

# **Chapitre 7**

## **La vanille dans la crise et la politique du prix-plancher**

Jérôme Ballet, Aurélie Carimentrand et Ariel Elyah

### **1. Introduction**

La vanille est une ressource centrale du nord-est de Madagascar, et ce au moins depuis un siècle (voir par exemple Cabanes, 1982, pour une analyse de son rôle à partir du début du XX<sup>ème</sup> siècle). Elle contribue de manière centrale aux revenus d'un bon nombre de ménages dans les régions productrices, principalement la région Sava (la région Sava correspond grosso modo à plus de 80 % de la production nationale)<sup>49</sup>. La filière vanille concerne 80 000 familles de planteurs, 6 000 collecteurs et préparateurs (Andreas, 2006). Cependant, comme le soulignent Droy et Rasolofo (2004), les ménages impliqués dans la production de vanille sont soumis à des risques de vulnérabilité forts, avec d'une part des risques liés aux aléas climatiques, notamment les cyclones, fréquents dans la région, et d'autre part des risques économiques liés à l'instabilité du prix du marché mondial de la vanille.

---

<sup>49</sup> Les autres régions sont la région Diana et la province de Tamatave principalement, donc le nord/nord-est de Madagascar.

La question ouverte dans ce chapitre est de savoir si la vulnérabilité de la filière et par conséquent celle des acteurs de la filière (planteurs, préparateurs, exportateurs) n'est pas aussi liée aux chocs politiques. Aux deux formes précédentes de vulnérabilité s'ajouterait ainsi une troisième forme de vulnérabilité.

Nous rappelons d'abord l'évolution de la filière. Ce bref rappel permet de comprendre le degré de vulnérabilité de la filière. Ensuite nous analysons la situation de la filière vanille dans la crise politique actuelle, ce qui nous permet de souligner la conjonction de facteurs économiques externes, i.e. le marché mondial, avec les facteurs relevant de la crise politique. Nous présentons ensuite la structure de la filière et la politique du prix-plancher choisie par le gouvernement de transition sous la pression de certains opérateurs de la filière. Enfin, nous analysons les stratégies des acteurs de la filière, en particulier de contournement du décret fixant le prix-plancher, pour tenter de maintenir leurs revenus.

## **2. Brève évolution de la filière vanille**

L'évolution de la filière vanille peut être schématiquement divisée en trois périodes. Avant les années soixante, l'exportation de vanille reste très faible. La première période se structure à la fin des années cinquante avec la mise en place d'une caisse de stabilisation du prix de la vanille en 1957. Cette caisse de stabilisation avait pour objet de garantir le prix aux producteurs, mais aussi de promouvoir la vanille sur le marché extérieur et d'accroître la productivité de la filière. Cette politique a été rendue possible grâce à la création d'un cartel de pays producteurs de vanille de l'Océan Indien, connu sous le nom de « Alliance de la vanille » : Madagascar, les Comores et La Réunion. Le cartel attribuait des quotas à chaque pays producteur en fonction

des pays destinataires. Il pouvait contrôler le prix international de la vanille parce qu'il possédait 80% des parts du marché mondial. La logique de contrôle était associée à une politique de restriction de l'offre afin de ne pas faire chuter le prix. Des stocks de vanille invendus sur le marché international étaient alors constitués et vendus les années de mauvaise récolte. La caisse de stabilisation décidait des quantités à écouler sur le marché et était propriétaire des stocks invendus achetés aux producteurs. D'un point de vue de la répartition de la valeur ajoutée, cette période a été marquée par une redistribution relativement équitable entre les différents acteurs de la filière (Blarel et Dolinsky, 1995).

