

## SOMMAIRE

### REMERCIEMENTS

### LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

### GLOSSAIRE

### INTRODUCTION ..... - 9 -

### PREMIERE PARTIE

#### L'EXPLOITATION DE LA VANILLE DANS LE DISTRICT DE SAMBAVA

CHAPITRE I : ETUDE DU MILIEU .....	- 13 -
SECTION I : LA ZONE D'ETUDE .....	- 13 -
SECTION II : LES DONNEES SOCIALES .....	- 16 -
SECTION III : LES ACTIVITES ECONOMIQUES .....	- 20 -
CHAPITRE II : LA PRODUCTION DE LA VANILLE .....	- 25 -
SECTION I : HISTORIQUE ET ORIGINE .....	- 25 -
SECTION II : LA BOTANIQUE DE LA VANILLE .....	- 28 -
SECTION III : LA TECHNOLOGIE .....	- 34 -
CHAPITRE III : LES DIFFERENTS INTERVENANTS DANS LA FILIERE .....	- 42 -
SECTION I : LES ORGANISMES REGISSANT LA FILIERE .....	- 42 -
SECTION II : LES CIRCUITS COMMERCIAUX.....	- 47 -
SECTION III : L'EXPORTATION.....	- 49 -

### DEUXIEME PARTIE

#### DIAGNOSTIC ET PROPOSITION D'AMELIORATION

CHAPITRE I : LA POLITIQUE UTILISEE POUR LE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE .....	- 55 -
SECTION I : LA POLITIQUE DE LA LIBERALISATION DE LA VANILLE.....	- 55 -
SECTION II : LA VULGARISATION ADOSSEE A UN PROGRAMME DE RECHERCHE PEU CONVAINCANT .....	- 61 -
SECTION III : ANALYSE « SWOT ».....	- 64 -
CHAPITRE II : LES PROBLEMES PERSISTANTS .....	- 69 -
SECTION I : LES PROBLEMES DE LIEU ET TECHNIQUES.....	- 69 -
SECTION II : L'INSUFFISANCE DE L'ENCADREMENT .....	- 71 -
SECTION III : LA FREQUENCE DES VOLIS SUR PIEDS ET DES BRAQUAGES-	76 -
CHAPITRE III : LES PROPOSITIONS D'AMELIORATION DE LA FILIERE .....	- 81 -
SECTION I : LA POURSUITE DU PROGRAMME D'INTENSIFICATION.....	- 81 -
SECTION II : LE RENFORCEMENT DE LA SECURITE DURANT LA SAISON ET CAMPAGNE DE LA VANILLE .....	- 84 -
SECTION III : LA PROFESSIONNALISATION DE LA FILIERE A DIFFERENTS NIVEAUX .....	- 87 -
CONCLUSION.....	- 95 -
BIBLIOGRAPHIE .....	- 97 -
ANNEXES .....	- 99 -
LISTE DES TABLEAUX .....	- 103 -
LISTE DES PHOTOS.....	- 104 -
TABLE DES MATIERES .....	- 105 -

## REMERCIEMENTS

La réalisation du présent mémoire n'aurait pas été possible sans la contribution de nombreuses personnes, à qui nous adressons nos vifs et sincères remerciements. A tous les enseignants de la faculté, et en particulier à :

- ❖ Monsieur LEMIARY, enseignant Chercheur à l'Université de Toamasina, notre encadreur enseignant, qui nous a largement accordé son temps, malgré ses diverses occupations, en nous dirigeant dans l'accomplissement de ce travail.
- ❖ Monsieur Reynaud Christian ANDRY, notre encadreur professionnel, qui nous a permis de consulter de nombreux documents au bureau de l'Agriculture et nous a épaulé durant toute notre recherche, malgré ses nombreuses responsabilités et occupations.
- ❖ Mesdames et Messieurs les professeurs du Département Gestion, qui ont assuré notre formation ; sans leur contribution, il nous aurait été impossible de parvenir à ce stade.
- ❖ Nos chers parents, nous leur rendons hommage à travers ce mémoire, pour les sacrifices, l'amour, le soutien pendant toutes nos années d'études et d'éducation infaillible, depuis notre enfance.
- ❖ Nos frères et sœurs, pour l'appui moral et matériel qu'ils nous ont accordé.
- ❖ Tous ceux qui nous ont encouragé et aidé d'une manière ou d'une autre, de près ou de loin, jusqu'à la réalisation de cet ouvrage, encore une fois, MERCI.

RADEGOLY Rahanta Marie Théryna

## **LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES**

ACP : Afrique Caraïbes Pacifique

AUP : Association des Usagers de Piste

BM : Banque Mondiale

CDD : Coordination Diocésaine pour le Développement

CEDAL : Centre d'Etude des Documents et de l'Alimentation

Cm : Centimètre

CSB : Centre de Santé de Base

DID : Développement International Desjardins

EPIC : Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial

EPP: Ecole Primaire Publique

FDA: Food and Drug Administration

FMI : Fonds Monétaire International

GCV : Grainier Communauté Villageois

GES : Groupement des Entreprises de le SAVA

GNEV : Groupement National des Exportateurs de Vanille

GNIV : Groupement National Interprofessionnel de Vanille

GPPV : Groupement des Paysans Producteurs de Vanille

Ha : Hectare

IBS : Impôt sur les bénéfices des Sociétés

IRPP : Impôt sur les Revenus des Personnes Physiques

IVAMA : Institut de la Vanille de Madagascar

M.O : Main d'œuvre

ONG: Organisation Non Gouvernementale

OTIV: Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola

PADANE: Projet d'Amélioration et de Développement Agricole dans le Nord Est

PNVA : Programme National pour la Vulgarisation Agricole

PPN : Produits de Primaire Nécessité

PRCE : Programme de Relance des Cultures d'Exportation

RIP : Route d'Intérêt Provincial

RN : Route Nationale

RNC : Routes Non Classées

SAVA : Sambava-Antalaha-Andapa-Vohémar

STABEX : Stabilisation des Exportations

UE : Union Européenne

USD : Dollars Américains

## GLOSSAIRE

Ce glossaire a été le fruit d'un travail d'enquête fouillé.

**Dabalava** : terme pour désigner les transporteurs de la vanille ou d'autres produits agricoles vers le lieu de stockage. Le transport se fait à dos d'homme.

**Dina** : engagement contractuel entre deux groupes d'individu ou de groupement de village.

Ceci a force de loi pour les contractants. De là, le terme : « dinam-pokonolona ».

**Fonkontany** : dans l'organisation administrative actuelle, ce terme désigne la référence de base qui est l'équivalent d'une ou de plusieurs communautés villageoises. Le groupement de plusieurs « fokontany » constitue le « firaism-pokontany », équivalent d'une commune, actuellement.

**Manano** : accomplir une tache quelconque, dont le jardon « manano par tête », souvent utilisé par les conditionneurs- stockeurs de la vanille dans le SAVA.

**Rafia** : en français : « raphia ». C'est le nom vernaculaire d'un palmier dont on tire les fibres (souples et résistantes) pour attacher la vanille.

**Tavy** : culture itinérante sur brulis.

## INTRODUCTION

La partie Nord-est de Madagascar, constituée par les villes de Sambava, Antalaha, Vohémar, Andapa, est connue sous le sigle de la SAVA. Cette zone assure actuellement les 80% de la production vanillier malgache. Les autres parties proviennent de la sous-préfecture de Maroantsetra, ainsi que de Mananara, un peu plus au sud de la SAVA, et du district de Sambirano (à l'Ouest de la SAVA). A elle seule, Sambava produit 32% du total national. Dans un tel contexte, elle joue, dans ce microcosme de la SAVA un rôle de premier plan pour ce qui est de la production, expliquant ainsi, en partie, le choix de cette région, dans le cadre de ce travail.

Madagascar produit en moyenne 5949 tonnes de vanille verte par an, ces six dernières années, et en exporte une moyenne de 1070 tonnes de vanilles préparées. Cela représente plus de la moitié de la production mondiale. Pourtant, elle est en train de perdre sa place de premier exportateur mondial, à cause d'une baisse de la qualité de son produit, à laquelle s'ajoute la concurrence d'autres pays, principalement l'Indonésie.

Pourquoi, et qui pâtit de cette perte de place de premier exportateur, dans la grande chaîne, depuis le producteur local (près de 90% des exploitants sont propriétaires de leurs exploitants), en passant par une infinité d'intermédiaires, jusqu'aux exportateurs qui caractérisent cette spéculation ?

Les retombées économiques de ce produit intéressent, non seulement les planteurs, les conditionneurs-stockeurs, mais aussi l'Etat. On dit à Madagascar que la vanille c'est « l'or verte ». Jusqu'ici, aucun produit agricole n'a jamais pu la concurrencer en terme de rapport prix-quantité. Le kilogramme de vanille à l'exportation, même en période de mévente, représente au moins dix fois celui des autres.

Les ressources fiscales tirées de la vanille sont importantes. Elles alimentent le Trésor public de Madagascar, et les réserves de devises de l'Etat. La libéralisation de ce marché, avec l'élimination de certaines taxes pour le stockage, a eu des conséquences sur l'évolution globale de l'économie du pays, et les réserves et les revenus des producteurs. Ainsi, l'Etat ne taxe plus aux conditionneurs-stockeurs des indemnités pour financer les stocks de vanilles déjà conditionnées. Grâce à cette mesure, les exportateurs expédient directement leur vanille préparée vers leur client à l'étranger.

Les récentes analyses émises par les principaux partenaires financiers de Madagascar vont dans le sens de l'importance de ces devises qui participent au développement économique du pays. D'ailleurs, le ministère de l'agriculture reconnaît également cette place qu'occupe la production vanillière dans le budget de l'Etat. Avec les recettes douanières qui représentent à peu près les 60% des ressources propres de l'Etat, la filière vanille vient immédiatement en second plan.

Toutes ces raisons nous ont conduits au choix du thème « **CONTRIBUTION A L'AMELIORATION DE LA FILIERE VANILLE DANS LE DISTRICT DE SAMBAVA** ». Cette étude évalue les incidences socio-économiques et les activités de la région. Pour pouvoir développer plus en détail ce thème, nous allons subdiviser cette étude en deux grandes parties :

- ❖ La première partie de notre ouvrage relate l'exploitation de la vanille dans le District de Sambava c'est-à-dire l'étude du milieu, la production de la vanille et les différents intervenants dans la filière.
- ❖ La deuxième partie de notre ouvrage est consacrée au diagnostic et propositions d'amélioration, c'est-à-dire aux politiques utilisées pour le développement de la filière vanille, aux problèmes persistants. En outre, elle offre quelques propositions d'amélioration de la filière, pour résoudre les problèmes constatés.

**PREMIERE PARTIE**

**L'EXPLOITATION DE LA VANILE DANS LE DISTRICT**

**DE SAMBAVA**

Cette partie étudie en premier la zone d'étude, la production de la vanille et les différents intervenants dans la filière

# **CHAPITRE I : ETUDE DU MILIEU**

La sous- préfecture de Sambava est située dans le Nord-Ouest de la province d'Antsiranana. Elle est composée de 25 (vingt cinq) communes.

## **SECTION I : LA ZONE D'ETUDE**

### **§1-Localisation**

La région concernée par cette étude correspond à la partie nord-est de Madagascar, dans la province d'Antsiranana, communément appelée SAMBAVA, incluse dans la région SAVA (Sambava, Antalaha, Vohémar et Andapa).

La zone d'étude se situe entre les parallèles 13°45' et 15°15' de latitude Sud et les méridiens 49° et 50°30' de longitude Est. Cette zone correspond à la bordure maritime de la partie Nord-Est de Madagascar, soit d'Iharana (Vohemar) au Nord, jusqu'à Antalaha, au Sud. Elle couvre le district de Sambava dans son intégralité, la partie Sud de celui d'Antalaha et la partie Nord de celui de Vohémar. A l'Ouest se trouve le district d'Andapa, et à l'Est l'océan Indien. Pour l'ensemble de la zone d'intervention (3 Districts), le district de Sambava ( $8493 \text{ km}^2$ ) est le plus vaste, suivi de celui de Vohémar ( $4830 \text{ km}^2$ ) et d'Antalaha ( $4749,5 \text{ km}^2$ ). Le District de Sambava compte 25 Communes contre 11 chacune pour Vohémar et Antalaha.

Les quatre Districts de la SAVA présentent une certaine homogénéité de problématique socio-économique, et similarité d'axes d'intervention possibles de développement. Cette zonification se justifie, par ailleurs, par un certain nombre de traits caractéristiques communs, telle que la pratique de cultures de haute valeur marchande (vanille), une végétation riche, mais fortement menacée par la pratique du tavy ; une précipitation relativement abondante, une population moyennement homogène, vivant dans un enclavement relatif. La population de ces Districts peut se déplacer ou s'émigrer facilement de l'un à l'autre.

La région SAVA, évaluée à 23,577 km<sup>2</sup> (selon les données fournies par le CFIGE, constituée par un peu plus de la moitié de la Province d'Antsiranana (44.025 km<sup>2</sup>), ne représente qu'un peu moins de 4% du territoire national, d'une superficie de

487.000 km<sup>2</sup>. La population de la SAVA forme près des deux tiers de la population de la province, mais ne représente que près de 5% de l'effectif national.

### **A -Un sol riche**

« Pour un développement efficace de la culture de la vanille, il faut un sol léger, friable, riche en matière organique et en humus. L'abondance de précipitation combinée à une forte température favorise l'altération rapide des minéraux de la roche mère et peut amener vers une ferralitisation et une hydromorphie du sol »<sup>1</sup>.

Les hauts massifs et les moyennes et basses collines sont dominés par des sols ferralitiques, tandis que la frange orientale, l'est par des sols peu évolués alluviaux, plus ou moins hydromorphes, et par des sols sableux.

A cause de la déforestation et les feux de brousses, les sols riches en humus et fertiles se dégradent, ce qui entraîne la diminution des terres cultivables.

La vanille supporte des sols variés, mais donne le meilleur rendement sur alluvions. C'est une des raisons de la concentration des plantations sur les plaines côtières.

### **B -Un climat chaud et humide favorable à toutes sortes de cultures**

A Sambava, la plupart des plantations de la vanille sont établies en colline, sur défrichement récent de forêt, ou grande broussaille, relativement riche en humus, soit sur la terre sablonneuse du littoral. On trouve aussi de la vanille cultivée sur les terres d'alluvion des vallées.

Selon la classification des domaines climatiques de Madagascar établie par R. Dufournet, la zone d'étude jouit d'un climat humide chaud : « Pas de mois sec marqué, mais seulement diminution de précipitation, de mai à octobre. Température moyenne toujours supérieure à 18°C, un vent qui souffle toute l'année, et un bon équilibre entre l'énergie lumineuse et l'énergie calorifique ».

---

<sup>1</sup> Température toujours supérieure à 18°C, amplitude annuelle faible et l'amplitude thermique quotidienne supérieure à l'amplitude thermique annuelle »

## 1-Température

En général, elle est élevée. Le minimum est de 18°C, et le maximum 36°C. Pour Copen, c'est une zone tropicale chaude. L'amplitude thermique annuelle est faible, de l'ordre de 4,5°C au cours de l'année : cela permet un bon développement du vanillier, puisqu'il demande une « température moyenne d'environ 25°C, et il craint aussi bien les grandes chaleurs que les refroidissements trop considérables. Il a besoin d'une température supérieure à 12°C, avec un idéal entre 24 et 28°C »<sup>1</sup>.

**Tableau n°I : Répartition de la température moyenne annuelle et de la température moyenne mensuelle à Sambava : année 2001 à 2008**

Mois \ Année	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Moyenne mensuelle
Janvier	27,2	26,9	26,2	27	26,8	26,9	26,3	27,3	26,8
Février	26,7	26,8	27	26,7	26,7	27,5	27,2	27,6	27,0
Mars	26,9	24,8	27	26,9	26,5	26,9	27	27,4	26,6
Avril	26,3	25	26,3	25,4	26,3	26,2	26,3	26,2	26
Mai	25,6	23,8	24,5	24,2	26,1	24,8	25,2	24,5	24,8
Juin	23,6	22,9	23,6	23,2	23,3	23	23,6	23,6	23,3
Juillet	22,3	22,9	22,6	21,9	22,5	23,7	22,4	22,2	22,5
Août	22,2	22,6	23,1	21,8	22,4	23	22,7	22,3	22,5
Septembre	22,8	22,9	23,4	22,6	22,9	23,1	23,8	22,8	23,0
Octobre	23,9	24,5	24,4	23,2	24,1	24,4	24,7	24,1	24,2
Novembre	25,3	24,1	25,1	24,7	25,5	25,7	24	25,2	24,9
Décembre	25,9	25,9	26,1	26,8	26,2	26,6	25,8	25,9	26,1
<b>Moyenne annuelle</b>	<b>24,9</b>	<b>24,4</b>	<b>24,9</b>	<b>24,5</b>	<b>24,94</b>	<b>25,15</b>	<b>24,92</b>	<b>24,93</b>	<b>24,8</b>

**Source :** Station météorologique de Sambava 2008

On constate une nuance de température entre les zones du littoral et les zones intérieures montagneuses. C'est une question d'altitude due à la fois au gradient thermique vertical, et à l'éloignement par rapport à la mer.

Le tableau de la répartition de la température montre les moyennes annuelles et mensuelles de la température dans la zone d'étude sur une période de 8 ans. Le mois le plus chaud constaté est le mois de février avec une moyenne de 27°C (il correspond à la saison cyclonique).

<sup>1</sup> Institut de Recherche Agronomique de Madagascar

La température joue un rôle important dans le développement de la plantation et pendant le séchage de la vanille. Avec une moyenne annuelle de 24,8°C, Sambava répond au besoin de la plantation et de la préparation de la vanille.

## **2-Précipitation**

La pluie est abondante et elle est répartie sur toute l'année, avec peu de nuances entre l'amont (dans les zones montagneuses de l'intérieur) et l'aval (les plaines du littoral). Les conditions de précipitation sont favorables. L'alizé apporte des masses d'air humide dans leur basse couche, celles-ci déversent leur eau au contact du rivage et lors de l'ascension des falaises. Cette catégorie de pluie est très développée le long de la côte orientale de Madagascar, à cause de l'instabilité de l'air à la fois chaud et humide, et de la fréquence des bourrelets montagneux de façade.

La convention thermique est un autre cas qui provoque la pluie : « lorsque la surface du sol est fortement échauffée par la radiation solaire, l'air s'élève, et à partir d'une certaine altitude, se refroidit suffisamment pour qu'il y ait condensation. C'est une pluie locale, on la rencontre souvent en fin d'après-midi.

## **SECTION II : LES DONNEES SOCIALES**

### **§1-Une population jeune passablement instruite**

#### **A -Répartition de la population**

Selon les différentes sources locales, les chiffres et données sur la population et la démographie ne concordent pas, et sont parfois imprécis, voire peu fiables. Les données quantitatives émanant des services statistiques des Districts ne sont que de simples estimations établies à partir du renouvellement des listes électorales.

Les données disponibles font apparaître 237 656 habitants, repartis sur 8 500 km<sup>2</sup>, soit une densité d'environ 28 habitants par km<sup>2</sup>. Parmi ceux-là, 88% sont des ruraux.

Une simple répartition spéciale de la population dans le District de Sambava est présentée dans le tableau ci-après :

**Tableau n°II : Nombre et densité de la population par commune et par sexe dans la sous- préfecture de Sambava en 2008**

COMMUNES	Superficie (km <sup>2</sup> )	Population En 2005	Masculin	Féminin	Densité (hab. / km <sup>2</sup> )
1-Amboangibe	210	14945	7173	7772	71,2
2-Ambodiampana	272	12288	6267	602145,2	45,2
3-Ambodivoara	57	7960	3987	3973	139,6
4-Ambohimalaza	170	8029	4063	3966	47,2
5-Ambohimitsinjo	122	4568	2293	2275	37,4
6-Analamaho	106	3745	1889	1856	35,3
7-Andrahanjo	144	6274	3190	3084	43,6
8-Anjangoveratra	80	11436	5490	5946	142,9
9-Anjialava	275	4550	2184	2366	16,5
10-Anjinaomby	115	4942	2380	2562	43
11-Antindra	140	16334	7840	8494	116,7
12-Antsahavaribe	450	11782	5655	6127	26,2
13-Antsambaho	264	2549	1362	1187	9,6
14-Antsiradrano	124	7325	3658	3667	59,1
15-Beanantsindra	260	5628	2701	2927	21,6
16-Bemanevika	102	7146	3430		
17-Bevonotra	427	15642	7509	8133	36,6
18-Farahalana	262	19684	9947	9737	75,1
19-Maroambihy	236	8217	4119	4098	34,8
20-Marigaona	120	5529	2654	2875	46,1
21-Marojala	130	9261	4712	4549	71,2
22-Morafeno	110	5053	2435	2618	45,9
23-Nosiarina	84	7604	3650	3954	90,5
24-Sambava	100	24029	11935	12094	240,3
25-Tambao-Daoud	260	6591	3208	3383	25,3
<b>TOTAL</b>	<b>4620</b>	<b>237 656</b>	<b>115 118</b>	<b>122 538</b>	<b>50</b>

**Source :** Ministère de la population, de la Condition Féminine et de l'Enfant 2008

Le tableau montre que la commune de Sambava est la plus peuplée, avec 10,4% du total de la population. Avec une densité de 240,3 habitants par kilomètre carré, elle est la plus dynamique, tant au niveau des échanges qu'au niveau social.

Elle concentre la majeure partie des activités économiques et des infrastructures sociales de la sous-préfecture. Sambava véhicule toute décision politique, économique et sociale dans la zone. Le conditionnement, le stockage et l'exportation de la vanille sont strictement faites à Sambava.

Les communes situées sur les grands axes routiers reliés au chef lieu de la sous-préfecture ont une plus forte densité que celles de l'intérieur. L'exemple des communes

rurales Ambodivoara, Nosiarina et Anjangoveratra qui sont situées entre 20 à 40 kilomètres de la commune urbaine de Sambava le souligne. Amboangibe, Antindra, Bevonotra et Farahalana sont les quatre communes rurales les plus peuplées. Elles représentent, à elles- seules, 28% du total de la population. Ces communes attirent des immigrants par la présence de terres cultivables et par leur spécialité en type de culture (Farahalana : riz et vanille, Bevonotra : café, Amboangibe et Antindra : vanille et café).

## **B- Caractéristiques des ménages**

Dans la District de Sambava, la taille du ménage est de 4,4 personnes dans vingt quatre communes .Il y a 11 ans, le nombre de personnes par ménage était de 5 à 6 (INSTAT 2005).

En général, les chefs de ménage sont des hommes .En milieu rural, 74% des chefs de ménages sont des hommes, contre 69% en milieu urbain .La différence de proportion proviendrait certainement du fait que les couples et familles sont stables en milieu rural.

Selon une étude menée par le projet PADANE à Sambava en 2003, les femmes seraient à la tête de 6% des ménages de type nucléaire monoparental, et de 83% des ménages de type élargi monoparental.

