



UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

DOMAINE : SCIENCES DE LA SOCIÉTÉ

MENTION SOCIOLOGIE



Parcours : **FORMATION PROFESSIONNALISANTE EN TRAVAIL SOCIAL ET
DEVELOPPEMENT**



Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de licence professionnelle

Parcours : Agent de développement

**« ENJEUX DE LA FILIERE VANILLE
DANS LA REGION SAVA : CAS DU
DISTRICT D'ANDAPA »**

Présenté par : RASOLOFOMANANA Augustin

Membres du jury :

Président : Monsieur ANDRIAMALALA Misah Ny Aina, Maître de Conférences

Juge : Monsieur RAVELONJATOVO Haja, AESR

Encadreur Pédagogique : Madame RAFENOMANANA FAHAFAHANA Harimahefa, AESR

Date de soutenance : 18 Décembre 2018

Année Universitaire : 2017 – 2018

**ENJEUX DE LA FILIERE
VANILLE DANS LA REGION
SAVA : CAS DU DISTRICT
D'ANDAPA**

REMERCIEMENTS

Au terme de la réalisation de ce mémoire, nous tenons à remercier tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réussite de ce travail.

Tout d'abord, nous tenons à remercier Dieu tout puissant, car sans lui, nous n'aurons pu rien faire. Il nous a donnés la santé et le courage afin de réaliser ce présent mémoire. Ensuite, nous tenons à remercier notre famille pour le soutien : moral, financier... afin d'achever ce fruit de recherche.

Nous tenons aussi à exprimer notre profonde reconnaissance et nos remerciements plus particulièrement à :

- Monsieur le Président de l'Université d'Antananarivo, Professeur Panja RAMANOELINA ;
- Monsieur le Responsable du Domaine, RAKOTO DAVID Olivaniaina, Maitre de Conférences ;
- Monsieur le Chef de Mention, Professeur ETIENNE STEFANO Raherimalala ;
- Monsieur le Responsable de Parcours, RAKOTOSON ANDRINIAINA Yvon, ainsi qu'à l'équipe pédagogique de la FPTSD, qui nous a fournis la possibilité et l'opportunité de suivre la formation jusqu'à son terme ;
- Madame RAFENOMANANA FAHAFAHANA Harimahefa, Enseignante à l'Université d'Antananarivo notre encadreur pédagogique, pour les directives de ce travail, pour la gentillesse dont elle a fait preuve.
- Monsieur MEVA Jean Claude, l'adjoint au Maire de la Commune qui nous à initiés à l'intégration dans la vie professionnelle, ainsi que les membres du personnel pour l'accueil et les précieuses informations qu'ils nous ont donnés

Sans oublier la population de la commune urbaine d'Andapa ;

Enfin, nos parents, notre famille et nos amis pour le soutien moral, matériel et financier qu'ils nous ont témoignés.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE

PARTIE I : CADRAGE CONTEXTUEL, CONCEPTUEL ET METHODOLOGIQUE

CHAPITRE I : ETAT DE LIEUX

CHAPITRE II : REPERES THEORICO-CONCEPTUELS : Approche fonctionnaliste et participative

CHAPITRE III : METHODOLOGIE DE RECHERCHE

PARTIE II : LES REALITES SUR L'EXPLOITATION DE LA VANILLE

CHAPITRE IV : LES ACTEURS CLES DU SECTEUR VANILLE

CHAPITRE V. SITUATION PAYSANNE

CHAPITRE VI : CONFLITS LIES A L'EXPLOITATION DE LA VANILLE

PARTIE III : ANALYSE SOCIOLOGIQUE ET SUGGESTIONS

CHAPITRE VII. ENVIRONNEMENT PSYCHOSOCIAL ET ATTITUDES

CHAPITRE VIII. APPROCHE PROSPECTIVE

CONCLUSION GENERALE

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXES

LISTE DES ABREVIATIONS

CFSIGE : Centre de Formation aux Sciences de l'Information Géographique et de l'Environnement

CI : Contrôleurs Internes

CLA : Contrôleurs Locaux d'Approbation

CSB II : Centre de Santé de Base niveau II

FKT: Fokontany

RGPH : Recensement Général de la Population et de l'Habitat

SAVA : Sambava Antalaha Vohemar Andapa

U.V. : Ultraviolet

VAD : Visite à Domicile

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Différents Acteurs, rôles différents	27
Tableau 2: Les forces et les faiblesses des coopératives	57

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : La rencontre de Montezuma et de Cortés	7
Figure 2 : Edmond ALBIUS (1829-1880).....	9
Figure 3 : Culture de vanille.....	15
Figure 4: Les acteurs principaux	22
Figure 5: Cartographie des acteurs et des relations entre les producteurs membres de structures paysannes et les autres acteurs de la chaîne de valeur.....	52
Figure 6 : Structure traditionnelle.....	54
Figure 7 : Structure administrative.....	54
Figure 8: Analyse des acteurs impliqués dans la filière vanille.....	55

LISTE DES PHOTOS

Photo 1 : Commissionnaire qui fait appel aux gens du village de collecter de la vanille verte pour eux.	39
Photo 2: Moyen de transport	41
Photo 3: Des jeunes alcoolique.....	41
Photo 4 : Meubles et instrument de musique	43
Photo 5 : Meubles	45

INTRODUCTION GENERALE

Le vanillier est la seule orchidée faisant l'objet d'une culture industrielle de plein champ et cette importante famille présente des particularités anatomiques, physiologiques, biologiques qui ont des conséquences culturelles spéciales. Ici le pollen n'est pas pulvérulent, mais aggloméré en petites masses ou pollinies et, dans le cas du vanillier, la pollinisation est rendue difficile par la présence d'un organe protecteur du stigmate d'où la nécessité de l'intervention de l'Homme.

Actuellement, la demande mondiale en vanille se répercute dans trois principaux pays (Etats Unis, France et Allemagne).

Le marché de la vanille naturelle se caractérise par un monopole quasiment double. Du côté de la demande, les États-Unis sont le principal acteur et influencent largement les prix. Du côté de l'offre, Madagascar représente deux tiers des exportations mondiales. Aux environ 80.000 agriculteurs y dépendent de la culture de la vanille, notamment dans l'extrême nord-est de l'île. La culture de vanille est une des cultures nécessitant le plus de temps et de main-d'œuvre, ce qui en fait l'épice la plus chère au monde après le safran. Et pourtant, les paysans de Madagascar et des autres pays où elle est cultivée vivent dans la misère la plus noire.

Cela nous amène à demander pourquoi les producteurs d'un produit si chère vivent dans des conditions précaires ?

❖ Motif du choix du thème

Madagascar produit environ 3000 tonnes de vanille chaque année dont la majorité provienne de la région SAVA. De plus étant considéré comme la capitale mondial de la vanille, cette région possède un bien luxueux dont on ne produit qu'un kilo toutes les 4 secondes environ.

Cependant, avec le prix qui est fixé à 600 dollars le kilo de la vanille préparée et que 45 dollars le kilo de la vanille verte pour l'exportation en 2017, les habitants de la région se plaignent quand même de la difficulté de la vie quotidienne ainsi que l'inflation dans la région. De ces faits, nous nous somme demander pourquoi la population d'un endroit si réputé pour la production ainsi que pour l'exportation d'un produit si chère demandé vivent dans des

conditions défavorables ? D'où le choix du thème : « **Exploitation de la vanille dans la région SAVA : cas du District d'Andapa** ».

❖ **Choix du terrain**

Le district d'Andapa a été choisie pour les deux raisons suivantes :

- Les conditions édapho-climatiques de la région répondent aux exigences agro écologiques de la vanille ;

- Les paysans de la région se focalise sur la vanilliculture depuis l'année 2004 au détriment des cultures de rente telles que le Girofle, le Café, et le Litchi. Depuis 1998, la commercialisation de ces produits devenait difficile pour diverses causes. Dès lors, ces paysans s'orientaient vers la vanille comme culture de rente, en tant que source de revenu, en complémentarité avec les cultures vivrières. Cette spéculation est donc une culture nouvelle pour la région. Par conséquent, chaque planteur a sa propre manière de la planter.

❖ **Plan de recherche**

Notre travail est composé de trois paries, dont la première partie met l'accent sur le cadre général de notre étude ; puis la deuxième partie aborde les questions sur les réalités existants sur l'exploitation de la vanille ; et enfin la troisième partie comporte quelques analyse et approche prospective.

**PARTIE I : CADRAGE CONTEXTUEL, CONCEPTUEL ET
METHODOLOGIQUE**

Introduction partielle

Le secteur vanille occupe une place considérable dans l'économie et dans la vie de tous les jours des populations de la région SAVA. De plus, le milieu naturel de cette région répond favorablement aux attentes de cette orchidée. De ces faits, pour mieux en savoir sur le sujet cette première partie sera le premier appui de l'étude, elle parlera de la monographie, de l'élaboration d'un cadre théorique et d'un cadre méthodologique. Elle est indispensable car elle révèle les points utiles pour cerner au mieux le thème du mémoire.

CHAPITRE I : ETAT DE LIEUX

La région de SAVA se trouve dans le nord-est de Madagascar, entre 13°80 et 16° de latitude Sud et 49°20 et 50°20° de longitude Est. Elle s'étend sur une superficie de 23.577 km² (selon les données fournies par le CFSIGE) soit environ 4% du territoire national et 54, 8% de la province d'Antsiranana à laquelle elle est administrativement rattachée.

I.1. ENVIRONNEMENT GEOPHYSIQUE

I.1.1. Milieu Physique de la région SAVA

Typiquement, les quatre sous-préfectures de la SAVA présentent une certaine homogénéité de problématique socio-économique et une similarité d'axes d'intervention possibles de développement.

Cette zonification se justifie par ailleurs par un certain nombre de traits caractéristiques communs, telles, une végétation riche mais fortement menacée par la pratique des tavy, une précipitation relativement abondante, une population moyennement homogène vivant dans un enclavement relatif, et la pratique de cultures de rente (vanille, café, girofle, poivre).

I.1.2. Relief et Paysages

La zone nord-est de Madagascar constitue un ensemble massif qui est marqué par le contact rapide et brusque entre les hautes terres et la mer.

Du point de vue géomorphologique, la région juxtapose des formes variées : volcaniques, quartziques et cristallines.

En d'autre terme, la cuvette d'Andapa présentent des bassins sédimentaires : cette zone se caractérise par le contact socle – sédimentaire. Le volcanisme y a fait apparaître de nombreux lacs et dépressions. La cuvette d'Ankaibe s'étend largement et offre d'excellente zone de cultures de rente.

I.1.3. Géologie

Terrains sédimentaires : formés principalement par des apports fluviaux et éoliens. Ces terrains relativement récents se sont emboîtés dans des couches plus anciennes et qui constituent la plus grande partie d'une étroite plaine côtière. Cette plaine, constituée de terrains sédimentaires repose en grande partie sur un socle précambrien.

I.1.4. Climat

Le climat est de type tropical chaud et humide caractérisé par deux saisons distinctes : saison chaude qui va d'octobre en avril, caractérisée par des pluies abondantes et des températures élevées et saison fraîche allant de mai en septembre.

I.1.5. Hydrographie

Dans l'ensemble, la région de SAVA bénéficie d'un réseau hydrographique dense. De nombreux fleuves profondément encaissés sillonnent la région du Sud-Est au Nord-est. Plusieurs barres de roches dures donnent naissance à des rapides interdisant la navigation et rendant difficile la construction des routes vers l'intérieur.

Trois grands ensembles de cours d'eau caractérisent le paysage hydrographique de la région :

- Sous-préfecture de Vohémar : Manambato, Fanambana, Manambery.
- Sous-préfectures d'Andapa et de Sambava : Bemarivo, Androranga, Lokoho, Mahanara, Sambava, Ankatoka.
- Sous-préfecture d'Antalaha : Ankavanana, Ankavia, Ankaviahely, Sahafihitra et Onive.

Les ruisseaux côtiers y sont abondants prenant source dans les collines et massifs internes. Ils donnent lieu à des bassins versants de superficie moyenne et des vallées forestières de petite étendue. Abondamment alimentées presque toute l'année, les rivières (Ankavia, Ankavanana, Bemarivo) possèdent un débit d'étiage peu prononcé en octobre - novembre. Les effets des crues sont amplifiés dans la zone littorale par le colmatage continu des embouchures. Dans l'ensemble, les fleuves ne sont navigables que dans la partie qui traverse la plaine littorale d'une longueur excédant rarement les 15 km.

A partir des fortes pentes, les fleuves sont inaccessibles et les crues qui y sont particulièrement brutales présentent des débits très élevés. A titre d'exemple, il est à signaler que la crue annuelle de la Bemarivo atteindrait plus de 2000 m³/seconde selon les services techniques locaux.

I.1.6. Sols et Végétations

Le littoral est caractérisé par des sols peu évolués alluviaux plus ou moins hydromorphes et moyennement organiques. Les terres alluvionnaires silico-argileuses sont favorables aux cultures diversifiées.

Dans la cuvette d'Andapa, les terrains d'alluvions argileuses demeurent hydromorphes et nécessitent une maîtrise du drainage.

Il faut noter que le nord-est possède d'importantes formations forestières qui sont sujettes à des défrichements incessants.

Il s'agit de :

- Forêt dense ombrophile de moyenne altitude s'étalant sur toute la partie Est. Le Masoala et le Marojejy y constituent des « réserves naturelles »
- Forêt secondaire « savoka » qui domine le sud et l'ouest de la région. La végétation forestière laisse peu de place à l'élevage.

Savanes herbeuses là où la saison sèche est plus marquée. Elles sont composées surtout d'un tapis graminée, plus ou moins denses où dominent les espèces vivaces.

I.2. MILIEUX HUMAINS ET SOCIAL

Population et Démographie

Les chiffres et données sur la population et la démographie, selon les différentes sources locales ne concordent pas, et sont parfois imprécis et souvent peu fiables. Les données quantitatives émanant des services statistiques des Sous-préfectures ne sont que de simples estimations établies à partir des renouvellements des listes électorales ; celles des autres services techniques décentralisés ne peuvent être considérés qu'à titre indicatif. Aussi, pour avoir une unicité de point de repère, les données chiffrées du RGPH constitueront-elles les seules bases fiables d'analyse au cas où elles existent.

De ce fait, la population est estimée à environ 27 618 habitants en 2001.

En outre, en attendant les données chiffrées officiel du RGPH, le nombre de la population reste donc en estimation de 27 618 habitants environ.

CHAPITRE II : REPERES THEORICO-COCEPTUELS

Le sociologue ou le travailleur social se trouve différencié des autres acteurs des autres disciplines par sa méthode de travail. Afin d'assurer l'efficacité de ses recherches, il leur est primordial de conceptualiser leur cadre d'études et enfin d'adopter une méthode d'approche appropriée.

II.1. HISTORIQUE DE LA VANILLE

II.1.1. Découverte

Selon la légende, Hernan Cortés conquérant espagnol du Mexique, fut le premier européen à goûter et à découvrir le parfum de la vanille lorsqu'il fut reçu par l'empereur aztèque Montezuma en 1519.

Figure 1 : La rencontre de Montezuma et de Cortés



Source : www.libweb.hawaii.edu/

La vanille servait alors à adoucir un breuvage à base de cacao et de piment servi à la fin des repas. Les aztèques l'appelaient Tlilxochitl, ce qui signifie gousse noire. Ce breuvage

possédait, paraît-il des vertus énergétiques nécessaires aux combattants ainsi que des vertus aphrodisiaques.

II.1.2. Arriver en Europe

C'est donc au début du XVI^{ème} siècle que cette fameuse épice fit son entrée en Espagne lorsque les conquistadors espagnols revinrent de leur conquête. De ce fait, ils ont eu le privilège de pouvoir goûter cette préparation réservée en principe aux dieux et à l'élite et servie dans des bols d'or. Le chocolat et la vanille sont ainsi découverts et ramenés en Espagne par [Ernando Cortez](#) pour le roi Charles V. Elle est alors appelée « vanilla¹ ».

Les plants de vanille ramenés en Espagne se retrouvent dans tous les jardins des cours européennes, mais ne sont qu'ornementaux. Les gousses de vanilles ramenées par les bateaux sont tout de même très recherchées et utilisées pour adoucir le chocolat et aussi le café.

L'espèce la plus importante, celle qui fournit la meilleure vanille ne fut décrite qu'en 1808 par Andrews sous le nom de *Vanilla planifolia* Andrews.

La plante fut introduite en Angleterre et des boutures arrivèrent à Paris dans les serres du Jardin des Plantes en 1812.

Ces boutures se développèrent mais ne donnèrent aucun fruit : la fécondation de la fleur se faisait au Mexique avec l'intervention d'insectes n'existant qu'en Amérique Latine.

II.1.3. Iles Bourbon

C'est dans les années 1860 que Louis XIV donna l'ordre de planter la vanille sur l'île Bourbon², pensant que sous ce climat, cette plante produirait les gousses tant appréciées. Mais si au Mexique, cela fonctionnait très bien, sur l'île Bourbon, les gousses dépérissent sans jamais donner de gousses. Il manquait l'abeille Mélipone, cette abeille mexicaine est le seul insecte capable de polliniser cette orchidée, mais ça, personne ne le savait encore.

De son côté, le commandant Philibert introduisit à l'île de Bourbon, en 1819, des boutures en provenance de Cayenne (Guyane).

¹ Ce qui signifie « gousse » en espagnol.

² actuelle île de la Réunion

Dans les années qui suivirent son introduction dans les colonies, la vanille fut cultivée pour son originalité et l'intérêt botanique qu'elle suscitait auprès des collectionneurs de végétaux rares. Mais, toujours en l'absence de l'abeille *Melipone*, les résultats sont aussi médiocres.

II.1.4. Pollinisation

Le facteur déterminant dans l'histoire de la vanille est la mise au point de la technique de pollinisation artificielle.

C'est le botaniste belge Morren qui réussit à obtenir, en 1836, la pollinisation du vanillier dans les serres du Jardin Botanique de Liège.

Deux ans plus tard, Neumann, chef des serres du jardin des plantes de Paris réalise la même expérience. Mais ces pollinisations ne donnèrent aucune suite à la culture de la gousse.

Il faut attendre 1841, pour voir un miracle se produire, grâce à un enfant de 12 ans, Edmond Albius, jeune esclave du riche propriétaire Ferréol Beaumont-Bellier, que l'on doit la maîtrise de la pollinisation artificielle bouleversant ainsi l'économie de l'île de la Réunion.

Figure 2 : Edmond ALBIUS (1829-1880)



Source : Lithographie de Roussin (Bouriquet, 1954)

C'est donc en 1841 que Ferréol Beaumont-Bellier découvrit avec stupéfaction l'existence de gousses.

Il apprit alors par Edmond Albius que celui-ci utilisait une épine de bois, il déchire la membrane qui empêche les organes de la fleur de se rencontrer. La légende veut qu'Edmond, un jour où il était en colère contre ses maîtres, froissa une fleur de vanille dans sa main. C'est ainsi que la fleur se transforma quelques jours plus tard en gousse de vanille.

Ce fut donc le début d'une ère de prospérité pour la vanille, avec une production de plus en plus importante : 50 kg en 1848 ; 200 tonnes en 1898.

La vanille fut alors introduite aux Seychelles en 1866 puis à Madagascar en 1880 ;

Madagascar devint le premier exportateur mondial en 1924, les premières lianes furent plantées dans la région de Nosy Be, mais également bien vite sur la côte Est de Madagascar dans ce qu'on appelle maintenant la région SAVA (Sambava, Antalaha, Vohemar, Andapa, ou encore « La côte de la vanille ». Le climat et le terrain conviennent parfaitement au développement de la vanille, et avec le savoir-faire des réunionnais, la vanille de Madagascar n'a mis que quelques années à acquérir la réputation mondiale dont elle jouit actuellement.

