

TABLE DES MATIERES

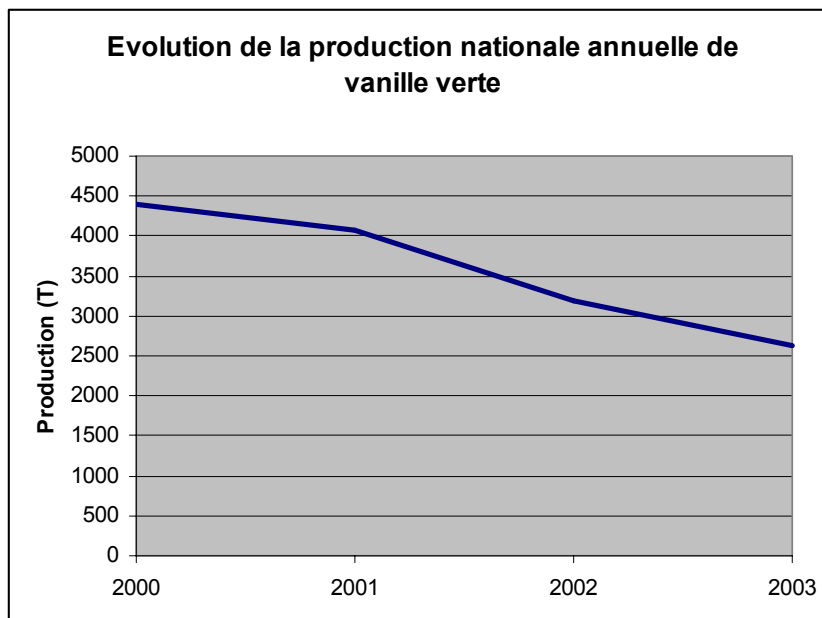
I	INTRODUCTION	3
II	ETUDE DE LA FILIERE VANILLE	6
II.1.	STRUCTURE DE LA FILIERE	7
II.1.1.	Les planteurs	7
II.1.2.	Les collecteurs	7
II.1.3.	Les grands préparateurs, conditionneurs	9
II.1.4.	Exportateurs	9
II.2.	LES PLANTEURS	10
II.2.1.	Plantation	10
II.2.2.	Préparation	16
II.3.	COLLECTEURS	18
II.3.1.	Charges	18
II.3.2.	Bénéfice	18
II.4.	GRANDS PREPARATEURS / CONDITIONNEURS	19
II.4.1.	Les activités	19
II.4.2.	Les charges	19
II.4.3.	La recettes	20
II.4.4.	Bilan	20
II.5.	EXPORTATEURS	20
II.6.	RECAPITULATION	21
II.7.	DIAGNOSTIC DE LA FILIERE	22
II.7.1.	Production	22
II.7.2.	Exportation	23
II.8.	CONCLUSION	23



I INTRODUCTION

Madagascar fait partie des plus grands producteurs de vanille au Monde avec l'Indonésie, et la Chine ou le Mexique, à moindre niveau. La culture de vanille a été introduite à Madagascar vers 1880, à Nosy Be et 1890 sur la côte est. Actuellement, on estime à 30.000 Ha dont 24.500 Ha dans la région de SAVA, la superficie totale occupée par cette culture. Cette culture fait vivre 80.000 planteurs dont 70.000 dans la région de SAVA, ainsi que 6000 préparateurs et une trentaine d'exportateurs professionnels.

La production nationale n'a cessé de diminuer depuis 2000, comme le montre le graphique suivant (**source MAEP**) :



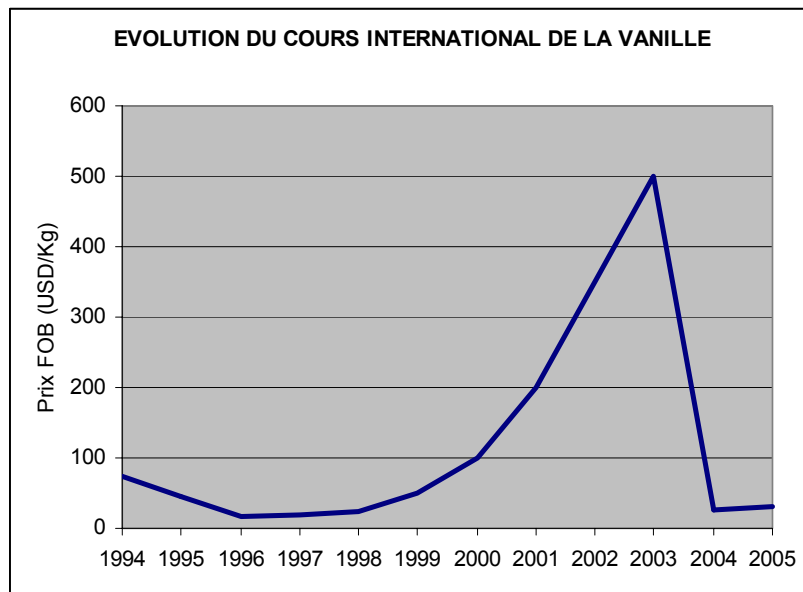
Entre 2000 et 2003, la production nationale a chuté de 40% à cause des fréquents passages cycloniques qui ont détruits les plantations.

