I : APPROCHES FILIERES VANILLES

Chapitre I : Description de gousse de vanille..... 4

.Section 1 : Planteurs 6

Section 2 : Collecteurs 7

Section 3:Préparateurs – conditionneurs 7

Section 4 : Exportateurs..... 8

Chapitre II : Les différentes phases de préparation de vanille 9

Section 1 : Les étapes de préparation de la vanille..... 9

Chapitre III : Situation générale de la vanille à Madagascar 11

Section 1 : Aperçu général sur la production et la demande 11

Section 2 : Principales zones productrices de vanilles à Madagascar 11

Chapitre IV : Evolution des exportations de vanille de Madagascar 13

Section 1 : Evolution des exportations de la vanille Malgache 2000-2011..... 13

Section 2 : Les principaux pays producteurs 14

Chapitre V : Concepts Théoriques 17

Section I : THEORIE CLASSIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL..... 17

Section II : THEORIE NEOCLASSIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL..... 19

Section III : THEORIE LIBERALES MODERNES DU COMMERCE INTERNATIONAL
..... 20

PARTIE II : OBSTACLES, PERFORMANCES ET PERSPECTIVES DE LA FILIERE
VANILLE A MADAGASCAR

Chapitre I : OBSTACLES DE VANILLE A MADAGASCAR..... 23

Section 1 : Obstacles économiques 23

a- Sur la production :..... 23

b- Sur le prix :.....	24
c- Sur la commercialisation :	24
Section 2 : obstacles politiques.....	25
Section 3 : Obstacles écologiques	27
CHAPITRE II : PERFORMANCES DE LA FILIERE VANILLE.....	28
CHAPITRE III : PERSPECTIVES D'EVOLUTION DE CE MARCHE.....	29
Chapitre IV : QUELQUES NOTIONS LIEES A L'OPERATION D'EXPORTATION.....	32
Section 1 : Les ayants droits	32
1.1. Exigences fiscales :.....	32
1.2. Les autres exigences de l'activité d'exportation :.....	33
Section 2 : les différents types de transport.....	33
2.1. Le transport par voie aérienne :.....	33
2.2. Transport maritime :	34
Section 3 : Documents nécessaires à l'exportation	35
Section 4 : Procédures douanières	36
4.1. Dédouanement :	36
4.2. Déclaration en douane :.....	36
Chapitre V: PROPOSITIONS POUR AMELIORER LA PRODUCTION ET LES COMMERCIALISATIONS DES VANILLES	38
Section 1 : Amélioration de la production.....	38
1.1. Encadrement technique :.....	38
1.2. Sécurité rurale :	38
CONCLUSION.....	40
REFERANCES BIBLIOGRAPHIQUES	
ANNEXES	
TABLE DES MATIERES	
RESUME	

Nom	: BEAVY
Prénom	: Marie Victoria
Tableau	: 03
Figure	: 04
Nombre des pages	: 41

RESUME

Historiquement, la vanille suscite un véritable engouement en Europe

Mais l'aire naturelle originelle de la vanille, est assez mal connue .Elle est notamment appréciée par la France sous le charme de Louis XIV qui décide de tenter, d'introduire la liane l'île Bourbon .Les premières plantations sont faites sur l'île de Nosy-Be et éparpillées dans tout Madagascar. La vanille a besoin d'un climat chaud et humide, d'un support d'accrochage et d'un certain ombrage .La transformation de fruits parfaitement inodores en épices moelleuse et parfumée nécessite une préparation minutieuse et méthodique ; et cela nécessite des mains d'œuvre. Madagascar est reconnu comme le premier exportateur de vanille dans le monde mais depuis quelques années l'Indonésie remporte la première place. Pourquoi ? Le déséquilibre climatique peut être l'une des fardeaux qui pèsent dans cette filière. L'Etat Malgache intervient dans la politique de la libéralisation qui nous apporte des conséquences néfastes où il y a la disparition d'autonomie financière de la Caisse de Stabilisation due à la querelle politique existante et sans oublier l'absence de la formation et de la technicité des capilliculteurs. En parlant de performances une vanille peut atteindre le maximum entre quatre et sept ans et décline très vite à partir de huit ans ; c'est à partir de l'âge moyen des pieds de vanillier qui explique sa taille. La vanille peut être utilisé sous une autre forme : parfum , savons, dans les aliments préparés .Ce marché devrait induire le développement artisanal. Actuellement, vis- à vis de non résolution des problèmes dans cette filière, les capilliculteurs abandonnent leurs champs de vanille pour chercher des pierres précieuses mais ils ne se rendent pas compte des conséquences.

Encadré par : Mamisoa Fredy ANDRIAMALALA

Année : 2010-2011

2 Avril 2012