II.1.5. Vanille Bourbon

L'appellation « vanille Bourbon » est née en 1964 et concerne uniquement les îles de Madagascar, Maurice, les Comores et la Réunion, situées dans l'Océan Indien, à la condition toutefois que les plants de vanille soient originaires de la Réunion. Ce label est signe de grande qualité et est très reconnu dans le monde. C'est le cas pour la vanille de Madagascar.

II.2. CULTURE DE LA VANILLE

II.2.1. Système de culture du vanillier

On peut considérer trois grands systèmes de culture du vanillier, le « sous-bois » où l'on compose avec une écologie bien établie (de type forêt), le « semi-intensif » où l'on essaye d'améliorer des points faibles du système précédent (ombrage et tuteurs) et le système « intensif » où l'on essaye de créer et de gérer des conditions optimales de culture (ombrage, alimentation et irrigation). Les systèmes « sous-bois » et « semi-intensif » ne peuvent être entrepris que dans l'aire écologique naturelle du vanillier ; ils conviennent aussi bien à des petites surfaces qu'à des grandes et sont particulièrement adaptés à des projets de plantation à

vocation agro-touristique et/ou production « naturelle » (production biologique, production à labels...). Le système intensif permet quant à lui d'élargir la zone de culture (et notamment de permettre l'implantation de vanilleraies dans des zones plus sèches); il convient particulièrement à des projets où les surfaces potentielles d'extension sont limitées et/ou le coût élevé de la main d'œuvre est un facteur limitant. Ses systèmes comportent leurs avantages mais leurs inconvénients, il convient pour ces raisons de les appréhender pour mieux les gérer avant de faire un choix durable de systèmes de culture du vanillier.

II.2.1.1. Système de culture en sous-bois

L'exploitation du vanillier sous un couvert végétal naturel non implanté volontairement à des fins d'ombrage pour ce même vanillier est pratiqué dans de nombreuses zones de production, c'est probablement le système le plus utilisé puisque le plus économique. Il s'apparente à un système de culture dit traditionnel de sous-bois. Le vanillier trouve en général dans cette écologie toutes les conditions propices à sa culture : ombrage, matière organique issue de la décomposition des feuilles et branchages du couvert végétal, hygrométrie... Ces conditions peuvent cependant varier notablement en fonction de la saison et du type de sous-bois. Il est pour ces raisons indispensable d'intervenir régulièrement dans ces vanilleraies afin de compenser ou d'éviter une dérive de ces conditions optimales de culture.

L'ombrage : C'est probablement l'aspect le plus contraignant de ce système de culture. L'excès d'ombre provoque l'étoilement. En forêt trop dense (taux d'ombrage et d'humidité trop importants), le vanillier produit des tiges et des feuilles en abondance au détriment de la floraison et de la fructification. A contrario, un excès d'ensoleillement et une ventilation trop importante et desséchante lui sont également défavorables. Le vanillier trouve finalement des conditions optimales de croissance et de floraison dans des sous-bois assez clairs (lumière tamisée, la présence d'une strate herbacée est un bon indicateur de luminosité idéale), ventilé (sans qu'il le soit trop) et où la chaleur n'est pas excessive.

Les tuteurs : Dans ce système de culture l'arbre-support (tuteur) du vanillier est naturellement choisi en fonction des essences composant le sous-bois. Le vanillier est alors placé dans des conditions de vie semiépiphyte analogues à celles de sa vie spontanée. Cependant et afin de rationaliser sa culture il convient de choisir ces tuteurs en fonction de leurs formes (présence d'une fourche pour le bouclage), de la densité d'ombrage qu'ils

procurent (et donc de l'éventuelle possibilité de taille), de leurs enracinements (et donc de leur résistance aux vents violents) et des spécificités de l'espèce (écorce pérenne, non-phytotoxicité de l'humus...). En fonction de la densité d'implantation de ces arbres, un défrichage sélectif devra être effectué afin d'assurer une bonne circulation d'air dans la parcelle.

L'alimentation : Même en sous-bois le vanillier peut manquer de nourriture.

Gestion agroécologique : Cette gestion de la vanilleraie est d'autant plus importante que les conditions de culture du vanillier en sous-bois changent notablement en fonction des saisons et des conditions climatiques.

II.2.1.2. Système de culture semi-intensif

Ce système de culture doit permettre de mieux maîtriser l'ombrage du vanillier par le choix d'un tuteur adapté. Un aménagement de la parcelle est donc nécessaire afin d'implanter ce tuteur à une densité précise. Le défrichage s'avère donc indispensable, les arbres de valeur (essences forestières ou fruitières) sont cependant conservés, ils apporteront un complément d'ombrage non préjudiciable à la culture du vanillier. Le choix du tuteur est donc primordial dans ce système de culture. L'expérience montre qu'une espèce de rapport (café, cacao, arbres fruitiers...) n'est pas la meilleure solution notamment à cause d'itinéraire technique (taille ou non-taille, traitement, récolte...) incompatibles. Divers tuteurs peuvent être choisis, ils doivent cependant répondre à ces exigences : il doit être de multiplication aisée (par bouturage de préférence), l'enracinement doit être profond, il doit supporter les tailles successives, il ne doit pas perdre son écorce, il doit être robuste afin de porter le vanillier, il ne doit pas héberger de maladies (ou ravageurs) transmissibles au vanillier, son bois de taille doit pouvoir servir d'humus au vanillier... Peu d'espèces répondent à toutes ses exigences, notre choix portera sur le *Gliricidia*, espèce qui a fait ses preuves en tant que tuteur du vanillier dans de nombreuses contrées.

II.2.1.3. Système de culture intensif

Les conditions naturelles rencontrées en sous-bois répondent en grande partie aux exigences du vanillier. Le tuteur n'est cependant pas toujours adapté à une exploitation rationnelle (taille, densité d'implantation réduite...). L'ombrage n'est pas toujours adéquat ou du moins difficilement maîtrisable. Quant aux besoins en eau, ils ne sont pas toujours couverts. La culture du vanillier en système intensif – englobant un ombrage artificiel, des tuteurs morts et un système d'irrigation d'appoint – permettent de répondre précisément et durablement aux exigences du vanillier.

L'ombrage : La qualité de l'ombrage est de toute première importance, l'ombre doit être régulière et précise. Une structure d'ombrage réalisée avec des feuilles de palmier est difficilement maîtrisable et incompatible avec la « durée de vie d'une plantation »³. En fonction des conditions climatiques, cet ombrage naturel devrait être renouvelé 1 à 2 fois par an. Les filets d'ombrage en polyéthylène semblent être mieux adaptés, bien que plus coûteux. Il convient pour la culture du vanillier de choisir un ombrage de 60 %. Le filet doit être garanti par le constructeur « traité U.V. », le fil composant les œillets sur les côtés du filet doit l'être également. La durée de vie donnée par les constructeurs est de l'ordre de 10 ans. Au fil du temps, le filet s'altère tout de même, il perd environ 1% d'efficacité par an. Ce qui ne semble pas être un facteur limitant pour le vanillier, même au bout de 10 ans.

Les bacs à substrat de culture : Les bacs à substrat sont installés à même le sol à condition que ce dernier soit drainant (sinon il convient de réaliser un drainage au fond avec du gravier). Ces bacs servent à contenir le substrat de manière à ce que les 2 lianes de vanillier disposé sur chaque tuteur disposent d'environ 1.3 – 1.5 m² (dépend de la densité de plantation) de surface autour de lui. La hauteur de ces « bacs » est de l'ordre de 20 cm (l'épaisseur du substrat étant de 10 cm). Ils peuvent être par exemple réalisés à l'aide de bordure en pin traité, d'un grillage rigide maintenu et coincé entre deux fers à béton, de bambou, d'un tressage de branchage...

L'irrigation : Ce système de culture intensif nécessite un système d'irrigation d'appoint, d'une part afin de compenser les déficits hydriques à certaines périodes de l'année (saison

³ Durée de vie probable d'une vanilleraie de 10 ans

sèche de 3 ou 4 mois) dans certaines régions de culture mais aussi pour créer des conditions optimales de croissance (irrigation régulièrement répartie toute l'année, du moins les 3 premières années).

II.2.2. Multiplication

La qualité du matériel végétal, tant sur le plan phytosanitaire que variétal, est déterminante pour la pérennité de la plantation. Les lianes prélevées devront être saines et vigoureuses et ne pas présenter de taches brunes ou noires, de déformations ou de décolorations.

Le mode de multiplication le plus souvent utilisé est le bouturage.

Le prélèvement est effectué sur un pied mère productif. On choisit généralement une bouture de tête (pourvue de son bourgeon terminal), d'une longueur d'1.50 m (une liane trop courte manquera de vigueur à sa reprise au champ) et d'un calibre de 8-10 mm. Afin de limiter les risques de contamination lors du prélèvement, la liane est cassée au niveau d'un nœud au lieu d'être coupée avec un outil. La cassure est franche et la cicatrisation rapide. Les boutures doivent être manipulées avec soin, elles sont enroulées en couronne et transportées par paquet de 10 ou 20 sur un bois non blessant (idéalement un bambou). On enlève les feuilles de la partie inférieure et on enterre cette partie à environ 10 cm de profondeur. Les fragments doivent porter de huit à dix nœuds minimums.

La bouture est ensuite fixée contre son tuteur.

Figure 3 : Culture de vanille



Source : www.itireva.pf

La meilleure époque pour la mise en place des boutures se situe à la fin de la saison sèche car la reprise des grandes pluies assure un bon enracinement. De ce fait, pour faciliter la multiplication, on rabat la liane vers le sol et dès qu'elle atteint celui-ci, on la retourne vers le ciel.

La première floraison n'a lieu en général que la troisième année après la plantation. Des fleurs peuvent apparaître plus tôt mais il convient de les supprimer afin de favoriser la croissance végétative.

II.2.3. La pollinisation

Il faut opérer dans les premières heures de l'épanouissement des fleurs car les fleurs s'ouvrent pendant la nuit et se fanent en fin de journée. Cependant, il est assez rare de trouver 2 ou 3 fleurs épanouies simultanément sur la même inflorescence.

Etant donné que chez le vanillier, les fleurs ne peuvent se féconder seules ; les organes sexuels de la fleur sont séparés par le rostellum empêchant ainsi toute pollinisation directe ; d'où la nécessité de l'intervention de l'homme.

La découverte de la technique de la pollinisation est attribuée à Edmond Albius, comme nous l'avons vu précédemment.

Cette opération est fort simple mais nécessite une grande dextérité ; elle est appelée « mariage » et est réalisée par des femmes appelées « marieuses » ou par des enfants.

Pour pratiquer la fécondation artificielle, on utilise des instruments simples : une épine de citronnier, une pointe de bambou, une aiguille...

Les instruments tranchants sont à éviter car ils risqueraient de blesser les organes de la fleur.

Cette opération peut être décomposée en 3 étapes :

- a) Abaisser le labelle et le déchirer à l'aide du stylet afin de dégager les organes reproducteurs ;
- b) Glisser le stylet sous le rostellum, le relever et le repousser au fond de la fleur pour en dégager le stigmate ;
- c) Rabattre l'anthere et son pollen sur le stigmate.

Une bonne marieuse peut féconder entre 1000 et 1500 fleurs par jour.

Dès le lendemain de la pollinisation, l'ovaire commence à se développer ; la croissance de la gousse sera alors assez rapide : elle atteint sa taille définitive au bout d'un à deux mois.

II.2.4. La récolte

Les gousses sont récoltées sept à huit mois après la pollinisation. Le stade de récolte optimal se traduit par un jaunissement de l'extrémité du fruit, il prend généralement une teinte vert clair et mat, de très fines stries apparaissent et les deux lignes de déhiscence s'accroissent. Si ce stade est dépassé, le fruit s'ouvre. Les fruits n'arrivent pas tous à maturité en même temps.

La durée de vie d'un vanillier peut dépasser 15 ans en « sous-bois », on considère cependant qu'il est véritablement exploitable que durant 10-12 ans (probablement un peu moins en culture « intensive »). Il atteint sa pleine production vers 6 ans. En système de culture intensif, les rendements peuvent être très nettement améliorés par rapport à ceux observés en culture « semi-intensive » ou en « sous-bois » (généralement moins d'1 kg par pied). Un kilogramme de vanille verte contient en moyenne 70 à 80 gousses.

II.3. Problématique

On réalise que malgré le flambé du prix de la vanille depuis 2015, la situation socio-économique des habitants dans les régions productrices de vanille se trouve dans une situation instable. Sur ce, la problématique qui se pose est la suivante :

Pourquoi les habitants de la région si réputé de la production de vanille se plaignent de la difficulté de la vie quotidienne ?

II.4. Hypothèses

Pour répondre à cette question, nous proposons les hypothèses suivantes : premièrement, l'exploitation de la vanille est l'appanage des acteurs clés ; ensuite, les modes de vie des paysans-producteurs suivent des rythmes bien définis ; enfin, les acteurs doivent faire face à des conflits liés à l'exploitation.

II.5. Objectif générale

Comprendre les paysans producteurs de vanille afin de les aidés à changer leur mode de vie.

II.6. Objectifs spécifiques

Afin d'atteindre l'objectif générale fixer au-dessus, il est d'abord nécessaire d'atteindre les objectifs spécifiques ci-après : d'abord, conscientiser les producteurs de l'importance d'une bonne qualité de produit ; ensuite, sensibiliser la population d'effectuer une économie familiale ; enfin, augmenter le niveau de vie de la population.

CHAPITRE III : METHODOLOGIE DE RECHERCHE

Etant donné que notre connaissance théorique et expérience professionnel est encore limité, nos acquis théoriques renforcé par l'expérience professionnel de notre encadreur, ont été appliqué afin de favoriser le bon déroulement du stage.

Il s'avère donc nécessaire de présenter ci-dessous le déroulement de la réalisation de cet ouvrage.

III.1. COMPREHENSION DE LA SITUATION EXISTANTE

Cette étape préliminaire a été consacrée, d'une part, aux rencontres avec le premier responsable de la Mairie⁴, l'encadreur professionnel, et quelques personnes ressources, en matière de vanille à Andapa, dans le but d'appréhender les mécanismes antérieurs et actuels de la filière. D'autre part, des documentations et des consultations de sites Internet sur les cadres des études, probablement similaires déjà effectuées dans le domaine ont été explorées.

III.2. CHOIX DE LA ZONE D'ETUDE ET DU SECTEUR VANILLE

Dans le district d'Andapa, ce domaine d'exploitation a été choisi pour les deux raisons suivantes :

- Les conditions éco-climatique de la région répondent aux exigences agro écologiques de la vanille ;
- Au moment où les cultures de rente telles que le Girofle, le Café, et le Litchi se vendaient bien, les paysans de la région n'ont pas pratiqué la vanilliculture. Depuis 1998, la commercialisation de ces produits devenait difficile pour diverses causes. Dès lors, ces paysans s'orientaient vers la vanille comme culture de rente, en tant que source de revenu, en complémentarité avec les cultures vivrières. Cette spéculation est donc une culture nouvelle pour la région. Par conséquent, chaque planteur a sa propre manière de la planter.

⁴ Le Maire

III.3. ECHANTILLONNAGE

Etant donné que la mairie ne dispose pas des listes concrètes des planteurs, on a dû se référer aux producteurs affiliés au projet vanille TSARA KALTAO de la société OTHENTIC PRODUCT MADAGASCAR, qui comptent 324 membres au total. Ils sont enregistrés légalement comme étant « Planteurs de la vanille »⁵. L'échantillon est donc constitué des planteurs qui sont fournisseurs exclusifs de vanille verte à la Projet Vanille TSARA KALTAO. Pour ce faire, on a dû enquêter trente-six (36) individus parmi la population totale. L'échantillon représente alors les 11,1% de la population planteurs adhérents dans le projet. Ces planteurs résident tous dans la Commune Urbaine Andapa, et sont répartis d'une manière inégale dans les dix-sept (17) Commune Rurale qui constitue la Commune.

Technique d'échantillonnage : Echantillonnage Aléatoire Simple Stratifié

Nous avons divisé l'ensemble des individus remplissant les caractéristiques de notre étude en groupes homogènes (appelés strates), qui sont mutuellement exclusifs. De ce fait, on a obtenu 12 strates homogènes qui se compose de 27 individus par groupe. Puis nous avons sélectionné à partir de chaque strate des échantillons indépendants. Pour sélectionner l'échantillon à l'intérieur de chaque strate, nous avons utilisé la méthode d'échantillonnage aléatoire simple. Ici, chaque membre d'une population a une chance égale d'être inclus à l'intérieur de l'échantillon. Chaque combinaison de membres de la population a aussi une chance égale de composer l'échantillon. Nous avons stratifié avant l'échantillonnage notre population au moyen des variables dont nous disposons pour la totalité des unités incluses dans la base de sondage.

III.4. COLLECTE DES INFORMATIONS

Douze descentes ont été effectuées. La première, durée de 06 jours, s'est déroulée en deux phases. Le premier jour, à Antanamangotroka chez Monsieur MODE Jean Louis, Président de l'association SO VANILA, consistait à la prise des coordonnées des planteurs-partenaires du projet. Les 05 jours suivants étaient la VAD des producteurs. La deuxième descente a été réservée à une visite de courtoisie aux niveaux du Maire de Tanandava, durant une journée. Le but est d'annoncer l'objet d'intervention et d'établir avec eux un calendrier de visite des Fokontany concernés. La troisième descente avait duré une semaine pour la reconnaissance ou l'observation des planteurs avant le bazar de la vanille dans la Commune Rurale

⁵ Qui ont obtenu leur carte de planteurs de vanille.

Ambalamanasy II et la suivante, pendant 02 jours, pour l'observation et l'analyse des acteurs clé pendant le bazar. La cinquième, les enquêtes ou l'observation active et les interviews dans le fokontany Andranomavo pendant 04 jours. Enfin, les dernières n'étaient que des observations participatives avec les personnes enquêtés (01 jours Andranomavo, 01 jours Antanamangotroka, 01 jours Andrakata, 01 jours Ambodimanga, 02 jours Ambalamanasy II, 01 jours Matsohely).

III.4.1. Reconnaissance :

Observation passive Parmi les travaux sur terrain, cette approche a été admise pour prévoir les compléments d'informations. Il s'agit de visites de quelques champs, sans aucune assistance ni questions, dans la zone d'étude. Cette pratique a permis d'appréhender les façons dont les planteurs conduisent leur vanilliculture : la nature du sol, la distance de champs par rapport au Village, les tuteurs utilisés, les coûts estimatifs d'exploitation, et les systèmes d'entretiens.

III.4.2. Questionnaire

Après cette reconnaissance, un questionnaire (Annexe I) a été établi conformément aux objectifs et hypothèses de l'étude. Il a été destiné principalement aux planteurs de vanille ainsi qu'aux parties prenante pour collecter les données spécifiques concernant ce secteur.

III.4.3. Enquêtes

La technique de démarchage direct à domicile ou approche porte-à-porte a été adoptée. Il s'agit de rencontres, enquêtes et interviews, avec les planteurs et les autorités locale dans la Commune. Elles étaient faites une par une jusqu'à ce que les planteurs concernés soient tous contactés. Les questions posées étaient du type ouvert et fermé ; ce qui a permis au planteur, au commissionnaire et au collecteur d'exprimer ses points de vue, aussi bien contradictoires que complémentaires sur la filière vanille.

III.5. EXPLOITATION DES INFORMATIONS

Les informations obtenues ont été exploitées de la façon suivante :

- arrangement des données par codification,
- mise en forme des informations, - saisie informatique des données, et
- traitement des informations pertinentes en vue d'une interprétation. Cette dernière est

Obtenue à partir de la situation actuelle et des simulations. Le logiciel Excel 2016 a été utilisé pour les différents traitements de données et/ou simulations.