Concernant le niveau d'instruction, la population de la région se trouve dans un bas niveau. Un tiers de la population n'a jamais été à l'école. Les chefs de ménage ruraux qui ont été scolarisés dépassent rarement le cycle primaire. Ce niveau scolaire faible contraste avec le taux de scolarisation assez élevé, observé au niveau de la région, mais chaque commune a sa spécificité.

**Tableau n°III : Niveau de scolarisation sur 25 communes**

COMMUNES	Année et nombre d'élèves niveau I				MAITRES EN CLASSE
	2005	2006	2007	2008	
1-Amboangibe	2307	2471	2861	3051	19
2-Ambodiampana	1790	1850	2033	2181	15
3-Ambodivoara	1501	1347	1396	1600	13
4-Ambohimalaza	1363	1358	1157	1205	12
5-Ambohimitsinjo	909	981	999	1085	11
6-Analamaho	1007	1065	1086	1121	10
7-Andrahanjo	882	889	934	922	6
8-Anjangoveratra	1464	1465	1122	1519	15
9-Anjialava	407	467	598	599	4
10-Anjinaomby	646	721	741	916	6
11-Antindra	1352	1337	1360	1284	12
12-Antsahavaribe	1066	1076	986	1100	10
13-Antsambaho	471	521	311	567	5
14-Antsiradrano	1436	1469	1473	1459	14
15-Beanantsindra	519	602	498	503	5
16-Bemanevika	1081	1100	1122	1223	11
17-Bevonotra	1065	997	1150	1103	6
18-Farahalana	2397	2265	2492	2856	16
19-Maroambihy	1741	1765	1696	1899	16
20-Marigaona	828	839	415	830	6
21-Marojala	1456	1449	1317	1475	10
22-Morafeno	863	915	1224	1308	8
23-Nosiarina	1426	1531	1590	1677	6
24-Sambava	3537	3799	4360	4275	50
25-Tambao-Daoud	501	891	919	873	9
TOTAL	32015	33170	33840	36631	295

**Source :** Division de planification et gestion de l'éducation de Sambava 2008

Ce tableau montre le niveau de scolarisation par chaque commune de la District de Sambava durant quatre années

## **§2- Les infrastructures sociales**

La couverture médicale est de 55 000 habitants pour un médecin, ce qui est faible par rapport au niveau national. Mais ce manque de personnel qualifié est largement compensé par la présence d'autres agents médicaux, dont le rapport est de 1 agent pour 2 500 habitants. La zone dispose de 3 hôpitaux de district, 6 postes sanitaires, et pratiquement 1 centre de santé de base par Commune.

En général, chaque Village possède une école primaire de base (au nombre de 350 en 2008), 13 écoles secondaires implantées dans les chefs-lieux des Communes, et 1 lycée. Le taux brut de scolarisation est moyennement faible pour toute la zone (de 30 à 40% pour la plupart des Communes).

Le système éducatif se caractérise par un manque d'infrastructure et d'équipements socio-collectifs, qui se traduisent par une surcharge des installations existantes, un taux de redoublement de 45-50%, une régression du nombre d'élèves, et un fort taux d'abandon. Cet état de fait explique, en partie, le faible taux de scolarisation qui est estimé à 48% environ. L'analphabétisme est important, la majorité des jeunes qui entrent à l'école primaire en milieu rural abandonnent très tôt l'école.

Avec le financement du FID, plusieurs Communes possèdent actuellement des locaux en dur pour la tenue du marché hebdomadaire. Il faut noter que l'existence d'une telle place de marché procure à la Commune une forte animation. Mais dans la plupart des Communes, faute de construction en dur, le marché a lieu soit à ciel ouvert ou dans des locaux relativement précaires. Le rayon d'attraction d'un marché peut atteindre 30 km, suivant l'importance du lieu, en termes de transaction commerciale.

## **SECTION III : LES ACTIVITES ECONOMIQUES**

### **§1-Les caractéristiques économiques du milieu**

La prédominance de l'agriculture sur l'ensemble de la zone est reflétée par son importance dans cette section.

## **A- Agriculture**

La zone présente des caractéristiques agronomiques favorables, sur près de 55% de la superficie totale : fertilité des sols et conditions climatiques favorables. En effet, une prédominance des sols de bas-fonds et de basses collines (sols alluvionnaires structurés) se trouvent au Nord, au centre et dans le Sud, tandis que la partie Ouest est caractérisée par la présence des alluvions en pente, riches en humus. La partie littorale possède un sol de formation sablonneuse, adéquat pour la pratique de certaines cultures, moyennant un apport de fertilisation (cocoteraies).

On peut subdiviser les cultures en trois catégories, il s'agit des cultures vivrières, d'exportation et industrielles.

### **1-Les cultures vivrières**

Selon une enquête administrative, la majeure partie des exploitants sont propriétaires de terrains (environ 60%), conférant ainsi à la zone un caractère de mode de faire-valoir type direct. Le droit de propriété foncière correspond au droit d'usage. Cependant, des problèmes fonciers se manifestent, notamment dans les terres nouvellement aménagées.

La riziculture occupe une place prépondérante, utilisant toutes les techniques culturales. Ainsi, elle se fait en système d'irrigation dans des périmètres aménagés du littoral ou des vallées des zones montagneuses, sous forme pluvial sur les plateaux et dans les basses collines, et en "tavy" ou sur brûlis dans la partie Ouest. Le premier type de culture donne un rendement plus performant par rapport aux deux derniers : 1,1 à 1,5 contre 0,9 t/ha.

La production rizicole, évaluée à 114.000 t sur une superficie de 84 042 ha en 2004, est théoriquement, totalement consommée par les populations de la zone. Même si cette zone enregistre un déficit en bilan vivrier, la rendant dépendante de la zone d'Andapa, l'aménagement de nouveaux périmètres et l'encadrement technique visent à corriger cette situation.

Les cultures de maïs, manioc, haricot et tubercule sont relativement peu importantes. Elles sont cultivées généralement en coplantation et destinées à l'autoconsommation. Elles servent de complément au riz, surtout en période de soudure.

## **2- Les cultures d'exportation**

Le café et la vanille sont les deux productions de rentes les plus répandues dans la zone et constituent la plus grande valeur marchande (environ 58.665 ha cultivés en 2004). L'exploitation du girofle et du poivre gagne également de plus en plus de terrain actuellement, mais ne constitue pas encore des spéculations importantes.

La vanille représente plus de 30 milliards d'ariary (en termes de valeur de production), soit près de 93% des principales cultures d'exportation produites dans la zone. « L'importance des revenus des familles-exploitations dépend de l'intensité de la pratique de ces cultures de rente »<sup>1</sup>, car à elles seules, les cultures d'exportation fournissent 75 à 100% des revenus monétaires, pour l'ensemble des exploitations. On constate que la vanille a une grande importance en termes de rentrées financières au niveau de chaque ménage. La non-maîtrise totale de la technique de conditionnement et l'insuffisance de fonds incitent fréquemment les producteurs à vendre les produits verts. Enfin, ce sont souvent les intermédiaires des filières (vanille) qui financent les dépenses monétaires liées à l'exploitation des cultures et ils se font rembourser en nature, à des taux usuraires.

### **B -La production-fleur**

Les plantations de vanille sont regroupées sur une ou deux parcelles : les producteurs exploitent en moyenne 1,2 parcelle par ménage. Près de 30% de ces parcelles sont situées sur des terrains en pente forte, ce qui rend plus difficile l'entretien des plantations. La vente de la vanille verte (non préparée) est concentrée au mois de juin et juillet (environ 80% des transactions de vanille verte ont lieu en cette période).

La prédominance de la vanille et du café dans la zone, spéculations dont les périodes de récolte et de commercialisation se chevauchent (de mai à juillet août), entraîne une forte concentration annuelle des revenus de la grande majorité des ménages. La récolte du plus important cycle de production de riz se fait également au cours de la même période. Cette forte coïncidence des revenus monétaires avec la sécurité alimentaire a favorisé le développement du commerce de la vanille-fleur, du café-fleur, et même du riz-fleur. Cette

---

<sup>1</sup> A.MOUNIER , Les théories économiques de la croissance agricole, INRP, ECONOMICA 7<sup>ème</sup> Edition Paris, 1992, 180 pages

expression omniprésente dans la région désigne la ponction de la récolte (souvent très importante) que le producteur doit sacrifier à des conditions très défavorables (jusqu'au tiers de la valeur anticipée au moment de la récolte) aux usuriers, pour satisfaire ses besoins vitaux, ou pour l'embauche de main-d'œuvre agricole en période de soudure (de janvier à mai). Cette caractéristique orientera la stratégie de mise en œuvre du projet, et la nature des produits de crédit et d'épargne à développer.

## §2-Potentialités de la région

Le travail de la terre est une activité vitale pour les paysans. C'est de son exploitation et de la production qui en résulte qu'ils tirent leurs subsistances, ainsi que leurs sources de revenu .Tout cela a été illustré par la littérature économique d'inspiration physiocratique « la terre est traitée comme un facteur aux caractéristiques spécifiques qui règle la façon dont se développent les sociétés à dominante agricole :mais là où elle est abondante ,elle est un genre de vie et une manière d'envisager la plupart des aspects du développement économique »<sup>1</sup>.

Les conditions géographiques, climatiques et humaines se conjuguent pour faire de la région SAVA un noyau de culture de rente génératrice de revenu paysanal.

La région SAVA possède un potentiel agronomique important, dû à ses conditions climatiques humides, et à l'aptitude des sols favorables à toutes cultures tropicales et tempérées.

La région SAVA est une zone comparativement riche de Madagascar, car elle produit les principaux produits agricoles d'exportation du pays : vanille, poivre, girofle, café.

Du point de vue socio-économique comparatif, il faut noter que la région est une région qui a un potentiel de développement économique beaucoup plus élevé que d'autres régions de Madagascar, et que a priori, sa population de petits producteurs sont dans une situation socio-économique privilégiée, en comparaison avec les habitants des autres régions.

Le District de SAMBAVA devient la première zone productrice de vanille, mais à cause de son rôle administratif, le District d'Antalaha est encore nommé « la capitale ».

---

<sup>1</sup> Jean Marc BOUSSARD, « Economie de l'Agriculture, Economica », 3<sup>ème</sup> édition Foucher, Paris, 1987, 150 pages

mondiale de la vanille ». Cette situation est expliquée surtout par les passages des cyclones en l'an 2000 qui ont ravagé 90% des productions de la zone d'Antalaha.

En général, la région de SAVA est une région qui a une haute potentialité agricole . Cela veut dire que presque toutes les catégories de cultures existent, et sont praticables dans cette région . Ce sont :

- Cultures vivrières : riz (Andapa) ; manioc, maïs, haricot;
- Cultures de rente : café, girofle, vanille, poivre ;
- Cultures industrielles : cocotiers, canne à sucre, arachide ;

Nous avons parlé, dans le chapitre premier, de l'étude du milieu. C'est-à-dire les zones d'étude, les données sociales et les activités économiques dominées par les activités agricoles et réglées par la vanille.

Maintenant, nous allons voir, dans le deuxième chapitre, la production de la vanille.

## **CHAPITRE II : LA PRODUCTION DE LA VANILLE**

La culture de la vanille est très délicate. En effet, cette orchidée nécessite beaucoup de soins, et il faut être très patient pour pouvoir récolter ses fruits. Elle se cultive sur la côte **EST** de l'Ile, car l'humidité est assez abondante, sans oublier bien sur un ensoleillement adéquat.

### **SECTION I : HISTORIQUE ET ORIGINE**

#### **§1-Introduction**

Le vanillier est originaire d'Amérique Tropicale (Mexique), mais c'est la découverte du Nouveau Monde par les conquistadors qui valut à l'Europe de le connaître.

Les Mexicains utilisaient la vanille depuis fort longtemps et l'avaient appelée du nom aztèque « *Tlilxochill* » ou « *Gousse noire* ». Hernando Cortez, le Conquérant du Mexique, fut invité par l'Empereur Montezuma à déguster dans des gobelets d'or du chocolat parfumé à la vanille.

Ce fut sans doute le premier Européen qui goûta cet arôme. Malgré le soin que prirent les Aztèques pour cacher le secret de l'arôme de la boisson, les Conquistadores le découvrirent vite, et dès 1510, la vanille était importée en Espagne, puis à partir de 1604 en France où on l'utilisa couramment dans la préparation du café et du chocolat.

Les civilisations précolombiennes utilisaient avant eux les fèves de cacao comme monnaie et connaissaient sans doute déjà la préparation qui confère à la vanille son arôme. Outre ses vertus médicinales, la vanille, chez les aztèques, adoucissait bien l'esprit des gens, à cause du goût âpre et épice de leur « chocolat ».

Lorsqu'en 1518 le Conquistador Hermann Cortés et son armée se présentaient devant l'empereur aztèque Montezuma en ce huitième jour de novembre, ils sont accueillis en grande pompe à Mexico. À table, Cortés dégusta la fameuse boisson fabriquée avec du cacao et aromatisée à la vanille. Deux ans plus tard, avec l'appui des Indiens TOTONACAS, il arriva à conquérir cette ville en massacrant des aztèques. Le territoire conquis,

les envahisseurs se mettent à faire du commerce et ramènent en Europe de nombreuses richesses dans leurs caravelles, en particulier les gousses noires aromatisées.

La plante, elle, fut introduite d'abord en France en 1604 dont la première note d'intérêt botanique fut sortie en 1609 par le Français Clusius. Dans un des ouvrages de Guillaume de Pison sur l'Amérique (1609), on trouve pour la première fois le nom qu'elle porte aujourd'hui : VANILLA, en Espagnol « vanilla », diminutif de « vaina » qui signifie petite graine.

L'épice de luxe se répand dans les cours de France. L'histoire même affirme que Charles Quint fut le premier empereur du vieux monde à goûter le fameux breuvage né du mariage chocolat-vanille.

Ensuite, la vanille fut également introduite en Angleterre par le Marquis de Blandford où des premières fleurs furent obtenues en 1807. Peu de temps après, en 1808 Andrews utilisa le nom de « *vanilla planifolia* », puis OAKES AMES proposa « *vanilla fragrant* » qui fut adopté. Et en 1812, la vanille fragrance fut introduite dans le jardin botanique d'Angleterre.

Malgré de gros efforts et soins attentifs, toutes les tentatives pour faire produire des fruits à la plante échouent l'une après l'autre. Aussi bien sous serre, dans les jardins du Roi, que dans les régions au climat favorable, la plante se développe, fleurit sans produire le moindre fruit. On procédait à la transplantation de pieds de vanille dans de nombreuses îles, Bourbon (La Réunion) Maurice, Tahiti, Madagascar, en vain.

Il a fallu attendre 1830. Des naturalistes observant au Mexique l'intervention fréquente de l'abeille melipone, un insecte à longue trompe, sur la fleur de vanille, ont constaté qu'en ponctionnant le nectar, elle crève une membrane étanche-rostellum séparant les organes mâles et femelles de la fleur. Elle libère les graines de pollen qui peuvent alors gagner le stigmate. Ainsi, la fécondation de la fleur est assurée, elle se fane et l'ovaire se développe après neufs mois pour donner du fruit, la gousse verte ; c'était « la pollinisation directe ». L'observation microscopique de l'insecte et de la fleur progresse et c'est la main de l'homme qui se substituera au manège et à la trompe de l'insecte.

## §2-Expansion de la plante

Au début du XIX siècle, des plantes furent expédiées à Java, puis à la Réunion et à Maurice pour y tenter la culture de la précieuse vanille, mais en l'absence de pollinisation naturelle par un insecte du Mexique, la culture s'est avérée impossible sur ces îles.

La première pollinisation artificielle du Vanillier fut réalisée en 1836 au jardin botanique de Liège par Charles Morren, puis en 1837 par le Français Neumann, mais c'est en 1841 qu'un jeune esclave, Edmond Albius, imagina le procédé encore utilisé de nos jours. Ce fut dès 1848 l'essor de la culture à l'Ile de la Réunion (alors plus connue sous le nom d' « Ile Bourbon ») aux Seychelles en 1866, à Madagascar en 1871, aux Comores en 1891, à Tahiti en 1898, en Ouganda et à Ceylan en 1912.

Grâce à cette technique de pollinisation, la culture de la vanille se développe et la production de la Réunion de 50 kg en 1848 atteint 200 tonnes en 1918. Notons également que la vanille fut introduite à la Réunion en 1822 par l'Ordonnateur de l'Ile Bourbon MARCHANT, nom que portait alors l'Ile de la Réunion.

La vanille est une des épices les plus chères commercialisées sur les marchés mondiaux. « Il s'agit d'une gousse appartenant à la famille des Orchidacées. Son principe aromatique la fait utiliser comme agent de sapidité par l'industrie alimentaire et pour la fabrication des cosmétiques et d'une variété de produits d'entretien »<sup>1</sup>. La vanille malgache dite « bourbon » provient de « *vanilla fragrant* » du Mexique, et fut introduite à Madagascar en 1870 via l'île de la Réunion.

Le vanillier ne peut prospérer qu'entre 10 et 20° de latitude Nord et Sud, et à une altitude inférieure à 700 mètres. La température moyenne doit osciller entre 21C et 31°C.

Les premières plantations ont vu le jour dans le Nord- Est, notamment à Sambava. « C'est une liane herbacée robuste, cylindrique, charnue de 10 à 15 mm de diamètre. Les feuilles sont alternées, épaisses, planes, en formes de fer de lance et d'un vert brillant ; elles mesurent 10 à 15 cm de longueur et 4 à 8 cm de largeur »<sup>2</sup>.

(cf. photo ci-dessous)

---

<sup>1</sup> RALAIVOHITA [en ligne]. 2003

<sup>2</sup> IRAM. Mars 1968

### **Photo n°1 : Plantation de vanille**



Source : Groupement des Entreprises de la SAVA 2008

### **Photo n°2 : Vanillier**



Source : Groupe des Entreprises de la SAVA2008

Le vanillier nécessite un support pour grimper et trouver de l'ombre. Dans les vanilleraies, on plante généralement au préalable de petits arbres capables de supporter ultérieurement le poids du vanillier. Ces arbres sont souvent le pignon d'inde, le cafier, l'avocatier, l'anarcadier ou le manguier.

## **SECTION II : LA BOTANIQUE DE LA VANILLE**

Le vanillier, qui peut atteindre quinze mètres de longueur, est une liane à tiges noueuses vertes, charnues, cylindriques, rameuses. Elles s'accrochent par des racines adventives de 2 millimètres de diamètre aux arbres et différents supports. La tige principale a un diamètre de un à deux centimètre.

Les feuilles sont persistantes et vertes, longues de 15 à 25 centimètres, et larges de 5 à 8 centimètres. Les fleurs, en forme de trompette, sont jaunes clair et odorantes.

Etamines, style et stigmate sont soudés et forment le gymnosterme. L'homme est indispensable pour véhiculer le pollen sur le stigmate. Le vent n'a aucune action, compte tenu de la disposition des pièces florales.

Le fruit est une gousse de couleur verte allongée. Les gousses sont regroupées en « balai » d'une dizaine de fruits, de longueurs disparates de 10 à 20 centimètres. Le fruit jaunit et brunit à maturité, période à laquelle il est cueilli.

Sur environ une centaine d'espèces répertoriées et plus ou moins localisées, trois ont été historiquement retenues comme source de la vanilline naturelle :

- **la *Vanilla Pompona Shiede*** : présente principalement en Amérique tropical, brésil, Guyane, cultivée sur la zone antillaise (Martinique, Guadeloupe, Trinidad). Vanille d'un très faible rendement, sa culture a été très rapidement abandonnée. Elle est plus connue sous le nom de « vanillon » ou « vanille banane », avec une production de quelques centaines de kilos par an.

Les gousses sont courtes, avec une longueur moyenne de 10 à 12 cm pour 1 à 3 cm de large.

- **la *Vanilla Tahitensis Moore*** : a été introduite en Polynésie dès 1848 par l'amiral F.Hamelin.

Alors que dans les années 50 la Polynésie Française était le 2eme producteur mondial de vanille avec 200 tonnes, derrière Madagascar, l'exploitation de cette épice, pénalisée par l'évolution de structure de la production mondiale, et un coût de main d'œuvre dissuasif, n'a cessé de régresser, pour se stabiliser à quelques tonnes par an. De plus, une faible teneur en vanilline et un arôme fortement anisé ont parallèlement détourné les industries utilisatrices au profit de la vanille Bourbon ou Indonésienne. La vanille Tahiti est majoritairement utilisée en parfumerie sous forme d'extraits, et en gousses dites de « bouche » pour la pâtisserie.

Principe odorant : HELIOTROPINE.

- **la *Vanilla Planifolia ou Vanilla Fragrans*** : Introduite à la fin du 19eme siècle dans l'Océan indien, est la plus produite et la plus commercialisée dans le monde et pousse à Madagascar, aux Comores, à la Réunion (appellation Bourbon pour ces seules trois origines), mais aussi en Inde, en Indonésie, ainsi qu'en Ouganda, au Mexique et aux Iles Tonga.

## **§1-Les caractéristiques de la plante**

### **A- La préparation du terrain**

Les meilleures zones de la plante sont les régions bien boisées, légèrement en pente, naturellement drainées, et avec une altitude ne dépassant pas 500 mètres. Les facteurs les plus importants sont la richesse en humus, la légèreté et la perméabilité des sols, assurant un bon « drainage »<sup>1</sup>.

Dans les communes enquêtées, les plantations sont établies sur terre d'alluvion de vallées, sur des collines défrichées et sur terre sablonneuse du littoral .Tel est le cas « d'Amboangibe ».

Dans les zones forestières, la préparation nécessite un défrichement qui s'effectue manuellement avec un coupe-coupe. On conserve les arbres fruitiers qui servent d'ombrage aux plantes. Après le défrichement, on procède au piquetage (trou pour planter le vanillier) avec un espacement d'environ 2 x 2,5 m sur et entre les lignes. La végétation abattue et séchée sera mise en andain entre les lignes<sup>2</sup>.

Dans cette phase, les travaux de défrichement et de piquetage sont effectués par les hommes. La préparation du terrain dure en moyenne un à deux mois selon les mains d'œuvres existantes. Ainsi, les planteurs qui n'ont pas de moyens pour payer les salaires, font appel à des membres de la famille. Cette étape précède la plantation du tuteur.

### **B -La plantation du tuteur**

La vanille, une épiphyte, réclame pour son développement un tuteur qui, dans les meilleures conditions, doit lui fournir l'ombrage nécessaire à une bonne croissance. Il y a trois types de tuteurs fréquemment utilisés par les habitants des communes enquêtées et dans toute la zone de l'étude : le « Pignon d'inde » (*Jatropha curas*), le « Gliricidia » (*Gliricidia maculata*) et le « Filao » (*Casuarina equisetifolia*). Ils sont plantés après le défrichement, de Septembre à Novembre pour le « Pignon d'inde », toute l'année pour le « Gliricidia », un an avant la mise en place des boutures. Le « Filao » n'est pas très utilisé

---

<sup>1</sup> IRAM. Mars 1968

<sup>2</sup> Ces procédés sont recommandés par les encadreurs techniques mais beaucoup de planteurs ne pratiquent pas le système. Certains plantent leur vanillier sans respecter l'espacement entre les plantes.

par les paysans. Dans les communes enquêtées, on rencontre aussi souvent des cafériers qui servent de tuteurs à la vanille, à l'origine de l'expression locale « lavany magnaniky ami café : vôla magnaniky vôla hagnanihana » (« le vanillier qui grimpe sur la caférier : l'argent grimpe sur l'argent »)<sup>1</sup>.