A partir du milieu des années soixante-dix s'ouvre la seconde période. La montée en puissance de la production indonésienne est venue contestée la suprématie de l'Alliance de la vanille. Au milieu des années quatre-vingt, l'Indonésie représentait 30 % des parts du marché mondial tandis que le cartel dirigé par Madagascar chutait à 30 %. Le contrôle du prix international par le cartel de l'Océan Indien devenait de plus en plus difficile. Seule la qualité de la vanille bourbon produite dans l'Océan Indien justifiait encore la suprématie de Madagascar, mais là aussi de plus en plus contestée par l'Indonésie, qui par l'amélioration de la qualité a conquis le marché américain (de Melo et al., 2000). La perte des parts de marché peut certes être expliquée par la concurrence internationale montante, mais suppose aussi de reconnaître l'absence de politique publique favorable à la filière (Blarel et Dolinsky, 1995). Cette période marquée par la présidence Ratsiraka s'est en effet essentiellement orientée vers le contrôle de la filière au profit de quelques opérateurs, élite urbaine proche du pouvoir. Ainsi, à la caisse de stabilisation, seul acteur de l'exportation, ont succédé des licences d'exportation accordées par le Ministère du commerce. Ces licences n'ont bénéficié qu'à quelques exportateurs seulement. Ils

étaient 13 en 1990. La remise en cause d'un modèle d'exportations régulées était alors d'autant plus facile qu'il apparaissait ne profiter qu'à une élite urbaine, mais pas aux populations pauvres qui constituent la main-d'œuvre (Bauer, 1987). Par ailleurs, la logique de constitution de stocks, prévalant encore, pouvait apparaître aux yeux des bailleurs de fonds comme une perte pour le pays. Ainsi, en 1993, une partie des stocks accumulés a dû être brûlée en raison de la dégradation de la vanille mal conservée et invendable sur le marché international (de Melo et al., 2000).

Dans un contexte de concurrence accrue et de dévoiement de la filière au profit de quelques-uns, le dogme libéral s'est imposé à Madagascar sous la double pression des plans d'ajustement structurel de la Banque mondiale et de la libéralisation des échanges du FMI. Dans un rapport de 2001 (World Bank, 2001), la Banque mondiale soulignait la nécessité pour Madagascar de procéder à des changements radicaux concernant la filière vanille. La décennie quatre-vingt-dix, marquée par une dérégulation remettant en cause le modèle antérieur de promotion des exportations de vanille, constitue l'entrée dans la troisième période.

Face à la concurrence montante de l'Indonésie, les recommandations ont alors tourné vers la dérégulation. En mai 1995, le décret n°95 346 fixait la libéralisation du commerce de la vanille. Cependant, le modèle libéral a aussi été un échec dans un bon nombre de cas (Stein, 2003). La vanille à Madagascar illustre bien les failles de ce modèle. D'une part, la libéralisation a provoqué une désorganisation complète de la filière. D'autre part, même si l'accaparement de la valeur par quelques opérateurs a été réduit, les gains pour les producteurs ont été relativement insignifiants (Cadot et al., 2006). Enfin, la libéralisation des exportations a accru la vulnérabilité de la filière aux chocs et aux revirements du marché international. Le prix de la vanille a en effet connu des évolutions contrastées. Il a

d'abord chuté fortement pour atteindre 20 dollars/kg en 1999, puis est remonté à partir de 2000 sous l'effet des chocs subis par le pays. En 2000, 25 % de la récolte, et une partie des stocks de l'année précédente ont été détruits par un cyclone, provoquant une hausse du prix sur le marché international. La crise de 2002 à Madagascar et la sécheresse cette même année accentuèrent la tendance, suivie d'un nouveau cyclone en 2004. Le prix atteignit un point culminant en 2003-2004 autour de 500 dollars/kg (Andreas, 2006). Le FMI recommanda alors d'augmenter les surfaces de production. Elles passèrent de 23 000 ha en 1994 à 30 000 ha en 2004, correspondant à des productions de 4 000 tonnes de vanille verte en 1994 et de 10 000 tonnes en 2004 (Andreas, 2006). Une telle stratégie allait vite rencontrer ses limites. En effet, la position de moins en moins dominante de Madagascar sur le marché international ne lui permettait plus d'exercer une influence significative sur le prix. L'augmentation de la production ne fut pas accompagnée d'une baisse du prix. Le prix élevé sur le marché international déboucha alors sur une baisse de la demande dans les pays importateurs, et sur une substitution de produits d'origine synthétique à la vanille<sup>50</sup>. La forte concurrence et la difficulté à trouver preneur ont induit une baisse des prix. En 2005, le prix se fixait aux alentours de 40 dollars/kg, dix fois plus bas que deux ans auparavant (Butler, 2005) pour tourner autour de 30 dollars/kg depuis. Cette baisse du prix a restimulé la demande de vanille naturelle (Andreas, 2006). La filière vanille est ainsi entrée dans une phase de vulnérabilité forte vis-à-vis du marché international. Dans quelle mesure la crise politique accroît cette vulnérabilité ?