**PARTIE II : LES REALITES EXISTANTS SUR L'EXPLOITATION DE
LA VANILLE**

Introduction partielle

Les résultats de la recherche sont présentés en trois parties principales. La première porte sur l'analyse des acteurs clés sur la filière vanille qui sont capitales dans le système car toutes les opérations y afférant en dépendent. La deuxième partie va nous permettre de faire un bilan sur la situation paysanne existante avant, pendant et après la campagne de la vanille. En fin en troisième partie, nous portons une attention particulière aux conflits liées à l'exploitation.

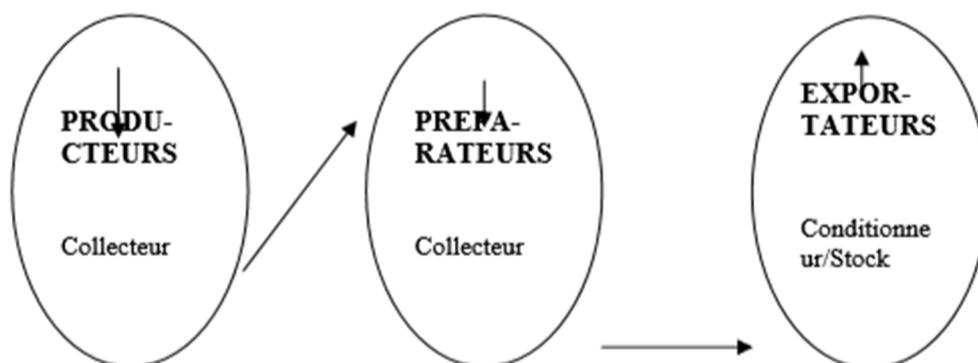
CHAPITRE IV : LES ACTEURS CLE DU SECTEUR VANILLE

La chaîne de valeur de la vanille est parmi les plus complexes car elle comprend plusieurs acteurs. Les acteurs à la base sont **les producteurs**, certains sont autonomes financièrement, d'autres contractent des prêts auprès d'institutions de microfinance, d'autres encore reçoivent des avances de la part des collecteurs avec qui, ils ont un accord, ou encore par des commissionnaires qui leurs donnent des avances de leurs produits prochain. D'autres encore préparent eux-mêmes la vanille, d'autres majoritaires vendent les gousses vertes directement **aux collecteurs**. Au bout de la chaîne se trouvent **les exportateurs**. Du producteur à l'exportateur, la vanille passe souvent entre les mains de plusieurs collecteurs de plus en plus gros, qui prennent chacun leur marge. Les derniers gros collecteurs approvisionnent parfois des grandes multinationales productrices d'arôme (les extracteurs), mais ils vendent la majorité de la vanille aux exportateurs pour le marché mondial.

IV.1. LES PARTIES PRENANTES

Les acteurs principaux sont les producteurs, les préparateurs et les exportateurs suivant la Figure n°01. En effet, les producteurs assurent la quantité et la qualité des vanilles vertes ; elles sont capitales dans le système car toutes les opérations suivantes en dépendent. Les préparateurs à leur tour organisent les achats auprès des producteurs et sont tenus de préparer les produits pour être commercialisés selon les normes requises. Les exportateurs sont garants des négociations pour toutes opérations commerciales avec les preneurs. Ce sont eux qui règlent les prix dans la filière.

Figure 4: Les acteurs principaux



Source : Enquête personnelle

Commentaire :

Cette figure nous montrent que les parties prenantes dans le domaine se dépendent les uns sur les autres. D'abord, les préparateurs ont besoins des producteurs pour avoir de la marchandise avec l'intermédiaire des collecteurs. Puis, afin d'écouler leurs produits, les préparateurs dépend des exportateurs pour pouvoir exporter à l'étranger. Donc les trois entités principales se comble avec l'intermédiaire des collecteurs.

IV.1.1. Producteurs-Planteurs

Les producteurs sont des paysans spécialisés ou non dans la vanilliculture. Ils peuvent être des agriculteurs ou non.

IV.1.1.1. Rôles

Ils sont les bases de la chaîne de production de la vanille, propriétaires des terrains et des pieds de vanille.

De ces faits, ils exécutent la partie plantation, fécondation et récolte.

IV.1.1.2. Charge

En tant que producteurs d'origine, les planteurs ont pour mission d'assurer d'avoir le meilleur prix possible sur la vanille verte. Ensuite, de sécuriser la production pour avoir le maximum de revenu à la vente. Enfin, sans oublier l'accès aux services sociaux.

IV.1.1.3. Intérêts

Au cours de notre recherches, on a pu constater que ce qui importe le plus pour les « Producteurs-planteurs » est d'avoir des ressources disponibles en permanence pour sa famille toute l'année pour la santé, l'éducation et la nourriture, sécurisation de leur revenu ; puis, avoir des opportunités d'apprentissage.

IV.1.2. Commissionnaires

Les commissionnaires se chargent de l'achat de vanille verte au niveau des zones de production. Ils achètent la vanille verte aux producteurs pour le compte des collecteurs ou des préparateurs. En général, ils n'ont pas de fonds propre mais ils travaillent en partenariat avec un ou plusieurs collecteurs ou préparateurs. D'habitude, ils habitent dans la zone de collecte qui s'étend à une Commune ou un Fokontany. Ils peuvent être des producteurs ou des épiciers locaux d'où l'appellation commun « commissionnaires ».

IV.1.2.1. Attributs

Ce sont des collecteurs dans la plupart des cas des contractants préfinancés par les exportateurs.

En d'autres termes, ils collectent des produits au près des planteurs en leurs nom propre ou au nom des exportateurs. Cependant, aujourd'hui ils font leurs travaux plus ou moins d'une manière irresponsable, comme le confirmait **Monsieur THEO**, producteur-planteur résidant à Andrakata :« Avant, les acheteurs (commissionnaires) étaient stricts sur les qualités car leurs patrons étaient stricts aussi. Aujourd'hui le comportement des acheteurs a complètement changé. Ils sont beaucoup moins stricts sur la qualité donc il est normal que les producteurs le soient moins aussi ».

IV.1.2.2. Positions

Afin de satisfaire leurs employés, les commissionnaires se lance dans des négociations sans égale auprès des planteurs. Parce que, leurs objectifs sont d'avoir des maximums de produit avec un coût le plus bas possible. En outre, ils ont pour mission d'avoir la vanille verte ou préparée au prix le plus compétitif pour le compte des exportateurs.

IV.1.2.3. Intérêts

A cet effet, pour pouvoir atteindre ces objectifs, les commissionnaires doivent avoir une bonne collaboration avec les producteurs et pour la collecte et pour la préparation pour exister ; puis, avoir les quantités demandées par les exportateurs pour garder la confiance ; enfin, avoir un pouvoir économique.

IV.1.3. Collecteurs-Préparateurs

IV.1.3.1. Les Préparateurs

Les préparateurs sont des agents qui tiennent une étape clé sur le circuit de la filière. Ils transforment les vanilles vertes en vanille préparée par divers processus qui demandent une technique très particulière. Ce sont eux qui font le triage. Ils sont en général des Sociétés ou des commerçants.

IV.1.3.2. Les Collecteurs

Ils ont une autorisation à leur nom. Ils ont le fonds de collecte. Ce sont eux qui ont un quota des préparateurs. Ils sont en général des commerçants. Ils achètent aux producteurs ou aux commissionnaires et revendent aux préparateurs des vanilles vertes.

Ensuite, ils achètent aux préparateurs, au moment de la campagne, à partir du mois de Septembre et revendent aux conditionneurs⁶ des vanilles préparées lorsque le prix augmente.

De plus, ils achètent aussi aux conditionneurs et revendent aux exportateurs des vanilles marchandes lorsque le prix augmente.

IV.1.3.3. Rôles

IV.1.3.3.1. Collecteurs

Acheter une certaine quantité de vanilles vertes ou préparées auprès des planteurs et planteurs préparateurs, à les stocker et à les revendre chez des « grands exportateurs (vanilles préparées). Ils n'ont pas de contrat établi avec les exportateurs, ce qui leur permet d'avoir un choix par rapport aux plus offrants.

IV.1.3.3.2. Collecteurs-Préparateurs

Ils vendent une partie de leurs produits verts, et l'autre partie vend de la vanille préparée. Des petites entreprises qui achètent des produits verts auprès des producteurs par l'intermédiaire de collecteurs agréés ou non. Leurs activités consistent à faire la transformation de la vanille verte en vanille préparée (cuisson, séchage) et le conditionnement (triage et mise en caisson).

Exemple : - SYMRISE, VAVASAHA EXPORT

IV.1.3.4. Charges

A la différence des autres acteurs clés dans le secteur vanille, les collecteurs-préparateurs ont la charge de : maintenir un pouvoir de dépendance avec les producteurs et avec les gros collecteurs et les exportateurs ; ensuite, d'avoir le meilleur prix de vanille verte ; puis, d'avoir la quantité la plus importante de vanille à revendre ; et enfin, d'avoir de la vanille verte à préparer.

IV.1.3.5. Intérêts

Durant notre recherche, on a pu observer que les paysans ont plus confiance aux collecteurs-préparateurs qu'aux commissionnaires. Car les collecteurs-préparateurs ont des intérêts comme de : faciliter la collecte des vanilles dans des endroits reculés ; puis, d'avoir la confiance de la communauté pour assurer de nouvelle vente les années N+1 ; ensuite, de pouvoir honorer les contrats pour une confiance des exportateurs/grands préparateurs : selon le quota de vanille à collecter à un certain prix, à conserver et à revendre à un prix pouvant

⁶ Ce sont des agents qui finissent tous les préparatifs pour que le produit soit présentable à l'exportation

couvrir les coûts de stockage ; de plus, rembourser les préfinancés par les exportateurs ou les gros collecteurs ; finalement, avoir un pouvoir économique fort en faisant les spéculations des prix.

IV.1.4. Exportateurs

Ce sont généralement des entreprises d'envergure dont les activités se trouvent dans le domaine de l'import-export de produits agricoles et alimentaires.

Ils sont aussi parfois préparateurs ou collecteurs.

IV.1.4.1. Positions

Des entreprises d'envergure d'une manière générale, les Exportateurs ont l'obligation d'avoir une quantité de vanille suffisante pour honorer la commande au niveau international ; puis, d'avoir un prix stable et concurrentiel ; enfin, le plus important est d'avoir des groupements de paysans ou intermédiaires qui collaborent car ce sont eux les principales moteurs de l'exportation.

IV.2. ROLES ET DEFIS DES STRUCTURES IMPLIQUES DANS LA FILIERE VANILLE

Afin de concrétiser leur relation commerciale, des contrats sont établis entre ces acteurs.

Les entreprises de collecte, de transformation ou d'exportation peuvent ainsi utiliser un ou plusieurs canaux d'approvisionnement : soit au travers de contrats avec des petits exploitants agricoles, soit avec des intermédiaires commerciaux, soit au travers de plantations propres. A noter que ces contrats sont souvent non écrits mais ont valeur d'engagement.

Les acteurs s'engagent alors dans un partenariat d'agriculture contractuelle avec la perspective d'en tirer chacun des bénéfices. Des modèles d'agriculture sous contrat se sont développés à Andapa face à l'enjeu d'approvisionnement régulier des marchés intérieurs mais surtout extérieurs en produits de qualité.

Le principe de l'agriculture contractuelle est la liaison plus ou moins formalisée par un ou plusieurs contrats de producteurs agricoles : - individuels ou en groupement ;

- avec des entreprises d'aval et donc avec un marché identifié pour leurs produits. Elle se démarque du mode de commercialisation traditionnel, qui reste encore le mode le plus courant de vente des produits agricoles comme le bazar de vanille.

De telle sorte que les entreprises y voient un moyen d'assurer leur approvisionnement durable en matière premières. Cependant, de leur côté, les producteurs voient en ces contrats la perspective d'un marché sûr, de revenus assurés, ainsi que d'accès à des intrants améliorés, notamment semences et engrais.

Le tableau ci-dessous nous montre les différents objectifs, rôles et défis des structures impliqués dans la filière vanille.

Tableau 1: Acteurs différents, rôles différents

	Producteurs agricoles	Opérateurs privés	Gouvernement
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Accéder aux intrants de production et aux marchés ; ▪ Générer des flux de revenus stables et suffisants ; ▪ Limiter leurs risques 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Réaliser des profits et obtenir un retour sur leur l'investissement ; ▪ Assurer la pérennité et l'expansion de leurs entreprises ; ▪ Maintenir un bon climat social. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Attirer l'investissement privé ; ▪ Promouvoir le développement rural ; ▪ Obtenir des impacts socio-économiques tangibles.
Rôles	Produire suivant des standards de quantité et qualité demandés par le marché.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Développer les marchés de produits ; ▪ Fournir les référentiels techniques et normes aux producteurs, y compris au niveau qualité, certification et traçabilité. 	Créer un environnement propice.
Défis	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Honorer les engagements de livraison ; ▪ Éviter le side-selling⁷. 	Proposer des prix incitatifs et rémunérateurs aux producteurs.	Lever l'ensemble des contraintes (insuffisance d'infrastructures, disfonctionnement de l'Etat, faiblesse socioéconomique etc).

Source : J. I. Navarro Espinal

⁷ Vente parallèle

Cependant, la place de l'agriculture contractuelle dans le développement des chaînes d'approvisionnement agricoles s'inscrit dans une série de problématiques plus larges comme le problème des compromis à rechercher entre coordination et concurrence dans les chaînes de valeur, ainsi que celle des équilibres à trouver entre logique de profit et de compétitivité du secteur privé et des objectifs socioéconomiques des gouvernements qui souhaitent qu'un maximum de petits producteurs et d'habitants des zones rurales bénéficient de manière soutenue et durable du développement de l'agribusiness. La préférence des agriculteurs pour les entreprises impliquées dans l'agriculture contractuelle par rapport aux autres débouchés au comptant est due également au versement de primes à la qualité ou/et à la quantité. La prime à la quantité constitue d'ailleurs une incitation au regroupement des producteurs, processus jugé bénéfique pour les deux parties (réduction des coûts de transaction pour l'acheteur et revenus additionnels pour les producteurs).

CHAPITRE V. SITUATION PAYSANNE

La dynamique de la société à Madagascar est régulée par le Fihavanana, c'est un système de règles, normes et coutumes, ils édictent les comportements interpersonnels, les modes de sociabilité et les stratégies anti-risque.

Cependant en termes de dépense et de consommation, Andrew Clark analyse la question du bonheur et de satisfaction de vie d'un point de vue microéconomique. Il insiste sur la rupture opérée avec la microéconomie traditionnelle qui considère que, pour maximiser son utilité, un individu doit consommer le plus possible dans la mesure permise par sa contrainte budgétaire. Or, ceci est en contradiction avec les résultats d'un grand nombre d'enquêtes qualitatives. Cependant, il montre aussi qu'une augmentation du revenu d'un individu ne s'accompagne pas d'une hausse similaire du niveau de satisfaction personnelle.

V.1. MODE DE VIE DES PAYSANS PLANTEURS-PRODUCTEURS DE VANILLE

V.1.1. TRAIS DE VIE AVANT LA CAMPAGNE DE LA VANILLE

De nos jours, on assiste à de profondes mutations sociétales, face à la montée des évolutions technologiques, à la poussée des moyens de communication, le monde se rapetisse et les populations se côtoient de plus en plus : les domaines transcendés par ces évolutions sont vastes et s'étendent de la démographie à la consommation. En ce sens, véritable lien social au sein des communautés rurales malagasy, le fihavanana est un ensemble de règles et de normes qui définissent un code de bonne conduite en société. Mais quel est son rôle exact ? S'il permet parfois d'expliquer les comportements et la culture, c'est surtout dans sa composante de régulation de la vie sociétale production économique que nous le montrons ici.

V.1.1.1. Manifestation du fihavanana et description de mode vie des citoyens

Avant tout, il est fondé d'une part sur le principe de l'entraide, de services rendus à autrui, et d'autre part sur la réciprocité des actions entrepris au sein de la société.

RABEMANANJARA (2001, p. 27) écrit : « On était solidaire parce qu'on se réclamait de la même lignée. On était solidaire en raison du voisinage et de la proximité, face aux périls et aux nécessités. L'aide mutuelle s'exerçait spontanément dans de nombreux domaines et de nombreuses circonstances. On était ensemble pour le travail des rizières, pour l'entretien des terres des personnes malades ou absentes. On était ensemble pour réparer ou construire les tombeaux. On portait secours aux vieillards, aux infirmes, aux souffrants. En cas de décès,

c'était la communauté qui se chargeait de tout. Dans le contrat social, on était les uns pour les autres. » Cette dernière phrase est très forte et elle montre bien l'effacement de l'individu au profit de la collectivité.

Dans cette écrit, RABEMANANJARA met en évidence la solidarité et l'aide mutuelle qui règnent dans la communauté, et c'est exactement ce qui prônent dans les communes rurales du district. Etant resté pendant une semaine dans la Commune Rurale Ambalamanasy II, on a pu constater que les habitants sont solidaires et s'entraide dans les tâches quotidiennes comme le travail des rizières, le gardiennage des plantations de la vanille puis en cas de maladie ou de décès on y voit la cohésion de la population qui sont nombreux à conforter ou à aider la famille y afférent.

Exemples :

- Puisque le période coïncide au moment de la « culture du riz »⁸, le Médecin du village Monsieur BEMANORO Farçat Gastonet à demander au gens du village s'ils pouvaient l'aider dans sa culture comme le travail des terres et la plantation des semences. En réponse à sa demande, 22 personnes hommes et femmes sont venues pour l'aider gratuitement pendant une journée. De ce fait, un travail qui devrait durer une semaine pour deux personnes, à durée seulement moins d'une journée.
- Ensuite, à cause de l'insécurité causé par l'augmentation du prix de la vanille, les habitants ont instauré un système policière annexe appeler « Andrimasom-pokonolona ». Les « Andrimasom-pokonolona » ont pour mission de veiller à la plantation et la sécurité des villageois.

D'une autre manière, une vision plus utilitariste⁹ mettrait d'avantage l'accent sur les rapports coûts et bénéfiques du fihavanana. Si l'on considère la communauté villageoise, en tant qu'organisation au sens de la nouvelle économie institutionnelle, poursuit un objectif commun, celui d'assurer la survie de ses membres voire leur bien-être, alors il est une institution permettant d'y parvenir. Notamment, une de ses fonctions principales, à notre sens, est de définir les modalités d'échanges et de collaborations de travail en matière d'agriculture. CONDOMINAS (1961, p. 151) est très clair sur ce point : « L'entraide réciproque n'a rien de

⁸ Vary jeby

⁹ Doctrine qui fait de l'utile, de ce qui sert à la vie ou au bonheur, le principe de toutes les valeurs dans le domaine de la connaissance comme celui de l'action. *On appelle utilitarisme le système qui consiste à ramener la notion du juste à celle de l'utile, par conséquent à faire de l'intérêt le principe du droit et de la morale* (PROUDHON, *Justiceds* LAL.1968).

sentimental. Elle est primordiale en matière agricole. Le travail de la rizière irriguée demande une importante main-d'œuvre dans des épisodes qui demandent un travail à la fois dur et mené rapidement : retournement des mottes pour les hommes ou repiquage pour les femmes, ou la moisson pour les deux sexes. Le travail en groupe accélère la cadence du travail et rompt l'isolement ». Il s'agit donc ici de définir des règles claires en matière d'organisation du travail, règles ayant trait à la fois à une organisation physique et psychologique du travail.

Ceci est confirmé par RAZAFINDRATOVO (1971, p. 52), selon qui « le lignage avait sa morale sociale, sa justice, normes épousant l'intérêt de la collectivité. Socialement, l'individu doit éviter la perte du baraka, honneur individuel certes mais avant tout collectif, toute infraction personnelle étant susceptible de ternir l'honneur de tous. »

En ce sens, la morale et la peur d'être discriminé dans la société occupent une place considérable dans la vie quotidienne des habitants. Si bien que la vie collective et l'harmonie sociale passent avant tout.

