

La vanille malgache : entre valorisation des avantages comparatifs et nécessaire diversification économique

Par **Yves Jégourel**¹

Résumé

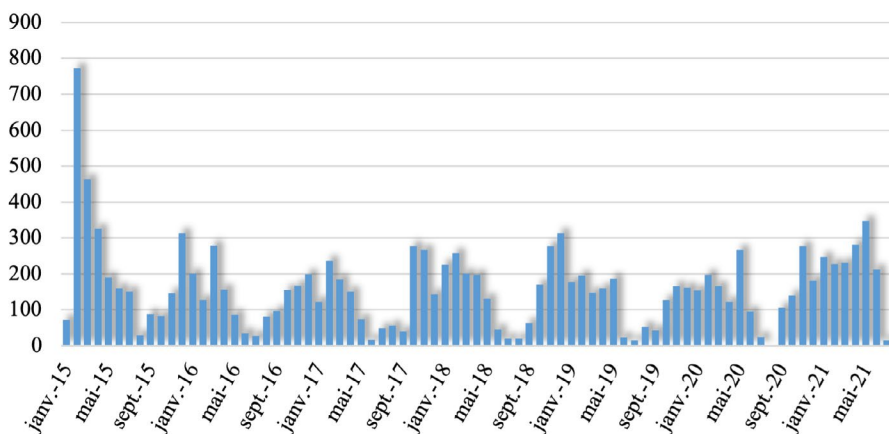
La vanille est un produit d'exportation phare de Madagascar qui dispose, pour cette matière première unique, d'un quasi-monopole mondial. Si les recettes d'exportation qui en découlent sont essentielles pour l'île Rouge, leur variabilité, conjuguée à celle d'autres produits, tels que le nickel, n'est pas sans poser d'importants problèmes macroéconomiques en raison de la faible diversification de sa balance commerciale. Conséquence de la chute des cours depuis les sommets atteints en 2018, la fixation d'un prix minimum à l'export par le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Consommation (MICC) est une réponse apportée à cette instabilité, mais elle ne semble guère faire l'unanimité. Par ailleurs, la gestion de la qualité, historiquement dépendante du niveau des prix, doit être renforcée et la traçabilité – élément clé de la demande occidentale en faveur d'une agriculture durable et responsable – garantie. Madagascar compte toujours parmi les pays les plus pauvres au monde, mais il voit toutefois sa croissance économique se renforcer depuis plusieurs années, portée par les avantages comparatifs dont il bénéficie. La filière vanille, elle, a engagé une nouvelle réforme au travers de la création du Conseil National de la Vanille en mars 2021 dans le but, notamment, de mieux coordonner les acteurs qui l'animent. Si cette problématique s'impose à la quasi-totalité des industries de matières premières, qu'elles soient agricoles, minérales et énergétiques, elle revêt une dimension centrale à Madagascar. La fixation d'un prix minimal à l'international pour la vanille préparée et la limitation des agréments à l'exportation interrogent, cependant, certains opérateurs de la filière.

“I got all my boyhood in vanilla winter waves around the kitchen stove” écrivait, avec nostalgie, l’auteur américain Jack Kerouac. De la pâtisserie aux parfums de niche les plus luxueux,² la vanille s’est imposée au monde par son arôme unique. Fruit d’une orchidée – essentiellement de variété *Vanilla fragrans*, dite aussi *planifolia*³ – avant de devenir, après préparation, une matière première à nulle autre pareille, elle est historiquement originaire du Mexique.⁴ Un seul pays en domine toutefois désormais largement la production : Madagascar, dont l’offre – 1 454 tonnes, en 2019, et 1 724 tonnes, en 2020, selon l’Institut national de la statistique de Madagascar ; compte pour environ 75 % des exportations mondiales. D’autres pays producteurs (Comores, Inde, Indonésie, Ouganda ou Papouasie-Nouvelle-Guinée) sont également présents sur le marché international, mais leur offre combinée est, en moyenne, inférieure à 500 tonnes par an. La domination malgache doit néanmoins être largement mise en perspective : si le monde dépend de la vanille malgache, l’île Rouge et les populations du nord-est sont symétriquement largement tributaires économiquement de cette épice. Dépassant largement le cadre de cette filière agricole si particulière, les défis macroéconomiques auxquels Madagascar doit faire face sont, par ailleurs, conséquents.

Une forte variabilité des recettes d’exportation...

Si la vanille est une matière première unique, elle n’en partage pas moins un certain nombre de caractéristiques économiques propres aux « commodities ». La première d’entre elles tient à l’instabilité de l’offre en raison, entre autres, de sa forte exposition aux aléas météorologiques – à l’instar de la plupart des produits agricoles – et aux risques climatiques, notamment les cyclones qui, régulièrement, touchent entre janvier et mars Madagascar et les principales zones de production situées au nord de l’île, dont la SAVA (Sambava, Antalaha, Vohemar et Andapa) d’où provient l’essentiel de la vanille du pays. En mars 2017, le cyclone Enawo avait ainsi détruit une fraction significative de l’offre malgache et conduit à une réduction des quantités exportables. Fort logiquement, cela conduisit à une hausse sensible des cours sur le reste de l’année 2017 et 2018. Ce fut également le cas lors du pic précédent avec le cyclone tropical Gaflo d’une intensité exceptionnelle qui a dévasté l’île en mars 2004, ainsi que Hudah (2000) et Hary (2002).