---

<sup>50</sup> Outre la vanille de synthèse, la vanilline a aussi fait son apparition. La vanilline est obtenue à partir de l'acide férulique du riz par fermentation. Elle est donc classée dans la catégorie des produits naturels.

### 3. La vanille dans la crise

La crise politique correspond aussi à une crise économique sur l'ensemble des produits à vocation commerciale. Ils ont tous vu leur prix s'effondrer : agrumes, bananes, miel, fibres naturelles, café. La vanille n'a pas été épargnée.

Dans la région d'Antalaha, le prix de la vanille a connu une baisse rarement observée depuis trois campagnes. Ainsi, à Lohanantsahabe le prix au producteur est passé de 5000 ariary/kg en 2008 à 3000 ariary/kg en 2009. A Ampohibe, il est passé de 3500 ariary/kg en 2008 à 2000 ariary/kg en 2009<sup>51</sup>. Bien sûr la baisse observée peut être attribuée à plusieurs facteurs.

En premier lieu, le contexte international, avec la concurrence croissante d'autres pays producteurs, est l'élément clé de la crise de la vanille à Madagascar. Le prix moyen de la vanille sur le marché international peine à dépasser les 20 dollars au kg en 2009<sup>52</sup>. Il est ainsi tombé au même niveau que dix ans auparavant, en 1999. Pour pouvoir continuer à vendre, les exportateurs sont dans une certaine mesure contraints de répercuter le niveau de prix à l'export sur le prix d'achat local, ce qui n'écarte évidemment pas les risques d'exagération et d'opportunisme de certains opérateurs pour justifier un achat au moindre coût auprès des producteurs.

En second lieu, les troubles politiques à Madagascar ont eu des répercussions non négligeables sur le comportement d'achat des clients internationaux. Ceux-ci ont préféré s'approvisionner ailleurs face à l'incertitude engendrée par

---

<sup>51</sup> Nos résultats d'enquête. Rappelons que sur cette période, 1 US\$ équivaut à environ 2000 ariary.

<sup>52</sup> Prix cité par Benoît Leroy, confirmé par les participants à la réunion de restitution du 25 août 2009 à Sambava.

le contexte de crise<sup>53</sup>. L'instabilité politique a constitué un facteur défavorable dans la négociation commerciale entre les exportateurs malgaches et les importateurs.

En troisième lieu, la vanille a pâti de la ruée vers la filière bois de rose (cf. chapitre sur le bois de rose dans cet ouvrage). Certains opérateurs de la filière vanille, en particulier des exportateurs et des collecteurs, disposant d'un capital suffisant, se sont tournés vers la filière bois de rose, plus lucrative face aux difficultés rencontrées dans la filière vanille. La répercussion sur le prix payé aux producteurs a alors été sensible avec la baisse de la demande des collecteurs et des exportateurs.

La conjonction des trois facteurs, chute du prix au niveau international, instabilité politique et désengagement de certains opérateurs a alors plongé la filière dans une crise profonde<sup>54</sup>.

#### **4. Structure de la filière et politique du prix-plancher**

La crise n'a cependant pas affecté tous les acteurs de la filière vanille de la même manière. La filière se scinde en deux segments que sont la vanille verte et la vanille vrac (figure 7.1 ci-dessous) avec respectivement 20% et 80% du

---

<sup>53</sup> On pouvait ainsi lire le questionnement des importateurs sur la situation de crise sur le site suivant :

<http://www.foodnavigator.com/Product-Categories/Chocolate-and-confectionery-ingredients/Madagascar-unrest-raises-interest-in-Indian-vanilla> .