Par exemples : En cas de décès, les villageois laissent leurs travaux aux champs de côté pour consoler et épauler la famille du défunt.

Un dernier point que nous voudrions évoquer pour comprendre la nature du fihavanana dans la région est son rôle redistributif. PLATTEAU (1997) a fait la distinction entre les mécanismes de solidarité villageoise qui constituent un système d'assurance conditionnelle (système de redistribution entre chanceux et malchanceux) et ceux qu'il nomme système de réciprocité alternative (balanced reciprocity). Dans ce dernier système, il y a une redistribution égalitaire des flux monétaires sur le long terme et l'individu qui a empoché plus qu'il n'a misé est en dette vis-à-vis de la société. Sur le long terme, il n'y a pas de chanceux et de malchanceux, il n'y a que des individus fair play et des free riders. C'est dans cette catégorie de réciprocité alternative qu'on peut ranger le fihavanana.

D'où la naissance d'un système de « contrat » entre producteur et collecteur. Ce « contrat » est un système pour les producteurs-planteurs pour avoir de l'argent ou pour résoudre des problèmes en cas de difficultés. Parce que, faute de mauvaise gestion, les paysans sont à court d'argent facilement, de ces faits, pour subvenir à leurs besoins quotidiens ou pour un projet de bien comme la construction des maisons, ils demandent de l'argent ou des matériaux de construction ou encore des biens de consommation aux collecteurs. Cependant, comme

moyen de remboursement ils proposent un nombre de kilo de vanille de leur prochaine récolte, souvent au bénéfice des collecteurs.

Exemples :

- 2 kilogrammes de vanille pour un sac de riz ; Deux sac de ciments pour 1 ou 1,5 kilogramme de vanille ; ...
- A la différence, l'entraide réciproque en matière de travail agricole est absolument symétrique en termes de jours travaillés et de prestations offertes (déjeuner) pour tous les travailleurs qui mutualisent leur travail.

À la lumière de ce qui précède, le fihavanana est donc à l'interface des relations sociales et de la structuration économique de la société. En émettant des injonctions fortes sur les règles de sociabilité, il ordonne en réalité un ensemble de mécanismes organisationnels et assurantiels permettant la survie des membres des communautés villageoises. Décrivant le fonctionnement même de la société, il est l'expression d'une rationalité économique collective dont la mise en application passe par la définition de règles et de normes d'entraide et de réciprocité entre les membres de la communauté.

V.1.1.2. Culture et mode de vie

Les définitions de la culture sont nombreuses et différentes selon l'angle d'analyse du chercheur : de tout temps, il est admis que les peuples ont des caractéristiques politiques, ethniques et géographiques différentes. Si bien que le mode de vie d'un individu dépend de la culture dans la société où il vive.

Ainsi, les premières interrogations formulées sur la culture sont relatives au caractère naturel de la culture : au XVIème siècle, on a eu tendance à opposer nature et culture, en supposant que l'excellence est le symétrique inverse de la nature et en parlant, non pas de nature humaine mais de l'excellence de l'homme. En 1735, en lien avec les grandes découvertes scientifiques, Linné dans le grand volume in folio du Systema Naturae, inscrit pour la première fois l'homme dans une classification zoologique, néanmoins, à l'époque classifier l'homme zoologiquement fait scandale et il faudra attendre 1859 et la publication de L'Origine des Espèces de Darwin pour aborder cette approche. A cet effet, l'anthropologie culturelle donne au terme de culture toute son importance grâce à la définition de Tylor (1871) dans Primitive Culture : « la culture est un ensemble complexe qui inclut les connaissances, les croyances, l'art, la loi, la morale, la coutume et toutes les autres capacités et habitudes acquises par l'homme en tant que membre d'une société ». À cette époque,

l'ensemble des chercheurs indique une universalité de la culture ou une évolution universelle et nécessaire d'une humanité qui marche vers un même but. Il faudra attendre 1888 et Durkheim pour rompre avec ce schéma et montrer que l'évolution humaine « ressemble plutôt à une immense famille dont les différentes branches, de plus en plus divergentes les unes des autres, se seraient peu à peu détachées de la souche commune pour vivre d'une vie propre. » Suite à cet écrit de Durkheim, on constate qu'avant la campagne de la vanille, au dépit des croyances, des arts, des lois, de la morale, des coutumes et des habitudes des populations existantes, individuellement les habitants se focalise plutôt sur l'évolution de sa vie personnelle que pour le développement commun de la communauté.

A cause de la montée du prix de la vanille qui a atteint plus de 2 millions d'ariary soit 700 dollars en 2017 contre aux environs de 270 000 Ar soit 90 dollars en 2014, l'inégalité entre les classes sociale se manifeste de plus en plus par les goûts et les pratiques des populations existantes. Etant donné que les goûts et les pratiques demeurent fortement liés aux variables de position sociale, donc la dimension symbolique des rapports de domination c'est-à-dire la culture tend à perdre de son importance dans une société traversée par de fortes inégalités socioéconomiques qui sont de moins en moins structurées par des cultures de classe.

Alors, avant le bazar de la vanille, les goûts et les pratiques culturelles, et, plus largement, l'ensemble des éléments caractéristiques du style de vie de l'acteur, sont le produit de son habitude, c'est-à-dire de l'ensemble des dispositions, des schèmes de perception et d'action incorporés au cours de la socialisation primaire et qui reflètent les caractéristiques sociales de son environnement d'origine. De ce point de vue, le concept d'habitude renouvelle très profondément la théorie des classes sociales, qui ne se définissent plus seulement par la position occupée dans les rapports de production, mais par le partage et la transmission d'un certain nombre de traits culturels qui conditionnent les comportements individuels et contribuent à l'édification de frontières symboliques entre les groupes sociaux en renforçant leur cohésion interne.

Exemples : Les commerçants font des commerces en restant dans le village durant toute la journée tandis que les paysans planteurs-producteurs vont aux champs ;

Cela nous montre que les paysans ont l'habitude de travailler aux champs depuis leurs plus jeunes âges ou leurs socialisations primaire avec la famille.

Durant ce stage on a demandé à Monsieur **VENOR**, planteur-producteur qui réside à Antanamangotroka ce qui lui a motivé d'être un producteur de vanille. Il nous répondit : « Au

début je n'ai pas eu de la motivation ni d'enthousiasme mais c'était seulement de l'habitude car depuis que je savais marcher j'étais déjà aux champs avec mes parents en cultivant de la vanille alors que je ne savais même pas pour quelle raison on cultive une telle chose qu'on ne peut pas manger normalement comme on mange du mangue ou des autres fruits. De plus jusqu'à présent on ne sait même pas comment on le consomme à part le fait de le mettre dans des bocaux contenant du sucre ou des confitures. »

Outre les habitudes et les pratiques culturelles, les lois de la distinction diffèrent également de celles de l'ostentation. La dépense ostentatoire est une ressource que l'acteur manipule dans le but d'afficher son rang, et l'appartenance à la classe des loisirs s'appuie essentiellement sur la détention d'un capital économique. Dans le modèle de Bourdieu (Bourdieu, 1980), l'individu est socialement classé par l'orientation de ses pratiques, qui manifestent les caractéristiques de son *habitus*, et par là même, de son statut social, mais il n'est pas à proprement parler l'acteur de cette manifestation. De ce fait, les jeunes dépensent leurs argent dans des vêtements très chères et de grande marque comme ADDIDAS, TOMMY HILFINGER, LA COSTE, ... ils font cela afin d'être considéré comme étant issu d'une famille aisée ou d'être eux même dites « patron » c'est-à-dire qui ont beaucoup d'argent. Alors qu'en vérité ils vivent dans des situations plus ou moins précaires.

Ce modèle de la distinction renvoie au concept de légitimité culturelle. Comme l'affirmait Bourdieu, « l'espace des positions occupées dans la structure sociale et l'espace des préférences esthétiques sont, selon cette approche, liés l'un à l'autre par un principe d'homologie structurale : l'identité sociale du sujet de goût tient au moins autant à l'adhésion positive aux préférences de son milieu, pour laquelle il est en quelque sorte programmé par ses dispositions, qu'au dégoût exprimé pour les préférences attribuées aux autres groupes sociaux, auquel il est structurellement conditionné par sa position dans l'espace social des goûts »¹⁰.

En d'autres termes, le style de vie des habitants de la région avant la campagne de la vanille se base sur le principe d'entraide et de la solidarité. Cependant comme dans toute autre région de Madagascar, la famille d'abord et les voisins après cela signifie que d'un point de vue plus pragmatique, la culture et le mode de vie à des formes spécifiques de comportement. C'est-à-

¹⁰ Bourdieu, 1979, p. 64-65

dire qu'elle est issue d'un comportement, elle n'est pas innée, elle est apprise et découle de l'environnement social de l'individu.

V.2. BAZAR DE VANILLE

V.2.1. Offre et demande

Chaque année le bazar de vanille suscite beaucoup d'inquiétudes tant aux producteurs qu'aux collecteurs ou exportateurs. Si avec la fluctuation brutale de ses prix, la réputation de la vanille malgache a pris un coup, cette situation sera surtout aggravée par le développement de mauvaises pratiques culturelles motivées par le profit à court terme, qui ont contribué à la baisse de la qualité du produit. Il s'agit, entre autres, de la récolte de la vanille verte par les producteurs avant l'atteinte de leur maturité – qui peut prendre 7 à 9 mois après la pollinisation. Ce processus conduit à la diminution du pourcentage de vanilline, la molécule responsable du pouvoir aromatique. Compris normalement entre 1,6 et 1,8%, le taux de vanilline pourrait ainsi chuter à seulement 1%.

En d'autres termes, les exportateurs se plaignent de la qualité du produit tandis que les producteurs se plaignent du prix du produit ; mais cette année ont fait la différence.

Cette année c'est le « fokontany » de Bemalamatra, commune de Nosiarina, district de Sambava, qui a accueilli l'ouverture de la campagne de vanille verte de 2018, le lundi 16 juillet. Et l'optimisme était dans l'air. Pour la première fois depuis bien longtemps, le pourcentage de vanille verte arrivée à maturité dans les lots à commercialiser avoisine les 80%. De quoi promettre une meilleure qualité des produits qui seront ensuite exportés.

Dans son discours le député BEHAVANA Raveloarivonjy, élu dans le district de Sambava a scandé : « Nous avons respecté la date. Nous avons attendu le 15 juillet. Nous attendons maintenant les propositions des acheteurs ». Il s'est exprimé au cours de la cérémonie officielle organisée à Bemalamatra en présence de François Rasolo, conseiller spécial du président de la République en charge de l'Agriculture et de la sécurité alimentaire, et de la secrétaire générale du ministère du Commerce et de la consommation, Josielle Rafidy.

Au début de la campagne du 15 juillet le prix du kilo de vanille verte a été lancé à 50 000 ou 60 000 ariary de moins. Cependant, les producteurs ne se sont pas laisser faire et ont fixé le prix au moins de 150 000 ariary par kilo. De ce fait, « les collecteurs et exportateurs n'ont pas eu tellement le choix par rapport à ce prix. Les producteurs n'ont pas accepté les 100 000

ariary proposés au début de la campagne. Le prix de 150 000 ariary a été fixé par les producteurs, juste deux jours après le jour J du début de la campagne », explique Monsieur SYLVIO Rafilimon, collecteur de vanille, résident à Andapa. « Ce prix fixé à 150 000 ariary est notamment dû à la qualité extraordinaire de cette année. C'est de la vanille très mature ». Les endroits non accessibles en voiture arborent de la bonne qualité. Mais le prix n'est pas inférieur à 120 000 ariary. MAROSON Sanira, opérateur de vanille et contrôleur qualité du projet TSARA KALITAO témoigne que la qualité est « au top », cette année. « Rien qu'à l'arôme de ce type d'orchidée, on peut tout de suite évaluer sa qualité », indique-t-elle.

Exemple : en réponse à leurs demandes d'avoir des produits de bonne qualité qui répond aux normes internationales auprès des producteurs-planteurs, le Projet TSARA KALITAO a collecté aux environs de 3 tonnes de vanille verte à Andranomavo avec un prix fixe de 218 000 Ariary.

Des contestations se sont fait entendre durant cette campagne, car des acheteurs n'ont pas agréé le prix fixé par les producteurs.

Pendant cette campagne le prix de la vanille verte dans le district d'Andapa était fixée entre 140 000 Ariary et 200 000 Ariary. De plus, les vols sur pied ont diminué par rapport à l'année dernière grâce à la cohésion et à la solidarité des habitants.

V.2.2. Situation sociale pendant la campagne de la vanille

Certes, le mode de vie de la communauté villageoise est basé sur le principe d'entraide et de la solidarité, comme on peut l'observer pendant la construction des maisons, de la participation aux cérémonies des grands événements de la vie ¹¹, de l'entraide ponctuelle pour prêter des petites sommes d'argent en cas de maladie ou de dépenses imprévues, etc. Les enquêtes comme les entretiens montrent une certaine pérennité et vivacité de ce type d'entraide. Elle est d'autant plus vivace qu'elle constitue dorénavant selon notre analyse le lieu d'activation principale de la solidarité et de la sociabilité, en lieu et place des échanges de nature économique. C'est aussi ce qui est perçu par la population elle-même. Lors des entretiens, si l'on demande aux gens si l'entraide est aussi forte qu'avant, soit ils répondent « non » ...

¹¹ Mariage, circoncision, enterrement, famadihana (cérémonie du retournement des morts en hommage aux ancêtres).

« Non, ça a diminué, les gens sont limités par leur vie quotidienne. J'aimerais bien aider toutes les personnes qui me sollicitent mais il faut que je pense aussi à ma famille, à travailler, pour subvenir à leurs besoins. »

« Non, du tout, ça a baissé. Avant lorsqu'on faisait appel à des aides agricoles par exemple, presque toute la communauté vient, mais en ce moment si cinq (5) ou six (6) personnes viennent c'est déjà mieux. »

Soit, ils mettent l'accent sur l'entraide non productive, sur des aspects spectaculaires mais rares : « Oui, c'est pareil, même au niveau de la commune. Si les autres fokontany voisins nous demandent de l'aide, par exemple en cas d'incendie ou de vol de vanille, nous irons tous à leur secours. »

Puis on les a demandées pourquoi ça a diminué ?

« A cause du VAVASAHA »¹² ;

« On garde nos plantations car si non les voleurs en profitent » ;

« On ne veut pas que des gens sachent ce qui y a dans nos champs ou connaissent l'étendue de nos plantations de vanille. »

Suivant ces réponses on peut affirmer qu'ils existent une certaine méfiance entre les villageois.

De ces faits, pendant les bazars de la vanille, les gens se renferment et se méfient les uns des autres. Même les membres d'une même famille ne se font pas confiance entre eux car la plupart du temps les vols sont commis par les membres de la famille même de telle sorte qu'on observe une certaine tension entre les membres de la famille et la société elle-même.

V.1.2.3. La légitimité et perpétuation du fihavanana face à l'exploitation de la vanille

La hiérarchisation dans la communauté malgache va de pair aux degrés de proximité sociale et résidentielle, elle s'explique par le caractère auto-renforçant de la multiplicité des échanges sociaux inscrits dans le fihavanana et constitutifs de lui. RAZAFINDRATOVO (1971, p. 53) emploie la formule du fihavanana à la fois comme « résultat d'une communauté » et comme « créateur de communauté ». Phénomène auto-entretenu, la cohésion sociale est un facteur de confiance et elle est recherchée en tant que telle. C'est pourquoi elle tend à se maintenir et à se perpétuer. Légitimité et continuité temporelle du fihavanana vont donc de pair dans la

¹² Récolte de la vanille

mesure où le fihavanana est une solution viable à la reproduction des communautés villageoises. Il devient alors une référence et on ne peut généralement pas remonter à son origine et à sa constitution. Seule l'efficacité prime, et comme l'écrit RAZAFIMPAHANANA (1968, p. 64) : « Cette organisation sociale ne peut-elle même être efficace que dans la mesure où les membres de la société acceptent d'être unis, assurant ainsi une cohésion sociale au groupe. Une fois la cohésion sociale expérimentée par les membres du groupe, la cohésion sociale ou l'ordre devient une valeur pour les membres de la société, et aussi un facteur de sécurité pour le groupe tout entier ».

Exemples : Bazar de vanille à Befontsy

Befontsy est une commune rurale situant à 9heures de marche de la commune urbaine Andapa. Le 19 Août 2018 dernier était leur date de bazar de vanille, on était arrivée sur le lieu la veille vers 18heures avec des amis commissionnaire pour assister au bazar afin d'acheter des vanilles vertes. L'ouverture du bazar était vers 10heures du matin, les commissionnaires on lancer le prix à 180 000Ar le kilo mais les producteurs veulent 200 000Ar, et, les deux parties sont rester fidèle et fixe à leurs prix.

En tant que chercheur on se demandait pourquoi ses prix (180 000Ar et 200 000Ar) ?

- La vanille dans la commune est parmi les plus longs¹³ et les meilleures qualités de Madagascar de tels sorte qu'on y trouve des collecteurs venant des six provinces de la grande Ile¹⁴.
- Les commissionnaires ont fixé le prix à 180 000Ar le kilo mais non pas 140 000Ar car le produit est de bonne qualité et il y a même des collecteurs qui n'achètent la majorité de sont produit autre que dans la commune.
- Puis avec la difficulté du trajet et l'éloignement de la commune, le coup de transport est très cher avec 5000Ar le kilo, donc si on achète 100 kilogrammes de marchandise, on doit encore déboucher 500 000Ar pour frais de transport.
- Les producteurs ont fixé un prix de 200 000Ar car leur Maire¹⁵ qui possède plus d'une tonne de vanille vertes issue de sa propre plantation à vendu sa marchandise a un collecteur issu de la région de Toamasina, plus précisément : originaire de Maroantsetra, à un prix de 200 000Ar.

¹³ 12 à 19 cm

¹⁴ Antananarivo, Antsiranana, Fianarantsoa, Mahajanga, Toamasina, Toliara.

¹⁵ Le Maire de la commune

- Enfin comme chaque année, en ce qui concerne la vanille, les villageois prennent comme référence le Maire du village. Au lieu de se débattre du prix de la vanille par kilo dans le bazar avec les commissionnaires et les collecteurs, les producteurs-planteurs de la commune attend d'abord que le Maire vende le sien pour connaître le prix fixé, puis ensuite le considère comme le prix final dans le village.

Cependant, le consensus sur des actions ou des attitudes est d'autant plus facile qu'il est la cause ou la conséquence d'une société dont l'horizon décisionnel est celui de la communauté de base, c'est-à-dire le village. Le problème dans certains villages est qu'ils ne vendent pas leurs produits à des gens qu'ils ne connaissent pas et cela est source de conflit entre les collecteurs et les producteurs. Si bien que pour avoir des marchandises, les collecteurs font appel aux gens du village.

Photo 1 : Commissionnaire qui fait appel aux gens du village de collecter de la vanille verte pour eux.



Source : Enquête personnelle (Août 2018)

Oui les villageois ne vendent pas leurs marchandises aux nouveaux venus pour plusieurs raisons : - Peur d'être arnaqué ;

- Peurs d'avoir des faux billets ;
- Peurs de se faire cambrioler par l'acheteur ;
- Etc ...

V.3. MODE DE VIE APRES LE BAZARD DE LA VANILLE

V.3.1. Culture et modèle

La culture est un modèle qui structure les comportements sociaux. Ce modèle peut être un pattern c'est-à-dire un modèle général qui opère un patterning inconscient du comportement dans la société :

« Tout comportement culturel obéit à des modèles. Autrement dit ce que fait, pense et ressent un individu peut s'analyser non seulement à partir des formes de comportement qui appartiennent à son organisme biologique, mais à partir d'un mode de comportement général qui ressortit à la société... »¹⁶.