### C- Le bouturage

Plante grimpante, la vanille a besoin de tuteur pour s'y accrocher et pour y avoir de l'ombrage. Les tuteurs les plus utilisés sont les vaqua, filao. Ces plantes fixent admirablement l'azote dans l'air et enrichi le sol.

Un an après la mise en place des tuteurs, les boutures ou les lianes prélevées d'un pied mère sain, d'environ 1,5 mètres de hauteur, sont mises en place.

Le bouturage est le meilleur procédé pour reproduire le vanillier.

Les graines, contenues dans la gousse est trop longue et aléatoire. Le bouturage se fait à la fin de la saison sèche (juin-juillet), car la période des grandes pluies en assure un bon enracinement. La croissance de la liane est de 0,60 cm à 1,10m par mois en période favorable. La liane est fixée par une ficelle de « rafia » ou de cellophane à la base, au milieu, et au dessus du tuteur.

### D -L'entretien de la plantation

Durant la première année, la liane se développe et les soins d'entretien consistent en un sarclage, puis un fauchage du couvert herbacé, pour ne pas blesser les systèmes radiculaires très superficiels. Quand la liane est suffisamment longue, elle sera conduite le long du tuteur et redescendue chaque année, en enlevant quelques feuilles de la zone à passer dans la masse humifère.

## §2-Un peu de Biologie

### A-La fleur de la vanille

Les fleurs sont grandes, aromatiques, d'aspect cireux, jaune verdâtre avec des pétales de 5 à 7 cm de long, comme on le voit sur la photo ci-dessous.

---

<sup>1</sup> C'est une expression locale indiquant un vanillier qui pousse sur un caférier (deux plantations qui apportent de l'argent et de devise)

La première étape de la floraison est la griffe. La griffe est un ensemble de bourgeons qui donnera, une fois éclosé, fécondé et fructifié.

La floraison est variable dans le temps et dans l'espace. A Madagascar, elle se situe entre le mois de septembre et le mois de janvier.

Les organes mâles et femelles de la plante sont séparés l'un de l'autre par une large membrane qui s'oppose à leur rapprochement. La vanille est donc une plante naturellement stérile. L'intervention d'un pollinisateur est indispensable. Les fleurs poussent en grappes courtes en inflorescence de 6 à 15 fleurs dont deux fleurs n'arrivent jamais à maturité, même sur une même inflorescence.

### **Photo n°3 : Fleurs de la vanille**



**Source** : Groupement des Entreprises de la SAVA 2008

### **B- Fécondation**

Pour obtenir des gousses de vanilles, il faut une intervention humaine (fécondation artificielle) : soulever à l'aide d'une petite baguette pointue, sans couper, la membrane qui écarte le pollen, abaisser l'étamine, et, par une légère pression du pouce, maintenir un instant le contact des organes. La fécondation naturelle n'est produite qu'accidentellement par les insectes.

La vanille fleurit généralement dès la troisième année de plantation. La floraison commence à partir du mois de septembre pour se terminer en novembre. Tous les matins, il faut féconder les fleurs à la main (voir la photo n°03). Il faut faire vite car les fleurs s'ouvrent dans la nuit pour mourir en fin de matinée. Heureusement, elles ne s'ouvrent pas

toutes en même temps. La pollinisation artificielle est assurée par des femmes (les « marieuses ») ou des enfants, à l'aide d'un fin stylet de bambous. Un bon pollinisateur pratique entre 1000 et 1500 pollinisations par jour.

**Photo n°4: Fécondation artificielle des fleurs de vanille**



## Vanille Bourbon Naturelle de Madagascar

**Source : [www.vanillabean.com](http://www.vanillabean.com) 2008**

Un mois après la fécondation, les gousses se forment petit à petit (voir la photo n°05). Les parcelles les plus précoces et les plus polonisées se situent en zone littorale. Les vanilliers de la zone intérieure sont plus tardifs. Après la fécondation, il faut attendre 8 à 9 mois pour pouvoir récolter les gousses vertes. (Entre juin et septembre).

**Photo n°5 : Formation des gousses après pollinisation et gousses mûrées.**



**Source : Groupement des Entreprises de la SAVA 2008**

La gousse est une capsule cylindrique mesurant de 10 à 25 cm de longueur et de 8 à 15mm de diamètre.

## **SECTION III : LA TECHNOLOGIE**

### **§1-Une préparation délicate de la vanille verte**

Avant la récolte, les producteurs procèdent au marquage des gousses vertes. Ce marquage est obligatoire et se fait vers le tiers inférieur de la gousse. La marque est constituée par un ensemble de lettres ou de signes disposés sur une même ligne. Cela est nécessaire pour distinguer les propriétaires de la vanille au marché, et surtout pour identifier le propriétaire en cas de vol. Le marquage doit être terminé quinze jours au plus tard avant la date probable de l'ouverture de la campagne. A ce stade, toutes les mains d'œuvres disponibles sont mobilisées puisqu'il faut marquer les gousses les unes après les autres.

La récolte se fait quand les gousses ont atteint leur maturité : l'ensemble des gousses a une couleur verte brillante, plus claire. Elle est faite par une simple torsion du pédoncule. D'après nos enquêtes, les gousses obtenues après la cueillette sont souvent des mélanges de gousses fendues et non fendues, de gousses moisies, sereines, mûres, immatures, longues, courtes; il faut mettre à part les gousses immatures, car elles sont de mauvaise qualité. Les producteurs ne trient plus les gousses vertes. Ils laissent cette tâche aux préparateurs et aux conditionneurs-stockeurs.

#### **• Le triage de la vanille verte**

Achetées sur le marché ou apportées directement par les planteurs chez les préparateurs ou encore collectées dans les villages, les gousses vertes sont entassées dans une grande salle de réception. Le triage est fait par les ouvriers. La vanille verte est d'abord triée en 2 lots :

❖ Le premier lot est de deux types :

- Les immatures : gousses encore très vertes. Ce sont les gousses récoltées trop tôt.

- Les matures sont des gousses ayant atteint la maturité technologique adéquate. Elles sont caractérisées par la couleur jaune à l'extrémité opposée au pédoncule.
- ❖ Le deuxième lot, formé par les gousses mûres est de nouveau trié en trois catégories :
  - Les grosses maturées,
  - Les petites gousses,
  - Les fendues.

Ces différents lots sont échaudés à différentes températures suivant leur taille et leur maturité.

## **§2-Les phases de la préparation « méthode de Bourbon »**

La méthode de préparation décrite ci-dessous dite « méthode Bourbon » a été adoptée majoritairement par l'ensemble des pays producteurs. Après la cueillette, la préparation de la vanille est constituée d'une série de 6 opérations. Chaque phase est importante :

- ❖ L'échaudage, l'étuvage, le séchage, la mise en malle et en bottillon de la vanille après séchage, le calibrage et le triage, et enfin le conditionnement.

### **A- L'échaudage**

L'étape suivante est l'échaudage. La préparation proprement dite commence avec cette phase.

« L'échaudage consiste à chauffer de l'eau dans une cuve, jusqu'à 70°C pour les gousses mûres, 60°C pour les gousses immatures. Puis, à plonger un panier rempli d'environ 30 à 40 kg de vanille verte. Sitôt après, on remonte légèrement le panier et on le replonge rapidement afin d'agiter l'eau pour un meilleur trempage des gousses. Après environ trois minutes de cela, on remonte enfin le panier pour vider immédiatement les gousses dans une caisse d'étuvage puisqu'il ne faut pas que les gousses se refroidissent. On procède ensuite à l'échaudage d'un nouveau lot »<sup>1</sup>. (Voir la photo n°06).

---

<sup>1</sup> F. EVESQUE. Bulletin Economique deb Madagascar, 3<sup>ème</sup> édition, nouvelle série n° 29, Paris, Avril 1929, 100 pages

**Photo n°6: L'échaudage de gousse de vanille**



**Source :** [www.madagascar.guide.com/découverte/MadNord/Nord3/contenu.htm](http://www.madagascar.guide.com/découverte/MadNord/Nord3/contenu.htm) 2008

### **B -L'étuvage**

L'étuvage dure 24 heures, si le temps est beau, ensoleillé. Si le temps est pluvieux, il faut impérativement sortir les gousses de leurs « couvertures » d'étuvage, après trois jours maximum. Pour un bon étuvage, il faut mettre quatre couches de « couvertures » sur chaque paroi (chaque côté) d'un côté d'une caisse fabriquée exprès à cet effet. A la sortie de l'étuvage, on procède au séchage quotidien des gousses au soleil, environ trois heures de temps par jour (voir la photo ci-dessous). A la fin du séchage quotidien au soleil, on roule les couvertures avec les gousses à l'intérieur on les laisse ainsi pendant une heure sur les claires, afin de garder la chaleur.

Les gousses sont ensuite disposées dans de grandes caisses de bois capitonnées de couvertures de laine, afin d'éviter toute déperdition de chaleur pendant 12 heures (étuvage ou sudation). C'est à ce stade que la vanille prend sa couleur chocolat, la catalyse de la fermentation permettant le développement ultérieur du parfum caractéristique de la vanille.

### **C- Séchage**

**Photo n°7: Séchage au soleil de la vanille.**



**Source :** [www.madagascar.guide.com/découverte/MadNord/Nord3/contenu.htm](http://www.madagascar.guide.com/découverte/MadNord/Nord3/contenu.htm) 2008

Au bout de trois semaines, les gousses seront rangées sur des claies à l'intérieur d'une maison. C'est le séchage à l'ombre, la phase après le séchage au soleil, qui dure trois semaines environ.

Après le séchage au soleil, leur consistance diminue, elle devient souple mais résistante, l'arôme tellement recherché commence à se sentir. La totalité de l'eau n'est pas encore enlevée. Un séchage à l'ombre d'une durée de 1 mois est nécessaire pour stabiliser l'humidité des gousses. En équilibre avec l'humidité atmosphérique, la gousse est considérée comme sèche quand celle-ci à une eau d'environ 25%.

Lorsqu'elles ont diminué de volume, qu'elles sont suffisamment ridées et qu'au toucher, elles ne donnent plus une impression de trop grande fraîcheur, lorsque, enfin, le pédoncule est assez sec , elles seront mises en malle, après avoir été mises en paquets.

#### **D -Mise en malle et en bottillon de la vanille après séchage**

Au fur à mesure que les gousses sont sèches, on les retire des claies en mettant leur bout du même côté : « magnano » par tête<sup>1</sup>. Les ouvrières trient les gousses sèches pour les mettre dans des malles et remettent sur des claies les autres gousses qui n'ont pas encore atteint leur phase de séchage.

#### **Photo n°8: Dans la malle**



**Source :** Groupement des Entreprises de la SAVA 2008

Chaque catégorie de gousse est mise dans des malles en bois d'une contenance de 30 à 40 kg chacune. Elles sont encore en botte et enveloppées par des papiers paraffinés. Quand elles seront toutes sèches, on les mettra en bottillon et elles seront ficelées par le

---

<sup>1</sup> Trier les gousses en les posant sur une même orientation

centre avec du « rafia ». Il faut éviter de serrer trop fort les ficelles pour ne pas laisser des traces. Les vanilles ainsi mises en botte seront mises dans d'autres malles de même contenance.

#### **E –Calibrage et triage**

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

Les gousses de même longueur et de même classification sont généralement ficelées et regroupées en bottillons. Chaque bottillon pèse environ 250 grammes (70 à 100 gousses), le poids et le nombre de gousses varient en fonction des qualités.

#### **Photo n°9 : Calibrage des gousses avant la mise en boite finale**



**Source :** Groupement des Entreprises de la SAVA 2008

Pour que la vanille soit prête à l'exportation, il faut calibrer une à une les gousses. C'est-à-dire, refaire le « mesurage », mais cette fois- ci avec un peu plus de précision. C'est l'étape finale du conditionnement, avant d'apporter un échantillon au service du conditionnement.

Après le calibrage, les gousses seront mises encore une fois en bottillon. Mais à la différence des premiers bottillons, elles seront des bottes de vanille prêtes à exporter, mises dans des boîtes spéciales. A ce stade, le Conditionneur-Stockeur peut stocker sa vanille préparée, en attendant la date d'expédition vers l'étranger.

#### **F-Le conditionnement avant exportation**

Le « classement » précède le « mesurage » et le « calibrage ». Il consiste à classer chaque catégorie de vanilles ainsi séchées. On classe leur longueur (14 cm et plus, 12-13

cm, 10-11 cm, moins de 10 cm), leur couleur (noir rouge), leur état général (fendue, non fendue, à bout coupé et coupée en morceaux).

Le « mesurage » est l'avant dernière phase du conditionnement de vanille préparée. Il s'agit de mesurer les vanilles en bottillon à l'aide d'un matériel de mesure, et d'enlever de la botte les gousses qui n'ont pas la même longueur.

Durant ces phases de préparation et de conditionnement, il arrive aux préparateurs et aux conditionneurs de vérifier, toutes les semaines, les vanilles déjà en bottillon dans les malles. Une mauvaise gousse peut contaminer toutes les autres. Il faut donc enlever les gousses fermentées, moisies, ou mitées des bottillons, avant qu'elles ne contaminent les autres. Les responsables chargés de faire cette tâche s'appellent : « vérificateurs de la vanille ». Ils se servent du sens olfactif pour vérifier les bottes. Ils sont les mieux payés. De l'équipe travaillant dans le conditionnement de la vanille. L'acquit de ce savoir-faire est seulement par expérience. Il n'existe pas de centres d'étude ou de formation spécifique pour avoir un diplôme ou une attestation dans ce domaine. Pour être vérificateur, il faut travailler dans la vanille et poser des questions aux anciens.

#### **Photo n°10: Vérification par semaine**



**Source :** Groupement des Entreprises de la SAVA 2008

Les gousses sont ensuite mises en malles de bois tapissées de papier sulfurisé pendant huit mois. Le parfum apparaît tardivement, il s'affine au cours de cette période. Les malles sont vérifiées chaque semaine afin de retirer les gousses moisies.

Ils sont emballés dans des boîtes de fer blanc ou carton renforcé, garni de papier sulfurisé. L'emballage sous vide de vanilles non ficelées, mais triées en lot de 1,5 ou 10 kg

et permettant une meilleure conservation, a fait récemment son apparition chez certains Exportateurs Malgaches.

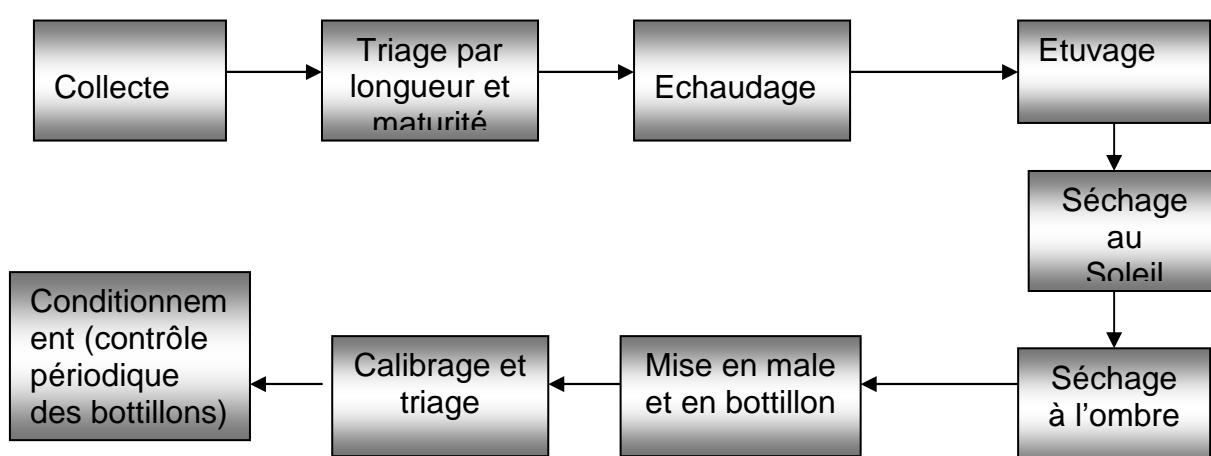
L'ensemble de ces opérations entraîne une perte de poids de 40 à 50% par rapport au poids initial.

Après le passage au service du conditionnement, les vanilles préparées dans les boîtes seront emballées dans des cartons spécifiques prêtes à l'expédition, sur lesquels est marqué le cachet du service de conditionnement dont le GNEV, les adresses de l'expéditeur et du destinataire, et la mention « vanille de Madagascar ». Seuls les exportateurs et les conditionneurs-stockeurs détenant la carte professionnelle sont autorisés à exporter la vanille préparée de Madagascar.

Les vanilles préparées qui ne sont pas exportées la même année de préparation restent dans les entrepôts de stockage des conditionneurs-stockeurs. Elles seront vendues l'année d'après. Certaines gousses préparées par les préparateurs-acheteurs sont vendues sur place en détail sur les marchés, ou transformées en vanille tressée pour le décor intérieur des maisons. Ce sont surtout les touristes ou les gens venant d'autres régions qui les achètent.

La culture et la préparation de la vanille sont deux travaux qui demandent beaucoup de précautions et de temps. Les producteurs, à la différence des acheteurs, s'occupent de la vanille presque toute l'année : préparation du terrain, plantation, entretien, sarclage, pollinisation, marquage, cueillette, transport du produit jusqu'au lieu de vente. Les acheteurs n'interviennent que juste durant la campagne, alors qu'ils gagnent plus que les producteurs.

#### Cycle de préparation de la vanille naturelle



**Source :** Notre étude 2008

Il s'agit ici de la méthode de Bourbon. Cette méthode a été adoptée majoritairement par l'ensemble des pays producteurs de la vanille.

Nous avons parlé, dans le deuxième chapitre, de la production de la vanille à Sambava. Maintenant, nous allons voir, dans le chapitre suivant, les différents intervenants dans la filière.

# **CHAPITRE III : LES DIFFERENTS INTERVENANTS DANS LA FILIERE**

## **SECTION I : LES ORGANISMES REGISSANT LA FILIERE**

### **§1- Les institutions**

#### **A-la caisse de stabilisation**

La caisse de stabilisation de prix de vanille a été créée en 1995 et son statut a été fixé en 1961.

Sa mission consiste à :

- ❖ Régulariser le prix d'achat au producteur ;
- ❖ Financer le stockage, en versant à cet effet des indemnités aux conditionneurs-stockeurs ;
- ❖ Chercher des débouchés à l'extérieur et éléver la productivité au sein de la filière, et au moyen de la recherche ;

Le comité qui la gère est constitué :

- ❖ De l'Administration : Un représentant du ministère de l'économie et un du ministère de l'Agriculture ;
- ❖ De producteurs (deux représentants) ;
- ❖ Et d'exportateurs (deux représentants).

Quant à l'exécution des décisions, elle est confiée au directeur de la caisse qui est nommé par un arrêté du ministère du Commerce.

#### **1-Mode de financement**

La caisse est financée par les prélèvements tirés à partir de l'exportation de vanille, effectués par l'Etat sous forme de taxe.

#### **2-Exigibilité et devoir**

La caisse doit recevoir toutes les données nécessaires à la connaissance exacte du volume stocké. Elle verse les indemnités mensuelles afférentes à la vanille stockée auprès des conditionneurs stockeurs qui ne sont généralement pas les propriétaires des vanilles (stockées).

Ainsi, les producteurs de l'Océan indien créèrent l'UNIVANILLE en 1968.

## **B -Univanille**

Elle a comme activité principale de :

- ❖ Faire la promotion et la publicité de la vanille naturelle
- ❖ Chercher des créneaux et des partenaires étrangers à l'exemple du Centre d'Etude, et de Documentation pour l'Utilisation du SUCRE), vient aussi le Centre d'Etude, des Documents et l'Alimentation (CEDAL).
- ❖ Coopération étroite avec la GNIV dans le cadre d'étude de dossiers et de constitution de dossiers suivies des démarches appropriées auprès d'instances professionnelles administratives.

## **C -L'Institut de vanille de Madagascar (IVAMA)**

L'IVAMA a été créée par décret n° 93-95 du 8/12/1993 pour remplacer la caisse de stabilisation des prix de la vanille. C'est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC). Il est composé d'un conseil d'Administration, d'une direction générale, de deux commissaires aux comptes.

### **1-Objectif**

L'IVAMA était chargé de diriger le centre de recherche d'Ambohitsara à Antalaha et le centre de recherche sur le déprérissement de la vanille d'Ambatobe (Antananarivo).

Sa mission, selon le décret n° 95-347 du 09/05/95, est :

- ❖ Servir d'instrument pour mener une politique dynamique de la production vanillier sur tous les plans, afin de faire face à la concurrence.
- ❖ Soutenir la qualité de la vanille de Madagascar.
- ❖ Contribuer à l'amélioration de la méthode de production et de préparation.
- ❖ Organiser le marché intérieur de vanille.
- ❖ Assurer l'efficacité de prix rémunératrice auprès des producteurs de vanille verte préparée.
- ❖ Défendre les intérêts des planteurs, préparateurs.

Le décret n° 95- 347 du mois de Mai 1995 porte sur la transformation de l'IVAMA en EPIC, en société anonyme, dont les actionnaires sont/ les organisations des planteurs, les producteurs, ainsi que l'Etat. Les rôles de l'IVAMA transformés allaient se limiter à

l'amélioration de la qualité et à la professionnalisation des producteurs et des préparateurs, et leur encadrement technique.

## **2-Mode de financement**

Durant l'année 1995, l'IVAMA (EPIC) est en cours de transformation en une S.A, et le décret n°95- 347 du 09 1995 porte la transformation de l'IVAMA en S.A. C'est la raison pour laquelle l'IVAMA dépend d'un budget alloué par l'Etat (comme l'exemple caisse vanille). Le compte est géré par le ministère des finances (crédité de 76 milliards de Fmg ou 15 200 000 000 Ariary).

Faute de déblocage, la campagne 96-97 n'a pu être financée (Interdiction de déblocage de fonds par la Banque Mondiale).

A cette époque, ils prenaient la vanille à 2000 Ariary le kilo verte. Une réalité qui est bien loin de la réalité actuelle, car dernièrement, en 2002 et 2003, un kilo de vanille préparée atteint jusqu'à 2500 000 Fmg ou 500 000 ariary le kilo. (Vanille Préparée).

La Banque Mondiale (BM) avait suspendu le déblocage de Fonds faute d'engagement de l'Etat, puisque l'Ex-caisse de vanille devenue IVAMA disposait encore d'un crédit de 15 200 000 000 ariary.