La vanille est cultivée pour ses fruits (gousses), qui sont riches en vanilline dont l'arôme est utilisé dans l'industrie agro-alimentaire et la pâtisserie. La plus grande menace pour la filière est l'utilisation croissant de vanilline de synthèse, à la place de la vanille naturelle, à cause du coût élevé de la dernière sur le marché international.

Les principaux pays destinataires de la vanille malgache sont les USA (57%), la France (15%), l'Allemagne (7%) et le reste en Europe (**source MAEP**).

Le graphique suivant donne l'évolution du prix de la vanille (prix FOB) sur le marché international (**source MAEP**).





La hausse vertigineuse du cours de la vanille enregistrée depuis 2000 est la conséquence de la faiblesse de l'offre causée par les dégradations des plantations à cause des cyclones *Gloria* et *Hudah* en 2000 qui ont entraîné fortement à la baisse le niveau de production.

La forte chute enregistrée à partir de 2004 est la conséquence du changement de tendance chez l'industrie utilisatrice de ce produit en remplaçant progressivement la vanilline naturelle par du produit de synthèse, ce qui a réduit l'offre.

Des réactions de la part des professionnels dans le secteur, pour rehausser et stabiliser le prix du produit, semblent avoir porté leurs fruits car le cours de la vanille commence à se redresser et se stabiliser aux alentours de 50 USD/kg.

Cette campagne désastreuse 2004-2005 a laissé environ 500 tonnes de produits invendus que les acteurs tentent d'écouler avec la production de la campagne 2005-2006, estimée à 1000 tonnes.

La relance de la filière passe par le dynamisme des acteurs locaux tout au bout de la filière pour optimiser la qualité de la vanille de Madagascar et de préserver ce label. C'est l'unique garant de survie pour cette filière, auparavant très porteuse, mais mise à mal depuis quelques années.



II ETUDE DE LA FILIERE VANILLE

II.1. STRUCTURE DE LA FILIÈRE

II.1.1. LES PLANTEURS

La structure de la filière de l'amont en aval est présentée sur le graphe de la page suivante. En amont de la filière se trouvent les producteurs. Avec une taille d'exploitation moyenne de 50 ares (2000 pieds) les exploitations varient beaucoup en taille, en allant des plus petits producteurs dont la taille moyenne des exploitation est de l'ordre de 600 pieds, représentant plus de 60% de tous les producteurs, aux plus grands producteurs de plusieurs milliers de pieds mais qui représentent un pourcentage minime de l'ordre de 10%.

Les producteurs sont pour la plupart, des producteurs préparateurs (plus de la moitié). Ces producteurs préparateurs vendent verte, une partie de leurs produits et préparent l'autre partie. Certains grands producteurs, disposant d'équipement à grande capacité de préparation font également des collectes de produits verts auprès des petits exploitants voisins et deviennent des producteurs/préparateurs/collecteurs.

Ces producteurs ont bénéficié des appuis provenant de le STABEX et du PADANE et ont pu s'organiser en GPPV (Groupements de Planteurs et Préparateurs de Vanilles). Les appuis obtenus ont permis aux producteurs membres des groupements, de bénéficier :

- de formations en matière de techniques de production et de préparation (STABEX et PADANE) ;
- d'appuis en matière de commercialisation (STABEX et PADANE) ;
- d'appuis en équipements de petits matériels de préparation (STABEX)
- facilitation à l'accès au crédit rural (PADANE).