Le modèle peut également être un ensemble de représentations collectives qui constituent la conscience de l'être social, la représentation individuelle étant celle de l'individu.

En réalité ce que l'individu expriment, en effet, c'est l'état même de la société.

Le modèle peut enfin comprendre les institutions qui ordonnent en un corps cohérent les habitudes collectives.

Tous ces modèles qui façonnent l'individu pour en faire un être social et qui cimentent le corps social, présentent un caractère d'extériorité : bien que nés des consciences individuelles, les modèles leur sont devenus extérieurs et constituent les lois générales du comportement individuel. Tous les modèles ont aussi un caractère inconscient : l'individu obéit aux modèles sans en avoir une conscience nette.

De ces faits, si le concept de culture revêt une importance tout au long de l'histoire, les profonds bouleversements sociétaux entraînent des évolutions où les valeurs traditionnelles n'ont plus le même poids, de plus en plus de changements bouleversent nos habitudes d'ordre économique, familiale, professionnelle... et l'individu a un cadre de moins en moins établi et durable, il se trouve déraciné, en perte de sens et de repère en même temps que sa culture évolue.

D'où l'apparition des dépenses excessive après le bazar de la vanille, les gens ne se rend pas compte des conséquences des achats des biens et consommation sans importance et qui n'est pas très utile à la vie quotidienne ou développement personnel.

¹⁶ Sapir, Anthropologie, t. 1, p. 39

Par exemples : - Instrument de music (baffle, ampli, table mixeur, ...) ;

- Moyen de transport (Moto, Automobile)

Photo 2: Moyen de transport



Source : Enquête personnelle (Août 2018)

Outre cette image, la majeure partie des habitants de la région possède une moto (HONDA 125) surtout les jeunes, ils ont désigné une autre appellation pour ce genre de moto : « Za mbô gaogno ». S'ajoute à cela aussi les fêtes excessives après le bazar avec une consommation d'alcool considérable. Si bien qu'il n'y a plus une limite d'âge et aucun règlement.

Photo 3: Des jeunes alcoolique



Source : Enquête personnelle, Andranomavo (Juillet 2018)

Sur cette photo, on peut observer des jeunes de 8 à 12 ans entraînent de boire de la bière après le bazar de la vanille. De plus, il y a déjà un qui est déjà ivre entrain de s'asseoir sur le côté.

C'est vrai que les gens dépenses beaucoup et consomme beaucoup, cependant cela n'arrive pas par hasard.

V.3.2. Facteur d'influence : les facteurs sociaux

Un second groupe de facteurs, centré sur les relations interpersonnelles, joue un rôle important en matière d'achat, il s'agit des groupes de référence (notamment la famille), et des statuts et rôles qui leur sont associés.

V.3.2.1 les groupes de référence

Dans sa vie quotidienne, un individu est influencé par les nombreux groupes auxquels il appartient, ces types de groupe sont appelés groupes d'appartenance. Ceux-ci interviennent de trois façons : d'abord, les groupes de référence proposent à l'individu des modèles de comportement et de mode de vie ; ensuite, ils influencent l'image qu'il se fait lui-même, enfin, ils engendrent des pressions en faveur d'une certaine confrontation de comportement.

V.3.2.2. La famille

Le comportement d'un acheteur est largement influencé par les différents membres de sa famille. Il est en fait, utile de distinguer deux sortes de cellules familiales : la famille d'orientation, qui se compose des parents et la famille de procréation formée par le conjoint et les enfants. Dans sa famille d'orientation, un individu acquiert certaines attitudes envers la religion, la politique ou l'économie mais aussi envers lui-même, ses espoirs et ses ambitions. Même lorsqu'il a quitté le nid familial, il subit toujours l'influence plus ou moins consciente de ses parents dans certaines décisions d'achat.

V.3.2.3 Les statuts et les rôles

Un individu fait partie de nombreux groupes tout au long de sa vie, avec laquelle la position qu'il occupe dans chacun de ces groupes est régentée par un statut auquel correspond un rôle.

Un rôle se compose de toutes les activités qu'une personne est censée accomplir, compte tenu de son statut et des attentes de l'entourage.

Un statut donné correspond à une position plus ou moins valorisée socialement. Les statuts et les rôles exercent une profonde influence sur le comportement d'achat.

Il doit, de ce fait, se réapproprier une identité sociale et créer un lien social afin d'être socialiser correctement.

C'est pour cela que les gens ont tendance à acheter des choses identiques car ceux qu'a son voisin il le désire aussi, d'où l'abondance de moto « Za mbô gaogno » dans la région.

En d'autres termes, les producteurs-planteurs de la vanille de la commune ont une tendance de vouloir tout posséder après le bazar de vanille de ce fait, ils achètent presque tous.

Photo 4 : Meubles et instrument de musique



Photo 5 : Meubles



Source : Enquête personnelle, Andapa (Juillet 2018)

Ces images nous montrent qu'après le bazar de la vanille, les gens se précipitent pour acheter des biens et des meubles. L'enquête menée au près du chauffeur de ce tracteur, nous a permis de savoir que tous les biens sur ce tracteur appartiennent à une seule personne issue de la commune rurale d'Andapahely. Sur la première image on peut observer des meubles complets plus les boissons à consommer pendant l'arrosage. Cependant, sur l'autre image, ce sont des meubles pour une famille qui habite à Andrakata.

En outre, la consommation a rapidement évolué avec l'exploitation de la vanille dans la région, nous vivons donc aujourd'hui au sein d'une société dont les fondements sont la consommation et la possession.

CHAPITRE VI : CONFLITS LIEES A L'EXPLOITATION DE LA VANILLE

Les conflits sont interdépendants dans le contexte de la vanille. Il est donc assez difficile de parler d'un conflit sans mentionner d'autres conflits, aussi, un conflit peut être la cause mais aussi la conséquence d'un autre conflit.

VI.1. L'ACCES AUX RESSOURCES

En effet, les terres cultivables sont insuffisantes à cause des héritages partagés entre plusieurs enfants. Par conséquent, pour avoir l'usufruit, les jeunes qui n'ont pas accès à la terre, deviennent sources de l'insécurité locale (que ce soit par le vol de vanille, vol à l'étalage et pillage). La prolifération du marché d'acheteurs clandestins accentue aussi ces vols de vanille. La communauté explique cela comme une fainéantise des jeunes. Il faudrait former les jeunes à d'autres activités alternatives tout en mobilisant les parents à être sensible aux besoins de ces jeunes pour qu'ils ne deviennent pas des acteurs de conflits.

Les membres de la communauté enquêtée ont aussi mentionné les producteurs de vanille eux-mêmes comme acteurs de l'insécurité locale. Selon eux, cela peut être expliqué par la jalousie¹⁷ ou aussi la pauvreté et l'intérêt économique lorsque la production ne suffit pas. Pour remédier à ce conflit, la communauté fait normalement appel aux forces de défense et de sécurité locales et à la justice, mais il a été souvent rapporté qu'elle n'a plus confiance en elles. Les producteurs sont alors devenus méfiants et cueillent la vanille avant la maturité, ce qui implique une baisse de la productivité et de la qualité de la production, entraînant un déficit et un plus faible niveau de vie des producteurs. Il est à noter plusieurs cas de blessures physiques, assassinats, vindictes populaires ont été constatés à travers les discussions.

VI.2. LES CONFLITS LIES AU MARCHER DE LA VANILLE

Les producteurs ont évoqué des formes d'arnaque à leur égard de la part des commissionnaires pendant la campagne de la vanille. Ils se manifestent souvent au niveau des marchés informels et sont très élevés dans la commune Tanandava et du Fokontany Andranomavo, district Andapa. De nombreux producteurs de vanille que l'on a rencontrés durant la collecte ont rapporté l'existence de forme d'arnaque vis-à-vis du poids de la vanille

¹⁷ Inégalité entre producteur

et de l'usage de faux billets. Cette arnaque est souvent rencontrée en cas de marché informel, quand les producteurs vendent leur vanille en dehors du marché ou dans les cas où les producteurs ont recours à des commissionnaires indépendants pour vendre leur production. La majorité des producteurs non membres de structures paysannes sont exposés à cette situation, car ceux qui sont membres de structures travaillent directement avec une entreprise exportatrice. L'une des conséquences de ce conflit lié à l'arnaque est la méfiance des producteurs envers les commissionnaires.

VI.3. LES CONFLITS CAUSES PAR LES PROBLEMES FONCIERS

Dans la commune, les conflits liées aux problèmes fonciers sont très élevés et sont liés à différents facteurs. Dans un premier temps il s'agit de la sécurisation foncière, favorisé par la dualité des lois coutumières qui sont toujours appliquées par la communauté et des lois foncières écrites qui stipulent qu'il faut la délivrance de papiers administratifs pour l'appropriation d'une parcelle de terrain. Les personnes avantagées et éduquées peuvent ainsi user de leur capacité d'influence pour acquérir un terrain ayant des plantations de vanille. Un autre facteur de conflit dans la région est le fait que quand les enfants atteignent un certain âge, leurs parents doivent leur donner une parcelle de terrain pour cultiver de la vanille. Le problème est que certains parents, ne voulant pas partager les bénéfices, font travailler leurs enfants pour le bénéfice de la famille. D'autres parents arrivent même à accorder la gestion de l'héritage foncier à l'aîné, qui s'accapare de la plus grande partie de la parcelle. Ceci engendre ensuite un conflit au sein de la famille. Les conséquences de ce conflit intra-familial sont souvent la méfiance et la sorcellerie, les bagarres et même l'assassinats. 20% de la communauté enquêtée pense que ce conflit foncier mène à la violence physique.

VI.4. LES CONFLITS LIES A LA DISCRIMINATION SOCIALE ET ABUS DE POUVOIR

Selon la communauté enquêtée, ce problème est principalement causé par l'inégalité économique. Aussi, l'abus de pouvoir de certaines personnes ayant un statut élevé dans la communauté ainsi que l'abus de pouvoir des autorités traditionnelles et des autorités étatiques, engendrent l'exclusion de certains groupes de la communauté tant dans la prise de décision

que dans l'accès aux différents services administratifs et publics. La prolifération de la corruption à certains niveaux constitue aussi un vrai blocage dans la résolution des conflits, notamment les conflits liés à l'insécurité, engendrant une remise en question de l'existence de la justice selon la communauté. Pour les participants aux focus groups, l'appartenance à un parti politique constitue aussi un facteur lié à cette discrimination, surtout dans le district d'Andapa. On observe une certaine méfiance de la communauté envers les structures étatiques et les autorités qui, selon la communauté, avantagent les riches et ne considèrent pas les défavorisés. Cela s'accompagne d'une perte de confiance accrue envers les agents des services publics, notamment les forces de l'ordre. Il est à noter que cette dernière situation constitue un risque de vindicte populaire quand il est question de vol de vanille engendrant bagarres et blessures physiques. Cette discrimination se manifeste aussi entre les producteurs membres de structures et les paysans non membres de structures. Les non membres pensent que les producteurs membres de structures, en bénéficiant de certains services sociaux, sont avantagés. Toutefois entre ces deux entités, il n'y a pas de tensions. A la question, "Comment décririez-vous la relation entre les producteurs ?", 85% des producteurs non membres de structures paysannes interviewées ont dit que leur relation était bonne, 9% ni bonne ni tendue, 2% assez tendue, 2% très tendue, 1 % ne se sont pas prononcé et 1% a donné d'autres réponses. Il faudrait être donc sensible aux besoins des producteurs non membres des coopératives pour qu'ils ne soient pas des acteurs à risque au niveau de la communauté. Bien que les problèmes de gouvernance des coopératives ou associations n'aient pas été pas évoqués durant le sondage, les groupes de discussion ont fait ressortir ce problème. Ce conflit se situe au niveau de la gestion financière de la coopérative par le leader. Certains membres se plaignent de leur incompétence ou de leur gestion trop stricte du budget. Ces agissements s'expliquent selon eux par l'intérêt économique que les leaders y trouvent, ou tout simplement leur sentiment de supériorité. Pour le cas d'Andranomavo, une somme est versée à la coopérative pour adhésion, et une cotisation est aussi payée chaque année. Une partie de cette cotisation, dont le montant est fixé à l'avance, est utilisée pour servir de fonds de marché quand vient la période de marché. Or, selon un membre, ce n'est pas ce montant que le leader emmène sur le marché. Les membres de structures deviennent plus méfiants. Ce problème de redevabilité se manifeste aussi entre les membres. La coopérative octroie du crédit aux membres et ces crédits doivent être remboursés ensuite lors de la période des récoltes. Les membres du bureau de l'association constatent cependant une certaine réticence de leur part dans le remboursement.

PARTIE III : ANALYSE SOCIOLOGIQUE ET SUGGESTIONS

Introduction partielle

Au-delà d'une démarche de construction idéal typique, il s'agit de se demander comment cette forme d'agriculture vont réagir aux grands défis de demain que sont l'environnement, le foncier et le financier, sachant que la modernité assigne aux espaces ruraux de nouvelles fonctions : la résidence, la production et la nature. Un cadre général d'analyse sociologique devient dès lors nécessaire pour caractériser cette forme d'agriculture et leur dynamique. Ce cadre pourra être décliné par grandes régions en fonction des réalités locales. De ces faits, les formes organisationnelles et leur fonctionnement ; la dimension politique de l'action collective ; les stratégies spatiales adoptées par les acteurs devraient être privilégiés.

CHAPITRE VII. ENVIRONNEMENT PSYCHOSOCIAL ET ATTITUDES

Comme toutes autres produit agricole, le bon déroulement de l'exploitation de la vanille se caractérise par l'ensemble des environnements existant dans le domaine et les attitudes adoptés au cours de son exploitation.

VII.1. ENVIRONNEMENT PSYCHOSOCIAL

L'environnement psychosocial est le cadre de vie d'un individu ou d'une collectivité donnée, limité par un horizon circonstanciel et spatial. Tout ce qui entoure un individu et exerce sur lui une certaine action ou influence est considéré comme son environnement psychosocial. Cet environnement comporte plusieurs aspects : physique, moral, culturel, relationnel...

Parlant de l'environnement comme champ d'interaction au centre duquel se noue l'action sociale Rocher (1978 : 37) recourt à Lewin (1967) dans sa théorie du champ et écrit : *« la psychologie de Lewin replace l'interaction des personnes dans son environnement total, social sans doute mais aussi biologique et physique. Les états somatiques des personnes, les objets qui l'entourent ou qu'elles manipulent font partie de la situation globale de l'action sociale et peuvent influencer de façon notable »*.

Cependant, dans notre étude, l'environnement psychosocial n'aura pas une conception aussi large que celle de Rocher. Elle se limitera aux aspects sociaux du milieu. Nous prendrons également, en compte le climat psychologique qui naît de l'interaction entre les éléments de cet environnement. Aussi entendons-nous par environnement psychosocial des exploitants de la vanille de la commune urbaine, l'ensemble des influences auxquelles ils sont exposés et qui entraînent chez eux une certaine attitude vis-à-vis de l'exploitation de la vanille.

De ces faits, si la problématique poser : *« pourquoi la population d'un endroit si réputé pour la production ainsi que pour l'exportation d'un produit si chère demander vivent dans des conditions défavorables ? »* se pose, c'est parce que les habitants de la région ont adopté une culture de dépense et de consommation abusive sans se soucier de ce qui vas arriver demain.

Comme le confirmait Monsieur BARTHELEMY, producteur – planteur de vanille à Tanandava : *« Après le bazar de vanille, j'achète tout ce que je veux, comme ça je n'aurais pas à ce soucier des cambrioleurs, puis j'amène aussi ma famille au restaurant »*.

VII.2. ATTITUDES VIS-A-VIS DE LA REPERCUSSION DE L'EXPLOITATION DE LA VANILLE

Les habitudes fortement ancrées dans notre comportement déterminent nos actions avec autant de force que les lois de la nature. De ce fait, nous appliquons les habitudes sans en avoir conscience et il est très difficile de s'en débarrasser.

VII.2.1. Pratiques culturelles et styles de vie

Avant tout, l'idée que les goûts et les pratiques culturelles, et, plus largement, l'ensemble des éléments caractéristiques du style de vie de l'acteur, sont le produit de son habitus, c'est-à-dire de l'ensemble des dispositions, des schèmes de perception et d'action incorporés au cours de la socialisation primaire et qui reflètent les caractéristiques sociales de son environnement d'origine. De ce point de vue, le concept d'habitus renouvelle très profondément la théorie des classes sociales, qui ne se définissent plus seulement par la position occupée dans les rapports de production, mais par le partage et la transmission d'un certain nombre de traits culturels qui conditionnent les comportements individuels et contribuent à l'édification de frontières symboliques entre les groupes sociaux en renforçant leur cohésion interne.

De ces faits, en termes de composition de la consommation des ménages, les études mené dans les zones d'intervention nous à montrer que le dynamisme des achats de biens et services des technologies de l'information et de la communication se poursuit de plus en plus. Le quart du budget est consacré au logement et à l'électricité (panneau solaire), les répercussions se font sur le budget alimentaire et vestimentaire qui n'augmente que modérément en volume.

En outre, afin de mieux appréhender cette composition de la consommation des ménages, une observation anthropologique de celle-ci est nécessaire en s'immergeant dans l'ensemble des sphères d'évolution des individus (la famille, le groupe de pairs, les collègues) sous 4 échelles:

- macrosociale,
- mésosociale,
- microsociale,
- microindividuelle.

Selon l'échelle macrosociale, celle de la société, la consommation est synonyme de distinction sociale. Elle est un enjeu pour les groupes sociaux qui sont en compétition.

L'échelle mésosociale, quant à elle, a une vision plus interactive : elle étudie les acteurs sociaux et les stratégies. La consommation est alors étudiée dans son système global, soit on part de la production des biens et services vers leur distribution pour aller à leur usage dans l'espace domestique et aboutir à leur rejet ou leur recyclage.

Au niveau microsocial, Des jeux a transposé l'approche stratégique de l'analyse des organisations de Crozier (1965) à la consommation.

A l'échelle individuelle, la décision est un arbitrage réalisé par une personne à un moment unique. Grâce à cette approche, la consommation est analysée sous un angle dynamique : l'étude porte sur le processus d'acquisition d'un bien ou d'un service, en analysant notamment l'événement déclencheur.

On tient compte ici de l'écart entre ce qui est dit, ce qui est pensé et ce qui est fait, l'écart provient du jeu social dans lequel les acteurs sont insérés sans en être toujours conscients : les valeurs, les modèles culturels, les habitus ou les visions du monde ne sont qu'en partie explicatives des comportements humains : ils sont transformés par les effets de situation.

VII.2.2. La cohésion entre les membres et entre les acteurs au sein de la chaîne de valeur

Si les producteurs de vanille affirment qu'ils sont soudés, 77% des enquêtés affirment que lorsqu'il est question d'intérêt économique cette cohésion est affaiblie. Pourtant, la cohésion entre les membres d'une coopérative est essentielle pour assurer sa viabilité. Si bien que, un des obstacles majeurs à la durabilité des coopératives en Afrique rurale est l'issue de « side-selling » parmi les membres. Cela veut dire que les membres vendent leurs produits aux intermédiaires, de manière parallèle, en dehors de la coopérative, au lieu de joindre toute leur récolte collectivement aux exportateurs. L'une des raisons qui poussent les producteurs à recourir à cette pratique est l'obtention immédiate d'argent de l'intermédiaire externe. Notre enquête a permis de voir que les producteurs enquêtés au sein des coopératives de la zone d'intervention (20%) perçoivent l'intérêt économique. Toutefois, les producteurs sont rarement conscients que cela affaiblit leur position et peut même entraîner l'échec de la structure paysanne ou de la coopérative. Ces paysans ne respectent pas les contrats établis avec les exportateurs, comme la vente sur les marchés à partir de leur date d'ouverture, déterminée par un arrêté régional. Enfin, il est courant que les paysans qui ont recours à cette pratique court-termiste ne parviennent pas toujours à honorer les contrats qu'ils ont passés avec les acheteurs de vanille. Les conséquences sur le long terme sont variées : perte de

confiance des autres acteurs (créanciers par exemple), dégradation de leur réputation et de leur rôle dans la chaîne de valeur, litiges financiers. Il est donc primordial qu'ils comprennent les avantages et du commerce collectif afin d'éviter cet écueil.