## **§2-Groupement National Interprofessionnel de Vanille (G.N.I.V)**

Crée dans les années 1966, le statut créant le groupement porte le n° 66-176, et a été publié au journal officiel de la République Malgache du 12 avril 1966. Siège social : à cette époque, 12 rue Rainitovo, Antananarivo, sa délégation régionale fut lancée à ANTALAH.

Il est constitué par les membres de Conseil d'Administration qui est composé de quatre représentants de préparateurs, trois représentants des exportateurs, et enfin deux représentants du ministère des Finances et Commerce.

## **A -Activités du G.N.I.V.**

### **1-Dans le pays**

Mise en place de tous les moyens d'information, d'encadrement et de défense de la profession, actions concrètes diverses dans le cadre de la mise en place de la réforme vanillier, action de circonstance, participations diverses.

Le GNIV est tenu de diffuser les modèles types en matière statistique et de présenter les données de bases, de disposer en permanence d'un tableau de bord à jour de la production et du Commerce vanillier (stock et évolution des exportations).

Le GNIV a également travaillé avec le Service de Conditionnement et le Service de l'Agriculture, aussi bien en matière de Conditionnement et d'exportation qu'en matière de normalisation.

### **2-A l'étranger**

Prenant à cœur sa mission, le GNIV a rapidement acquis droit de citer à l'étranger, où il est désormais, aussi bien en Europe qu'en Amérique, largement considéré comme l'unique interlocuteur en matière vanillière. Les correspondances et contacts deviennent de plus en plus nombreux, de plus en plus dignes de confiance. A l'époque, à l'étranger, sa mission consiste à entretenir les protocoles commerciaux avec les partenaires étrangers, de représenter Madagascar lors de la conférence des pays producteurs de l'Océan Indien, et de défendre la vanille naturelle, ainsi que sa promotion, et enfin il est chargé de faire la publicité.

### **§3-Groupement des Entreprises de la SAVA (GES)**

GNEV : Groupement National des Exportateurs de vanille de Madagascar. Ce GNEV a son siège à ANTALAHIA.

Les deux groupements, avec l'appui de l'Union Européenne, par le biais de la cellule d'appui Stabex, travaillent ensemble pour améliorer la productivité de la vanille naturelle de Madagascar. Ils distribuent des manuels de vulgarisation :

- ❖ Vulgarisation de la culture semi intensive .
- ❖ Vulgarisation de la préparation de vanille.

## **§4-Stabilisation des Exportations/Projet de Relance des cultures d'Exportations**

### **A -Stabilisation des Exportations (STABEX)**

Sa création date du mois de Février 1975 par la convention de Lomé entre les Etats de la Communauté Economique Européenne et 46 Etats du tiers monde (regroupant les Etats de l'Afrique, quelques pays des caraïbes (6) et îles du Pacifique d'où l'ACP).

D'une manière ou d'une autre, on peut dire que la STABEX est un système d'assurance visant à protéger les pays ACP. C'est-à-dire compenser les absences dues, en matière d'équilibre, aux jeux de la libre concurrence.

Cette protection se présente comme suit :

- ❖ Celui de la perte de recettes due au fléchissement de la demande et donc des prix des produits exportés.
- ❖ Celui de la perte de recettes due au fléchissement de la production en raison de la circonstance ou des catastrophes naturelles.

### **B -Projet de relance des cultures d'exportation (PRCE)**

Le projet de relance des cultures d'exportation (PRCE) à savoir la vanille, pour l'amélioration de la qualité, s'engage à travers les actions suivantes :

- ❖ Mise en place de parcelle de démonstration sur la vanille, dans le but de convaincre les planteurs d'adopter les nouvelles pratiques de culture de vanille, dans le but d'avoir une bonne production.
- ❖ Fourniture des matériels de préparation pour améliorer la qualité des produits préparés et favoriser la croissance du revenu des paysans.
- ❖ Financement de lianes de bonnes qualités.
- ❖ Encadrement des groupes de producteurs engagés dans le projet Stabex.

## **SECTION II : LES CIRCUITS COMMERCIAUX**

### **§1-Au niveau des interventions de la production**

#### **A- Les petits exploitants traditionnels**

##### **1-Les planteurs**

Ce sont les personnes qui effectuent la culture de la vanille. En général, les planteurs sont titulaires d'une carte de planteur délivrée par l'autorité compétente par l'intermédiaire des organismes de distribution de celle-ci.

Lors du 13<sup>ème</sup> atelier vanille de 2008 à Sambava, on a pu connaître la situation des cartes de planteurs au 31 Mars 2008.

**Tableau n°IV : Nombre de planteurs recensés**

Planteurs recensés	Cartes reçues	Cartes distribuées	% de paysans ayant une carte
60 933	47 281	25 805	42%

**Source** : Atelier vanille à Sambava 2008

##### **2-Les collecteurs**

Ce sont les personnes qui effectuent la collecte de la vanille auprès des paysans. Ces collecteurs sont des gens qui ont gagné la confiance des patrons (des exportateurs). Ainsi, les vanilles achetées seront vendues à ces derniers...

Actuellement, on ne dispose pas de données fiables concernant le nombre exact des collecteurs car ils sont dispersés le long de la côte. La distribution des cartes est encore en cours.

#### **B -Les préparateurs acheteurs**

Ce groupe d'acteurs est souvent mal identifié puisque il y a ceux qui sont préparateurs acheteurs et en même temps producteurs, ceux qui sont producteurs et préparateurs, et ceux qui sont simplement préparateurs acheteurs : ces derniers ne cultivent

pas de vanille. Pour être préparateur acheteur, il faut avoir une carte préparateur délivrée par les autorités locales.

Ces collecteurs empruntent de l'argent chez les conditionneurs- stockeurs et achètent directement la vanille chez les paysans producteurs. La seule différence entre un simple collecteur et un préparateur acheteur est que le second ne livre au conditionneur-stockeur que de la vanille préparée « vrac ». Un simple collecteur ne prépare pas de la vanille verte, mais livre directement chez les conditionneurs- stockeurs ce qu'il a collecté.

Le point commun entre les collecteurs et les préparateurs acheteurs, c'est l'exploitation de la situation réelle du moment pour tirer le plus de profit possible dans l'achat des vanilles aux paysans producteurs, la plupart du temps victimes de tromperies lors du pesage et du payement (cas des producteurs illettrés).

### **C- Les conditionneurs stockeurs et exportateurs**

Les exportateurs et conditionneurs- stockeurs ont le dernier mot concernant le circuit commercial du produit dans leurs zones d'implantation. Ils fixent le prix et s'occupent de l'acheminement des produits vers les locaux appropriés, ou dans leurs locaux privés. Ils n'ont pas beaucoup de transactions, ni d'échanges directes avec les producteurs, si on prend le cas des collecteurs. Ils possèdent tous les matériaux nécessaires pour la préparation et le conditionnement de la vanille, ce qui n'est pas le cas des producteurs préparateurs qui préparent eux même leur production.

En somme, la question d'inégalité dans l'exploitation réside sur les moyens, les matériaux dans l'exploitation, et sur les revenus entre les acteurs. Les conditionneurs- stockeurs utilisent des voitures, les paysans producteurs utilisent leurs dos et leurs épaules « dabalava » pour transporter la vanille. Souvent, les collecteurs n'ont aucun pied de vanillier, ni de compte en banque, mais ils gagnent plus de revenus que les producteurs qui assurent la production, en exploitant ces derniers, et en empruntant de l'argent chez les conditionneurs- stockeurs. Il faut signaler qu'à l'intérieur même du groupe de producteurs, l'inégalité à l'accès à la terre et aux moyens d'exploitation existe.

## **§2-Commerce de proximité : « le marché »**

Il s'agit de petits commerçants informels qui sont installés dans des communes rurales. Ils vendent des produits de première nécessité et achètent des produits agricoles dans la zone. Certains sont ambulants dans les communes où il y a des marchés hebdomadaires organisés par les autorités locales. Ces marchés se sont développés à partir de l'année 1998 qui a été marquée par l'augmentation des prix de la vanille chez les producteurs. Ces commerçants (installés ou ambulants) récupèrent au maximum le revenu des producteurs obtenu par la vente de vanille. Pendant la période de soudure (février à mai), beaucoup de paysans empruntent de l'argent chez les commerçants locaux pour survivre, ou pour acheter des matériaux de travail. Ces derniers récupèrent l'argent au moment de la récolte, en échange des productions des paysans emprunteurs, en fixant des prix qui les arrangent.

## **SECTION III : L'EXPORTATION**

### **§1-Normes exigées à l'exportation**

Déjà, en 1929, Madagascar recouvrait la part du marché mondial de la vanille. La vanille malgache était d'une quantité considérable et d'une qualité irréprochable. Pour garder cette réputation et asseoir notre vanille sur son trône de leader, l'Etat Malgache avait adopté un système administratif pour contrôler la qualité de la vanille sortant de la frontière de Madagascar. Ce système de contrôle a pour rôle de respecter les normes de qualité à l'exportation, élaborée entre acheteurs et producteurs.

Malheureusement, il y eut un laisser aller à ce propos et bon nombre de nos importateurs se plaignent et affirment même que la qualité de nos vanilles a rétrogradé et que les cuts (kitsa) ne sont autres que du bois. L'analyse auprès des laboratoires scientifiques affirme que le taux de vanilline de la vanille Malgache a fortement baissé.

Aussi, les parties intéressés se sont réunies pour ajuster les exigences des importateurs sur le marché, partant de la qualité demandée, ce sont : la teneur en vanilline, le taux d'humidité, la longueur, la souplesse et le givrage.

## **A- La teneur de la vanilline**

Elle est importante, car elle représente l'élément vital de la vanille et fait même sa réputation. La teneur de vanilline dépend des soins de culture, du moment de sa récolte (mature ou immature), de sa préparation, ainsi que de la longueur des gousses.

On peut estimer que les gousses dont la teneur en vanilline est inférieure à 1,5% proviennent d'une mauvaise préparation, sinon des gousses immatures préparées.

## **B- Le taux d'humidité**

La teneur en eau de la vanille doit correspondre aux spécifications recommandées dans le tableau ci-dessous.

La production de l'Indonésie qui a un taux d'humidité autour de 10% satisfait la demande des Etats-Unis qui achètent de la vanille de ce même taux d'humidité.

**Tableau n° V : Teneur en eau**

Caractéristiques	Spécifications			Méthode d'essai de référence
	Gousses -catégories	Vanille coupée et vanille en vrac	Vanille en poudre	
	1 ; 2 ; 3 ; 4			
Teneur en eau, % maximal	38 ; 38 ; 30 ; 25	30	20	ISO 5565-2 1999, 4.1

Source : Norme internationale ISO 5565-1 /1999(F)

## **C- La longueur des gousses**

C'est élément est aussi important. Elle décrit l'élégance des gousses (14 cm) et qui, à première vue, séduit. Les gousses de cette taille (14 cm) et plus, sont les mieux vendues. Quant aux gousses courtes, elles ne sont vendables qu'à de vils prix.

## **D -La souplesse et le givrage**

Elle est obtenue, si les conditions de traitement à la préparation sont respectées. Elle repose donc sur l'expérience des préparateurs.

Le givrage témoigne la bonne qualité des gousses de la vanille. On le voit sous forme de cristaux, de farine ou de coton.

## **§2- Le droit de sortie**

Dans le cadre de la libéralisation de la filière, toute taxe à l'exportation est abolie.

### **A- Les documents à l'exportation**

Comme toutes opérations d'exportation, la vanille nécessite des documents.

#### **1-La facture et le « certificat de circulation »**

Elle mentionne le lieu de chargement, le mode de transport utilisé, le poids de la marchandise (net et brut), la description de la marchandise, le montant final et la domiciliation de la banque.

Le certificat de circulation doit mentionner l'adresse exacte de l'exportateur et celle du destinataire, le pays d'origine de la marchandise et le lieu de sa destination, sans oublier les informations décrivant les modalités de transport ; ce certificat, par la convention de Lomé<sup>1</sup>, fut institué en vue d'une entrée en franchise de droits et taxes dans les marchés des pays de l'Union Européenne des produits originaires des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP).

#### **2-Engagement et déclaration de rapatriement de devises (EDRD)**

Dans ce document sera mentionné le nom, l'adresse exacte de l'exportateur, sa banque intermédiaire, son numéro statistique, la nomenclature douanière, la destination de la marchandise, les caractéristiques du colis (nombre, nature, marque, numéro...), la date d'embarquement, le poids brut et net de la marchandise, le mode de transport, la valeur de facturation en devise, la nature du contrat, la destination finale, ainsi que la domiciliation bancaire. En vertu des règlements en vigueur, toutes sorties de marchandise ayant un caractère commercial doivent être suivies de ce qu'on appelle « rapatriement de devises », correspondant au délai maximum de 90 jours du jour de la sortie de la frontière du territoire national(Madagascar).

La note de colisage mentionne le pays de destination, le numéro de lots, les marques, le nombre et numéro des cartons, le poids de la marchandise (brut et net).

---

<sup>1</sup> Accords commerciaux et tarifaires entre la CEE et les ACP prévoyant à leur profit des avantages et des préférences sans réciprocité

Le certificat de contrôle de conditionnement et d'origine (CCCO) n'est délivré que par le service de conditionnement chargé de l'inspection des produits à l'exportation (cas de la vanille) et la lettre de transport : si le transport effectué est aérien, la LT est délivrée auprès d'Air Madagascar, si non le connaissance maritime pour le transport maritime. Toutefois, un certificat phytosanitaire peut être exigé par les importateurs destinataires de la marchandise.

**DEUXIEME PARTIE**

**DIAGNOSTIC ET PROPOSITIONS**

**D'AMELIORATION**

Cette partie est consacrée aux politiques utilisés pour le développement de la filière vanille, les problèmes persistants et les propositions d'amélioration pour la filière.

# **CHAPITRE I : LA POLITIQUE UTILISEE POUR LE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE**

## **SECTION I : LA POLITIQUE DE LA LIBERALISATION DE LA VANILLE**

### **§1-Durant la colonisation**

A cette époque, l'exportation était guidée au gré des colonisateurs : les français. On assistait donc à une politique de libéralisation française du marché local de la vanille verte. Seuls les exportateurs ont bénéficié de cette politique, alors que les producteurs, moins favorisés restaient les victimes. Petit à petit, les producteurs se sont découragés, et inévitablement, la production s'était abaissée : la production annuelle était aux alentours de 300 tonnes seulement. En 1996, cette politique a été rectifiée et une politique monopolistique, avec la création de l'Alliance Madagascar, Comores et La Réunion avait une attribution visant à fixer le prix de la vanille, dans laquelle les transactions commerciales entre les 3 pays producteurs et acheteurs étrangers seront réalisées. L'Alliance attribue une quote part à chacune de ces trois origines. Le quota national est reparti entre les pays destinataires et les importateurs étrangers.

A cette époque, les prix du stade vert au stade de l'exportation ne résultent pas de la libre confrontation entre l'offre et la demande. Ils sont intégralement administrés. Il existe un prix unique obligatoire qui met sur le même pied les différentes qualités. Cette politique de la vanille menée par l'Alliance a pour objectif de maîtriser le marché mondial (à l'époque où Madagascar tenait encore le monopole), et aussi de pouvoir adopter une politique de prix qui sera profitable pour les exportateurs.

Au début, cette politique a été avantageuse pour Madagascar, l'exportation avait quadruplé en 10 ans, avec 189 tonnes pendant la Campagne 1963/1964, et a atteint les 1214 tonnes en 1973-1974. A cette même occasion, l'Allemagne avait décidé d'augmenter le prix de la vanille à 10,20 USD pour les vanilles préparées.

En 1963-1964 à 12,20, en 1973-1974, et depuis le prix n'a cessé d'augmenter.

## **§2- Evolution du prix entre 1975-1995**

Depuis 1975-1991, la chute de la première République le 13 Mai 1972 et l'avènement du régime socialiste en 1975 ont été suivis par un tournant significatif dans la vie économique de la Grande Ile. L'Etat prend en main la gestion des affaires économiques du pays. Il était présent dans la commercialisation de la vanille, tant nationale qu'internationale. Autrement dit, l'Etat était déterminé à contrôler toutes les opérations commerciales, notamment l'exportation. Cette nouvelle vague de pensée ayant quelque peu primé sur le respect des textes réglementaires en vigueur, des changements notables ont en conséquence intervenu au niveau de la commercialisation, tant interne que sur le marché international.

En matière d'organisation de la filière « Vanille », la réforme était basée sur la maîtrise populaire des opérations de commercialisation. Celle-ci rentre dans le cadre politique de la maîtrise populaire du développement économique.

### **A -Une politique de fixation de prix**

Les dispositions réglementaires sur la fixation de prix au producteur demeurent maintenues et respectées. A vrai dire, c'est l'Etat qui fixe le prix au producteur.

En 1998, un arrêté ministériel, puis interministériel, fixe le prix et les dates d'ouverture de la campagne de commercialisation dans les régions productrices de la vanille.

### **B -Organisation de vente de la vanille**

La commercialisation de la vanille suit toujours les textes définis par le décret n°66-176 ; Toutefois, certaines réformes étaient principalement axées sur :

- ❖ la fixation de l'objectif de production par le Gouvernement durant chaque campagne ;
- ❖ la réalisation de cette politique de production est contrôlée par les « Fokonolona » qui sont constitués par des représentants des villageois âgés de 18 ans (âges révolus) ;
- ❖ la récolte et le groupage de vanille sont surveillés et contrôlés par les dits « Fokonolona » ;

- ❖ la préparation de la vanille verte est effectuée par ces mêmes groupes socio-économiques qui est le « Fokonolona », selon les méthodes recommandées : traditionnelle, semi industrielle. Cela n'a pas empêché les préparateurs acheteurs de jouer un rôle, ainsi que les collecteurs, dans la mise en œuvre des opérations de collecte.

Quant à la politique d'exportation, elle se résume comme suit :

- ❖ le prix de vente est stable et garanti pendant une période assez longue, afin de permettre aux acheteurs et utilisateurs d'établir un planning national de leur activité ;
- ❖ l'application éventuelle de prix préférentiel au profit des acheteurs et utilisateurs qui s'engagent d'une part, à importer un tonnage minimum, à déterminer, et d'autre part à augmenter progressivement leur achat ;
- ❖ l'extension des actions publicitaires et propagande en faveur de la vanille naturelle.

La réalisation de cette politique vanillière en 1973 a été marquée par les mesures ci-après :

- ❖ une instruction interministérielle (Ministre de l'économie et des finances, Ministre de l'Intérieur, Ministre au développement Rural) fixant pour chaque campagne d'une année les dispositions de l'organisation de la campagne de la commercialisation de la vanille verte ;
- ❖ voilà pourquoi, pour la campagne de vanille verte 1973-1974, les règles suivantes furent adoptées le 22 mai de l'année 1973 :
- ❖ les ventes de la vanille verte se déroulent sur l'ensemble des marchés officiels, à savoir le nombre de la localisation, la fréquence de jours et heures d'ouverture sont fixés par le préfet du district de Sambava ;
- ❖ la simplification des formalités sera mise à jour, afin de faciliter les transactions au profit des producteurs. Les laissez-passer doivent être contresignés par les vérificateurs et ne seront délivrés qu'après la vérification, le pesage et l'agrément des lots par ces derniers devant le « Fokonolona » et sur les marchés.

Le paiement des prix de la vanille se fait auprès du « Fokonolona ». On ne doit pas se dessaisir des dits laissé passer durant le transfert des produits des marchés locaux aux magasins.

Sur les marchés officiels : les vanilles refusées après vérification sont détruites immédiatement et sur place, appuyée par des signatures des Procès Verbaux de destruction :

- ❖ contrôle du paiement des vérificateurs à la fin du marché ;
- ❖ contrôle du paiement effectif du prix ;
- ❖ visa des livrets de planteurs.

Les « Fokonolona » veilleront à ce que les dispositions du « dinam-pokonolona » soient appliquées, en matière :

- ❖ de vols de vanille ;
- ❖ de vente et achat des vanilles immatures.

Compte tenu des instructions interministérielles précitées, on constate que celles-ci n'avaient pas pour objet que d'adapter la réglementation au besoin de l'idéologie des classes politiques, c'est-à-dire l'idéologie que les dirigeants ont voulu inculquer, pour soutenir leur régime en place. Malgré cela, les « Fokonolona » n'ont pas assuré à l'amiable leur devoir, leur tâche. On constate aussi que cette politique n'a pas donné de résultats satisfaisants. La preuve : le « Vatoeka », appelé à représenter le « Fokonolona », bénéficiaire d'une commission moyennant un paiement par le G.N.I.V, au moyen d'une subvention réalisée par la caisse de stabilisation, n'a pas fonctionné comme il se doit.

Par contre, cette idéologie a eu pour impact la diminution des activités du G.N.I.V qui jouait un rôle de plus en plus passif, et il semblerait que le rôle de celui-ci est quasiment méconnu dans certaines régions de production.

Cette mise en recule du G.N.I.V dans sa fonction s'explique par le fait que à partir de 1973, date du début de la mise en groupements villageois par l'Etat pour la gestion des affaires rurales, et aussi en matière de commercialisation, on constate aussi une faible part de participation du G.N.I.V à l'organisation du marché.

D'autant plus qu'à partir de 1976, une ristourne est accordée aux collectivités décentralisées, d'une valeur de 5 francs par kilogramme de vanille vendue. Cette ristourne

est versée par les acheteurs de vanille au profit du VATOEKA du « Fokontany » le mot VATOEKA signifie : « vaomieran’nytoe-karena » ou Commission économique au sein du « Fokontany ».

L'Etat a du supprimer cette entité, à cause d'une mauvaise orientation constatée au sein de la gestion de la dite ristourne. Mais la ristourne reste toujours maintenue, et en 1987, elle est augmentée à dix francs par kilo de vanille verte ; les acheteurs sont tenus de la payer pour alimenter le budget de fonctionnement des collectivités concernées. Toujours en matière de commercialisation de la vanille verte ou préparée, les prix planchers sont fixés par l'Etat. Cette politique vise à protéger les producteurs. Quant à la surenchère qui pouvait avoir lieu pendant la période de campagne basse ou moyenne production, elle demeure à l'avantage des producteurs.

Bref, la mise en place d'une politique axée sur la gestion populaire des opérations de commercialisation interne de la vanille a accru la passivité de la G.N.I.V, et a provoqué la désarticulation de son activité. Son fonctionnement laisse à désirer. Ses bureaux n'étaient appelés qu'à assurer les relations publiques dans la filière vanille, et à la centralisation des données statistiques pour les autorités compétentes.

### **C- Le commerce de la vanille à l'extérieur**

La commercialisation de la vanille se déroule comme il a été prévu lors de la réunion de négociation du plan d'exportation avec les pays membres de l'alliance vanille. La fixation de quote-part était le maître mot. Il reste à signaler que le système de quota n'a jamais été ressenti comme étant un obstacle au développement des exportations, dans la mesure où les importateurs ne sont jamais contraints d'enlever la totalité de leur quota. Ils effectuent le déblocage de leur quota qu'en fonction de la demande de leur clientèle et du comportement des marchés du pays consommateur. En même temps, les opérateurs disposent d'une large manœuvre pour exporter de la vanille dans le cadre de l'attribution du quota supplémentaire.