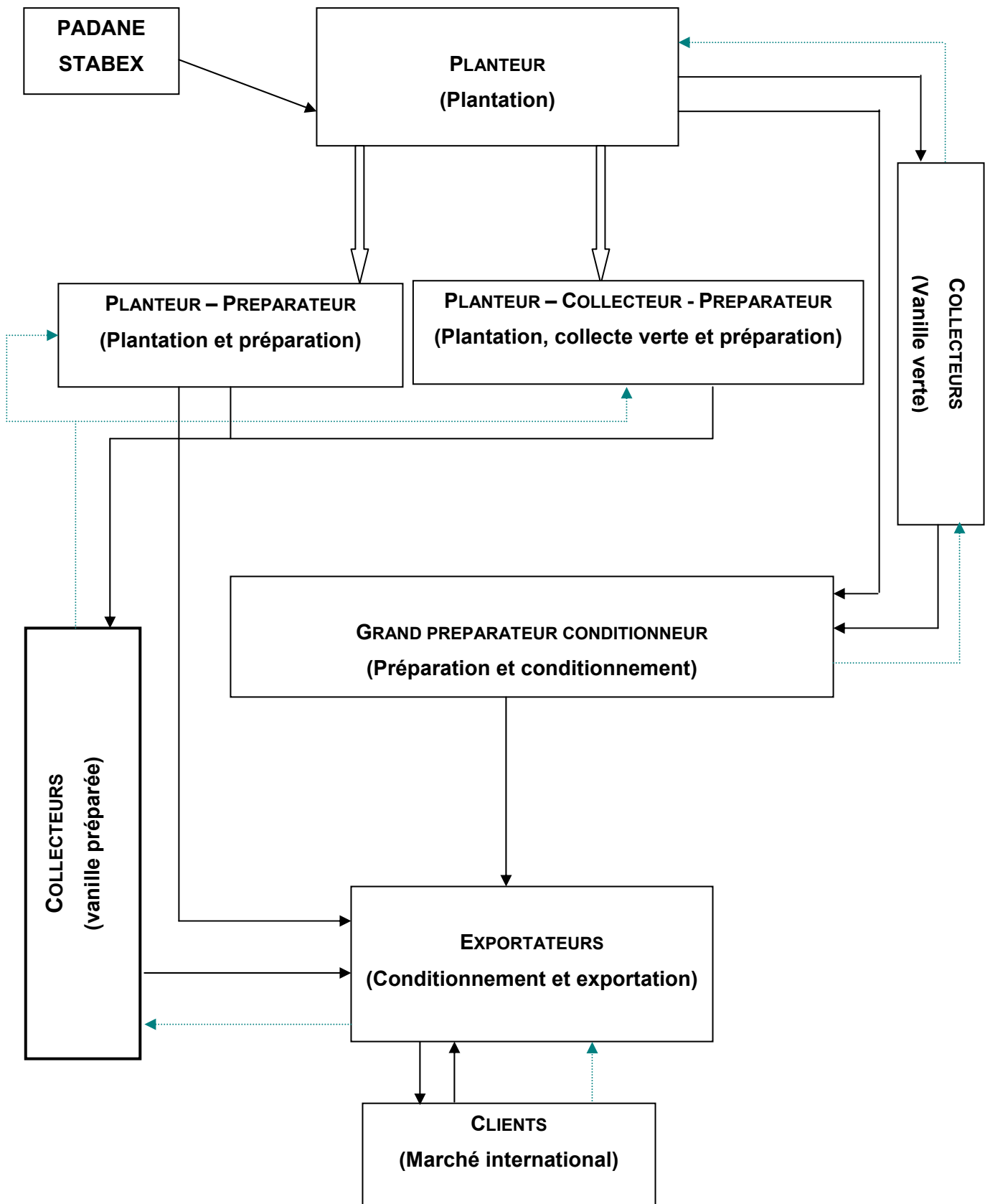
Plusieurs milliers de producteurs sont regroupés dans les GPPV (11.600 au sein d'une centaine de groupements créés par le STABEX et 2300 regroupés dans 156 groupements créés par PADANE).

Pour améliorer la capacité des producteurs à négocier les prix et à avoir des règles plus stables et viables de fonctionnement de la filière, des unions de GPPV sont créées pour assurer et organiser la vente collective des produits. 10 unions sont créées qui regroupent environ 2000 producteurs. L'impact réel de l'existence des unions auprès des producteurs reste encore faible étant donné que très peu de producteurs vendent réellement leurs produits par le biais des unions. La commercialisation en individuelle est encore de mise au niveau des producteurs et ni le STABEX ni le PADANE n'a encore réussi à réellement organiser les producteurs à réaliser la commercialisation collective à grande échelle.

II.1.2. LES COLLECTEURS

Les activités des collecteurs consistent à acheter une certaine quantité de vanilles vertes ou préparées (des quantités pouvant atteindre les centaines de kilogrammes) auprès des planteurs et planteurs préparateurs, à les stocker éventuellement pendant une courte période et à les revendre chez des « grands préparateurs conditionneurs » (vanilles vertes) ou exportateurs (vanilles préparées).





Certains collecteurs sont agréés par des exportateurs et leurs activités consistent à acheter des produits pour ces derniers. Certains disposent de leur propre capital, certains autres ne font que identifier les produits et les achètent avec l'argent de l'exportateur à qui il livre les produits. Certains collecteurs sont des professionnels dans le secteur.

Ces derniers possèdent des cartes professionnelles en bonne et due forme et sont en règle vis-à-vis du fisc. Ils émettent de factures pour les ventes qu'ils font auprès des exportateurs. Ces collecteurs professionnels paient des ristournes auprès des communes où ils font leur collecte. Ces collecteurs professionnels sont des acteurs formels dans la filière.

II.1.3. LES GRANDS PRÉPARATEURS, CONDITIONNEURS

Les grands préparateurs, conditionneurs sont 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 (trialoge et mise en boîte). Ces unités écoulent annuellement entre 50 et 80 tonnes de produits qu'elles vendent généralement à des exportateurs.

II.1.4. EXPORTATEURS

En aval de la filière, juste avant les clients internationaux, se trouvent les 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.

Les exportateurs sont groupés dans le Groupement National des Exportateurs de Vanille (GNEV) qui défend les intérêts de ces exportateurs au niveau international et national.

Le Groupement des Entreprises de la SAVA (GES) regroupe tous les professionnels de la filière allant des préparateurs moyens, collecteurs agréés aux grands préparateurs conditionneurs et exportateurs. Ce groupement, joue un rôle central dans la réglementation de la filière en assurant les principales tâches suivantes :

- définition des dates de récolte et d'ouverture de campagne ;
- suivi des marchés de vanille verte ;
- renforcement des systèmes de contrôle ;
- mise en place des cartes professionnelles des planteurs et préparateurs.

Un arrêté ministériel a mandaté le GES pour la délivrance des cartes professionnelles qui, conjointement avec le système de griffe du planteur (griffe à marquer sur les gousses par poinçonnage lorsque les gousses sont encore vertes), sécurise la filière en la préservant des vols sur pieds.