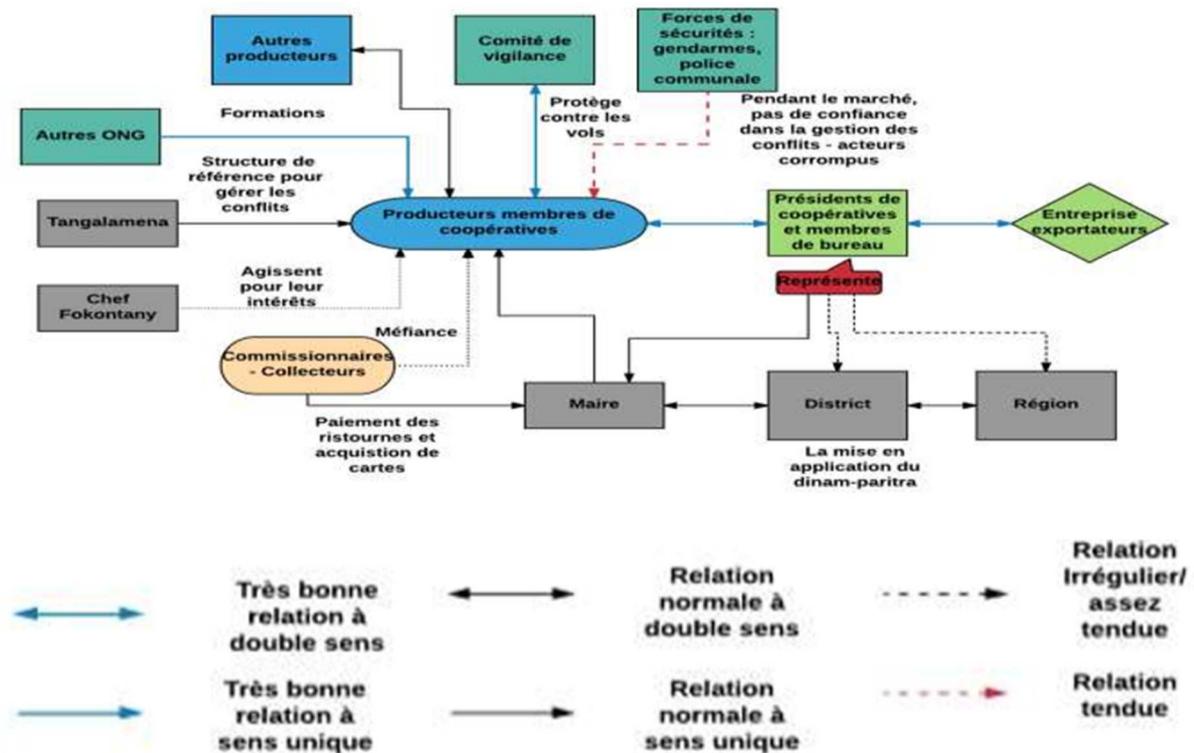
En outre, s'il n'y a pas de cohésion entre les membres et la communauté rurale, des décisions essentielles fragilisent la structure, et les efforts de développement et d'expansion présenteront une faible probabilité de réussite.

D'où, la construction de cette confiance est importante. Elle peut être faite à travers la transparence et la redevabilité du groupement sur les différentes transactions. Un facteur important qui permet de le faire est de trouver un leader en qui le groupement a confiance pour diriger ou mobiliser le groupement. Il est à noter que 30% des producteurs membres des coopératives enquêtées ne sont pas satisfaits de la structuration actuelle de leur coopérative. Cette tendance s'explique par le fait que les rencontres entre les adhérents et la structure dirigeante ne se font que durant l'assemblée générale et la gouvernance de cette structure n'est pas ressentie par les adhérents.

Aussi, pour qu'il y ait une forte cohésion au sein d'une coopérative ou une communauté, il faut que les adhérents connaissent les rôles et les responsabilités au moins des membres de la structure dirigeante. Pourtant, en dehors des rôles des contrôleurs locaux, les adhérents ne connaissent pas les autres attributions qui incombent aux autres membres du bureau. En ce qui concerne des méthodes de résolution de conflit au sein des coopératives, ce sont les contrôleurs locaux ou les membres des structures dirigeantes qui remplissent cette responsabilité.

Ci-après, nous présentons une cartographie des relations entre les acteurs au sein de la chaîne selon la perception des producteurs de vanille enquêtée.

Figure 5: Cartographie des acteurs et des relations entre les producteurs membres de structures paysannes et les autres acteurs de la chaîne de valeur



Source : Projet upscalin sustainability initiatives towards improved livelihoods in vanilla farming communities of SAVA region, Juillet-Aout 2017

Commentaire :

Ce schéma valide encore les résultats que nous avons présentés antérieurement sur le rôle des leaders tels que les andrimaso en tant que personnes influentes qui peuvent être des acteurs de changements positifs pour la structuration efficace des paysans. Quant aux forces de sécurité, des actions de rapprochement doivent être menées pour faire changer la perception des producteurs et que les actions des comités de vigilance ne remplacent pas les prérogatives des forces de sécurité.

VII.2.3. Mécanisme de résolution de conflit

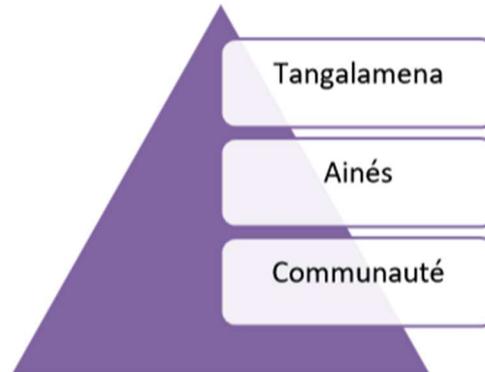
Pour faire face à ces différents conflits, 92% de la communauté enquêtée atteste qu'il y a un mécanisme de gestion de conflit mis en place dans la communauté. Généralement, la communauté fait appel aux autorités traditionnelles et aux autorités étatiques pour gérer ces

conflits. Dans le district d'Andapa, la communauté fait plus souvent appel aux autorités traditionnelles qu'aux autorités administratives pour gérer les conflits. 64% de la communauté font appel aux autorités traditionnelles contre 26% qui font appel aux autorités administratives, le reste recourt aux quartiers mobiles, aux comités de vigilance, aux forces de l'ordre et aux autorités religieuses. Ceci peut être expliqué par le fait que les études ont été menées dans les zones cuvettes nord et sud du district et compte tenu du contexte local, la zone est assez écartée et éloignée de la ville, où la communauté est plus habituée à des pratiques traditionnelles et les conflits souvent gérés à l'amiable surtout au niveau des Tangalamena. Cela explique pourquoi 64% de la communauté pense que ce sont les autorités traditionnelles qui sont les détenteurs du pouvoir dans la communauté. De ces faits, que ce soit un producteur membre ou non membre de structure paysanne, le problème majeur pour les producteurs de vanille reste l'insécurité, mais seulement 1% de la communauté fait appel aux forces de l'ordre et 1% à la justice. Il est mentionné dans le "dinam-partitra"¹⁸ que les résolutions de conflits à l'amiable par la communauté sont interdites et qu'il faut toujours se référer aux structures étatiques. Les paysans sont dans une situation inconfortable car en cas d'une situation de vol de vanille, ils se réfèrent aux autorités administratives (maire, Chef Fokontany), mais ces derniers ramènent l'affaire à la justice et aux forces de l'ordre. Or, il a été souvent rapporté que ces acteurs sont considérés comme étant des acteurs corrompus. Selon la communauté, le risque de vindicte populaire est très élevé. Deux structures complémentaires et de proximité de la communauté sont souvent des références comme structures de mécanisme de résolution de conflit. Il y a la structure traditionnelle et la structure administrative.

- ❖ **Structure traditionnelle** : cette structure regroupe trois niveaux dont à la base la communauté, puis les aînés de la famille ou Ray aman-dReny, les tangalamena ou notables et généralement ce sont des hommes. Cette structure est souvent appelée pour des décisions concernant la société, aussi sur la culture. Elle est souvent sollicitée pour la résolution des conflits dans la société. La décision finale revient toujours au Tangalamena. 45% des enquêtés affirment que cette structure détient le pouvoir dans la communauté.

¹⁸ Dinam-partitra : fait référence aux conventions sociales mis en place au niveau de la région. La région de SAVA l'a mis en place depuis décembre 2016.

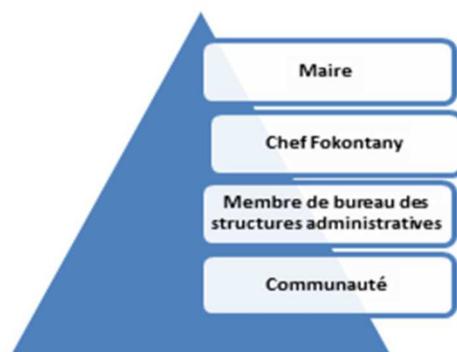
Figure 6 : Structure traditionnelle



Source : Enquête personnelle

- ❖ **Structure administrative** : A la base de cette structure il y a la communauté, puis les membres de bureau des structures administratives, puis les chefs fokontany et le maire. Cette structure se charge des décisions administratives. Elle est aussi sollicitée dans la promulgation des lois et conventions sociales ainsi que le suivi de la mise en application de ces conventions (dina-paritra, dina'ny vavasaha) dans la communauté avec l'appui de comité de mise en application du dina.

Figure 7 : Structure administrative

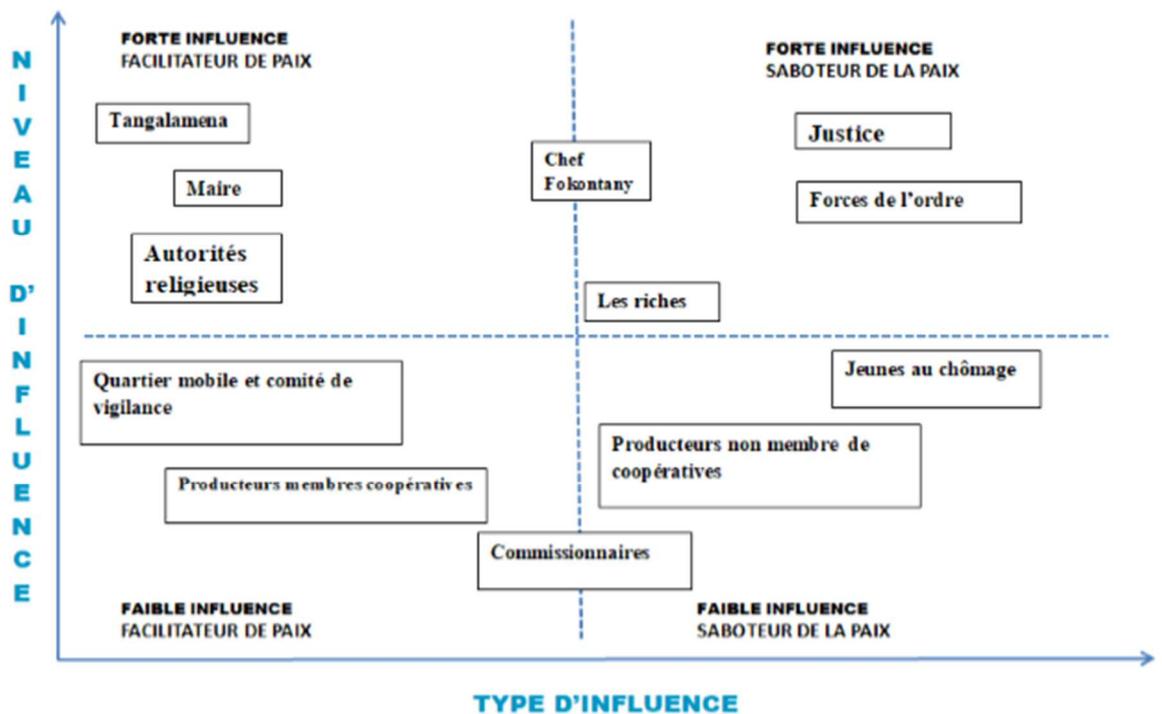


Source : Enquête personnelle

VII.2.3. Analyse des acteurs

A travers ces différentes analyses, on a pu ressortir le graphique suivant la perception des paysans producteurs :

Figure 8: Analyse des acteurs impliqués dans la filière vanille



Source : Enquête personnelle

Notes : - L'axe des abscisses, montre le type d'influence de l'acteur face au conflit, il peut être positif c'est-à-dire facilitateur de paix (à gauche) et négatif, ou saboteur de paix (à droite). L'endroit où l'acteur est placé au niveau de l'axe est important.

-L'axe des ordonnées, montre le niveau d'influence, il peut être faible (en bas) et élevé (en haut).

- Le tangalamena a une très forte influence et est considéré par la communauté comme un facilitateur de paix car il est souvent appelé à gérer des conflits, aussi pour des questions et des décisions sociales.

- Les maires : ce sont des structures de proximité avec une forte influence. Quand la communauté n'a pas confiance aux chefs de Fokontany, elle fait appel au maire pour défendre leurs intérêts.
- Les autorités religieuses
- Chef Fokontany : dans certains fokontany, la communauté se plaint de l'attitude des chefs fokontany en étant passifs et obstacles au développement. Alors que pour certains, il est toujours la structure de référence dans la gestion de conflit. Aussi, pour les producteurs non membres de coopérative, le chef Fokontany assure leur représentation à différents niveaux.
- La justice ainsi que les forces de l'ordre ont une très forte influence au niveau de la société, mais selon la communauté, ce sont des acteurs corrompus, par conséquent, ils n'ont pas confiance en eux.
- Les riches ont un certain niveau d'influence dans la société et parfois, sont considérés par la communauté comme des sources de vol de vanille.
- Les comités de vigilance (andrimasom-pkonolona et vavasaha), sont des acteurs dont la communauté a très confiance dans la protection de leur plantation, de leur production et de la communauté.
- Les commissionnaires-collecteurs : pour les producteurs membres de structures paysannes, coopératives, les commissionnaires sont des saboteurs de paix, il a été souvent rapporté que leurs prix d'achat sont plus élevés par rapport au prix d'achat dans les coopératives.
- Les jeunes sont des acteurs à très faible influence dans la communauté mais la majorité des conflits, surtout les conflits liés à l'insécurité, font référence aux jeunes en tant qu'acteurs principaux, manipulés par les riches.

Cette analyse de conflits, complétée avec le diagnostic des coopératives tant au niveau contextuel qu'institutionnel nous permet de proposer des perspectives de structuration paysanne adéquate pour la filière vanille, notamment dans la région SAVA.

CHAPITRE VIII. APPROCHE PROSPECTIVE

Dans ce dernier chapitre, nous essaierons proposer quelques conseils pour améliorer la situation paysanne dans le domaine.

VIII.1. STRUCTURATION DES PAYSANS EN TANT QUE COOPERATIVE

L'analyse sur les structures paysannes basées sur le modèle « coopératives » a montré que bien que la tendance soit actuellement à la promotion de ces dernières au niveau national, des mesures d'accompagnement sont à mettre en place au niveau des membres. Les différentes recherches que nous avons menées sur les coopératives agricoles, et plus spécifiquement celles concernant l'établissement et les actions d'une coopérative, ont montré que le succès de celle-ci dépend en grande partie de la construction de confiance entre les membres mais également de renforcer les bases pour un groupement efficace et cohésif. En parallèle, il y a des problèmes qui devront être résolus au niveau national car elle touche le contexte général comme le problème de contrôle et de la loi. Au vu de l'analyse de la situation des coopératives, nous avons pu sortir les forces et les faiblesses des coopératives actuellement dans la région.

Tableau 2: Les forces et les faiblesses des coopératives

	Forces	Faiblesses
Cadres légaux	<ul style="list-style-type: none"> - la coopérative (ou les groupements) facilite la participation et la représentation des producteurs dans les plateformes de décisions et de développement. - Les coopératives ou les groupements facilitent les aides aux producteurs et leur renforcement de capacités et il est plus facile de collaborer avec les producteurs structurés. - La coopérative peut fournir des prestations aux membres, notamment en vue d'assurer la qualité des produits et services. - offrir en permanence de meilleurs services aux membres. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mauvaise coordination entre les Ministères impliqués dans la « vanille », notamment la délimitation des rôles des chaque ministère. - Contexte de la vanille impliquant de nombreux acteurs avec des intérêts divergents qui ne favorise pas le développement de la coopérative. - Capacité du ministère de l'industrie et du secteur

	Forces	Faiblesses
	<ul style="list-style-type: none"> - élever le niveau professionnel et culturel des membres par des activités de formation et d'éducation. - mettre à la disposition des membres pour leur usage exclusif des matériels, machines ou instruments ; effectuer au bénéfice des membres toutes opérations financières, notamment la collecte de l'épargne, l'octroi de crédit ou le cautionnement mutuel. 	<ul style="list-style-type: none"> privé est faible quant à la gestion des coopératives : « seulement 8 directions pour couvrir les 22 régions de Madagascar » - Dans le cadre de la politique de promotion des coopératives, l'Etat où les Collectivités peuvent leur accorder la priorité par l'acquisition de terrains domaniaux et affectation d'autres propriétés immobilières. - Les biens acquis font partie intégrante du bien commun de la coopérative qui, en aucun cas, ne peut être partagé aux membres ni cédé aux tiers lesquels peuvent être des facteurs de conflits. - Législation peu attractif pour la coopération. Pas de mesure de facilitation ou de traitement à part de par son statut à ce jour
Structuration	<ul style="list-style-type: none"> - Elaboration du statut et règlement lors d'une assemblée générale. - Comité locale d'approbation faisant le suivi de la qualité et quantité de production. - Administration de la coopérative tenue par les agents de Symrise. - Présence de leaders élus démocratiquement par les producteurs en tant qu'organe de 	<ul style="list-style-type: none"> - Non appropriation effective des membres aux objectifs de la coopérative. - Maturité organisationnelle non atteint pour assurer l'aspect administratif. - Risque d'une hégémonie d'une certaine catégorie

	Forces	Faiblesses
	suivi.	d'acteurs dans le lead de la vie du groupement.
Cohésion entre les membres des coopératives	<ul style="list-style-type: none"> - existence de structure qui agit pour un intérêt commun : sécurisation de la vanille à l'exemple des comités de vigilance vavasaha et des andrimasom-pokonolona. - existence de comité de gestion de conflit. 	<ul style="list-style-type: none"> - Faible cohésion entre les membres à cause de l'inégalité socioéconomique - Conflits de causes externes qui impactent sur la dynamique de la coopérative.
Organisation et gouvernance interne	<ul style="list-style-type: none"> - Appui techniques de la part des ONG. - Appui technique de la part de Symrise. - Bénéfice d'avantages sociaux : Mahavelona – ambony ampanga 	<ul style="list-style-type: none"> - mobilisation difficile des membres à l'assemblée générale pour prendre les décisions. - faible capacité organisationnel des membres et de la structure dirigeante. - Prix offerts par les commissionnaires informels perturbent la bonne régulation du marché. - certains producteurs risquent de ne pas honorer leur engagement à cause des offres financières plus élevées des autres concurrents.