<sup>54</sup> A ces facteurs il convient d'ajouter le problème des vols de vanille. Il s'agit d'un phénomène usuel dans la région, mais la crise politique a fortement renforcé les comportements de vol (voir le chapitre 2 sur l'insécurité). Notons qu'il ne s'agit pas, la plupart du temps, de vols réalisés par des personnes isolées, mais souvent par des bandes organisées qui pillent les entrepôts ou les plantations, volent des dizaines de kg. La marchandise volée est ensuite revendue sur un marché parallèle dont une partie est également exportée.

marché. Les acteurs, producteurs, ainsi que la majorité des collecteurs et exportateurs sur ses deux segments sont les mêmes. La différence entre les deux segments tient au conditionnement de la vanille plus qu'aux acteurs en jeu.

Les producteurs et préparateurs ont été fortement affectés parce que la baisse des prix s'est répercutée sur eux. Comme nous l'avons souligné précédemment, le prix payé aux producteurs a baissé de plus de 30% en 2009 par rapport à 2008. Les collecteurs ont eux aussi souffert de la crise puisqu'ils sont les intermédiaires entre les producteurs et les exportateurs qui sont les vrais donneurs d'ordre. C'est donc au niveau des exportateurs que la différenciation des effets de la crise s'est fait le plus sentir, avec un prix sur le marché international autour de 20 US\$/kg (soit environ 40 000 ariary).

Il faut en particulier distinguer deux types d'opérateurs au niveau de l'exportation. Les exportateurs exclusifs sont des sociétés qui, n'ayant pas de circuit de distribution à l'international, opèrent en vente directe à partir de Madagascar. Bien que majoritaires dans la région Sava, ces derniers n'ont que peu d'influence sur le prix de la vanille sur le marché international. Les exportateurs distributeurs sont des sociétés qui, disposant d'un circuit de distribution à l'étranger, sont en mesure de vendre à un prix nettement plus élevé que les premiers sur des marchés de niche.

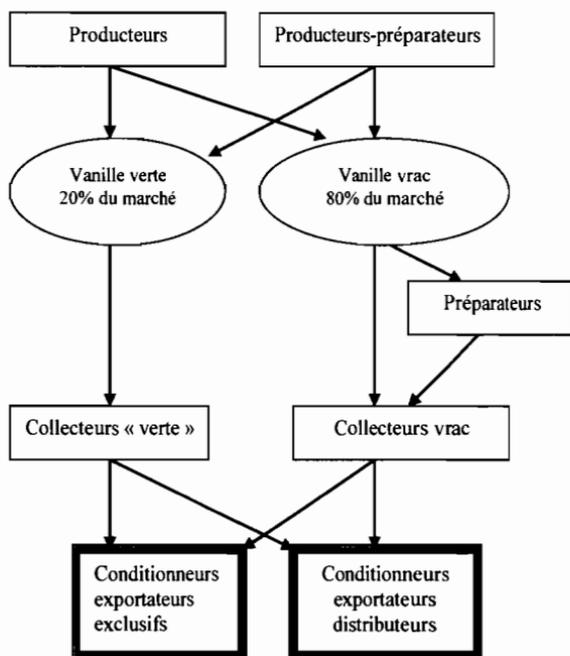
Les exportateurs distributeurs, avec un stock d'invendus estimé à plus de 600 tonnes<sup>55</sup> sur le marché international en 2009, ont réussi à suggérer aux nouvelles autorités de publier un décret portant le prix minimum de la vanille d'exportation à 27 dollars/kg (décret n° 2009 – 942 du 7 juillet 2009). L'idée sous-jacente consistait à revaloriser le stock d'invendus, au bénéfice de la production paysanne à travers le réajustement du prix d'achat de vanille vrac à

---

<sup>55</sup> Benoît Leroy, Directeur de la société Henri Fraïse et Fils, Antalaha, août 2009.

35 000 ariary/kg, et ce dans le souci de maintenir un profit équitablement partagé par tous les acteurs de la filière.

**Figure 7.1. Structure de la filière vanille**



Cette politique de prix-plancher n'a cependant pas constitué une solution viable. Face à la concurrence internationale de plus en plus forte sur la vanille, Madagascar n'a pu exercer une influence sur le prix mondial. La politique du prix-plancher n'a alors profité qu'à quelques opérateurs, les exportateurs distributeurs qui pouvaient écouler leur production sur des marchés de niche. Les exportateurs exclusifs devant, quant à eux, trouver des solutions pour contourner la loi afin d'écouler leur production que le marché international refusait au prix

de 27 US\$/kg alors que le prix du marché tournait autour de 20 US\$/kg.