- Rôle et fonction de la caisse de stabilisation à cette époque

Au niveau de la commercialisation interne : la caisse de stabilisation assure l'impression des laissez-passer et des cartes professionnelles des planteurs. Elle rédige des rapports au ministère, en mentionnant les éventuels déroulements de la campagne. Quant

aux paiements des indemnités de stockage de la vanille , le paiement de ces indemnités donne un espoir et rassure les opérateurs à acheter la production. En raison des restrictions budgétaires à la caisse de stabilisation de prix par le directeur du Trésor, par la lettre n°2427/MFB/SG/DT/CP4 du 03 avril 1990, la caisse ressent des difficultés pour le paiement des indemnités de stockage. Elle l'a fait, mais partiellement, et avec beaucoup de retard. A cette époque, dans le cadre de l'opération Générale du Trésor (O.G.T), toutes opérations de dépenses de la Direction du Trésor nécessitent le consentement de la Banque Mondiale et du Fonds Monétaire International (FMI) ; cette mesure a donc contraint certaines décisions de la caisse.

Petit à petit, la caisse perd son autonomie. La mise en veille de son activité résulte de la mainmise du Ministère du Commerce sur le placement des produits à l'extérieur, et que toutes décisions s'y rapportant ne pouvaient être prises, sans le consentement de ce département. Il est à signaler que le rôle de la caisse de stabilisation des prix est de veiller et garantir le prix au producteur. A la limite de ses moyens, bien qu'elle parcoure une énorme défaillance en matière de liquidité, elle n'a cessé d'intervenir sur le paiement de stock. En 1987, elle a effectué un paiement de stock de 968 tonnes.

#### **D -Au niveau du fonctionnement de la G.N.I.V**

A compter de 1973, des changements significatifs ont été relevés en ce qui concerne l'activité de la G.N.I.V. Ce changement notable est marqué par une réduction du nombre du personnel de cet organisme. L'amenuisement des personnels peut être justifié par la crise provoquée par l'intervention croissante de l'Etat dans les affaires économiques de la Grande Ile, et au changement de régime politique, si bien qu'en fin de compte, il perd sa popularité et n'arrive pas à assumer au mieux son rôle.

#### **E- L'univanille**

Il n'est pas superflu de rappeler qu'en 1968, à l'initiative des producteurs de l'Océan Indien, les syndicats français du Commerce de vanille ont créé un organisme chargé de faire de la propagande et défendre la couleur de la vanille sur le marché mondial des épices. Cette institution s'appelait univanille, dont le siège était à Paris. Le fonctionnement de cet organisme dépendait de la cotisation souscrite par les producteurs (pays).

A la demande de GNIV, le siège de l'univanille fut transféré à Madagascar, portant ainsi le nom : Univanille International, suivant le procès-verbal de l'Assemblée constituante tenue à Tananarive le 05 juillet 1973, avec la pleine participation des délégations des pays membres.

En 1994 étant une période de transition, elle est marquée par une nouvelle vague de pensée sur la gestion et l'organisation de la dite politique. A l'exigence des bailleurs de fonds (BM, FMI), dans le but de dynamiser le secteur, les autorités malgaches s'engagent à libéraliser le secteur. Cette mesure n'était pas appliquée directement, mais des réformes semblent gagner du terrain. Cette libéralisation exige la suppression des taxes diverses :

- ❖ l'abolition du système de quota à l'exportation ;
- ❖ laisser les exportateurs libres de négocier avec les clients ;
- ❖ fixer le prix de la vanille de 60 USD à l'exportation. Après quelques années d'hésitation, les opérateurs qui sont habitués à être guidés dans la manœuvre de l'activité commerciale se sont adaptés et ont finis par mener à bien leurs propres affaires. Cette année là, l'exportation malgache était de 1218 tonnes, dont 556 tonnes étaient destinées à satisfaire les besoins en produits vanille pour le marché américain. Le deuil de l'Etat sur sa politique de mainmise sur l'activité commerciale permet aux exportateurs de rencontrer, et de négocier enfin directement avec leurs clients.

## **SECTION II : LA VULGARISATION ADOSSEE A UN PROGRAMME DE RECHERCHE PEU CONVAINCANT**

### **§1-Objectif**

Le 09 Mai 1995, l'exportation de la vanille était totalement libéralisée par le décret n°95-346. Ce décret mentionne dans l'article que : « le prix de la vanille en vrac et la vanille préparée au niveau local qu'à l'exportation est libéralisée à compter de la date du présent décret ».

- ❖ l'objectif de cette libéralisation comme nous l'avons déjà mentionné ci-dessus, c'est de redynamiser le secteur, en rendant les exportateurs malgaches plus agressifs sur le marché mondial ;
- ❖ offrir la chance aux meilleurs opérateurs ;

- ❖ professionnaliser le secteur en lui donnant les aspects marketing et aussi produire des efforts commerciaux ; reconquérir notre part de marché par exemple. Il est à noter que notre part de marché sur le marché américain s'échelonne comme suit 78,70% en 1979, 63,6% en 1980 ; 63,4% en 1981 ; 69,8% en 1982 ; 76,2% en 1983.

Toutefois, cette politique de libéralisation des prix s'est toujours accompagnée d'une fixation des prix (1000 ariary le kilo de vanille verte et 2000 ariary respectivement l'année 1994 et 1995), et par la même occasion, l'Etat avait instauré une taxe forfaitaire d'une valeur de 21 USD. Face à l'Indonésie qui connaît elle aussi une potentielle assez considérable, potentialité en matière de qualité, de qualité inférieure, mais à un prix abordable, les opérateurs malgaches sont donc confrontés à de sérieux problèmes. Un problème de professionnalisme, car depuis, ils ont été toujours aidés par l'Etat pour résoudre leur problème ; un problème de débouché, car avec un droit de 21 USD par kilo, Madagascar ne pouvait pas vendre sa vanille à 60 USD, puisque les importateurs veulent acheter les produits à 42,5 USD pour la campagne 1995, alors que l'offre indonésienne se situait entre 14 à 34 USD le kilo. Madagascar était donc obligé de faire une politique d'alignement de prix, si non notre vanille ne sera plus compétitive.

L'exemple suivant nous permettra de mieux comprendre la situation :

Vu la baisse de qualité de notre vanille, il faut au moins 5 à 6 kilos de vanille verte pour un kilo de vanille préparée.

$$6 \text{ kg} \times 2000 = 12\,000 \text{ ariary} \leftrightarrow 13 \text{ USD}$$

$$+ \underline{21 \text{ USD (taxes)}}$$

$$34 \text{ USD}$$

Sans qu'on additionne les coûts afférents à la réalisation de la préparation, notre prix est égal à celui de l'Indonésie.

Comme le premier objectif d'un opérateur est la réalisation de profits (bénéfices), pour pouvoir partager des dividendes aux différents actionnaires, alors, pour en réaliser, les opérateurs s'échappent au moyen de fraudes (coup de balance) et d'évasions fiscales, tout cela au détriment de notre balance commerciale.

## **§2 : Mise en place de taxe valorem**

En 1996, pour essayer de mettre un terme à cette tendance, l'Etat avait instauré une taxe ad valorem de 25%. Par définition, la taxe ad valorem unique a un effet neutre sur la qualité, puisqu'elle impose au même taux des produits de qualité différente. Avec un niveau de taxe ad valorem unique à l'exportation et la compétitivité de la vanille de haute qualité malgache, les exportateurs seront libres de vendre la qualité qu'ils veulent, au prix que le marché sera prêt à payer. Le jeu de la libéralisation et de la concurrence avec l'Indonésie amènera donc les exportateurs à vendre la vanille de haute qualité, proche du niveau de la vanille de qualité inférieure. Sur le marché interne, les exportateurs seront incités à différencier les prix payés aux producteurs, en fonction de la vanille offerte, en répercutant au niveau des producteurs les différentielles qui reflètent la volonté des acheteurs étrangers à payer selon la qualité.

Toutefois, la crise persiste sur nos produits d'exportation. Durant la session de l'atelier vanille Mai 1996, la GES avait conclu qu'aucun produit ne sera vendu au dessus du niveau du prix que l'Indonésie offrira sur le marché. Rappelons-le, à 14 USD le kilo, conformément à cette conclusion, tous les exportateurs ont vendu leurs produits. Ils ont pu exporter plus et à rapatrier les devises.

A cette même occasion, nous allons voir comment a évolué le marché mondial de la vanille.

**Tableau n°VI : Tonnage d'exportation vers les Etats-Unis**

ANNEE	<b>USA TOTAL</b>	<b>INDONESIE</b>		<b>MADAGASCAR</b>		<b>COMORES</b>	
		t	P <sub>M</sub>	t	P <sub>M</sub>	t	P <sub>M</sub>
1995	t	975	482	49,4%	398	40,8%	59
							6,1%
1996	1308	616	47,1%	493	37,7%	128	9,8%
1997	1262	602	47,1%	471	37,7%	148	11,7%
1998	1332	667	50,0%	464	34,9%	156	11,7%
1999	1254	528	42,4%	556	43,3%	108	8,7%
2000	1481	727	49,1%	650	43,9%	40	2,7%
2001	1524	621	40,7%	787	51,7%	72	4,7%
2002	2198	286	27,7%	694	65,5%	82	3,7%
2003	1470	180	22,6%	870	54,8%	24	1,2%
2004	1361	237	24,8%	947	62,2%	73	5,4%
2005	1305	261	20,0%	990	68,2%	35	2,1%
2006	1641	548	30,5%	1062	54,9%	93	6,3%
2007	2017	708	25,5%	1439	62,1%	24	2,2%
2008	1941	752	38,7%	1207	65,3%	22	1,8%

**Source :** [www.vanillabean.com](http://www.vanillabean.com) 2008

Cet engouement pour la culture de la vanille va considérablement augmenter l'offre mondiale de « Vanille naturelle» qui dépasse maintenant les 1.500 tonnes par an. (Cette offre avait même dépassé les 1600 tonnes en 2004). Alors que la demande mondiale va régresser, les prix élevés de la matière première poussent les industriels à s'orienter vers les produits de substitution.

### **SECTION III : ANALYSE « SWOT »**

#### **§1-Les forces et les opportunités**

##### **A-En ce qui concerne la production:**

- Des micro-climats de type tropical humide et un environnement physique sain, naturellement favorables à la culture de la vanille (la période de maturation en saison fraîche est idéale pour la récolte des gousses de vanille).
- De grandes surfaces cultivées (30.000ha) et un grand nombre de planteurs (60.933) qui maîtrisent la culture.

- Une culture presque exclusivement familiale de par son importance, ce qui permet aussi de faible coût de production.
- Conception et délivrance de cartes de planteurs et d'outils de marquage de gousses (poinçons) qui seront utiles pour le suivi de la traçabilité des vanilles exportées.
- Mise en place par le GES d'une méthode de suivi de la floraison, pour une détermination scientifique et optimum des dates d'ouverture des campagnes de récoltes.

### **B- En ce qui concerne la préparation**

- Un « savoir-faire » conservé et transmis aux descendants. La culture et la préparation sont pratiquées par des générations successives de producteurs; il y a une sécurisation du savoir-faire par la publication de manuels de vulgarisation faciles à comprendre par les paysans et par le retour des jeunes dans la vanilli-culture (26% des producteurs ont moins de 35 ans).
- Le label qualité «vanille de Madagascar » encore reconnu mondialement. La vanille malgache peut encore prétendre, de par ses qualités intrinsèques (taux élevé de vanilline naturelle et arôme caractéristique de la vanille type Bourbon), à une prime de qualité sur le marché mondial.

### **C-En ce qui concerne les marchés**

- Aujourd'hui la vanille, est une filière libéralisée.
  - Le marché intérieur est aujourd'hui modeste, mais la capacité est loin d'être négligeable
  - Le marché extérieur de la vanille est un marché dynamique dont les perspectives de développement restent encourageantes.
- En effet, si la demande est actuellement concentrée sur un nombre relativement réduit de pays (les Etats-Unis, la France et l'Allemagne représentent à eux-seuls, près de 90% de la demande mondiale totale) le développement de la demande chez les autres pays riches constitue une source de croissance non négligeable. Par ailleurs, la demande de vanille bénéficie, chez les pays consommateurs actuels, des tendances de la consommation: demande croissante de produits naturels, développement des marchés des épices et des aliments préparés.
- Le sous secteur est non encore saturé tant à l'exportation qu'au niveau du marché

intérieur, grâce à la possibilité de diversification des produits et sous produits utilisant la vanille.

- Appui des bailleurs de fonds pour la promotion du produit vers les marchés extérieurs.
- Volonté affichée du Gouvernement pour la construction et la réhabilitation des infrastructures routières et pour la modernisation des moyens de télécommunications

## **§2-Les faiblesses et les menaces**

En ce qui concerne la production et l'environnement physique :

- Les aléas climatiques: risque de cyclone ou de sécheresse pendant la période de fructification.
- Risque de prolifération des maladies par suite de l'extension des cultures.
- Absence d'appui technique aux producteurs des régions éloignées (situées hors région SAVA).
- Faiblesse des programmes de recherche et de développement appliqués à la filière vanille.

### **A-En ce qui concerne l'environnement réalimentation**

- Existence de nombreux textes réglementaires obsolètes (relatifs à l'organisation de la filière vanille) nécessitant une urgente mise à jour et mise en cohérence.
- Non respect ou non application des textes en vigueur.
- Existence encore d'interventions intempestives des hommes politiques dans la filière.
- Faiblesse de l'Etat dans ses rôles sécuritaires de contrôle et d'arbitrage.

### **B -En ce qui concerne les marchés**

La vanille est l'épice la plus fortement concurrencée par les produits synthétiques bon marché (les substituts biotechnologiques et « autres arômes naturels) qui sont utilisés comme succédanés de la vanille dans les mélanges d'arômes.

- Manque de perspicacité des différents intervenants de la filière face à l'évolution du marché mondial (qu'ils ont souvent eux-mêmes en partie provoquée).
- Capacité limitée des opérateurs locaux dans la conquête de nouveaux marchés mondiaux.
- Non maîtrise (par les nouveaux venus dans la filière) de la qualité, pouvant entraîner la

vente de produits ne répondant pas aux normes internationales de consommation alimentaire.

D'où nécessité d'assurer une libéralisation ordonnée du secteur, tenant compte des spécificités du marché de la vanille.

- Faiblesse des activités de lobbying pour faire respecter aux Etats unis et en Europe les mesures législatives favorables à la vanille naturelle, et ce conformément aux réglementations nationales (toujours) en vigueur dans ces pays.

En effet, le silence observé vis-à-vis de l'administration des grands pays consommateurs tels que les USA et la France a créé une véritable tolérance en matière (entre autres) d'étiquetage.

- Absence d'actions de «défense de la vanille naturelle » auprès des consommateurs (en mobilisant les leaders d'opinion).

- Manque d'action de coordination et de promotion de la part des îles de l'océan indien autour du label commun « vanille type Bourbon ».

En effet, l'abus d'utilisation de l'appellation Bourbon est généralisé dans les grands pays consommateurs, et une mise en garde commun ne peut qu'avoir un effet bénéfique.

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Des climats favorables et un environnement physique sain</li> <li>- De grandes surfaces cultivées (30.000ha) et un grand nombre de planteurs (60.933) qui maîtrisent la culture.</li> <li>- Délivrance de cartes de planteurs et d'outils de marquage de gousses, utiles pour le suivi de la traçabilité de la vanille exportée</li> <li>- Mise en place de méthode de suivi des floraisons par la détermination des dates de récolte</li> <li>- Le label qualité « vanille de Madagascar », encore reconnu mondialement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aléas climatiques (cyclones, sécheresse)</li> <li>- Risque de prolifération de maladies liée à l'extension des cultures</li> <li>- faiblesse des programmes de recherche, de développement appliquée à la filière vanille</li> <li>- textes réglementaires obsolètes nécessitant une mise à jour et une mise en cohérence</li> <li>- capacité limitée des opérateurs locaux dans la conquête de nouveaux marchés</li> <li>- faiblesse des activités de lobbying pour la défense et la promotion de la vanille naturelle</li> </ul>
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Marché intérieur non encore saturé</li> <li>- Transformation sur place envisageable, et possibilité de diversification des produits et sous produits utilisant la vanille</li> <li>- Marché extérieur de la vanille reste un marché dynamique:</li> <li>- Le développement de la demande chez les autres pays riches constitue une source de</li> <li>- La tendance de la consommation vers les produits naturels est toujours croissante</li> <li>- Appui des bailleurs de fonds pour la promotion du produit à l'exportation</li> <li>- Volonté du gouvernement pour désenclaver les zones de production.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concurrence des autres pays</li> <li>- Menace des produits de synthèse (substituts biotechnologiques et autres arômes naturels)</li> <li>- Tolérance des autorités administratives des grands pays consommateurs vis-à-vis du non respect des textes réglementaires régissant l'utilisation de la vanille naturelle dans les produits alimentaires</li> <li>- croissance non négligeable</li> <li>- Abus de l'utilisation de l'appellation « vanille Bourbon » dans les pays consommateurs.</li> </ul>

Après avoir déterminé les politiques utilisées pour le développement de la filière vanille, nous allons voir ci-après les problèmes persistants.

## **CHAPITRE II : LES PROBLEMES PERSISTANTS**

### **SECTION I : LES PROBLEMES DE LIEU ET TECHNIQUES**

Le problème d'accès à la terre reste la principale contrainte des producteurs dans la zone. 75% des personnes enquêtées ont répondu que le manque de surface cultivable est le principal problème qui risque de remettre en cause la culture de vanille. Beaucoup de paysans travaillent sur des terrains hérités de leur parents ou grand-parents. Ces terres ne leur suffisent plus pour une extension et intensification de leur culture. Or, le coût des terrains à acheter est très cher et il est rare de trouver des surfaces cultivables. A cause de ce manque de terrains cultivables, beaucoup de plantations sont situées sur des terrains en pente forte, ce qui rend difficile leur entretien.

Les problèmes d'ordre technique évoqués par les vulgarisateurs sont l'épuisement des sols, les maladies des vanilliers, les parasites, et surtout le vieillissement des plantations. A cela s'ajoute l'insuffisance des personnels du service technique de l'agriculture.

#### **§1-Maladies et vieillissement des plantes**

Les maladies les plus fréquentes sont les maladies parasitaires occasionnées par le milieu environnant et les maladies physiologiques dues essentiellement aux carences en certains éléments nutritifs du sol (Azote, Phosphore et Autres)<sup>1</sup>. En voici quelques exemples :

- ❖ le phytophtora (dépérissage) attaque les tiges, les feuilles, les fruits et les racines. Il se produit en terrain humide et en période de pluie.
- ❖ La fusariose (fusarium bulbigenum ; fusarium oxysporum) : action lente et attaque des racines aériennes, tiges, bourgeons et fruits. 15 à 20% des vanilliers sont affectés par cette maladie chaque année. Il peut se produire en toute saison, et une forte floraison précipite le symptôme. Compte tenu du prix actuellement pratiqué pour l'achat de vanille, les paysans sont tentés de surféconder<sup>2</sup> les lianes.

Or, ce comportement conduit à l'épuisement des plants et à l'apparition de la fusariose.

---

<sup>1</sup> Ministère de Recherche Scientifique : CENRADERU (Centre National de la Recherche Appliquée au Développement Rural). La vanille : culture- préparation et ses problèmes phytosanitaires. P. 149-150

<sup>2</sup> Polliniser au maximum les fleurs du vanillier.

- ❖ L’anthracnose (*collectotrichum vanillas* ; *glomerela vanillae*) : maladie des plantations humides, fréquente en fin de saison chaude et humide. Il fait jaunir et brunir les tiges et les feuilles.
- ❖ La maladie piétin des boutures (*corticium rolfail* ; champignon du sol) attaque la partie enterrée des boutures.

En dehors de ces maladies, la moisissure est un problème très fréquent au cours de la préparation. Elle provoque la formation d’un enduit noir ou verdâtre. Les préparateurs qui sont déjà habitués à ce problème essuient automatiquement les gousses en cours de préparation.

Au niveau de l’âge, il n’y a pas beaucoup de renouvellement des plantations. La pleine production des pieds de vanille a lieu entre le troisième et la septième année de récolte. Au delà de 7 ans, la production des lianes diminue. Or, pour la plupart des producteurs enquêtés, 3,5% de leurs pieds de vanillier ont plus de 7 ans.

## **§2-Insuffisance de technique agricole**

Les personnels techniques du service de l’agriculture sont insuffisants. Les effectifs sont réduits (de l’ordre d’un technicien pour 1000 exploitants), et seulement 83% d’entre eux ont suivi une formation de base en agriculture. Parmi les personnels techniques de la circonscription de l’agriculture de Sambava, 50% des agents sont déjà depuis 10 ans à leur poste. Le niveau de qualification de ces agents ne semble pas faire de la mise en place de nouvelles actions d’intensification une priorité.

Il est donc nécessaire de renforcer les structures d’appui technique : augmentation de l’effectif et formation des techniciens.

L’encadrement des ONG comme la cellule d’appui STABEX dans le PRCE, le PADANE ne répond pas toujours aux besoins des producteurs. Leurs techniques de production demandent beaucoup de présence sur le champ de culture, alors que 80% des paysans cultivateurs ont des terrains séparés de quelques kilomètres de distance les uns des autres.

En pratiquant les nouvelles techniques de culture conseillées par les techniciens agricoles, le rendement est plus assuré. Mais faute de moyens matériels et financiers, les paysans ne peuvent pas encore remplacer leurs plantations, ni augmenter leurs surfaces de

culture. Il faut ajouter à cela les contraintes sociales qui empêchent les producteurs de bien s'investir dans leur exploitation.

## **SECTION II : L'INSUFFISANCE DE L'ENCADREMENT**

Les problèmes d'infrastructures existantes au moment de l'enquête concernant la santé et l'éducation dans la sous-préfecture de Sambava.

### **§1-Déficience de l'encadrement sanitaire**

D'après les données statistiques recueillies auprès du médecin chef du Centre Hospitalier de District niveau 2 (CHD) de Sambava et auprès du chef Service de Santé de District de Sambava (SSD), la zone d'étude dispose, comme infrastructures sanitaires publiques, de : 1 CHD, Centre de Santé de Base niveau 2, (2CSB2) et 28 CSB1tenu par des infirmières, des aides sanitaires ou par un agent contractuel (voir le tableau suivant). Il y a manque de couverture sanitaire dans les milieux ruraux producteurs de vanilles.