En nous basant sur la recherche ci-dessus, il faut noter la complexité de la chaîne de valeur, le manque d'éducation ou sens des affaires parmi les producteurs, et le rôle relativement puissant des collecteurs – la grande présence qu'ils ont au sein de la chaîne de valeur peut mener aux issues de « side-selling » si les bonnes actions ne sont pas prises pour les prévenir.

Bref, « la coopérative n'est pas la solution à tout. Il faut réaliser une analyse et voir si la production est destinée à un marché local national ou à être exportée »

VIII.2. STRUCTURATION DES PAYSANS EN TANT QUE SYNDICAT OU EN TANT QU'ASSOCIATION DE CERTIFICATION

Cette deuxième perspective se fera à travers une approche évolutive. On peut regrouper les paysans au sein d'une association et garantir une base solide à travers des membres groupés autour d'un intérêt commun. Les leaders au sein de la communauté peuvent aussi être regroupés au sein d'une association des membres des structures dirigeantes des associations et peuvent représenter les associations dans un syndicat ou une structure de groupement à un niveau plus grand. Cela permettrait des échanges des expériences et le renforcement de leur pouvoir de plaidoyer et de pression.

En vue de créer une structure de base forte, les associations doivent :

- Avoir une compréhension des engagements liés à l'adhésion : les syndicats forts doivent se former sur une base forte d'engagement de ses membres (engagement par la cotisation, engagement par la prise de parole, par les modèles etc.)
- Avoir un intérêt commun. Tous les membres devraient s'intéresser à la même chose : par exemple, commercialiser du riz ou élever et vendre des poulets. Un groupe qui combinerait des riziculteurs et des éleveurs de poulets et n'aurait pas d'objectif commun peu de chances de réussir.
- Avoir des objectifs clairs. Le groupe devrait se mettre d'accord sur un nombre limité d'objectifs réalisables, comme commercialiser du riz ou des poulets, arrêter l'érosion sur une colline ou gérer un système d'irrigation. Ces objectifs comprennent souvent le fait de gagner de l'argent à partir d'un type particulier d'activité. Gagner de l'argent est synonyme de réussite et permet d'établir l'autonomie du groupe.
- Avoir une adhésion volontaire et être démocratique. Les membres devraient décider qui peut faire partie de leur groupe, qui le dirigera, quelles sont les règles à suivre et les activités à entreprendre. Les décisions doivent être prises par consensus ou par voix de majorité ;

VIII.3. CONSIGNE DE MISE EN ŒUVRE DES ACTIVITES

VIII.3.1. Les recommandations pour le renforcement de la cohésion sociale :

- Organiser des activités de solidarité pour renforcer la cohésion sociale parmi les producteurs eux-mêmes et les autres acteurs identifiés. Ces évènements doivent être inclusifs en favorisant surtout l'implication des femmes et des jeunes. Ces rencontres visent aussi le rapprochement entre les producteurs et les forces de sécurité pour faire changer la perception des producteurs et que les actions des comités de vigilance ne soient pas perçues comme un chevauchement sur les prérogatives des forces de sécurité.
- Intégrer le concept de redevabilité et de transparence au sein de chaque groupement paysan et surtout au sein des structures dirigeantes. Cet aspect pourrait contribuer à la pérennisation de la structure et à renforcer la confiance parmi les membres. Si la confiance entre les membres d'une structure sont accrues, alors il y aura une meilleure relation commerciale avec les exportateurs du fait que les producteurs travaillent de concert autour d'un objectif commun et les négociations sont représentatives des positions de tous les producteurs. ; Renforcer les capacités des structures traditionnelles et administratives de gestion de conflit déjà existants dans les zones de l'action ;
- L'intégration des femmes et des jeunes sur la gouvernance de leur localité ainsi que de leurs besoins.
- L'intégration des producteurs non membres dans les activités de solidarité. Il faudrait être sensible aux besoins des producteurs non membres des groupements pour qu'ils ne soient pas des acteurs à risque au niveau de la communauté.

VIII.3.2. Les recommandations sur la structuration des paysans : modèle coopérative ou modèle d'association, il faut faire des activités de :

- Dès le départ, il faut regrouper les paysans au sein d'associations moins formelles de producteurs qui peuvent ou non être reconnues officiellement par des collectivités locales. Le but de ce groupement est de renforcer la collaboration autour d'un intérêt commun et surtout de remplir les exigences de certification. Ces associations doivent être homogènes, c'est-à-dire que les membres doivent faire face à des conditions économiques similaires et être proches les uns aux autres au niveau social. Cela réduit

les conflits au sein du groupe : des membres venant d'un milieu similaire sont plus susceptibles de se faire confiance, de travailler ensemble et d'accepter une responsabilité commune pour leurs activités. Un groupe composé uniquement de petits paysans a plus de chance de réussir qu'un groupe où il y aurait beaucoup de petits paysans et quelques gros exploitants.

- Si on devait adopter une stratégie d'organisation des paysans en tant que « cooperative » comme structure qui marche, au vu de la situation actuelle, il faut concentrer les efforts de structuration au niveau local. Autrement dit, il faut que les producteurs soient convaincus de l'intérêt à se regrouper au niveau fokontany. Autrement, la coopérative sera un moyen de garantir les exigences de certification avec une attribution des rôles administratifs. L'étape à faire est le renforcement des capacités des leaders des structures existantes comme les comités de vigilance locales ou des CLA qui ont été élus par les membres de la communauté.
- Soutenir le syndicat des producteurs au niveau communal et/ou régional. Ce syndicat qui sera formel aura pour tâche de représenter les paysans au niveau étatiques ou durant les rencontres entre les acteurs de la chaîne. Ce syndicat effectuera le rôle de suivi, de représentation des intérêts des producteurs, ainsi que de garant des exigences de certifications. Mais il faut que la reconnaissance vienne du syndicat en tant que représentant vienne des producteurs eux-mêmes.
- En parallèle avec la structuration paysanne, jusqu'à ce que le syndicat ait atteint une maturité organisationnelle, les rôles administratifs doivent être initiés par une autre entité qui fera un transfert de compétences continues.
- Appuyer les efforts déjà entrepris par les producteurs pour que leurs groupements soient gérés de manière démocratique, les aider à formuler une vision partagée, définir des objectifs communs, développer la confiance mutuelle, résoudre les conflits au sein de leurs groupements et leurs conflits avec d'autres acteurs.
- Faire des accompagnements techniques pour assurer les exigences de certification en s'assurant de la pratique agricole durable et une amélioration des conditions de vie des producteurs. Cette action devra se faire avec une bonne coordination et complémentarité des ONG partenaires de mise en œuvre au sein de l'alliance stratégique
- Organiser des réunions régulières des producteurs de différents groupements pour permettre des échanges d'expériences, les réussites et des échecs en vue de l'amélioration.

- Renforcement des capacités des producteurs à dialoguer et à défendre leurs intérêts. Il faudra également leur accompagner dans une structuration qui va leur permettre de se faire valablement représenter, ainsi que des CLA - CI et des membres des comités de vigilance sur la gouvernance, en communication et sur la négociation.
- La considération de la composante « intermédiaires » dans les activités de concertation, afin d'aller vers une démarche constructive dans la discussion avec eux et non vers une démarche d'élimination qui créerait des frustrations. Il faudra reconnaître leur utilité dans la chaîne et aller vers leur professionnalisation.

Ces recommandations peuvent être incluses dans les actions déjà entreprises dans le cadre de l'alliance stratégique telle que les farmers business school, les maisons familiales rurales, etc. à l'exemple de la formation des jeunes à d'autres activités génératrices de revenus tout en mobilisant les parents à être sensible aux besoins de ces jeunes pour qu'ils ne deviennent pas des acteurs de conflits.

Pour tous les partenaires au sein de l'Alliance, la sensibilité aux conflits doit être respectée par tous les intervenants au niveau des producteurs de vanille au sein des coopératives.

CONCLUSION GENERALE

En guise de conclusion, la filière porte sur un produit final donné et inclut toutes les opérations de production, de collecte, de transformation, et de commercialisation y afférents. Elle prend en compte tous les acteurs concernés et l'environnement socio-économique. Cependant, ce travail est axé sur la production en amont. Il est orienté plus précisément sur la situation actuelle des travaux, des techniques et technologies, des organisations des producteurs, et de l'environnement socio-économique.

Cependant, toutes activités agricoles présentent toujours des risques ; leurs identifications peuvent être faites de plusieurs façons, dont l'analyse de filière. Il existe plusieurs types de risques selon les contextes examinés. Ils se définissent comme un danger éventuel plus ou moins prévisible pour la pérennité et/ou la rentabilité de l'exploitation. Dans le cadre de cette étude, les risques escomptés sont de natures institutionnelle et socio-économique pouvant influencer d'une manière décisive sur la rationalisation des exploitations. De plus, ces risques sont évalués par rapport à l'exploitation elle-même et par rapport à la filière étudiée.

De ces faits, si les habitants de la région se plaignent de la difficulté de la vie quotidienne c'est que ce n'est pas tout le monde qui ont le « vavasaha », de plus se sont les fonctionnaires de l'Etat qui sont les plus touchés par l'inflation dans la zone d'étude.

Entre autres, cette activité a une très forte potentialité en termes d'économie locale. En complément des cultures vivrières, elle pourra assurer, d'une manière suffisante, une source de revenu pour le ménage qui la pratique. Pour les autres paysans, la forte demande en main d'œuvre pour la fécondation et les entretiens constitueront une création d'emploi temporaire. La possession d'un modèle dynamique de production pour une zone donnée s'avère important afin d'assurer la pérennité de la filière.

En bref, les conséquences, les risques et les contraintes identifiés dans cette étude ne sont pas exhaustifs. Suivant les régions, les filières, et les types d'activités, d'autres paramètres peuvent être mis en évidence pour compléter les résultats. Dans ce cas, les risques externes de l'exploitation tels que les catastrophes naturelles et les crises politiques n'ont pas été pris en considération. Cette étude sera un outil et un moyen de réflexion et de décision pour les décideurs et les acteurs qui veulent entrer dans le développement de la filière.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages généraux

1. CHAZEI, E. Durkheim, les Règles de la méthode sociologique. Paris Hatier, 1975, 96p.
2. FILLOUX, J. C Individualisme, Socialisme et changement social chez Emile Durkheim. La Loi du groupe. Paris, 1975, 530p.
3. FILLOUX, J. C. « La Société selon Durkheim » Recherche sociale 53, 1975 : 41-53
4. AKTOUF O., 1987, Méthodologie des sciences sociales et approche qualitative des organisations, Press univ. Quebec, 206 p.

Ouvrages spécifiques

5. Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche, 2003, Organisation de la production de la vanille à Madagascar, Antananarivo, 5 p.
6. Reitse Koopmans, 2006. Comment créer une cooperative, initiatives économiques des agriculteurs, Fondation Agromisa et CTA, Wageningen, 99pages.
7. MINISTERE DU COMMERCE, MINISTERE DES FINANCES ET DU BUDGET, MINISTERE DE L'AGRICULTURE, MINISTERE DE LA DECENTRALISATION 2013. Arrêté interministériel n° 35 255 1 2013, portant réglementation des conditions générales de commercialisation de la vanille à Madagascar.
8. Les armoires de Madagascar, blasonmada. Canalblog. Com/archives /2006/ 06/ 11/ 2448259. Html
9. G. Bouriquet, « Le Vanillier et la vanille à Madagascar, journal d'agriculture traditionnelle et de botanique appliquée / Année 1946/ 286 bis/ pp 398-404

Documents officiels

10. Monographie de la région SAVA, Juin 2003
11. Référencement vanille TK Andapa 2017

Webographies

12. <https://picclick.fr/ORCHIDS-VANILLES-ET-ORCHIDEES-Musée-Int-de-la-Parfumerie-Grasse-Expo-1993>
13. <http://www.midi-madagasikara.mg/economie/2018/07/17/exportation-le-commencement-de-la-fin-pour-la-vanille-malgache/>
14. <http://www.commerce.gov.mg/vanille-de-madagascar-label-a-conserver-imperativement/2017/12/11>

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE	1
PARTIE I : CADRAGE CONTEXTUEL, CONCEPTUEL ET METHODOLOGIQUE	
Introduction partielle	3
CHAPITRE I : ETAT DE LIEUX	4
I.1. ENVIRONNEMENT GEOPHYSIQUE	4
I.1.1. Milieu Physique de la région SAVA.....	4
I.1.2. Relief et Paysages	4
I.1.3. Géologie.....	4
I.1.4. Climat.....	5
I.1.5. Hydrographie.....	5
I.1.6. Sols et Végétations	6
I.2. MILIEUX HUMAINS ET SOCIAL	6
CHAPITRE II : REPERES THEORICO-COCEPTUELS	7
II.1. HISTORIQUE.....	7
II.1.1. Découverte	7
II.1.2. Arriver en Europe	8
II.1.3. Iles Bourbon.....	8
II.1.4. Pollinisation	9
II.1.5. Vanille Bourbon	10
II.2. CULTURE DE LA VANILLE	10
II.2.1. Système de culture du vanillier	10
II.2.1.1. Système de culture en sous-bois.....	11
II.2.1.2. Système de culture semi-intensif	12
II.2.1.3. Système de culture intensif.....	13
II.2.2. Multiplication	14
II.2.3. La pollinisation.....	15

II.2.4. La récolte	16
II.3. Problématique	17
II.4. Hypothèses	17
II.5. Objectif générale	17
II.6. Objectifs spécifiques.....	17
CHAPITRE III : METHODOLOGIE DE RECHERCHE	18
III.1. COMPREHENSION DE LA SITUATION EXISTANTE	18
III.2. CHOIX DE LA ZONE D’ETUDE ET DU SECTEUR VANILLE	18
III.3. ECHANTILLONNAGE.....	19
III.4. COLLECTE DES INFORMATIONS.....	19
III.4.1. Reconnaissance :	20
III.4.2. Questionnaire	20
III.4.3. Enquêtes.....	20
III.5. EXPLOITATION DES INFORMATIONS	20
PARTIE II : LES REALITES EXISTANTS SUR L’EXPLOITATION DE LA VANILLE	
Introduction partielle	21
CHAPITRE IV : LES ACTEURS CLE DU SECTEUR VANILLE	22
IV.1. LES PARTIES PRENANTES.....	22
IV.1.1. Producteurs-Planteurs	23
IV.1.1.1. Rôles.....	23
IV.1.1.2. Charge	23
IV.1.1.3. Intérêts.....	23
IV.1.2. Commissionnaires	23
IV.1.2.1. Attributs	24
IV.1.2.2. Positions	24
IV.1.2.3. Intérêts.....	24
IV.1.3. Collecteurs-Préparateurs	24
IV.1.3.1. Les Préparateurs	24

IV.1.3.2. Les Collecteurs	24
IV.1.3.3. Rôles.....	25
IV.1.3.3.1. Collecteurs.....	25
IV.1.3.3.2. Collecteurs-Préparateurs	25
IV.1.3.4. Charges.....	25
IV.1.3.5. Intérêts	25
IV.1.4. Exportateurs.....	26
IV.1.4.1. Positions	26
IV.2. ROLES ET DEFIS DES STRUCTURES IMPLIQUES DANS LA FILIERE VANILLE.....	26
CHAPITRE V. SITUATION PAYSANNE.....	29
V.1. MODE DE VIE DES PAYSANS PLANTEURS-PRODUCTEURS DE VANILLE.....	29
V.1.1. TRAIS DE VIE AVANT LA CAMPAGNE DE LA VANILLE	29
V.1.1.1. Manifestation du fihavanana et description de mode vie des citoyens	29
V.1.1.2. Culture et mode de vie.....	32
V.2. BAZAR DE VANILLE	35
V.2.1. Offre et demande.....	35
V.2.2. Situation sociale pendant la campagne de la vanille	36
V.1.2.3. La légitimité et perpétuation du fihavanana face à l'exploitation de la vanille.....	37
V.3. MODE DE VIE APRES LE BAZARD DE LA VANILLE	40
V.3.1. Culture et modèle	40
V.3.2. Facteur d'influence : les facteurs sociaux	42
V.3.2.1 les groupes de référence.....	42
V.3.2.2. La famille	42
V.3.2.3 Les statuts et les rôles	42
CHAPITRE VI : CONFLITS LIEES A L'EXPLOITATION DE LA VANILLE.....	44
VI.1. L'ACCES AUX RESSOURCES.....	44
VI.2. LES CONFLITS LIES AU MARCHER DE LA VANILLE.....	44
VI.3. LES CONFLITS CAUSES PAR LES PROBLEMES FONCIERS.....	45

VI.4. LES CONFLITS LIES A LA DISCRIMINATION SOCIALE ET ABUS DE POUVOIR.....	45
PARTIE III : ANALYSE SOCIOLOGIQUE ET SUGGESTIONS	
Introduction partielle	47
CHAPITRE VII. ENVIRONNEMENT PSYCHOSOCIAL ET ATTITUDES	48
VII.1. ENVIRONNEMENT PSYCHOSOCIAL.....	48
VII.2. ATTITUDES VIS-A-VIS DE LA REPERCUSSION DE L'EXPLOITATION DE LA VANILLE.....	49
VII.2.1. Pratiques culturelles et styles de vie.....	49
VII.2.2. La cohésion entre les membres et entre les acteurs au sein de la chaîne de valeur....	50
VII.2.3. Mécanisme de résolution de conflit	52
VII.2.3. Analyse des acteurs.....	55
CHAPITRE VIII. APPROCHE PROSPECTIVE	57
VIII.1. STRUCTURATION DES PAYSANS EN TANT QUE COOPERATIVE	57
VIII.2. STRUCTURATION DES PAYSANS EN TANT QUE SYNDICAT OU EN TANT QU'ASSOCIATION DE CERTIFICATION	60
VIII.3. CONSIGNE DE MISE EN ŒUVRE DES ACTIVITES	61
VIII.3.1. Les recommandations pour le renforcement de la cohésion sociale :	61
VIII.3.2. Les recommandations sur la structuration des paysans : modèle coopérative ou modèle d'association, il faut faire des activités de :	61
CONCLUSION GENERALE	64
BIBLIOGRAPHIE	
ANNEXES	

ANNEXE I

QUESTIONNAIRES

Questions pour les ménages

1. Ianao moa lahy sa vavy ? (Etes-vous un homme ou une femme ?)
2. Aiza ho aiza anatin'ireto salan'isan'ny taona ireto no misy anao ? 25 taona no midina, anelanelan'ny 25 sy 45 taona, anelanelany 45 sy 60 taona, maherin'ny 60 taona. (Dans quelle tranche d'âge vous situez vous ? 1. Moins de 25 ans 2. De 25 à 45 ans 3. De 46 à 60 ans 4. Plus de 60 ans)
3. Tamin'ny taona firy ianao no teraka ? (Quelle est votre date de naissance ?)
4. Inona no karazan'asa ataonao ? (Catégorie socio-professionnelle ?)
5. Aiza de manao ahoana ianao no mitoetra ? (Où et comment habitez-vous ?)
6. Efa manambady ve ianao ? (Est-ce que vous êtes marié ?)
7. Firy ianareo no iray trano ? (Vous êtes combien dans votre foyer ?)
8. Mananjanaka ve ianao ? raha eny, firy no isany ? (Avez-vous des enfants ? si oui, combien ?)
9. Tamin'ny taona faha firy ianao no nijanona nianatra ? (Quel est votre niveau d'études ?)
10. Afaka milaza misy misy kokoa momba ny asa tanterahanao ve ianao ? (Au sujet de votre activité professionnelle, vous pouvez nous en dire plus ?)
11. Avy aty amin'ny faritra aty ve ianareo ? raha tsia, aiza ary ny fiavianareo ? (Est-ce que vous êtes originaire de ce district ? si non, vous êtes originaire de quel district ?)
12. Manana tany ety amin'ny faritra ve ianareo ? (Vous possédez des terres dans la région ?)
13. Fomba ahoana no nahazoanareo an'azy ? (Si 'oui', précisez comment vous l'avez obtenue ?)
14. Otran'ny ahoana ny fampiasanao azy ? (Vous utilisez comment votre terrain ?)
15. Inona ny vokatra vokarinareo ? (Vous produisez quels genres de produits ?)
16. Mamboly vanilla ve ianareo ? (Est-ce que vous produisez des vanilles ?)
17. Raha eny dia misy firy fotony eo ho eo ? (Si oui, combien de pied de vanille environ ?)
18. Ary mety firy kilao isan'taona ny vokatra avoakan'ny taninareo ? (Et à chaque année, ils produisent aux environ de combien de kilo ?)