L'administration publique s'est trouvée tiraillée entre la volonté de faire respecter le décret en vigueur et le constat d'une réalité commerciale difficile à surmonter. Un marché parallèle s'est par ailleurs développé, témoignant d'une fragmentation palpable de la filière.

Face à cette situation, un collectif de 16 exportateurs insatisfaits<sup>56</sup> des mesures de fixation du prix – représentant une grande partie de la vanille exportée – a adressé une lettre commune datée du 8 août 2009 au Ministre du commerce pour demander « que puissent être réexaminées les décisions non conformes adoptées par la Plateforme de Concertation Régionale de la vanille ». Il a fallu attendre juin 2010 pour qu'une solution se dégage, notamment en raison des problèmes générés par les stratégies de contournement du décret fixant le prix-plancher.

## **5. Stratégies des acteurs et contournement de la loi**

En l'absence de solutions consensuelles, les opérateurs de la filière ont mis en œuvre plusieurs stratégies de contournement de la loi. La première solution a consisté à recourir à la contractualisation directe entre exportateurs et producteurs, ces derniers s'engageant alors à vendre au prix convenu (souvent autour de 12 000 ariary le kg de vanille vrac). Le contrat signé constitue dans ce cas la garantie de la « légalité » de la transaction. La crise s'est alors principalement répercutée sur les collecteurs qui ont perdu leur marge. Cette solution a aussi entraîné une spirale dans la mesure où les collecteurs perdant leur rôle se sont détournés de la vanille au profit d'autres sources de revenus

---

<sup>56</sup> Lettre adressée à son Excellence Monsieur Jean-Claude RAKOTONIRINA, Ministre du Commerce, par le collectif des exportateurs de vanille en réunion à Sambava le 8 août 2009.

comme le bois de rose, ce qui a réduit la capacité de négociation des producteurs qui se sont trouvés face à moins de demande de collecteurs. Dans les cas où le recours aux collecteurs a été maintenu, la négociation avec les producteurs a reposé sur ces derniers. Dans ce type de transaction, le prix au producteur excède rarement les 10 000 ariary par kg pour la vanille vrac, laquelle sera revendue autour de 12 000 ariary à l'exportateur<sup>57</sup>.

La seconde solution a reposé sur la mise à profit du flou autour des normes de qualité de la vanille vrac. Etant donné qu'il existe plusieurs catégories de qualité pour la vanille, il est possible de jouer sur l'absence d'indications à ce sujet dans le décret pour faire varier les prix d'achat au producteur.

La crise a incité à la pluralité des formes d'arrangements institutionnels entre exportateurs et producteurs, brouillant encore un peu plus l'organisation de la filière vanille. Quels que soient les arrangements institutionnels entre producteurs et exportateurs, les exportateurs exclusifs ont aussi dû recourir à de fausses déclarations auprès des douanes. En effet, les déclarations d'exportation auprès des douanes doivent mentionner le prix, contraint par le prix-plancher du décret de juillet. Mais comme les acheteurs internationaux n'acceptent que de payer le prix du marché, soit autour de 20 US\$/kg, les déclarations sont en fait faussées. Les exportateurs déclarent vendre à 27 US\$/kg alors qu'ils vendent au prix de marché. Il en découle un non-rapatriement des devises, qui contribue à accentuer l'effet dépressif sur la monnaie malgache. Celle-ci étant passée d'une parité de 2500 ariary pour un euro à près de 3000 ariary pour un euro au cours de la crise. Selon le décret, les exportateurs sont en effet tenus de compenser la différence entre le prix de vente et le prix-plancher s'ils vendent en dessous du prix-plancher. Pour éviter les

---

<sup>57</sup> Source : enquête ROR auprès de l'industrie de la vanille dans la SAVA, août 2009.

contrôles, la solution consiste donc à réaliser les transactions sur un compte dans le pays d'importation et à ne pas rapatrier les devises.

En juin 2010, face au problème posé par le non rapatriement des devises, le ministère des finances a permis le rapatriement des devises sur la base du prix réel de vente. A cette occasion, on a pu découvrir qu'une bonne partie des contrats s'était réalisée pour un prix aux alentours de 18US\$/kg, loin du prix-plancher<sup>58</sup>. Cependant, cette indulgence ne résout pas le problème de la vulnérabilité de la filière vanille.