II.2. LES PLANTEURS

En amont de la filière se trouvent les planteurs qui s'occupent de la production de la vanille verte. La plupart des planteurs possèdent également des petites unités de transformation, pour la préparation de vanille en petite quantité.

II.2.1. PLANTATION

II.2.1.1. Activités

Le métier de planteurs de vanille a été très prometteur durant plusieurs décennies. Il subit cependant les aléas des variations des prix internationaux et du climat qui, quelquefois, ravagent, les plantations.

Les activités ne se limitent pas aux entretiens et récolte des plants déjà productifs. Pour des bonnes productivités, le renouvellement continu des plants est nécessaire. Chaque plant doit, en effet, être renouvelé au bout d'un cycle de 5 à 7 ans. Pour une continuité dans les exploitations, à chaque campagne, une partie de la plantation est renouvelée.

Le calendrier d'activités type pour une plantation de vanille est donné par le tableau suivant :

Type d'activités	Oct	Nov	Déc	Jan	Fév	Mars	Avr	Mai	Jui	Juil	Aoû	Sept
Défrichage												
Plantation de tuteur												
Bouturage (vanille)												
Entretien												
Pollinisation (floraison)												
Récolte												

 Nouveaux plants
 Plants déjà productifs

II.2.1.2. Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation varient en fonction de la taille de la plantation. D'une manière générale, une exploitation de moins de 2500 pieds utilise peu de main d'œuvre extérieur et profite au maximum de la main d'œuvre familiale et de l'entraide. Au delà de cette taille, le recours à la main d'œuvre salariale devient obligatoire. Les charges d'exploitation sont ainsi présentées ici selon deux catégories : les petites exploitations de moins de 2500 pieds et les grandes exploitations de plus de 2500 pieds.

Deux cas sont pris dans cette analyse, une première exploitation de 1000 pieds (petite exploitation) et une seconde de 3000 pieds (grande exploitation).

Les activités menées annuellement sont les suivantes :

✓ **DEFRICHEMENT**

▪ **Descriptif technique :**

Il s'agit de défricher les végétations poussant aux alentours et entre chaque pied en laissant sur place, les restes de débris pour maintenir le sol, riche en humus ou en matière organique et minérale.



- Moyens :
 - Petite exploitation : 14 journées de travail pour deux personnes (mains d'œuvres familiales).
 - Grande plantation : 14 journées de travail dont :
 - 1 familiale ;
 - 4 salariées.

- Charges (petite exploitation)

Désignation	U	Qté	PU	Coût (Ar)
Main d'œuvre familiale	h/j	28	1500	42 000

- Charges (grande exploitation)

Désignation	U	Qté	PU	Coût (Ar)
Main d'œuvre familiale	h/j	14	1500	21.000
Main d'œuvre salarié	h/j	56	2000	112.000

✓ PLANTATION DES TUTEURS

- Descriptif technique :

Il s'agit de planter au préalable de petits arbres capables de supporter ultérieurement le poids des vanilliers. Dans la zone de SAVA, les producteurs utilisent le *Jatropha* comme tuteur, support du vanillier.

Avec un renouvellement des plants tous les 7 ans, il est nécessaire de planter respectivement 150 et 450 pieds pour la petite et la grande exploitation.

- Moyens :
 - Petite exploitation : 5 journées de travail pour une personne (main d'œuvres familiale) ;
 - Grande plantation : 13 journées pour une personne (main d'œuvre familiale).
- Charges (petite exploitation)

Désignation	U	Qté	PU	Coût (Ar)
Main d'œuvre familiale	h/j	5	1500	42 000
Achat de tuteur	u	150	100	15 000



- Charges (grande exploitation)

Désignation	U	Qté	PU	Coût (Ar)
Main d'œuvre familiale	h/j	13	1500	19.500
Achat de tuteur	u	450	100	45 000

- ✓ **PLANTATION DE BOUTURES DE VANILLE**

- Descriptif technique :

Il s'agit de planter de boutures de 1,50 m de longueur, placées contre les tuteurs vivants.

Avec un renouvellement des plants tous les 7 ans, il est nécessaire de planter respectivement 150 et 450 bouture pour la petite et la grande exploitation.

- Moyens :

- Petite exploitation : 5 journées de travail pour une personne (main d'œuvres familiale) ;
 - Grande plantation : 13 journées pour une personne (main d'œuvre familiale).

- Charges (petite exploitation)

Désignation	U	Qté	PU	Coût (Ar)
Main d'œuvre familiale	h/j	5	1500	7 500
Achat de bouture de vanille	u	150	100	15 000

- Charges (grande exploitation)

Désignation	U	Qté	PU	Coût (Ar)
Main d'œuvre familiale	h/j	13	1500	19.500
Achat de bouture de vanille	u	450	100	45 000

- ✓ **ENTRETIEN**

- Descriptif technique :

Après la plantation de la vanille, l'entretien se fait trois fois par an jusqu'à la floraison qui n'aura lieu qu'après 3 à 4 ans de plantation. Pendant l'entretien, les producteurs assurent les pincements permettant à la croissance rapide (0,60 m à 1,20 m /mois), le nettoyage régulier, le creusement des canaux pour le système de drainage, l'apport de terre sur la ligne des vanilliers, la réalisation des boucles.