**Tableau n°VII : Liste des centres de santé publics et privés dans la zone d'étude**

Types	Nombres	Lieux	Observations
PUBLIC			
CHD	1	Sambava	Interventions chirurgicales
CSB2	2	Sambava et Amboangibe	Urbain et rural
	14	Ambohimitsinjo et Maroambihy avec sage femme, et 12 autres communes sans sage femme	Tenu par Infirmiers diplômés d'Etat
	13	13 communes rurales	Tenu par Aides sanitaires
	1	Bevonotra	Tenu par un agent contractuel

**Source :** Chef SSD de Sambava 2008

Une personne en bonne santé produit plus qu'une personne malade. Durant les enquêtes, les producteurs ont évoqué le problème de l'état des routes, des pistes, des chemins qui, avec la pluie, deviennent insupportables et glissants. La distance entre le lieu d'habitation et les lieux des centres de santé est souvent très éloignée (environ 5 à 7 km à

pied pour les zones les plus reculées), alors que le seul moyen pour y aller est la marche à pied. Une personne gravement malade doit être portée jusqu'au centre de santé le plus proche. Cet encadrement médiocre du service de santé a beaucoup d'impacts sur la capacité physique des paysans pour réaliser les travaux dans leurs champs.

Il y a aussi l'incompétence de certains personnels de santé et l'insuffisance des Infirmiers et des sages-femmes travaillant dans des centres en milieu rural. Beaucoup de femmes dans les milieux ruraux font appel à des « matronnes » pour accoucher dans leur maison. Deux seulement (Ambihimitsinjo et Maroambihy), sur vingt huit centres ont des sages-femmes dans les communes rurales de Sambava.

Concernant la fréquentation, le médecin chef a signalé un rapport étroit entre la saison de récolte et la fréquentation des paysans malades à l'hôpital. Après la vente de la vanille, les paysans choisissent de fréquenter les hôpitaux, payant cher leurs consultations.

Durant la période de soudure, faute de moyens financiers, les paysans restent chez eux quand ils sont malades. Depuis seulement l'augmentation du prix de la vanille, 2078 personnes en moyenne visitent chaque année le CHD de Sambava. La vanille joue un rôle sur l'état de santé de la population dans sa zone de production.

## **§2-Rôle de l'éducation dans la production de vanille**

La zone d'étude compte actuellement 152 Ecoles Primaires Publiques (EPP) dont 137 fonctionnelles et 15 fermées ; 10 écoles maternelles ; 11 écoles primaires privées ; 11 Collèges d'Enseignement Général(CEG) ; 6 collèges privés ; 3 lycées dont 2 d'enseignement général et 1 d'enseignement technique. 274 salles de classe sont en bon état, 127 en mauvais état.

Les CEG se trouvent seulement dans 11 communes sur 25 au total. Les élèves des communes qui n'ont pas de CEG doivent se déplacer dans une autre commune pour aller à l'école.

Le principal problème est le déséquilibre entre la commune urbaine et les communes rurales qui sont des zones de production. Il y a une mauvaise répartition des formations scolaires qui se regroupent surtout dans la ville de Sambava.

Un autre problème vient de l'effectif des enseignants. Cela concerne surtout les milieux ruraux. Les maîtres de classes sont peu nombreux. 295 maîtres s'occupent de 36 631 élèves, soit 124 élèves par maître de classe. S'y ajoutent une réussite limitée et l'abandon des classes de la part des jeunes. Les tableaux statistiques font apparaître un faible pourcentage de réussite 25,8% en CEPE et 24,9 en BEPC.

Beaucoup de jeunes sont influencés par le standing des opérateurs économiques malgaches, métis chinois, indo-pakistanais qui travaillent en ville.

Ceux qui ont abandonné l'école au niveau secondaire ont des difficultés pour retourner à l'agriculture, à cause de la honte de retourner de nouveau à la campagne, ou tout simplement, ils peuvent aussi ne pas espérer obtenir de l'agriculture un revenu et un niveau de vie correct. Ils restent donc en ville pour devenir vendeurs, ouvriers, chauffeurs de taxi. Certains se transforment en intermédiaires ou en commissionnaires pour la collecte de la vanille.

### **§3-Les problèmes socio-économiques**

Les habitants de la région de SAVA, à cause de l'insécurité liée à la vanille, ont du mal à trouver le sommeil. L'instauration d'une sécurité adéquate pour les produits et même pour les personnes, a un coût et demande ou exige des sacrifices individuels.

#### **A -Civilisation**

Conservateurs des modes et coutumes ancestrales, les Malgaches sont plus que jamais attachés à leur mode de culture. En 1996, le programme d'appui de la filière vanille, financé par la commission européenne a du mal à leur faire comprendre que désormais, la forêt ne serait plus un terrain de plantation en vanille.

Grâce à la culture dite semi intensive, la pratique de la culture est possible, même dans un terrain nu, parce qu'il suffit d'avoir un bon tuteur pour réaliser une bonne culture.

#### **B -Moralité personnelle**

Elle repose sur la conscience professionnelle de chacun, mais le problème c'est qu'elle joue sur le mauvais côté des choses.

Les vols commandés font l'objet d'exemples. Les acheteurs mal intentionnés incitent les gens à voler, et leur vendre par la suite les vanilles récoltées prématûrement. D'après notre recherche, ce sont surtout les gens qui font du blanchiment d'argent qui sont à l'origine de cela.

Ainsi, les vanilles volées passent aux traitements artificiels (à l'opposé du traitement habituel). La raison de la baisse de notre rendement actuel et de notre qualité de vanille vient de là, cette situation pourrait nous être néfaste.

### **C-Des infrastructures de communication insuffisantes**

Difficultés d'écoulement de la production, manque de desserte, enclavement, sont des problèmes de la zone. L'éloignement, la topographie et l'absence de routes gênent considérablement l'évacuation des lieux de plantation, jusqu'au marché du village. Le coût de transport « dabalava » est toujours à la charge du producteur. Si un opérateur accepte de se déplacer jusque sur le lieu de production, il achète toujours deux fois au-dessous du prix en vigueur.

#### **1-Des exploitations limitées des cours d'eaux**

Pour l'économie de la vanille, l'exploitation des cours d'eaux dans la zone est limitée. Les producteurs et les collecteurs les utilisent pour évacuer leurs produits, seulement en cas d'inaccessibilité par voie terrestre.

Pendant la période de faible pluie, ces fleuves sont impraticables, surtout près de l'embouchure, à cause des dépôts de sable.

« Bemarivo » est le seul fleuve exploité économiquement pour le transport de la vanille et d'autres produits agricoles, en amont et en aval. Dans la direction inverse, il s'agit du transport des marchandises (Produit de Première Nécessité (PPN) et autres) au moyen de pirogues métalliques à perche de près de deux tonnes de charge.

La « Lokôho » est navigable de Maroambihy jusqu'à Farahalana. Depuis l'ouverture d'Andapa (RN 3B), le fleuve est utilisé seulement entre Marojala et Farahalana, portion où la route est difficile, voire impossible en période de crue.

La rivière « Sambava » est exploitée à différentes fins : production d'eau potable, pêche artisanale, alimentation des rizières, transport des bois de chauffe, des bois de construction, des fruits et d'autres produits agricoles, pour la lessive chez d'autres , et la baignade chez les jeunes.

## **2-De nombreuses zones encore enclavées**

Le ministère des travaux publics classe les routes en trois catégories :

- ❖ les routes nationales (RN) ;
- ❖ les routes d'intérêt provincial (RIP) ;
- ❖ les routes non classées (RNC).

Les seules routes nationales dans la zone relient Sambava et les autres chefs lieux de sous-préfecture de la région Nord-Est. La RN 5A relie Sambava-Vohémar au Nord, et, Sambava-Antalaha au sud. La RN 3B relie Sambava-Andapa. En général, ces routes sont praticables en toute saison (Bitumées).

Concernant les RIP, les axes Nosiarina-Tanambao(18 km) , Ambolomadinika-Ambohimitsinjo(20 km), Farahalan-Marojala(22 km ) sont des routes en terre plus ou moins accessibles en toutes saisons aux voitures tout terrain. La chaussée est glissante et souvent inondée en période de crue. Pour 20 km de distance, la route s'effectue sur environ deux heures.

Il y a d'autres RIP comme Tanambao-Amboangibe ( 10 km), Antsahovy-Andrahanjo(12 km), Ambohimitsinjo-Antsiradrano(8 km) qui ne sont accessibles qu'en saison sèche, puisqu'il faut traverser à gué de petites rivières.

Les RNC sont généralement des pistes qui desservent un village à un autre, dans les milieux ruraux. Ces routes sont restées inaccessibles et même fermées par défaut d'entretien depuis une trentaine d'années. Ainsi, certaines zones productrices de vanille et de café restent enclavées comme le cas de Bevonotra et d'Antsahavaribe.

Beaucoup d'autres petites pistes sont recensées dans la zone d'étude, mais n'apportent pas d'intérêt économique. Du fait de l'inaccessibilité de certains villages, l'état réel de ces pistes n'est pas connu.

En somme, la plupart des zones productrices dans la sous-préfecture de Sambava restent encore enclavées. Cet enclavement des zones productrices est l'un des facteurs bloquant l'évacuation des produits vers la ville. Ce phénomène favorise le développement

des intermédiaires dans le circuit commercial, et des actes de violence dans ces milieux enclavés.

### **SECTION III : LA FREQUENCE DES VOLS SUR PIEDS ET DES BRAQUAGES**

L’insécurité et le climat d’instabilité ambiant inquiètent les producteurs. 85% des producteurs déclarent être victimes de vols sur pied. D’après nous, c’est le problème le plus grave, puisque non seulement l’acte est « criminel » (parce que les voleurs tuent d’abord les gens avant de voler ou braquer leur argent ou/et leur produit), mais surtout c’est un phénomène qui contribue à la dégradation de la qualité de la vanille, d’une part ; les gousses de la vanille sont en général volées avant qu’elles n’atteignent leur maturité. D’autre part, les producteurs sont tentés de récolter avant la pleine maturation, afin d’éviter les vols.

La campagne de la vanille en 2002, qui devait démarrer le 08 juillet, a été avancée au 22 juin pour raisons de sécurité. C’est un cas exceptionnel, lié aux affrontements armés à Sambava, début juin 2002, entre les troupes de Marc RAVALOMANANA (actuel Président de la République) et les hommes de Didier RATSIRAKA (Président sortant). Les gendarmes et les policiers locaux, qui surveillent habituellement les marchés de la vanille ont été déstabilisés par la crise politique qui a paralysé le pays pendant 7 mois. Le pouvoir leur manquait pour stopper ce phénomène. Ainsi, environ 70% de la vanille ont été cueillies en avance, d’après l’estimation des exportateurs locaux. Par conséquent, la vanille préparée de Sambava proposée sur le marché en 2002 avait une qualité moindre. Cela n’a pas empêché l’augmentation des prix chez les producteurs et sur le marché mondial, la demande ayant été en hausse.

L’instabilité politique d’une part, et l’augmentation du prix d’achat d’autre part, ne permet pas d’assurer la sécurité des déplacements et du transport de fonds dans les milieux ruraux. Les collecteurs paient la production de planteurs en liquide et amènent avec eux des billets d’argent à la campagne, dans des milieux reculés, pour acheter de la vanille directement auprès des paysans. La route qui est difficile (ce sont de petites pistes) passe dans la forêt, endroit où se développe l’activité des « dahalo »<sup>1</sup>.

Ces « dahalo »<sup>1</sup> braquent des entrepôts de collecteurs en brousse. Cela qui trouble les acteurs de la filière. Les exportateurs qui allouent à leurs préparateurs en brousse des

---

<sup>1</sup> Voleurs, Cambrioleurs et Bandits

sommes énormes pour l'achat de la vanille sont inquiets devant l'insécurité grandissante dans la zone. Ces actes de banditisme qui se sont développés depuis l'augmentation des prix de la vanille se sont encore aggravés avec la crise de 2002.

### **§1-Problème de commercialisation de la vanille de Sambava voire de Madagascar**

La campagne est chaque année déclarée par le Ministère du Commerce sur décret qui précise la date d'ouverture du commerce de la vanille verte, ainsi que celle des marchés officiels, sur lesquels doivent s'effectuer les transactions. Les problèmes de commercialisation de la vanille à Sambava résident au niveau du transport, du prix et au niveau de l'exportation.

#### **A -Au niveau du transport**

Tout transport de la vanille verte sans la carte professionnelle est interdite, et toutes les gousses vertes transportées doivent être poinçonnées c'est-à-dire, la marque du planteur doit y figurer. Ce règlement n'est pas respecté par beaucoup d'acteurs de cette filière. Sur 70 planteurs enquêtés en novembre 2006, la moitié n'a pas emmené toute sa vanille au marché, alors qu'il faut tout vendre au marché officiel. Achetées pendant la nuit, les gousses vertes en vrac sont transportées par l'acheteur directement sur son lieu d'étuvage (lieu de préparation).

Le transport des gousses sur le marché est à la charge du producteur. Il se fait à « dos d'homme » sur des kilomètres, entre le lieu du marché et le lieu de la production. L'état des routes ne permet pas la facilité du transport du produit.

Les RN sont les seuls réseaux routiers favorables au transport de la vanille. Avec les secousses sur les routes en terre, les gousses vertes pourraient se détériorer en cours de route, puisque les collecteurs et les transporteurs surchargent les véhicules transportant le produit et les passagers.

## **B -Au niveau du prix**

La faiblesse du prix d'achat, avant les flambés des prix depuis 1999 au producteur était toujours le plus gros problème des paysans. Les « commissionnaires » payent directement les paysans avec l'argent qui leur a été remis par les conditionneurs-stockeurs. Ils achètent de la vanille chez les producteurs en dessous des prix officiels, pratiquent des falsifications sur le pesage ou sur le payement au moment de l'achat. Ils utilisent donc tous des moyens pour maximiser les profits à prélever au cours de la transaction, en exploitant les petits producteurs.

**Tableau n°VIII : Prix officiel et prix d'achat de la vanille verte pratiqué avant 2008**

Années	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Prix officiels (en ariary)	20000	40000	60000	10000	4000	5000
Prix réels chez les producteurs	18000	30000	60000	7000	2000	3000

**Source** : enquête auprès des producteurs, collecteurs, conditionneurs-stockeurs 2008

Les collecteurs et les conditionneurs- stockeurs de la vanille n'ont jamais acheté de la vanille verte chez les producteurs aux prix officiels. Comme il y a trop d'intermédiaires dans le circuit commercial, chaque intervenant en tire profits au cours de la transaction. Seuls les producteurs ne peuvent pas en profiter. Les prix d'achat chez les producteurs restent toujours inférieurs aux prix officiels, sauf en 2002 et 2003 où le prix officiel était pratiqué dès le début de la campagne.

L'instabilité des prix de la vanille est un autre problème chez les producteurs. Les prix d'achats sont dictés par les acheteurs étrangers. Les producteurs, dont beaucoup se sont endettés, ne peuvent pas imposer de prix, et la vente de la vanille est le seul moyen de remboursement des dettes.

La concurrence des autres pays qui proposent des prix plus bas sur le marché mondial constitue un blocage pour le développement du commerce de la vanille de Madagascar. A ce niveau, l'Indonésie est le principal concurrent : sa vanille sur le marché mondial coûte deux fois moins chère.

**Tableau n°IX : Les cours mondiaux de la vanille : Indonésie et Madagascar (en \$ US)**

Années	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Madagascar	200	350	450	50	55	45
Indonésie	100	220	350	40	50	60

**Source :** Ministère du Commerce 2008

La concurrence de l'Indonésie ne réside seulement pas au niveau des prix, mais aussi au niveau de la qualité des exportations.

### **§2-La position de Madagascar mise en cause**

Ces derniers temps, le prix de la vanille est repartie à la hausse. Le tableau ci-après nous donne plus de renseignement.

**Tableau n°X : Prix moyen d'importation en \$ / kg**

Années	2005	2006	2007	2008
USA	450	50	45	45 à 50
Allemagne	200	48	45	40
France	150	45	40	40

**Source :** Veille économique 2008

Par conséquent, on estime que le prix à l'exportation en 2008 en moyen \$/kg pour Madagascar sera reparti comme suit :

- ❖ France            60
- ❖ Allemagne        50
- ❖ USA                65

Toujours sur le marché mondial, mais cette fois-ci uniquement sur le comportement américain en 2003, le premier consommateur mondial de vanille naturelle a fait l'objet de : -807 tonnes d'importation en vanille de Madagascar, à un prix de 450 \$/kg.

- 280 tonnes en Indonésie
- 22 tonnes des Comores

La hausse du prix de la vanille sur le marché a incité beaucoup de pays comme la Chine, l'Inde, l'Indonésie à la production de celle-ci. Nous assistons donc à l'amenuisement de la part du marché. Cette hausse a pour effet l'exigence en termes de qualité de produit vanille pour les importateurs. De ce fait, l'Indonésie améliore la vanille qu'elle offre. On estime que 25% de la part des exportations indonésiennes jouit de la même qualité de vanille que Madagascar, alors que d'après les informations venant des importateurs et des producteurs malgaches, le taux de « vanilline »<sup>1</sup> de notre vanille a baissé ces dernières années. La régression du niveau de la qualité de la vanille malgache engendre sa substitution par des produits concurrents.

On assiste alors à la marginalisation de notre produit, de plus en plus consentie ces temps-ci. Même les industries les plus fidèles l'abandonnent au profit des formules plus marketing, de procès « bio »<sup>2</sup>.

La question est de savoir si le marché de vanille naturelle a perdu ces tonnages uniquement à cause d'une offre spéculative, aléatoire et troublée par des facteurs politiques et climatiques.

Face à ces problèmes rencontrés par la filière vanille, la production dans la zone continue. Nous allons avancer dans le chapitre qui suit quelques propositions d'amélioration de la filière.

---

<sup>1</sup> Ken BLANCHARD, Coauteur de la Manager Minute, 3<sup>ème</sup> édition Foucher, Paris, 1992, 200 pages

<sup>2</sup> GEORGES BOURIQUET,. « Le vanillier et la vanille dans le monde ». In Encyclopédie Biologique, 3<sup>ème</sup> édition Paul le Chevalier, Paris 1954, 250 pages

## **CHAPITRE III : LES PROPOSITIONS D'AMELIORATION DE LA FILIERE**

### **SECTION I : LA POURSUITE DU PROGRAMME D'INTENSIFICATION**

#### **§1-Proposition d'une politique foncière en vue de l'intensification de la culture**

D'après les enquêtes, les paysans demandent à l'Etat d'intervenir pour distribuer les terres. Cela est avantageux pour le développement de l'agriculture en général, et l'augmentation de la production de la vanille en particulier. L'acquisition de terrains de culture permet aux paysans dans la zone de planter la vanille, et en même temps, de cultiver le riz pour assurer la sécurité alimentaire de la famille, de les aider à garder leur plantation, même s'il y a une chute du prix de la vanille pendant plusieurs années, puisqu'il y aura toujours de récoltes qui leur serviront de nourriture. Tant que la production du riz est suffisante pour l'année, il n'y aura pas de remplacement de culture d'exportation en culture vivrière chez les paysans. Le programme d'intensification de la culture de vanille réside dans la distribution des terres qui ne sont pas encore occupées.

Mais on peut aussi introduire chez les paysans de nouvelles industries créatrices de valeur ajoutée, en vue de diversifier les revenus des producteurs pour surmonter les crises du secteur de la vanille. Exemple, industrie de confection d'objets tressés avec des fibres ou plantes, des feuilles, des peaux d'arbres (vannerie). Les mains-d'œuvre disponibles sont assurées puisque beaucoup de femmes dans les milieux ruraux, dans la zone d'étude, savent confectionner des nappes de tables, des nattes, des paniers ou autres, à partir des plantes. Les débouchés sont les habitants de la ville de Sambava et de nombreuses autres villes de Madagascar.

#### **§2 –La mise en place d'infrastructure routière et portuaire dans les régions SAVA**

Le programme qui accompagne cette politique foncière, c'est l'entretien ou la création de voies de communication. Les terrains de cultures sont loin du lieu d'habitation. Il faut des pistes circulables pour faciliter le transport de la vanille du lieu de plantation

vers le magasin de stockage qui se trouve, la plupart du temps, à côté de la maison de l'exploitant.

La route, un des premiers facteurs de développement en général, a des impacts sur le développement de la culture de vanille. Les ressources obtenues à partir de la taxation communale sur les productions et de la taxe à l'exportation de vanille devraient être investies dans la région même. En fait, les producteurs payent une taxe à la commune, au moment de la vente, il en est de même pour les acheteurs. Les sommes obtenues devraient être destinées à l'entretien des infrastructures d'évacuation du produit. Ce qui n'est toujours pas le cas. Il faut donc retourner l'argent de ces paysans, en entretenant, ou en créant des routes au niveau de chaque commune, selon le montant des ressources taxées pendant la période de récolte et de la commercialisation de la vanille.

Ceci dans le but de lutter contre la pauvreté et accélérer le cycle de développement.

Malheureusement, la route SAMBAVA- ANTALAHANA, qui ne fait que 80km, a bénéficié d'un programme de construction. Il a fallu l'arrivée de l'ex- Président Marc RAVALOMANANA et l'initiative du programme du gouvernement ayant pour slogan : « Amboary ny lalana eto Madagascar » pour que celle-ci soit prise en considération.

Actuellement, la route est Bitumée, et facilite déjà le transport des marchandises et des personnes pour un prix économique. Il est à noter qu'avant (l'année 2000), le prix du transport atteignait les 16000 ariary pendant les saisons de pluies et 10 000 ariary pendant la saison sèche. Maintenant, en 2004, le prix du transport, bien qu'il soit encore élevé, si on le compare aux autres régions de Madagascar, a fortement baissé, parce qu'actuellement on peut voyager de SAMBAVA à ANTALAHANA à 3000 ariary l'aller.

Les saisons de la hausse du prix du transport étaient dues au mauvais état de la route.

Il fallait 7 heures de temps pour traverser ANTALAHANA -SAMBAVA, et les transporteurs imputent librement aux frets leurs coûts d'entretien du véhicule.

Il n'y a pas que la route seulement, il y aussi le port ; Dans le but toujours de faire baisser le coût à l'exportation de nos produits, il est nécessaire que celui-ci bénéfice de réhabilitation. En ce qui concerne le port d'Antalaha, on doit procéder à son agrandissement ou son élargissement. Comme cela, il ne sera plus nécessaire de déplacer

les marchandises vers VOHEMAR (cela augmente encore un peu plus les frais à l'exportation).

### **§3-Accroître l'indépendance des producteurs en diversifiant leurs revenus**

La région SAVA, en particulier Sambava, est une région fertile, mais la population se consacre entièrement à la production de la vanille. L'industrie de cette épice tant convoitée, aussi bien sur le marché international que sur le marché national se développe tellement qu'elle éclipse les autres filières ; la région compte 29 établissements d'exportation de vanille, dont 15 à Sambava, 8 à Antalaha et 3 chacun pour Vohémar et Andapa ; on déplore que la région regorge de matières premières, à l'exemple des milliers d'hectares d'ananas aux environs de Sambava et Antalaha, mais qu'elles ne sont pas suffisamment exploitées. Les options pour diversifier les revenus des producteurs passeraient par le lancement de programmes de promotion d'autres cultures, ou l'introduction de nouvelles industries créatrices de valeur ajoutée dans les régions productrices de vanille. Pour encourager de nouvelles activités économiques, le secteur public aura plus de chance de succès, s'il se concentre sur les investissements dont a besoin l'infrastructure de la région pour permettre une expansion de la base économique. Heureusement, un bon nombre de projets sont en train de voir le jour, pour justement permettre au milieu économique de creuser d'autres créneaux.