## 6. Conclusion

La filière vanille a subi un double contexte défavorable : une crise politique et un accroissement de la concurrence internationale qui joue négativement sur le prix. Dans ce contexte, le gouvernement de transition a pris une mesure visant à réguler la chute du prix. Cependant, cette politique s'avère fortement inadaptée au problème. Comme le souligne un article du quotidien *L'Express de Madagascar*<sup>59</sup> où le président du groupement des entreprises de la Sava, Claude Andreas, s'exprime : « cette mesure a été une bêtise concoctée par une minorité d'opérateurs. A ce rythme, les exportateurs vont perdre leurs clients. Les producteurs vont délaisser leurs productions ». Or force est de constater que la production 2009 a dû mal à s'écouler dans les pays importateurs et s'accumule sous forme de stocks, tandis que la production 2010 arrive. Il devient donc urgent de penser à l'avenir de la filière sous peine de sa destruction.

Bien sûr les acteurs de la filière ne sont pas restés inactifs face à la crise, ni face à la politique du prix-plancher. Ils

---

<sup>58</sup> Information parue dans *L'Express de Madagascar* le 17 juin 2010.

<sup>59</sup> Article de Lantoniaina Razafindramiadana paru dans *L'Express de Madagascar* du 15 décembre 2009.

ont mis en œuvre des stratégies de contournement de la loi leur permettant de maintenir des recettes minimales. Cependant, ces stratégies désorganisent un peu plus la filière vanille en multipliant les arrangements institutionnels entre acteurs. Si le problème de la vanille n'est pas rapidement résolu, il risque d'induire une perte de confiance généralisée envers les institutions de l'Etat qui pourraient alors être accusées de partialité, aussi bien vis-à-vis des exportateurs que des producteurs eux-mêmes.

## Références

- Andreas C. (2006). Pour une meilleure compétitivité de la vanille de Madagascar, communication au 2<sup>ème</sup> Atelier National vanille, Antananarivo, 28 septembre.
- Blarel B. et Dolinsky D. (1995). "Market imperfection and government failures: the vanilla sector in Madagascar", in Jaffe S. et Morton J. (eds), *Marketing Africa's high-value foods: comparative experiences of an emergent private sector*, Kendall/Hunt publishing Company: 255-318.
- Bauer P. (1987). « Marketing-Boards », in J. Eatwell (ed.), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, New York, MacMillan.
- Butler R.A. (2005). Collapsing vanilla prices will affect Madagascar, mongabay.com, 9 mai 2005, disponible [news.mongabay.com/2005/0510-rbett-butler.html](http://news.mongabay.com/2005/0510-rbett-butler.html).
- Cabanes R. (1982). "Histoire d'un développement 'réussi': le Nord-Est de Madagascar", *Tiers Monde* 23(90): 325-329.
- Cadot O., Dutoit L., de Melo J. (2006). The Elimination of Madagascar's Vanilla Marketing Board, Ten Years On, Working paper WSP3979, University of Lausanne.
- De Melo J., Olarreaga M., Takacs W. (2000). "Pricing Policy under Double Market power: Madagascar and the

- International Vanilla Market”, *Review of Development Economics* 4(1): 1-20.
- Droy I. et Rasolofo P. (2004). Entre cyclones et marchés mondiaux : la vulnérabilité des ménages ruraux de la côte Est de Madagascar, document du CED, Université de Bordeaux 4.
- Stein H. (2003). “Rethinking African Development”, in H.J. Chang (ed.), *Rethinking Development Economics*, London, Anthem Press: 153-78.

Ballet Jérôme, Carimentrand A., Elyah A. (2010)

La vanille dans la crise et la politique du prix-plancher.

In : Andriananirina N. (ed.), Rabevohitra N. (ed.), Ballet Jérôme (ed.), Rasolofo F. (ed.). *Madagascar dans la tourmente : analyses socioéconomiques de la crise en zones rurales*

Paris : L'Harmattan, p. 105-118. (Ethique Economique)

ISBN 978-2-296-13791-2