- Moyens :

- Petite exploitation : 54 homme x jour (main d'œuvre familial).
 - Grande plantation : 54 journées de travail pour trois personnes dont :



- 1 familiale ;
- 2 salariées.

- Charges (petite exploitation)

Désignation	U	Qté	PU	Coût (Ar)
Main d'œuvre familiale	h/j	54	1500	81 000

- Charges (grande exploitation)

Désignation	U	Qté	PU	Coût (Ar)
Main d'œuvre familiale	h/j	54	1500	81.000
Main d'œuvre salarié	h/j	108	2000	216 000

✓ **FLORAISON/POLLINISATION**

- Descriptif technique :

La pollinisation dure entre deux à trois mois où la tâche journalière est de 1200 à 1500 fleurs fécondées artificiellement par matinée par une main d'œuvre féminine.

- Moyens :

- Petite exploitation : 90 homme x jour de travail assurés en totalité par la main d'œuvre familiale.
- Grande plantation : 45 journées de travail pour six personnes :
 - 2 familiales ;
 - 4 salariées.

- Charges (petite exploitation)

Désignation	U	Qté	PU	Coût (Ar)
Main d'œuvre familiale	h/j	90	1500	135 000

- Charges (grande exploitation)

Désignation	U	Qté	PU	Coût (Ar)
Main d'œuvre familiale	h/j	90	1500	135 000
Main d'œuvre salarié	h/j	180	2000	360 000



✓ **RECOLTE**▪ **Descriptif technique :**

Le fruit atteint sa taille adulte en six semaines après chaque fécondation réussie, mais n'est récolté mature que sept à huit mois plus tard. La récolte se fait par cueillette à raison d'un passage par semaine et demande 10 à 12 passages.

▪ **Moyens :**

- Petite exploitation : 6 journées de travail pour une personne (main d'œuvre familiale).
- Grande plantation : 9 journées de travail pour deux personnes (mains d'œuvres familiales).

▪ **Charges (petite exploitation)**

Désignation	U	Qté	PU	Coût (Ar)
Main d'œuvre familiale	h/j	6	1500	9 000

▪ **Charges (grande exploitation)**

Désignation	U	Qté	PU	Coût (Ar)
Main d'œuvre familiale	h/j	18	1500	27 000

Les tableaux suivants résument les charges annuelles générales d'une exploitation de vanille.

Petite exploitation :

Désignation	Unité	Quantité
Taille d'exploitation	Nombre de pieds	1 000
Charge d'exploitation	AR	312 000
Charge au kg de vanille verte	AR/kg	73

Grande exploitation :

Désignation	Unité	Quantité
Taille d'exploitation	Nombre de pieds	3 000
Charge d'exploitation	AR	1.081.000
Charge au kg de vanille verte	AR/kg	108



II.2.1.3. Recette d'exploitation

Pour les dernières campagnes, les rendements enregistrés ont été particulièrement faibles. Dans les conditions actuelles, une exploitation type (n'ayant pas subi des dégradations importantes) produit en moyenne 500 kg pour un hectare. La plantation type présente des équidistances entre plants de 1,5 m, avec un plant qui occupe ainsi 2,25 m².

Les prix de vente des produits sont définis de l'aval en amont, en fonction principalement des prix sur le marché international. Durant la campagne 2004-2005, les prix pratiqués pour l'achat d'un kilogramme de vanille verte variaient en moyenne de 5000 à 7000 AR.

Type	Superficie (Ha)	Rendement (Kg/Ha)	Quantité (kg)	PU (AR)	Recette (AR)
Petite exploitation	0,225	500	113	5000	565 000
				7000	791 000
Grande exploitation	0,675	500	338	5000	1 690 000
				7000	2 366 000

II.2.1.4. Bilan d'exploitation

Type	Charge (AR)	Recette (AR)	Bénéfice (AR)
Petite exploitation	312.000	565 000	253 000
		791 000	479 000
Grande exploitation	1.081.000	1 690 000	609 000
		2 366 000	1 285 000

Le tableau suivant donne la fourchette des bénéfices spécifiques exprimés en ARIARY par kilogramme de vanille verte produite, par type d'exploitation :

Type	Bénéfice spécifique (AR/kg)
Petite exploitation	2 239
	4 239
Grande exploitation	1 802
	3 802



II.2.2. PRÉPARATION

II.2.2.1. Activités

En général, les producteurs de vanille constituent une petite et moyenne unité de transformation de vanille verte en vanille sèche.

Après la cueillette, la préparation de la vanille est constituée d'une série d'opérations. La première étape consiste à la cuisson ou l'échaudage suivi par l'étuvage et le séchage. Pour la cuisson, l'opération consiste à immerger des paniers contenant des gousses de vanille vertes dans de l'eau chauffée à 65°C pendant 3 à 5 minutes jusqu'à ce que les vanilles vertes soient souples et prennent une couleur verte foncée. L'étuvage consiste à disposer les gousses cuites dans des caisses capitonnées de couvertures afin d'éviter toute déperdition de chaleurs. Le séchage se fait au soleil et à l'ombre. Si le séchage au soleil ne dure qu'une heure pendant une à deux semaines, le séchage à l'ombre ou l'étuvage dure plus d'un mois.

II.2.2.2. Charges

Les charges d'exploitation sont calculées pour les deux types d'exploitation en supposant que tous les produits récoltés soient préparés.