### **§4-Création d'industrie de transformation**

Madagascar connaît une potentielle énorme en ce qui concerne la culture des produits de rente, à savoir le café, le girofle, la vanille et autres.....

En l'absence d'industrie de transformation de ces produits, Madagascar est contrainte de les exporter bruts. Il faut aussi à noter que la consommation de ces produits de rente est dominée par les consommateurs étrangers. De ce fait, l'offre de Madagascar est fonction de la demande étrangère, alors qu'après leurs importations, les pays acheteurs transforment encore les produits bruts en produits finis (par exemple l'extrait de vanille) avant de les vendre aux consommateurs finaux. La multiplication de produits parfumés en vanille témoigne de la rentabilité de cette activité. Il est donc grand temps pour nous de se lancer dans la transformation de nos produits, en implantant des moyens de transformation sur notre territoire. L'idée d'un tel projet trouve sa raison d'être dans la capacité de

Madagascar en produit vanille. Faut-il rappeler que nous détenons la première place mondiale ? La réponse est non. Et aux avantages que pourrait en tirer la nation, les extraits de vanille sont très convoités sur le marché étranger. L'installation d'usine de transformation permettrait donc à Madagascar d'exploiter à fond sa ressource, dont l'exportation fera entrer des devises ; elle permettrait aussi de réduire le taux de chômage, en créant de nouveaux emplois ; l'Etat augmentera ses recettes par l'intermédiaire des impôts contractés (IBS, IRPP). Ce seront les effets directs sur l'économie. Notons également que l'implantation d'une telle industrie aurait pour conséquence des effets psychologiques pour les nationaux : il y aura revalorisation de la filière. Elle pourra, soit accroître le nombre des producteurs, soit rassurer les producteurs qui sont toujours inquiets de ne pas pouvoir vendre leurs produits.

Mais cette initiative demande des apports financiers importants, d'où la nécessité de trouver des partenaires, des connaissances en matière de commerce international, parce que la concurrence est rude.

## **SECTION II : LE RENFORCEMENT DE LA SECURITE DURANT LA SAISON ET CAMPAGNE DE LA VANILLE**

### **§1-Sur le plan régional**

L'insécurité tant rurale qu'urbaine dans les régions productrices de vanilles a toujours été un fléau dans le secteur, si bien que les planteurs n'arrivent pas à offrir de bons produits sur le marché local de vanille verte. Cette insécurité menaçante pousse les planteurs à cueillir leur gousse prématurément ; en premier, par peur d'être volé, et ensuite pour parvenir à leurs fins financiers. Cela fait dégringoler notre label. Non seulement le produit (rendement) baisse, mais la qualité devient médiocre.

Pour pallier à ce fléau, l'Etat doit mettre en place un système de sécurité pour freiner cette habitude (le vol) afin que nous, par l'intermédiaire de notre produit, puissions reconquérir de nouveau la grande part de notre gâteau (part du marché mondial de 70%).

Pour assurer la qualité de la vanille malgache, il faut à priori éradiquer les actes de banditisme dans cette zone dite « hautement stratégique ». Cela veut dire, renforcer les agents de sécurité sur place, et monter par exemple un programme ou une opération spéciale appelée « sécurité vanille ». En plus de cela, mettre à la disposition des habitants

un « Dina »<sup>1</sup> pour la pénalisation des voleurs. Une maîtrise de la sécurité permettra aux paysans d'attendre la phase finale de la maturation des gousses avant de les récolter. Les collecteurs seront plus sereins pour acheter de la vanille dans les milieux enclavés. Les conditionneurs-stockeurs pourront stocker tranquillement, comme il faut, leurs produits dans leurs magasins, sans les déplacer dans des lieux communs de stockage indiqués par le pouvoir local. C'était le cas en 2002 et 2003.

## **§2-Création de site**

Ce site assurera la publicité de notre produit. Actuellement, nous vivons dans un monde où l'informatique, Internet sont les technologies numériques dominantes : on peut se communiquer de par le monde, avec un simple cliquage de boutons. On assiste même à des visioconférences, des universités virtuelles, des bibliothèques virtuelles et des téléphones mobiles...; il nous semble logique d'en saisir les opportunités. La création de ce site permettrait aux intéressés de voir les informations souhaitées, et faciliterait leur décision d'achat.

## **§3-Faire mieux que les concurrents et gagner des clients**

Saisir une opportunité n'est effectivement rentable que si les concurrents sont dépassés et si les clients sont attirés, convaincus et conservés. Ces objectifs nécessitent un leadership, une bonne gestion. Les clients sont les arbitres ultimes de la compétition entre les concurrents. Peu importe qu'une stratégie soit brillamment exécutée, si les clients ne veulent pas avoir affaire avec soi, plutôt qu'avec les concurrents, toute réussite sera éphémère.

La stratégie doit donc produire un niveau mesurable d'avantage distinctif sur le marché. Cette stratégie est effective quand, aussi bien les intermédiaires que les clients finaux choisissent nos offres et non celles des concurrents. Ces avantages découlent de la différentiation.

---

<sup>1</sup> Engagement contractuel entre deux groupes d'individus ou de groupement de village. Ceci a force de loi pour les contractants.

Malheureusement, il est difficile de sortir d'un avantage sur le marché. S'il s'agit d'un avantage technique, il est généralement facile à reproduire pour les concurrents.

Les avantages liés à l'image, la réputation, la commercialisation et les relations sont typiquement plus durables, et c'est là que nous devons mettre l'accent pour notre label.

Soutenir sa position de leader demande donc à tous intervenants nationaux : planteurs, collecteurs, exportateurs, d'améliorer constamment cette baisse d'avantage. On doit donner aux clients de plus en plus de raisons de traiter avec nous, d'où la nécessité de la publicité et de l'information, donc une communication étroite avec les partenaires. L'analyse, l'Etat d'esprit, l'infrastructure et le leadership doivent être dirigés vers l'amélioration des savoirs faire et des compétences susceptibles d'accroître l'avantage sur le marché.

L'analyse doit être orientée vers des questions clés relatives aux compétences existantes et désirées, à la façon dont elles contribuent à l'avantage. L'Etat d'esprit suggère qu'on doit réfléchir en termes de développement des compétences et non en termes de différenciation des produits à court terme. Le développement de la compétence ne nécessite presque toujours que les barrières structurelles, telles que les prérogatives de prise de décision et d'information des départements ou centres de profits individuels soient abolies.

La dimension du leadership induit, quant à elle, un choix des compétences à développer, ainsi qu'un engagement à dégager les ressources nécessaires pour y parvenir.

Puisqu'un avantage de marché est si difficile à soutenir face aux actions des concurrents, il peut être créé et amélioré par l'action des responsables sur la configuration de l'organisation.

La réponse est un « oui » retentissant, la solution réside dans le développement et l'amélioration des savoir faire et des compétences qui mènent, directement ou indirectement, à des valeurs ou à des bénéfices que les clients apprécient. Notre défi réside donc, dans l'amélioration de la qualité de la vanille offerte, à développer notre savoir faire et de respecter les conditions nécessaires à la bonne normalisation de notre produit « vanille ». Les savoir-faire et les compétences déterminent l'avantage compétitif de plusieurs manières. La compétence « invisible » telle que la capacité à comprendre, donne

souvent la possibilité de détecter des opportunités, avant qu'elles n'apparaissent aux concurrents.

Ce sera l'objet des études, des recherches que feront nos chercheurs au centre de recherches d'Ambohitsara, quand ils font des expériences de cultures d'hybridations. A partir de là, on pourra mieux cerner les besoins des importateurs.

### **SECTION III : LA PROFESSIONNALISATION DE LA FILIERE A DIFFERENTS NIVEAUX**

#### **§1-Les intervenants à différents niveaux**

Au début de ce troisième millénaire, les pays riches ou pauvres sont préoccupés par leur avenir. « La mondialisation et l'informatique deviennent un phénomène incontournable »<sup>1</sup>.

La société n'arrive plus à suivre le rythme du marché, car ce dernier change du jour au lendemain.

Pour cela, nous devons laisser la place aux professionnels.

Les principaux professionnels de la filière sont :

- ❖ les planteurs
- ❖ les exportateurs

Et les commissionnaires alors ? Ils doivent trouver d'autres issus, car ils ne font que créer des problèmes à savoir :

- ❖ l'augmentation du coût à l'exportation, parallèlement à celui du mauvais état de la route.
- ❖ La baisse de la qualité de notre vanille :
  - Des vols commandés
  - L'idée de préparation artificielle

Désormais, ce sont les planteurs et les exportateurs qui devront mener le jeu, ils sont les plus concernés ; ils ont intérêts à coopérer pour défendre notre label.

---

<sup>1</sup> GEORGES BOURIQUET. « Le vanillier et la vanille dans le monde », in Encyclopédie Biologique, 3ème édition, Paul le Chevalier, Paris , 1954, 250 pages

### **A -Au niveau des planteurs**

Nous proposons la création de coopérative (coopérative des paysans planteurs), si non des syndicats des planteurs.

Cette coopérative servira de moyens permettant aux planteurs de mettre en commun leurs avantages, donc de défendre leurs intérêts. Cela faciliterait aussi l'intervention de l'Etat, en cas de nécessité, au bénéfice des planteurs.

### **B -Au niveau des exportateurs**

Actuellement, ce sont les exportateurs qui ont su s'organiser, à l'exemple du Groupement National des Exportateurs de Vanille (GNEV) et du Groupement des Entreprises de SAVA (GES). Malgré eux, faute de moyen, les planteurs n'arrivent pas encore à se regrouper. Ce problème est lié à la contrainte budgétaire, donc financière, et au problème d'analphabétisme.

### **C -Au niveau de la culture et de l'achat**

Premièrement, la vanille est un produit essentiellement destiné à l'exportation, il est primordial que la qualité offerte réponde et satisfasse les exigences du marché. Pour cela, les planteurs doivent être aptes à utiliser les techniques culturales améliorées.

Deuxièmement, il nous semble logique que les prix soient rémunérateurs et varient suivant les qualités offertes, afin de pousser les paysans vers une production de qualité, car ces derniers temps, des acheteurs achètent en vrac c'est-à-dire ne font pas de distinction en matière de qualité.

Troisièmement, il faut que les activités de vulgarisation, tant au niveau technique de production que de la nouvelle normalisation et des conditions et exigences des marchés mondiaux soient développées et généralisées.

En ce qui concerne cet aspect, il est absolument indispensable que les préparateurs disposent de matériels adéquats pour éviter la trop grande dépendance aux aléas climatiques : le four de séchage pourrait constituer un exemple.

## **D -Contrôle de qualité**

Les pays, les régions et les Etats sont rarement concurrentiels des secteurs d'activités isolés. La compétition est de plus en plus nationale et internationale. Etant donné les dimensions réduites des marchés, la qualité reste, avec le prix, les facteurs déterminants pour l'accession à la suprématie sur le marché de la vanille. Il est de ce fait normal que l'amélioration de la qualité soit considérée comme l'axe principal de la politique vanillière, et que le contrôle doit être une composante principale de l'application de ladite politique.

Ainsi, la maîtrise de l'information concernant l'évolution du marché serait un atout pour nos professionnels.

Pour la teneur de vanilline par exemple, il est nécessaire d'engager une équipe spécialisée (chimistes) pour mettre au point des méthodes d'analyse et des matériels et procédures requis pour répondre aux exigences du marché mondial. Le contrôle de la qualité doit être fait en application de l'auto discipline entre les professionnels. Le contrôle doit être mis en œuvre à tous les stades par un organisme compétent et inspirant confiance.

### **§2-Profiter de l'augmentation des besoins mondiaux de la vanille naturelle pour la relance de la vanille malgache**

Le marché mondial de la vanille naturelle est de 2000 tonnes en moyenne chaque année. Les américains consomment à eux seuls plus de 50% de la production mondiale, et celle de Madagascar, sous différentes formes : boissons gazeuses ou alcoolisées, biscuits, glaces, desserts, parfums, etc. Les consommateurs et importateurs américains de la vanille sont : les fabricants de glaces comme Ben et Jerry's, les marchands d'extrait de vanille à l'exemple de Nielsen-Massey Vanillas, les marchands d'épices comme Mc Comick et Co.

Pour les fabricants de glace, un produit vendu sous le label « glace à la vanille » ne doit contenir que de la vanille pure (d'après la réglementation de FIDA<sup>1</sup>). S'il s'agit d'un mélange de la vanille naturelle et artificielle et que la première domine, le label devient « glace parfumée à la vanille ». Si la proportion est inverse, ou s'il y a seulement de la vanille artificielle, le label doit être « glace à la vanille artificielle ». C'est pour cela

---

<sup>1</sup> La réglementation actuelle de la Food and Drug Administration (FIDA) américaine sépare « extrait », « parfum », « poudre » et autres produits dérivés.

que les sociétés consommatrices de la vanille ont recours à la vanille naturelle dont Madagascar est le premier producteur et exportateur dans le monde. « McCormick & Co. a dépensé 25 millions de \$ US d'achat « stratégiques » de vanille naturelle à Madagascar pendant la saison de l'année 2003 pour s'assurer qu'il ne serait pas en rupture de stock »<sup>1</sup>. Nielsen-Massey Vanillas a augmenté ses tarifs à l'achat de vanille malgache, l'an dernier.

Tout ceci incite une mise en place d'un programme de structuration d'accès aux informations concernant les marchés de la vanille. Programmer des actions spécifiques de promotion du produit « vanille de Madagascar », en améliorant la qualité, pour pouvoir garder les prix, ainsi que les clients.

Ainsi, organiser par exemple un « colloque » ou des « Portes Ouvertes » dans la région de production pour éclairer et expliquer aux acteurs, surtout aux producteurs de la vanille, le fonctionnement et les différentes étapes du circuit, depuis le producteur jusqu'à l'importateur. Expliquer aux paysans pourquoi les prix changent d'une année à l'autre pour qu'ils fassent attention à la gestion de leur budget et à la vente de leur production. Enfin, monter et diffuser des spots publicitaires dans les pays importateurs, en exposant au premier plan le label « Vanille Naturelle de Madagascar ».

### **§3-Des actions doivent donc être menées**

1. Organisation d'un atelier national sur la filière vanille.
2. Action de remise en confiance des industriels utilisateurs de la vanille naturelle.
3. Action de promotion de la vanille naturelle (marchés extérieurs et marchés intérieurs).
4. Action de défense de la vanille :
  - auprès des autorités des pays importateurs = action à mener de concert avec les représentations diplomatiques de Madagascar.
  - auprès des responsables vanille des pays producteurs de l'océan indien (Réunion, Comores, Mayotte), afin d'adopter une position commune de défense du label «vanille Bourdon ».

---

<sup>1</sup> : [http://www.madanight.com/viewtopic\\_509.htm](http://www.madanight.com/viewtopic_509.htm) du 22août 2005

## **A -Organisation d'un atelier national sur la vanille**

Après 4 années d'euphorie (pendant la période 2000 à 2003), suite à une envolée spéculative des prix de la vanille à l'export, qui sont passés de 50 USD en 1999 à 500 USD en 2003, les prix se sont effondrés pour se situer actuellement aux alentours de 30 USD/FOB.

Ce "drame" est surtout dû à la volatilité des prix qui sont devenus insupportables pour la plupart des acteurs du marché de la vanille et qui ont conduit les utilisateurs de l'Agro-Industrie à substituer à la vanille naturelle de la vanilline d'origine biotechnologique.

La culture de la vanille s'étant étendue sur tout le territoire de Madagascar, l'organisation d'un Atelier National de la vanille permettra d'informer tous les intervenants de la filière, ainsi que tous les "décideurs"(du secteur public, du privé, des médias) de l'importance des enjeux, et ce pour une concertation commune, en vue de prise de décisions pratiques et viables à mettre en œuvre pour l'instauration d'une "Vanilliculture responsable et durable".

La libéralisation de la commercialisation de la vanille a eu des effets positifs, et a apporté des avantages indéniables à la filière, mais elle a entraîné aussi une certaine anarchie, notamment dans le suivi des normes de qualité, et dans le respect des modalités d'exercice de la profession afférente à la vanille (planteur, préparateur, exportateur...).

Actuellement dans la région SAVA, la vanille est en effet bradée à raison de 10 000 Ar le kilo du vrac. L'experts de déclarent que les grands utilisateurs de vanille doivent milite pour la préservation des intérêts des paysans producteurs.

## **B -Remise en confiance des utilisateurs de la vanille naturelle**

Les processus de décision en faveur de l'utilisation de la vanille naturelle se situent dans les cellules des « chefs de produits » ou « product development » des entreprises agro-alimentaires.

Ces entreprises, souvent multinationales, doivent être assurées de pouvoir disposer, pendant la durée de vie marketing (de 2 ans au moins jusqu'à l'infini avec des cycles de 5 ans), pour les produits qu'elles mettent sur le marché, d'une offre de garantie dans:  
-sa continuité  
-ses quantités

- sa qualité
- ses niveaux de prix.

L'objectif à court terme et le message à faire passer doivent être ceci: grâce à un environnement économique et administratif libéralisé et stabilisé, à une filière organisée et soucieuse de contrôler les qualités expédiées, Madagascar est dorénavant capable d'offrir - une production stable en quantité (grâce à ses 30.000 Ha de plantations entretenues par 60.933 planteurs qui ont un savoir-faire) :

- une production stable en qualité grâce à de nouveaux standards de contrôle de qualité conformes aux exigences du marché international et qui sont en cours de mise en place (Mise en place d'un système de traçabilité et fixation d'un taux minimum de vanilline garanti pour la vanille.

- gousses et cuts - à l'exportation) .

- un prix « loyal » qui devrait pouvoir répondre à toutes les attentes d'aujourd'hui et de demain.

Ses prix (qui peuvent se situer entre 24 et 50 USD) doivent être garantis pendant un laps de temps – qui ne peut donc être inférieur à 2 ans -, afin de sécuriser les « chefs de produits » sur la stabilité des coûts de leurs matières premières (à savoir les gousses de vanille) et encourager ainsi les décideurs des multinationales de l'agro-alimentaire à revenir dans la formulation de leurs produits, à l'utilisation en plus grande quantité de la vanille naturelle.

Le prix à l'export de 24 USD / KG FOS est un minimum en déca duquel les planteurs risquent de se désintéresser complètement de la vanilliculture (comme cela s'est passé pour la caféculture), et sans paysans producteurs motivés, il est utopique de parler de promotion de la qualité.

Mais s'il faut fixer un « prix plancher», il est aussi primordial de définir un « prix plafond » à respecter pendant un certain temps. Ces prix permettront en effet aux décideurs des entreprises agro-alimentaires et aux autres utilisateurs finaux de la vanille de connaître, en toute transparence, les futures marges de fluctuation des cours de la vanille malgache (et ce, pendant un temps bien déterminé).

Ces prix doivent cependant rester attractifs, aussi bien pour les importateurs que pour les exportateurs.

Enfin, un effort de communication doit être fourni, afin de « bien informer le marché » sur les tenants et aboutissants des démarches et efforts consentis par tous les

intervenants de la filière, pour éviter toute suspicion et mauvaise interprétation des décisions prises.

### **C- Actions de promotion**

#### **1-Promotion interne (promotion de la vanille de Madagascar auprès d'autres consommateur malgache)**

Elle doit en effet permettre de conquérir un marché intérieur aujourd'hui modeste, mais dont la capacité est loin d'être négligeable (voir la bonne tenue de la consommation intérieure de café).

Les objectifs d'une démarche promotionnelle de la vanille dans la Grande île vont consister à combler les carences identifiées, notamment face à la méconnaissance constatée du produit lui-même, permettre une connaissance précise et très large du produit vanille et assurer surtout la plus large information sur les divers lieux d'approvisionnement, ainsi que la promotion des produits dérivés issus de la vanille (promotion des utilisations et des conditionnements les plus diversifiés du produit). Sont ainsi envisagés la promotion et la diffusion des multiples utilisations ménagères et recettes à l'intention des professionnels de la restauration, valorisant du même coup le produit, tant au niveau des plats cuisinés que les boissons.

Le but primordial est de permettre au plus grand nombre de consommateurs nationaux et étrangers de passage (entre autres les touristes) d'éprouver le besoin de consommer davantage de vanille de Madagascar.

Le plus important est maintenant de sauver les paysans. Selon les experts internationaux de la vanille, ils estiment que si des mesures draconiennes ne sont pas prises, les paysans producteurs de vanille risquent tout simplement d'abandonner la filière. N.B: pour cela, il faudrait assouplir, au niveau des douanes aéroportuaires, les réglementations afférentes à l'autorisation de sortie des gousses de vanille achetées comme cadeau souvenir par les touristes.

#### **2-Promotion à l'extérieur (pour la reconquête du marché international)**

La reconquête des parts de marché nécessitera la mise en place, dans les pays acheteurs de vanille (Europe - USA -Asie), de différentes actions pour informer le grand public des bienfaits (saveur, diététique, santé) de la vanille naturelle, au détriment des

autres produits de synthèse.

Ces actions se feront à travers les prescripteurs et autres leaders d'opinion, c'est-à-dire ceux qui contribuent, de par leurs conseils et influences, à orienter les décisions d'achat des consommateurs.

Ces « prescripteurs » qui peuvent être des journalistes, cuisiniers de renom, responsables d'organisme de défense des consommateurs, pédiatres ou diététiciens, fréquentent souvent les foires et salons de l'agro-alimentaires, et il est donc nécessaire de participer à des manifestations bien ciblées (genre SIAL –ANUGA).

Il faudra aussi faire apparaître régulièrement des articles sur la « vanille de Madagascar» dans les revues touristiques, les revues féminines à grands tirages (sur les saveurs, santé et cuisines), et celles destinées à la défense des consommateurs (« que choisir »...).

## CONCLUSION

Il ressort de cette étude que la vente de vanille verte ou préparée représente la principale source de revenus des paysans du Nord-est, en particulier de Sambava. Elle détermine la présence de nombreux opérateurs économiques et de différents acteurs de la filière travaillant dans cette zone « hautement stratégique » pour le pouvoir.

Les potentialités naturelles (bonnes conditions du climat, sol varié, végétation abondante, réseaux hydrographiques importants) de cette zone favorisent la culture de vanille, et la présence de celle-ci attirent la population des différentes régions et ethnies malgaches qui viennent pour récolter, acheter, collecter, exporter dans d'autres pays, ou aussi pour voler la production des autres.

La présence de beaucoup d'intermédiaires dans le circuit commercial caractérise l'organisation de la filière. Cependant, les producteurs qui sont en « amont » du circuit sont victimes d'une application d'achat de leur production à des prix très bas, en dessous du prix officiel. Avec cet aspect « inégalitaire », les producteurs sont aussi victimes d'un gros problème d'accès à la terre cultivable, d'une insuffisance d'infrastructures économiques et sociales, et du manque de sécurité pour garantir leur production.