19. Fomba ahoana no ivarotanareo ny vokatra azonareo ? (Comment vous vendez votre produit ?)
20. Manana fahatokisana tanteraka aminy'ny mpividy vokatranareo ve ianareo ? raha eny, fa nahoana ? raha tsia, fa nahoana ? (Est-ce que vous faite confiance à votre acheteur ? si oui, pourquoi ? si non, pourquoi ?)
21. Ary vindim'bokatranareo, fomba ahoana no itehirizanareo azy ? (Et l'argent que vous avez obtenu, vous le ranger comment ?)
22. Momba ny fandanianareo, fomba ahoana ny fandanianareo ny volan'areo ? (A propos de votre dépense, comment vous dépensez votre argent ?)
23. Ampy ny fandanianareo mandritran'ny taona ve ny vola raisin'areo ? (Est-ce que cet argent arrive à couvrir votre dépense annuelle ?)
24. Raha eny, fomba ahoana no ataonareo ? (Si oui, comment vous faite ?)
25. Raha tsia, fa nahoana ? (Si non, pourquoi ?)
26. Ankoatran'ny famokarana vanilla, manana anton'asa hafa ve ianareo ? raha eny, inona azafady ? (A part d'être un producteur de la vanille, vous avez un autre métier ? si oui, à précisez)
27. Azo fantarina ve fa nahoana ny vidin'ny vanilla miovaova arakaraka ny mpividy ? (Comment sa se fait que le prix de la vanille varie selon les acheteurs ?)
28. Inona avy ireo olana lehibe indrindra sedrainareo amin'ny maha mpamboly anreo ? (Quels sont les principaux problèmes que vous rencontrez en tant que planteur de vanille ?)

Questions adressées aux responsables, Maire ou Adjoint au maire de la commune, chef fokontany, autorités locales

29. Ahoana ny fahitanareo ny faritry misy anareo ? (Comment trouvez-vous votre région ?)
30. Fantatrareo ve fa anisan'ny faritra mpamokatra vanilla be indrindra eto Madagascar ny distrikan'ny Andapa ? (Savez-vous que le district d'Andapa est parmi les districts qui produise le plus de la vanille à Madagascar ?)
31. Raha eny, fa nahoana ny vidim'bokatra miovaova arakaraka ny mpividy ? (Si oui, mais pourquoi les prix de produit varient selon l'acheteur ?)
32. Inona ny adidy noraisin'areo manoloana izany ? (Quels mesures l'autorité locale ont pris à propos de cela ?)

33. Azonay fantarina ve fa nahoana ny mponina aty amin'ny faritra no mitaraina ny asarotam-piainana ? (Vous pouvez nous dire pourquoi les habitants de la région se plaignent de la difficulté de la vie quotidienne ?)
34. Araka ny hevitrareo, inona ny antony mahatonga an'izany ? (Selon vous, qu'elles en sont les causes ?)
35. Afaka manome vahaolana amin'izany ve ianareo ? (Est-ce que vous pouvez proposer des solutions ?)
36. Araka ny hitanay ety amin'ny faritra dia trano azo na trano falafa no itoeran'ireo mpamboly vanilla, fa ny mpividy kosa dia manana trano tsara sy trano vato, fa nahoana ? (On a constaté que les paysans producteurs de vanille vivent dans des maisons peut-être confortables alors que les acheteurs vivent dans des maisons de luxe, comment ça se fait ?)

Questions adressées aux collecteurs nationaux et étrangers

37. Azo fantarina ve aiza no tena fiavianareo ? (Pouvons-nous savoir d'où vous venez exactement ?)
38. Aiza avy ny toerana alehanao mandritra ny fotoanan'ny vanilla ? (Quelles villes visitez-vous lors de la campagne de la vanille?)
39. Miara-miasa amin'ny mpamokatra eto antoerana sy any ivelany ve ianareo ? raha eny, inona ny olana tena matetika miseho ? (Vous travaillez avec des fournisseurs locaux et extérieurs ? si oui, quels sont les problèmes que vous rencontrez le plus souvent ?)
40. Ahoana ny fahitanareo ny tsenan'ny vanilla amin'ny ho avy ? (Comment voyez-vous le marché de la vanille naturelle dans les années à venir ?)
41. Mety ho firy kilao eo ho eo ny vanilla vidin'areo isan'taona ? (Quel est le tonnage de vanille naturelle en moyenne que vous achetez ?)
42. Otrinona zao ny tokony ho vidin'ny iray kilao aminy vanilla zay mba hahafaly ny rehetra araka ny hevitrareo ? (Quel est pour vous le juste prix de la vanille naturelle pour que tout le monde soit content ?)
43. Amin'ny teny fohy, ahoana ny fahitanareo ny tsenan'ny vanilla malagasy ? (En quelques mots, comment qualifieriez-vous le marché de la vanille malgache?)

ANNEXE II

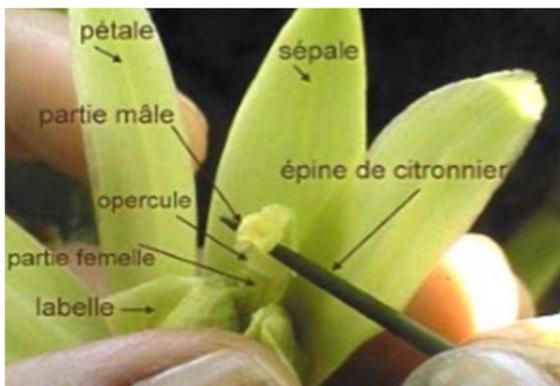
ETAPES DE LA FECONDATION MANUELLE

Photo n°1 : Fleur avant l'opération de fécondation manuelle



Source : www.nature.jardin.free.fr

Photo n°2 : Détail de la fleur de vanille



Source : www.nature.jardin.free.fr

Photo n°3: Ecartement du labelle



Source : www.nature.jardin.free.fr

Photo n°4 : Basculement de l'opercule



Source : www.nature.jardin.free.fr

Photo n°5 : Contact partie mâle et partie femelle



Source : www.nature.jardin.free.fr

Photo n°6: Fleur fécondé



Source : www.nature.jardin.free.fr

ANNEXE III

LISTES DES EXPORTATEURS DE VANILLE AGREES POUR LA
CAMPAGNE 2018-2019

MINISTRE DU COMMERCE
ET DE LA CONSOMMATION

Antananarivo, le 20 OCT 2018

LE MINISTRE DU COMMERCE
ET DE LA CONSOMMATION

N°: 077-18/MCC

à

TOUS LES DIRECTEURS REGIONAUX
DU COMMERCE ET DE LA
CONSOMMATION

Objet : Liste des exportateurs de vanille agréés pour la campagne 2018-2019.

Mesdames et Messieurs les Directeurs Régionaux du Commerce et de la Consommation,

En application de l'article 24 de l'Arrêté interministériel N°35-255/2013 du 06 Décembre 2013, portant réglementation des conditions générales de commercialisation de la vanille,

Veillez trouver ci-jointe la liste des exportateurs de vanille agréés pour la campagne 2018-2019 :

N°	Sociétés	NIF
01	LAURENCIA Tiny	200 29 40 227
02	MADAGASCAR FLAVORS MF	300 26 36 211
03	MALAGASY COMPANY TRADING SARLU	500 25 94 487
04	SWIFT MADA	100 23 40 115
05	RABEHEVITRA Jean DIDIEU	300 17 020 71
06	BIONEXX	300 00 17 060
07	BEST ORGANICS INGREDIENTS	500 24 36 979
08	TSIALAZO FREDERIC SYLVANNO	200 30 560 26
09	MULTINEGOCE SARL	400 01 95 173
10	AFH EXPORT SARL	500 00 68 482
11	MADA TRAD'IL	300 29 16 422
12	TRIMETA AGRO FOOD SAVA	200 00 00 374
13	SOCIETE VANILLE LABELLE	300 04 14 096
14	SOCIETE PONTIAC IMPORT EXPORT	500 11 47 761
15	SOCIETE MADAGASCAR CONSULTING	400 15 03 698
16	SYMRISE BENAUVONY SAMBAVA	300 01 38 347
17	ORIGINES SARL	100 01 22 023
18	HARITIANA MAC JOSEPHINE	400 00 57 183
19	TSARAVOKATRA SARL	300 22 05 340
20	RTHMC EXPORT	500 11 57 775
21	BEMARIVO VANILLA MADAGASCAR	400 22 16 741
22	IMEX SOCIETE SARLU	300 27 21 085
23	GASIKARA PRODUCER	600 28 28 963
24	MAD'ALLIMPEX	400 18 39 400
25	PRODUITS NATURELS MALGACHES SARLU	300 06 63 706



N°	Sociétés	NIF
26	MZ EXPORT	300 29 14 233
27	NATURAL VANILLE EXPORT	400 14 76 062
28	BAKA GILBERT PHILEMON	200 25 80 113
29	PURE VANILLE SARL	300 21 72 828
30	SOCIETE MALGACHE DE VANILLE (SOMAVA)	300 23 39 148
31	VAVASAHA EXPORT SARL	400 31 13 850
32	MAVANY MADAGASCAR	400 30 64 820

Liste additive :

33	SUN RESSOURCE MADAGASCAR SARL	500 14 69 810
34	TRIMETA AGRO FOOD ATSIANANA	200 00 00 374
35	Hachmann Madagascar Export	300 00 50 281
36	ISSADJY	400 02 95 916
37	PLANIFOLIA MADA	500 23 44 681
38	PAOUAN JOSUE	200 02 12 625
39	BONTOUX OCEAN INDIEN	400 00 17 956
40	APLV Activité Produits locaux Vanille-Vanille	300 12 41 464
41	Bontoux Océan Indien EXPORT	300 28 34 145
42	SOCIETE TSARAMANDROSO	400 10 38 859
43	SOCIETE Lo NUG MUE Lo MONE CIE	400 01 46 564
44	MELI BEE	200 20 11 635
45	Groupe STOI	100 01 30 301
46	BEFOTOTO Angelin	400 04 92 567
47	EPICES DES ILES MADAGASCAR Sarl	300 20 59 429
48	TOTOZAFY Tony Lilian	300 05 21 937
49	Premium Spices	200 00 90 401
50	RATSARAJERY SARL	300 11 60 464
51	MADAGASCAR SPICES COMPANY	500 19 52 571
52	SOREX sarl.	400 00 08 471
53	MADA VANILLE	600 19 49 585
54	VELO ALEXIS	100 01 03 315
55	PROMABIO SARL	600 05 17 890
56	FLOR IBIS	200 01 14 602
57	RASATA GUY FREDERIC	300 01 73 547
58	Q ENERGY TRADING SARL	300 18 47 305
59	ETABLISSEMENT GERMAIN	400 05 17 745
60	LEMUR 2000 SARL	500 27 97 905
61	GERMAIN EXPORT SARL	500 20 87 830
62	MADAGASCAR VANILLA & SPICES CO. LTD	300 26 63 528
63	VIRGINA DARE MADAGASCAR	400 27 33 643
64	RABEVAZAHA HERINIAINA FAIR EXPORT	200 11 73 227



65	M.V.E.	500 17 58 286
66	SOCIETE TSIMANIRY SEBILLE	500 31 24 893
67	Phael FLOR Export	400 00 18 843
68	RAMA EXPORT ANTSINANANA	400 00 30 983
69	RAMA EXPORT ANTALAHA	400 00 30 983
70	AUTHENTIC PRODUCTS	400 16 56 253
71	RAMA EXPORT SAVA VANILLE	400 00 30 983
72	FOREVER YOUNG	300 20 33 286
73	LAFAZA TradingCompany SARL	600 05 65 894
74	SOPRAL	400 00 65 845
75	MAHENINTSOA EXPORT	300 31 15 711
76	VANELA EXPORT MADAGASCAR	300 24 95 011
77	MAROA SPICES SARLU	300 28 72 428
78	AGRI RESSOURCES	400 06 05 869
79	Manaonaislandsarlu	200 27 62 129
80	LES AROMATIQUE BIO du SAMBIRANO	300 11 15 927
81	MALAGASY SPICES	700 19 98 772
82	RANDRIAMBOLOLONA Charles Trading	300 00 53 083
83	Vanilla DjaffarallyShamyrHoosein SARL	600 25 77 594
84	AROMA Vanille	500 03 19 391
85	ETABLISSEMENT SAE	400 05 67 152
86	DOUNIA SARL	200 02 34 134
87	EXPORTATEUR DE VANILLE G.I.E SAHANALA	400 01 09 270
88	BIOLANDES MADAGASCAR	400 00 17 291
89	GIROVANI EXPORT	400 25 85 639
90	SAVANNA SPICES	200 25 04 212
91	ETABLISSEMENT RHOMA	300 09 26 505
92	BIOVANILLA SARLU	300 26 32 829
93	ACACIA	300 00 75 423
94	CHRISTY TRADE MADAGASCAR	500 24 76 282
95	SOCIETE LES EPICES DE MADAGASCAR	300 17 12 353
96	YVES EXPORT	500 03 86 460
97	SOCIETE ANDRINANDRASANA HENRI	400 30 42 762
98	SOCIETE TOTUBE CHRISTIAN	300 27 50 279
99	SOCIETE MASINDRAZANAKA	500 08 03 997
100	SOCIETE TSELANY TSAFARAMILA ZAVATAZY	500 10 68 483
101	INOVA VANILLE	300 09 30 839
102	SOCIETE VANAMAD	300 27 20 748
103	MENARIVO FELIX	200 01 28 011
104	SOCIETE VANIPROMAD	200 25 93 006
105	SOCIETE SCIM	300 00 65 548
106	SOCIETE RANDRIANASOLO THEOGENE	100 17 50 108



107	SOCIETE SUNSHINE VANILLA MADAGASCAR	300 15 32 814
108	SOCIETE LO SAIN SARL	400 08 48 449
109	GRANDIEXPORT	400 19 06 825
110	SOARARY	500 04 92 582
111	MUST SARL	200 00 75 024
112	CHEN WEN BIN	600 05 79 865
113	Etablissement RANJA	400 04 30 580
114	NATURA VANILLA SARL	400 18 10 570
115	ZANAHITA ODYA BRUNETTE	300 01 47 053
116	AFASIA INC SARLU	500 16 71 785
117	RAJAONARISON PatrickINOVA Vanille	400 15 50 699
118	SOCIETE MADEX	300 28 19 139
119	SOCIETE LE TOP DE LA VANILLE DE MADA SARL	500 31 16 871
120	AGRI BUSINESS COMPANY	400 06 35 885
121	SOCIETE MAECHA TRADING	500 27 88 739
122	RABENANDRASANA FLAUBERT	100 12 22 139
123	EXCELIA MADAGASCAR SARLU	400 14 65 838
124	SOCIETE TSIMIHARAKY JOSET PRISCA	700 19 87 692
125	SOCIETE NORMAD PRODUCT SARLU	300 23 48 519
126	SOCIETE RAKOTOSON Dominique	400 17 61 667
127	SOCIETE SOATSARA PIERRETTE	300 03 94709
128	MA SPICES	500 08 03 997
129	RAJAONARISAONA Patrick	300 09 30 839
130	TAMBATRA	400 02 37 284
131	ETABLISSEMENT RENE JULIEN SARL	300 21 54 088
132	Société spices and fruits SARL	300 31 28 425
133	BEZOKONY CHRISTIAN LAURENT	400 27 22 779
134	TAFITA SARLU	200 23 22 438
135	AGRI TRADE CO LTD	400 15 28 826
136	FANAVOTANA	600 19 72 972
137	RASOA PATRICIA	300 06 12 197
138	MALAGASY SUPPLIER SARL	500 31 17 885
139	ETABLISSEMENT MOHAMAD	300 06 16 615
140	LEMURS SARLU	300 30 54 062

Arrêté la présente liste à cent quarante (140) Sociétés



Yvette Sylla

YVETTE SYLLA

Pour information :

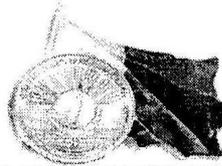
- Monsieur le Secrétaire Général du Ministère du Commerce et de la Consommation
- Monsieur le Directeur Général du Commerce et de la Consommation
- Monsieur le Directeur Général des Douanes



ANNEXE IV

CERTIFICAT DE STAGE

MINISTRE DE L'INTERIEUR
ET DE LA DECENTRALISATION
REGION : SAVA
DISTRICT : ANDAPA
COMMUNE URBAINE



REPUBLIKAN'I MADAGASKARA
Fihavanana - Tanindrazana - Fandrosoana

COMMUNE URBAINE ANDAPA

CERTIFICAT

Nom : **RASOLOFOMANANA**

Prénom : **Augustin**

Nationalité : **MALAGASY**

Né le : **23 Aout 1989**

A travaillé au sein de notre établissement

Du **2 Juillet 2018**

au **28 Septembre 2018**

En qualité de : **Stagiaire polyvalent**

Pendant ces 3 mois, Mr A. Rasolofomanana nous a donné pleine et entière satisfaction quant à l'exécution des tâches relatives à sa fonction.

Grâce à sa facilité d'adaptation et son intérêt pour la profession, Mr A. Rasolofomanana s'est très vite intégré au sein de notre équipe.

Collaborateur appliqué, flexible et disponible, il s'est acquitté consciencieusement des tâches qu'on lui est confiées. Par sa bonne humeur et son caractère agréable, Mr A. Rasolofomanana a su entretenir de très bons contacts avec ses collègues et nos populations.

Mr A. Rasolofomanana nous quitte ce jour au terme de son stage, libre de tout engagement à notre égard. Nous le recommandons chaleureusement à ses futurs employeurs et lui souhaite tous les meilleurs vœux pour la suite de sa carrière.

Fait à Andapa le **14 09 SEPT 2018**



CAJLIJINT AU MAIRE

MCVA Jean Claude

RESUME ET CV

Nom : RASOLOFOMANANA

Prénoms: Augustin

Adresse: P2O CU Ankatso 1

Contact : +261 34 79 637 97

E-mail : rasolofomananaaugustin@gmail.com

Titre du document : Mémoire de licence

Champ de recherche : Sociologie des organisations

Titre de l'ouvrage : Exploitation de la vanille dans la région SAVA : cas du District d'Andapa

Nombre de pages : 67 pages

Nombre de figures : 8

RESUME

Avec un milieu naturel qui répond favorablement au développement de la vanille, le district d'Andapa produise plus de 1000 tonnes de vanille chaque année. Cependant, avec une mode de vie plutôt rythmé, les populations de la région vivent dans des conditions de précarité. Cette situation s'explique par les dispositions pris par les acteurs clés dans la filière. De ces faits, nombreux sont les méthodes employées par les paysans afin de mieux rentabiliser cette exploitation.

En outre le lecteur trouvera dans ce mémoire les principaux résultats d'une enquête réalisée en juillet 2018 auprès d'un échantillon de plus de 30 ménages dans la commune urbaine d'Andapa.

Sur ce, aujourd'hui la population se plaint aussi des abus de pouvoir exercé par certain collecteur local influent dans le pays.

Mots clés : vanille, culture, environnement, coopérative

Nom et Prénom de l'Encadreur Pédagogique : RAFENOMANANA FAHAFAHANA Harimahefa