- Moyens :
 - Petite exploitation : 4 journées de travail pour une personne.
 - Grande plantation : 12 journées de travail pour une personne.
- Charges (petite exploitation)

Désignation	U	Qté	PU	Charge (Ar)
Main d'œuvre familiale	h/j	4	1 500	6 000
Achat couverture	u	20	3 000	60 000
Dépenses diverses	EST	1	20 000	20 000
TOTAL				86 000

- Charges (grande exploitation)

Désignation	U	Qté	PU	Charge (Ar)
Main d'œuvre familiale	h/j	12	1 500	18 000
Achat couverture	u	60	3 000	180 000
Dépenses diverses	EST	1	40 000	40 000
TOTAL				238 000



II.2.2.3. Recette d'exploitation,

En moyenne, cinq kilogrammes de produits verts donne un kilogramme de vanille préparée. Les prix moyens du kilogramme de vanille préparée durant la dernière campagne variaient en moyenne de 50.000 à 60.000 AR. Les recettes d'exploitations varient dans les fourchettes données par le tableau suivant.

Type	Quantité verte (kg)	Quantité préparée (kg)	PU (AR)	Recette (AR)
Petite	113	23	50 000	1 150 000
			60 000	1 380 000
Grande	338	68	50 000	3 400 000
			60 000	4 080 000

II.2.2.4. Bilan d'exploitation

Type d'exploitation	Valeur marchande verte (AR)	Charge (AR)	Recette (AR)	Bénéfice (AR)
Petite exploitation	678 000	86 000	1 150 000	386 000
			1 380 000	616 000
Grande exploitation	2 028 000	238 000	3 400 000	1 134 000
			4 080 000	1 814 000

Le tableau suivant donne les bénéfices spécifiques par type d'exploitation exprimés en ARIARY par kilogramme de produits préparés :

Type	Bénéfice spécifique (AR/kg)
Petite exploitation	16 783
	26 783
Grande exploitation	16 676
	26 676



D'une manière générale, les bénéfices spécifiques apportés par la préparation de vanilles sont de 25 à 85% supérieur à ceux apportés par la plantation (bénéfice apporté par les produits verts produisant 1 kg de produit fini).

II.3. COLLECTEURS

II.3.1. CHARGES

La plupart des producteurs n'ont pas de liaison de vente directe avec les exportateurs. Les collecteurs constituent l'interface entre les producteurs et les exportateurs. Deux types de collecteurs se présentent dans le circuit de la vanille :

- ✓ Collecteurs des vanilles vertes : certains producteurs vendent des produits verts destinés à des grands préparateurs et conditionneurs.
- ✓ Collecteurs des vanilles sèches : produits destinés aux exportateurs qui n'assurent plus que le conditionnement avant exportation.

Avant d'accéder aux activités de collecte, les collecteurs doivent avoir des pièces administratives (carte professionnelle, carte statistique, NIF, etc.). Certains disposent de contrats de collecte de produits au niveau des exportateurs.

Les collecteurs ont pour charge financière les frais de collecte, les ristournes au niveau des communes et les frais administratifs annuels.

Le tableau suivant donne les charges annuelles pour un collecteur type de produit préparé, qui collecte 500 kg de produits :

Type de charge	Montant (AR)
Frais administratifs	120.000
Ristourne	200.000
Frais de collecte	300.000
TOTAL	620.000

II.3.2. BÉNÉFICE

Les collecteurs prennent sur les produits vendus, une marge bénéficiaire de l'ordre de 5000 à 10.000 AR/kg. Pour le cas du collecteur type ayant collecté 500 kg de produits par an, le tableau suivant donne son bénéfice annuel :

	Limite inférieure	Limite supérieure
Quantité de produits collectés (Kg)	500	
Recette brute (AR)	2.500.000	5.000.000
Charge annuelle (AR)	620.000	
Bénéfice net (AR)	1 880 000	4 380 000
Bénéfice spécifique (AR/kg)	3 760	8 760



II.4. GRANDS PRÉPARATEURS / CONDITIONNEURS

II.4.1. LES ACTIVITÉS

Leur activité principale est d'acheter une grande quantité de vanille verte et assurer la cuisson, l'étuvage, le séchage, la mise en malle, le calibrage et le conditionnement avec comme produits finis, des produits prêts à exporter. La capacité moyenne de production des grands préparateurs atteint 50 à 80 tonnes de produit fini. Ils revendent, pour la plupart des temps, ces produits aux exportateurs.

Les activités de préparation débutent par le triage des produits verts, suivi du cycle cuisson, étuvage, séchage. Les gousses sont, ensuite, mises en malles. Le conditionnement débute par le classement des gousses selon la longueur (cuts, 10/11, 11/12, 12/13 et 14 et plus) et la qualité (fendue ou non, noir ou rouge). La longueur et la couleur déterminent la valeur marchande de la vanille. Les gousses de même longueur et de même qualité sont généralement ficelées et regroupées en bottillons. Pour le conditionnement, les gousses sont emballées dans des boîtes de fer blanc ou de carton renforcé, garni de papier sulfurisé.

Les moyens utilisés sont les suivants :

- Vanilles vertes de 250 à 400 tonnes permettant d'avoir des produits finis de 50 à 80 tonnes.
- Pour l'ensemble de ces opérations, le grand préparateur utilise en moyenne 6 personnels permanents et de 30 ouvriers saisonniers.
- Il dispose d'un mini usine permettant de traiter toutes les opérations de préparation et de conditionnement ainsi que des magasins de stockage.