D'autres contraintes sont présentes : l'insuffisance d'infrastructures de communication qui gêne l'évacuation et le transport du produit, la fréquence des cyclones tropicaux qui détruisent les plantations.

On remarque aussi un grand contraste entre la commune urbaine de Sambava et les communes rurales, au niveau de l'effectif de la population, des activités et des infrastructures économiques et sociales, des voies de communications, et même au niveau du type de construction. Toute la production de vanille de la zone passe dans la ville de Sambava, avant d'être expédiée dans d'autres pays. Les inégalités entre la ville de Sambava et le monde rural ne sont pas véritablement un facteur qui bloque le développement économique et social des paysans planteurs de vanille du Nord-est. C'est plutôt l'écart entre ces producteurs et les conditionneurs-stockeurs et exportateurs (dans tous les domaines) qui fondent l'aspect inégalitaire de cette culture riche.

Madagascar, pour garder sa place de premier producteur mondial, doit d'abord distribuer les bénéfices du secteur au profit des producteurs. Cela signifie : protéger les producteurs des vols sur pied de leur production, distribuer des terres pour intensifier la culture de vanille, aménager les réseaux routiers pour faciliter l'évacuation des produits, mettre en place des projets de sensibilisation des producteurs sur les nouvelles techniques de culture.

Les paysans, de leur côté, doivent s'organiser en créant leurs propres associations pour la préserver leurs intérêts.

Les autorités locales, à leur tour, peuvent mettre en place un programme de promotion d'autres cultures ou de création de nouvelles industries créatrices de valeur ajoutée, en vue de diversifier les revenus et l'indépendance des producteurs, trop liés au secteur de la vanille. Elles doivent en même temps contrôler le fonctionnement du système (production commercialisation) mise en place, pour assurer la qualité de la vanille de Madagascar et ses zones productrices (en particulier Sambava).

## **BIBLIOGRAPHIE**

### **I- OUVRAGES GENERAUX**

- ❖ BLANCHARD Ken, Coauteur de la Manager Minute, 3<sup>ème</sup> édition, Foucher, Paris, 1992, 200 pages.
- ❖ BOURIQUET, GEORGES. « Le vanillier et la vanille dans le monde ». In Encyclopédie Biologique 3<sup>ème</sup> édition, Paul Le Chevalier, Paris, 1954, 250 pages.
- ❖ BOUSSARD Jean Marc, « Economie de l’Agriculture, Economica », 3<sup>ème</sup> édition, Foucher, Paris, 1997, 150 pages.
- ❖ CHALMIN Ph. « Les marchés mondiaux des matières premières », 2<sup>ème</sup> édition, PUF, Paris, 1984, 200 pages.
- ❖ EVESQUE .F. « Bulletin Economique de Madagascar », 3<sup>ème</sup> édition Nouvelle série N°29, Paris, Avril 1929, 100 pages.
- ❖ GUIMUCHIAN, Hervé ; GRASSET, Eric ; LAJARGE, Romain ; ROUX, Emmanuel. « Les acteurs, ces oubliés du territoire ». 5<sup>ème</sup> édition, Paris, 200, 186 pages.
- ❖ MOUNIER.A Les théories économiques de la croissance agricole, INRP, ECONOMICA, 7<sup>ème</sup> édition, Paris, 1992, 180pages.
- ❖

### **II- DOCUMENT PERIODIQUE, SUPPORT PEDAGOGIQUE ET MEMOIRE DE MAITRISE**

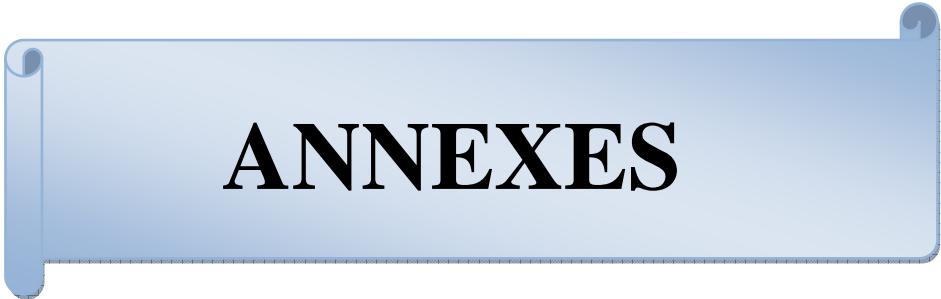
- ❖ INSTITUT DE RECHERCHE AGRONOMIQUE DE MADAGASCAR. « La vanille, une richesse de Madagascar. Antalaha »: Station de la vanille d’Antalaha, mars 1968.
- ❖ MINISTÈRE DE L’AGRICULTURE ET AU DEVELOPPEMENT RURAL. Projet de diversification et d’intensification agricole dans le nord-est : étude sur les conditions de développement. Antananarivo : FIDA, Août 1994 ? 137p.
- ❖ RATEFIARISOA, Jean. « Contribution à la promotion de la production vanillière dans le Nord-Est de Madagascar. Tananarive » : Université d’Antananarivo, Facultés des Sciences Humaines. Mémoire de fin d’études: Géographie : Tananarive 1981.
- ❖ ANDRIANTSOA, Adolphe. « Les contraintes économiques liées à l’évolution de la production, de la commercialisation de la vanille dans le fivondronana de Sambava et ses perspectives ». Tamatave : Université de Toamasina, Facultés des sciences économiques et de gestion. 88p. Mémoire maîtrise : Economique : Tamatave : 1996.
- ❖ RAZAFINDRAKOTO, Mureille. « Quel avenir pour la vanille malgache à l’heure de la libéralisation » ? Analyse à partir de l’observatoire d’Antalaha. Antananarivo : projet MADIO, mai 1996 25p.

- ❖ RALAIVOHITA : « Filière vanille à Madagascar ». [en ligne]Tananarive : Mad'Online réf du 20-03- 2003
- ❖ REPOBLIQUE DEMOCRATIQUE DE MADAGASCAR ; BANQUE MONDIAL. Le secteur de la vanille : analyse des problèmes et recommandations. Vol I et Vol II Décembre 1991. 167p.

### **III-SITES WEBS**

- AFRIQUE-EXPRESS. Madagascar. [en ligne]. Afrique-Express[réf. Du 20-05-06] Disponible sur internet : http : //www.Afrique-express.Com/archive/AUSTRALE/madagascar/madagascareco/270vanille.htm.
- ANDREAS, Claude. Secteur de la vanille.[EN LIGNE].Antananarivo :Midi Madagascar[réf.du 24-03-2006]. Disponible sur Internet :
- [http://www.wanadoo.mg/printArticle.php?articleId=143769 & main SectionId=30](http://www.wanadoo.mg/printArticle.php?articleId=143769&mainSectionId=30)
- INSTAT. Madagascar en chiffres.[en ligne]. Tananarive : Institut National de la Statistique [réf du 10-08-06]. Disponible sur Internet : <http://www.instat.mg/MADA/indic.htm>
- METZEL, Jeffrey ; RAPARSON, Emmilienne ; MANDRARA Eric Thosun. L'économie politique de la libéralisation du commerce extérieur.[en ligne].Washington, DC : Office de Développement Durable[réf. Du30-01-05].Disponible sur Internet :
- <http://www.eagerproject.com/vanilaf.shtml>
- MOHAMED, Berkani. La vanille malgache salée. [en ligne]. Madagascar : Porte d'Afrique-journal [réf.du 13-01-2005]. Disponible sur Internet :
- <http://www.afrik.com/porte/naviporte/madagascar.htm ?madagascar-5572.htm>
- [www.vanillabean.com](http://www.vanillabean.com)
- [www.ariane 6.com](http://www.ariane 6.com).
- [www.fao.com](http://www.fao.com)
- [www.ocean-momo.com](http://www.ocean-momo.com)

## **ANNEXES**



**ANNEXES**

- **ANNEXE I** : Questionnaire d'enquêtes

## ■ **IDENTITE**

- Nom : **Date :**
- Prénom : **Lieu :**
- Age : **Heure :**
- Sexe :  F  **Taille :**
- Profession : **Situation familiale :** Célibataire  Union
- 
- Marié  Mariage traditionnel  Séparé(e)  veuf (ve)
- 

## ■ **ACTIVITE VANILLIERE**

- Nombre de pieds de vanillier : **Depuis quand ?**
- Utilisez- vous des engrais ? OUI  NON  si OUI lesquels ?
- Mode d'exploitation : Faire valoir direct  Métayage  Femme
- Encadrement technique : NON  OUI
- Distance entre lieu de culture et la maison :
- Production de vanille verte : **Production préparée :**
- Mode de vente : Verte  Préparée  Sur place ?  Ailleurs ?
- A qui ?: Directement aux exportateurs  Aux commerçants locaux
- Aux commissionnaires
- 
- Revenu obtenu par la vente de la vanille :
- Est-ce que vous avez déjà remplacé votre champ de vanille par d'autres cultures ? :
- 
- OUI  NON  si OUI Pourquoi ?
- Employez- vous des salariés ? NON  OUI  si OUI Pour quelle opération ?
- 
- Nombre  Salaire
- 
- Moyens de transport : Dabalava  Pirogue  Charrette  Tracteur
- Listes matériaux d'exploitation :
- Les problèmes rencontrés :
- Vos projets pour l'amélioration de votre exploitation :
- **Source :** Direction régionale du Ministère de l'Agriculture Sambava 2008

▪ **ANNEXE II : ACTIVITES AGRICOLES**

- Types d'activités (lesquels ?)
- Production par chaque type de culture (vanille exceptée) :
- Superficie totale  Superficie exploitée  Part de la vanille
- Situation juridique : Surface titrée  Surface (héritée ou non) illicite

▪ **DEPENSES (ARIARY)**

- P.P.N :  Sucre  sel  allumettes  huile
- Savon  bougies  pétrole  viande  tabac
- SANTE : médicaments  soins médicaux
- **SCOLARISATION** : Fournitures scolair  cotisations des parents
- Assurance  coopératives  frais généraux
- SOCIETE : mariage  circoncision  funérailles  exhumation
- **DEPENSES SUR L'EXPLOITATION** : transports  salariés
- engrais  taxes communales au moment de la vente
- **AUTRES DEPENSES** : couverture  habillement  drap
- Radio cassette  ustensiles de cuisine  matelas éponge
- Entretien immobilie  machine à coudre  chapeaux
- Bicyclet  bijoux  chaussures  alcool

▪ **RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LA COMMUNE**

- Nombre d'établissements sanitaires: CHB  CSB  Maternité
- Nombre de personnels permanents: CHB  CSB  Maternité
- Nombre d'établissements scolaires : CEG  EPP  Maternelle
- Nombre d'enseignants permanents : CEG  EPP  Maternelle

**Source :** Direction régionale du Ministère de l'Agriculture Sambava 2008

**ANNEXE III : Production de la vanille verte et préparée de Sambava et de Madagascar**  
 (tonnes)

Années	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Moyen
Superficie vanille S/va (ha)	9900	9985	10088	10230	10475	10640	10220
Production verte S/va	1605	1600	1680	1775	1690	1700	1675
Production préparé S/va	292	291	305	323	307	309	304 ,5
Superficies vanille M/car	25500	25560	25800	25930	26085	26120	25832
Production verte M/car	5830	5500	6105	6270	5940	6050	5949
Production préparée M/car	1060	1000	1110	1140	1080	1100	1082
Exportation de M/car	620	1300	900	1200	1100	1300	1070

**Source** : atelier vanille 2009

## **LISTE DES TABLEAUX**

Tableau n° I :	Répartition de la température moyenne annuelle et de la température mensuelle à Sambava-----	14
Tableau n° II :	Nombre et densité de la population par commune et par sexe dans le sous-préfecture de Sambava en -----	16
Tableau n° III :	Niveau de scolarisation sur 25 communes-----	18
Tableau n° IV :	Nombre de planteurs recensés-----	46
Tableau n° V:	Teneur en eau-----	49
Tableau n° VI:	Tonnage d'exportation vers les Etats-Unis-----	63
Tableau n° VII :	Liste de centre santé publique et privée dans la zone d'étude-----	70
Tableau n° VIII :	Prix officiel et prix d'achat de la vanille verte pratiqué avant 2006-----	77
Tableau n° IX :	Les cours mondiaux de la vanille : Indonésie et Madagascar en\$) -----	78
Tableau n° X :	Prix moyen d'importation en \$/kg-----	78

## **LISTE DES PHOTOS**

Photo n°01 :	Production de vanille-----	27
Photo n° 02:	Vanillier-----	27
Photo n° 03 :	Fleurs de la vanille-----	31
Photo n° 04 :	Fécondation artificielle des fleurs de vanille-----	32
Photo n°05 :	Formation des gousses après pollinisation et gousses maturées-----	32
Photo n° 06 :	L'échaudage de gousse de vanille-----	35
Photo n° 07 :	Séchage au soleil de la vanille-----	35
Photo n °08:	Dans une male-----	36
Photo n° 09 :	Calibrage des gousses avant la mise en boite finale-----	37
Photo n°10 :	Vérification par semaine-----	38

## **TABLE DES MATIERES**

**SOMMAIRE**

**REMERCIEMENTS**

**LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES**

**GLOSSAIRE**

**INTRODUCTION .....** - 9 -

### **PREMIERE PARTIE**

#### **L'EXPLOITATION DE LA VANILLE DANS LE DISTRICT DE SAMBAVA**

<b>CHAPITRE I : ETUDE DU MILIEU .....</b>	- 13 -
<i>SECTION I : LA ZONE D'ETUDE .....</i>	- 13 -
§1-Localisation .....	- 13 -
A -Un sol riche .....	- 14 -
B -Un climat chaud et humide favorable à toutes sortes de cultures.....	- 14 -
1-Température .....	- 15 -
2-Précipitation .....	- 16 -
<i>SECTION II : LES DONNEES SOCIALES .....</i>	- 16 -
§1-Une population jeune passablement instruite.....	- 16 -
A -Répartition de la population .....	- 16 -
B- Caractéristiques des ménages .....	- 18 -
§2- Les infrastructures sociales .....	- 20 -
<i>SECTION III : LES ACTIVITES ECONOMIQUES .....</i>	- 20 -
§1-Les caractéristiques économiques du milieu.....	- 20 -
A- Agriculture .....	- 21 -
1-Les cultures vivrières .....	- 21 -
2- Les cultures d'exportation.....	- 22 -
B -La production-fleur.....	- 22 -
§2-Potentialités de la région .....	- 23 -
<b>CHAPITRE II : LA PRODUCTION DE LA VANILLE .....</b>	- 25 -
<i>SECTION I : HISTORIQUE ET ORIGINE .....</i>	- 25 -
§1-Introduction .....	- 25 -
§2-Expansion de la plante.....	- 27 -
<i>SECTION II : LA BOTANIQUE DE LA VANILLE .....</i>	- 28 -
§1-Les caractéristiques de la plante.....	- 30 -
A- La préparation du terrain .....	- 30 -
B -La plantation du tuteur.....	- 30 -
C- Le bouturage .....	- 31 -
D -L'entretien de la plantation .....	- 31 -
§2-Un peu de Biologie.....	- 31 -
A-La fleur de la vanille.....	- 31 -
B- Fécondation .....	- 32 -
<i>SECTION III : LA TECHNOLOGIE .....</i>	- 34 -
§1-Une préparation délicate de la vanille verte .....	- 34 -
§2-Les phases de la préparation « méthode de Bourbon » .....	- 35 -
A- L'échaudage .....	- 35 -

B -L'étuvage .....	- 36 -
C- Séchage .....	- 36 -
D -Mise en malle et en bottillon de la vanille après séchage .....	- 37 -
E -Calibrage et triage .....	- 38 -
F-Le conditionnement avant exportation.....	- 38 -
<b>CHAPITRE III : LES DIFFERENTS INTERVENANTS DANS LA FILIERE .....</b>	<b>- 42 -</b>
<i>SECTION I : LES ORGANISMES REGISSANT LA FILIERE .....</i> - 42 -	
§1- Les institutions .....	- 42 -
A-la caisse de stabilisation .....	- 42 -
1-Mode de financement .....	- 42 -
2-Exigibilité et devoir.....	- 42 -
B –Univanille.....	- 43 -
C -L’Institut de vanille de Madagascar (IVAMA) .....	- 43 -
1-Objectif.....	- 43 -
2-Mode de financement .....	- 44 -
§2-Groupement National Interprofessionnel de Vanille (G.N.I.V).....	- 44 -
A -Activités du G.N.I.V .....	- 45 -
1-Dans le pays .....	- 45 -
2-A l’étranger .....	- 45 -
§3-Groupement des Entreprises de la SAVA (GES).....	- 45 -
§4-Stabilisation des Exportations/Projet de Relance des cultures d’Exportations - 46	
A -Stabilisation des Exportations (STABEX) .....	- 46 -
B -Projet de relance des cultures d’exportation (PRCE) .....	- 46 -
<i>SECTION II : LES CIRCUITS COMMERCIAUX.....</i> - 47 -	
§1-Au niveau des interventions de la production .....	- 47 -
A- Les petits exploitants traditionnels .....	- 47 -
1-Les planteurs .....	- 47 -
2-Les collecteurs.....	- 47 -
B -Les préparateurs acheteurs.....	- 47 -
C- Les conditionneurs stockeurs et exportateurs .....	- 48 -
§2-Commerce de proximité : « le marché » .....	- 49 -
<i>SECTION III : L’EXPORTATION.....</i> - 49 -	
§1-Normes exigées à l’exportation.....	- 49 -
A- La teneur de la vanilline .....	- 50 -
B- Le taux d’humidité .....	- 50 -
C- La longueur des gousses .....	- 50 -
D -La souplesse et le givrage.....	- 50 -
§2- Le droit de sortie .....	- 51 -
A- Les documents à l’exportation .....	- 51 -
1-La facture et le « certificat de circulation ».....	- 51 -
2-Engagement et déclaration de rapatriement de devises (EDRD) .....	- 51 -

## DEUXIEME PARTIE

## DIAGNOSTIC ET PROPOSITIONS D'AMELIORATION

CHAPITRE I : LA POLITIQUE UTILISEE POUR LE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE .....	- 55 -
<i>SECTION I : LA POLITIQUE DE LA LIBERALISATION DE LA VANILLE</i> .....	- 55 -
§1-Durant la colonisation .....	- 55 -
§2- Evolution du prix entre 1975-1995 .....	- 56 -
A -Une politique de fixation de prix.....	- 56 -
B -Organisation de vente de la vanille .....	- 56 -
C- Le commerce de la vanille à l'extérieur .....	- 59 -
D -Au niveau du fonctionnement de la G.N.I.V.....	- 60 -
E- L'univanille.....	- 60 -
<i>SECTION II : LA VULGARISATION ADOSSEE A UN PROGRAMME DE RECHERCHE PEU CONVAINCANT.</i> .....	- 61 -
§1-Objectif.....	- 61 -
§2 : Mise en place de taxe valorem .....	- 63 -
<i>SECTION III : ANALYSE « SWOT »</i> .....	- 64 -
§1-Les forces et les opportunités .....	- 64 -
A-En ce qui concerne la production: .....	- 64 -
B- En ce qui concerne la préparation.....	- 65 -
C-En ce qui concerne les marchés .....	- 65 -
§2-Les faiblesses et les menaces .....	- 66 -
A-En ce qui concerne l'environnement réalimentation .....	- 66 -
B -En ce qui concerne les marchés .....	- 66 -
CHAPITRE II : LES PROBLEMES PERSISTANTS .....	- 69 -
<i>SECTION I : LES PROBLEMES DE LIEU ET TECHNIQUES</i> .....	- 69 -
§1-Maladies et vieillissement des plantes .....	- 69 -
§2-Insuffisance de technique agricole .....	- 70 -
<i>SECTION II : L'INSUFFISANCE DE L'ENCADREMENT</i> .....	- 71 -
§1-Déficience de l'encadrement sanitaire .....	- 71 -
§2-Rôle de l'éducation dans la production de vanille .....	- 72 -
§3-Les problèmes socio-économiques .....	- 73 -
A -Civilisation .....	- 73 -
B -Moralité personnelle .....	- 73 -
C-Des infrastructures de communication insuffisantes .....	- 74 -
1-Des exploitations limitées des cours d'eaux .....	- 74 -
2-De nombreuses zones encore enclavées.....	- 75 -
<i>SECTION III : LA FREQUENCE DES VOLIS SUR PIEDS ET DES BRAQUAGES</i> .....	- 76 -
§1-Problème de commercialisation de la vanille de Sambava voire de Madagascar.....	- 77 -
A -Au niveau du transport .....	- 77 -
B -Au niveau du prix .....	- 78 -
§2-La position de Madagascar mise en cause .....	- 79 -
CHAPITRE III : LES PROPOSITIONS D'AMELIORATION DE LA FILIERE .....	- 81 -
<i>SECTION I : LA POURSUITE DU PROGRAMME D'INTENSIFICATION</i> .....	- 81 -
§1-Proposition d'une politique foncière en vue de l'intensification de la culture.....	- 81 -
§2 -La mise en place d'infrastructure routière et portuaire dans les régions SAVA .....	- 81 -
§3-Accroître l'indépendance des producteurs en diversifiant leurs revenus.....	- 83 -
§4-Création d'industrie de transformation .....	- 83 -
<i>SECTION II : LE RENFORCEMENT DE LA SECURITE DURANT LA SAISON ET CAMPAGNE DE LA VANILLE</i> .....	- 84 -

§1-Sur le plan régional .....	- 84 -
§2-Création de site.....	- 85 -
§3-Faire mieux que les concurrents et gagner des clients .....	- 85 -
<b>SECTION III : LA PROFESSIONNALISATION DE LA FILIERE A DIFFERENTS NIVEAUX .....</b>	<b>- 87 -</b>
§1-Les intervenants à différents niveaux.....	- 87 -
A -Au niveau des planteurs .....	- 88 -
B -Au niveau des exportateurs.....	- 88 -
C -Au niveau de la culture et de l'achat .....	- 88 -
D -Contrôle de qualité .....	- 89 -
§2-Profiter de l'augmentation des besoins mondiaux de la vanille naturelle pour la relance de la vanille malgache.....	- 89 -
§3-Des actions doivent donc être menées.....	- 90 -
A -Organisation d'un atelier national sur la vanille .....	- 91 -
B -Remise en confiance des utilisateurs de la vanille naturelle .....	- 91 -
C- Actions de promotion .....	- 93 -
1-Promotion interne (promotion de la vanille de Madagascar auprès d'autres consommateur malgache).....	- 93 -
2-Promotion à l'extérieur (pour la reconquête du marché international .	- 93 -
<b>CONCLUSION .....</b>	<b>- 95 -</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>	<b>- 97 -</b>
<b>ANNEXES .....</b>	<b>- 99 -</b>
<b>LISTE DES TABLEAUX .....</b>	<b>- 103 -</b>
<b>LISTE DES PHOTOS.....</b>	<b>- 104 -</b>