II.4.2. LES CHARGES

Les charges annuelles d'un grand préparateur / conditionneur type, pour la préparation et conditionnement de 50 tonnes de produits finis sont données par le tableau suivant :

DESIGNATION	QUANTITE	PU (Ar)	MONTANT (Ar)
Salaire	12 mois	1 000 000	12 000 000
Electricité	12 mois	400 000	4 800 000
Carburant	12 mois	400 000	4 800 000
Frais médicaux	12 mois	100 000	1 200 000
Achats matériels			11 250 000
Achat des vanilles vertes	250 000 kg	5 000	1 500 000 000
TOTAL			1 534 050 000



II.4.3. LA RECETTES

Avec une production de 50 tonnes de produits préparée, conditionnée, la recette annuelle brute, pour un prix de vente à l'exportateur de 60.000 à 80.000 AR/kg se trouve dans une fourchette comprise entre 3 et 4 milliards de ARIARY.

II.4.4. BILAN

Le bilan d'un grand préparateur arrivant à préparer 50 tonnes de produits conditionnés est représenté par le tableau suivant :

	Limite inférieure	Limite supérieure
Quantité de produits préparés (T)	50	
Recette brute (x 1000 AR)	3 000 000	4 000 000
Charge annuelle (x 1000 AR)	1 534 050	
Bénéfice brut (x 1000 AR)	1 465 950	2 465 950
Bénéfice net d'impôt (x 1000 AR)	980 000	1 650 000
Bénéfice spécifique (AR/kg)	19 546	32 879

II.5. EXPORTATEURS

Le circuit de la filière vanille se termine au niveau des exportateurs avant d'entamer la phase finale qui est l'exportation des vanilles naturelles aux pays importateurs. Les activités des exportateurs sont basées sur le conditionnement des vanilles préparées et leur exportation.

Les exportateurs sont catégorisés suivant les quantités de produits à exportés :

- petits exportateurs : contrat de moins de 100 tonnes ;
- exportateurs moyens : contrat entre 100 et 200 tonnes ;
- grands exportateurs : contrat de plus de 200 tonnes.

L'étude des marchés fait partie des activités des exportateurs. Le contact permanent avec le client, le marketing des produits ainsi que l'assurance sur la qualité des produits font gagner des contrats précieux aux exportateurs. Les prix sont souvent dictés par le marché international, mais étant donné la place privilégiée de Madagascar dans le marché de la vanille, les exportateurs malgaches ont leur mot à dire dans cette filière.

Il est clair que les exportateurs ne réaliseront pas des ventes à perte et les éventuelles hausses de charges ou baisses du prix international sont immédiatement répercutées sur les prix aux producteurs et les autres acteurs de la filière.



II.6. RECAPITULATION

Cette étude de la filière vanille a donné un aperçu du fonctionnement de la filière ainsi que des estimations des bénéfices que chaque acteur en tire.

Le tableau suivant donne les prix moyens indicatifs pratiqués durant la campagne 2004-2005 :

Produits	PU min (AR/kg)	PU max (AR/kg)
Vanille verte	5000	7000
Vanille préparée vendue par les paysans préparateurs	50 000	60 000
Vanille préparée vendue par les collecteurs	55 000	70.000
Vanille préparée conditionnée	60 000	80 000

Les bénéfices annuels et bénéfices spécifiques par exploitation type sont :

Acteurs	Bénéfice spécifique min (AR/kg)	Bénéfice spécifique max (AR/kg)
Planteur (petite exploitation : 1000 pieds)*	11 195	21 195
Planteur (grande exploitation : 3000 pieds)*	9 009	19 009
Préparateur (68 kg de produits préparés)	16 676	26.676
Collecteur (500 kg collectés)	3 760	8 760
Grand préparateur, conditionneur (50 tonnes)	19 546	32 879

D'après ce tableau, on constate que les bénéfices spécifiques les plus élevés sont apportés par la préparation de la vanille verte en produit fini (de 17.000 à 33.000 AR/kg). La production et vente de la vanille verte ne procure que moins de la moitié de celui produit par la préparation, pour les conditions les plus défavorables (5000 AR de prix unitaire de produit vert). Pour un prix unitaire de produit vert à 7000 AR, la vente verte peut procurer plus de bénéfice que la préparation seule. Les bénéfices les plus substantiels sont cependant apportés par la plantation suivie de préparation par le même producteur, qui procurera un bénéfice de 30.000 à 43.000 AR pour la production de un kilogramme de vanille préparée.

Les collecteurs qui n'apportent aucune valeur ajoutée, tirent normalement le plus faible bénéfice spécifique.

* Evalué pour la production de 1 kg de vanille préparée



Les bénéficiaires au niveau planteurs pourraient encore augmenter s'ils arrivent à rehausser leur rendement. Le rendement moyen de 500 kg/ha se trouve, en effet, largement inférieur au rendement théorique qui peut aller de 1 à 1,5 T/ha.

Cette étude met en évidence l'intérêt que porte la préparation de la vanille auprès des paysans producteurs qui selon les cas, procurerait 2 à 3 fois plus de bénéfice par rapport à la vente verte.

Par ailleurs, par rapport aux prix unitaires pratiqués au niveau paysan (vanille verte, entre 5000 AR/kg et 7000 AR/kg), avec le même prix à l'exportateur (produits finis conditionnés, 60.000 AR/kg), les bénéficiaires au niveau paysans augmentent d'environ 100%, pour une baisse au niveau des grands préparateurs / conditionneurs de seulement 30%, ce qui laisse entrevoir une marge de négociation importante entre les planteurs et les grands préparateurs ou exportateurs.

Les producteurs en amont nécessitent d'être organisés afin qu'ils puissent avoir plus de poids pour négocier et fixer les prix des produits verts. Les organisations comme les GPPV qui appuient les producteurs pour ne pas vendre des produits verts ont des rôles très importants à jouer dans l'atteinte de cet objectif.

II.7. DIAGNOSTIC DE LA FILIÈRE

Le diagnostic de la filière est une analyse des forces et faiblesses portant sur le domaine de la production et de l'exportation :

II.7.1. PRODUCTION

Les forces ou opportunités du point de vue production sont les suivantes :

- Microclimat de type tropical humide et un environnement physique sain, favorables à la culture de vanille ;
- Technique de production (plantation et préparation) suffisamment maîtrisée par un nombre élevé de planteurs (70.000 ménages planteurs dans la région de SAVA) ;
- Abondance de la main d'œuvre familiale limitant le coût de la production ;
- Fort appui pour l'organisation des producteurs par la création de GPPV par le STABEX et le projet PADANE ;
- Ligne de crédit spécifique accordée par le projet PADANE pour le développement de la filière de production et préparation de vanille auprès des paysans ;
- Effort d'organisation apporté par le GES qui réglemente la production et la vente des produits tout en apportant de mesures pour lutter contre les vols.

Les contraintes sont, principalement, les suivantes :

- aléas climatiques et maladies réduisant le rendement de production ;
- faible capacité financière obligeant à vendre verte une partie non négligeable de la production et de limiter la quantité préparée
- faible capacité de négociation des prix sur le marché ;
- problème d'organisation ne permettant pas d'accéder directement aux exportateurs ce qui limite les possibilités d'écoulement des produits par un passage presque obligatoire aux collecteurs ;



- problème d'insécurité ;
- présence d'opportunistes pouvant détériorer la qualité du produit en pensant uniquement aux grands profits pouvant être récoltés à court terme, sans penser au long terme.

II.7.2. EXPORTATION

Les forces et opportunités du point de vue exportation sont les suivantes :

- place de leadership de Madagascar dans le marché international de vanille ;
- qualité très appréciée et internationalement reconnue de la vanille malgache (taux de vanilline élevé, produit bio et inscription dans le label « vanille bourbon ») ;
- marché extérieur dynamique, marqué par une bonne préférence aux produits naturels ;
- filière vanille libéralisée ;
- filière d'exportation bien organisée par les groupements tels que le GES (Groupement des Entreprises de la SAVA) et le GNEV (Groupement National des Exportateurs de la Vanille).

Les contraintes sont, principalement, les suivantes :

- présence sur le marché de nouveaux pays producteurs, provoquant une hausse de l'offre ;
- concurrence de la vanille de synthèse ;
- poids importants des gros clients de l'industrie agro-alimentaire internationale sur la négociation des prix ;
- capacité limitée des opérateurs locaux dans la conquête de nouveau marché mondial
- encore quelque lacune sur la maîtrise de la qualité.

II.8. CONCLUSION

La filière vanille, malgré des hauts et des bas, reste encore avec des bonnes perspectives pour l'économie malgache et particulièrement, celle de la zone de SAVA. Les principaux acteurs dans la filière, de l'amont vers l'aval sont les paysans producteurs, les collecteurs, les grands préparateurs conditionneurs et les exportateurs. Chaque acteur tire des bénéfices spécifiques importants dans les 9.000 à 33.000 AR/kg de produit préparé.

Les producteurs tirent la meilleure partie de la filière en combinant la plantation et la production, ce qui procurerait un bénéfice spécifique de 30.000 à 43.000 AR/kg de produit préparé.

Les bénéfices annuels des producteurs restent cependant assez faibles à cause du faible niveau de production. Les principales contraintes au niveau production sont liées surtout au faible rendement actuel et le problème d'organisation des producteurs ne leur



permettant pas d'avoir ni une bonne capacité de négociation des prix ni un accès direct aux exportateurs, pour se passer des services des collecteurs.

Les efforts apportés par le projet PADANE et le STABEX pour organiser les producteurs à s'associer dans des GPPV afin de pouvoir réaliser des commercialisations collectives sont suivis par peu d'impacts.

Au niveau de l'exportation, la bonne organisation des entreprises exportatrices semble donner ses fruits en apportant une certaine assurance de stabilité des prix à l'exportation. Les négociations menées ont convaincu la clientèle de ne pas totalement abandonner la vanille naturelle au profit de la vanille de synthèse.

Des efforts sont encore à apporter autant des producteurs que des exportateurs pour garder une bonne qualité de production et de préserver les acquis en matière de renommée de la vanille malgache.

Des efforts sont également à fournir par les producteurs pour une meilleure organisation, gage de stabilité et de qualité dans la production.