Graphique 1 : Évolution des exportations malgaches de vanille (en tonnes, HS Code : 0905)



Source : Trade Data Monitor & Madagascar Institute of Statistics

1. Nous tenons ici à remercier sincèrement Emmanuel Née, directeur du département ingrédients de chez Touton S.A. pour le partage d’information, sa relecture et ses précieux conseils.

2. Si la vanille était utilisée depuis longtemps dans les parfums artisanaux, c’est à Aimé Guerlain que l’on doit la création, en 1889, de Jicky, le premier parfum « de grande marque » utilisant cette épice qui, de Shalimar à Habit Rouge, deviendra la signature olfactive de cette maison parisienne.

3. Bien qu’il existe une centaine d’espèces de vanillier, trois seulement sont cultivées pour leur propriété aromatique. La *planifolia* compte ainsi pour 95 % de la vanille produite, à laquelle il convient d’ajouter la vanille dite « Tahiti » (*Vanilla tahitensis*), ainsi que le vanillon (*Vanilla pompona*) présent notamment en Amérique du Sud et appelé comme tel en raison de son fruit court. Des hybrides existent également. Pour une présentation détaillée, voir Le Bellec C. (2017), *La culture du vanillier*, édité par le Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (Cirad).

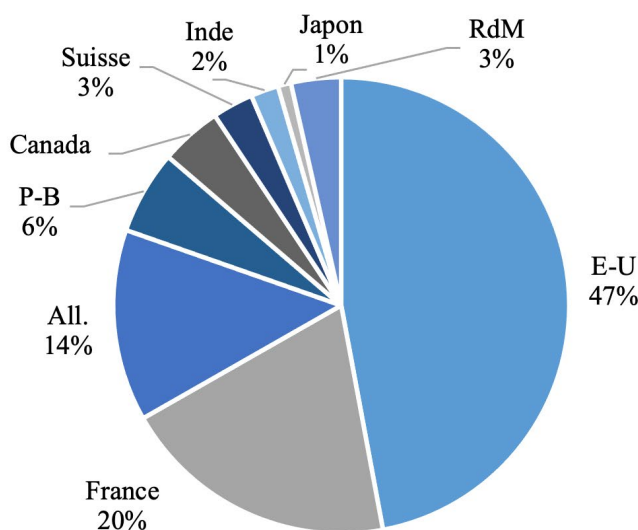
4. La fleur de cette orchidée doit être fécondée pour produire de la vanille. Cette pollinisation se faisait par l’abeille mélipone, jadis vénérée par les paysans mayas. Ne se trouvant qu’au Mexique, elle explique pourquoi ce pays fut, pendant plusieurs siècles, le seul producteur de vanille (Elle sera introduite à la cour d’Espagne après sa « découverte » par Herman Cortez et ses conquistadors en 1519). Il faudra attendre 1836 et les travaux du naturaliste belge Charles Morren pour parvenir à une pollinisation artificielle, puis 1841 pour que le procédé se fasse à grande échelle, grâce à l’action d’Edmond (il prit le nom d’Albius après l’abolition de l’esclavage en 1848), alors jeune esclave sur l’île de la Réunion (Bourbon). L’essor international de la vanille fut, quant à lui, grandement facilité par l’invention, en 1851, de la technique de l’échouage par Ernest Loupy, producteur de vanille sur cette même île.

Si, au cours de l'année, la saisonnalité que l'on observe est intrinsèquement dépendante du rythme de la campagne,⁵ mais également des périodes où les exportations sont autorisées⁶ (graphique 1), celle-ci se double d'une variation importante des quantités exportées d'une année sur l'autre. En 2015, les statistiques douanières enregistraient ainsi un volume d'exportation de 2 790 tonnes. Celui-ci tombait à près de 1 610 tonnes en 2016 et 2017, avant de remonter à 1 928 tonnes l'année suivante, puis de s'effondrer à 1 453 tonnes en 2019. Si raisonner en année civile n'a qu'une valeur limitée en raison du rythme des campagnes, force est de constater que la faiblesse de la récolte de 2018/2019, estimée à 1 200 tonnes, l'expliquait largement. En 2020, ces mêmes exportations se sont néanmoins redressées pour revenir à 1 724 tonnes (ou 1 780 tonnes de vanille pour la campagne 2020/2021 selon les données du ministère de l'Industrie et du commerce).

Débutant officiellement le 15 septembre, la campagne d'exportation pour 2021/2022 n'en est, elle, qu'à ses premières semaines : 130,45 tonnes et 198,64 tonnes ont été officiellement exportées en septembre et octobre, ce qui était bien supérieur aux chiffres enregistrés en 2020 pour ces mêmes mois (105,68 tonnes et 139,58 tonnes respectivement), ainsi qu'en 2019 (42,37 t et 127,05 t).

Une très large part de ces volumes est exportée aux États-Unis, soit 810 tonnes en 2020 (47 % du total des exportations) et, dans une moindre mesure, en France (339 tonnes, 20% du total) et en Allemagne (234 tonnes, 14%). Premier importateur mondial, les États-Unis s'approvisionnent également, de manière non exhaustive, en vanille indonésienne (282 tonnes en 2020) ou ougandaise (47 tonnes).

Graphique 2 : Principaux marchés d'exportation de la vanille malgache en 2020 (en volume)



Source : Trade Data Monitor & Madagascar Institute of Statistics

5. Il faut ici distinguer le cycle de production et de traitement de la vanille des périodes de commercialisation qui sont réglementées, tout comme le sont celles où les exportations sont possibles. De manière schématique, la vanille est récoltée à partir de juin, après une période de floraison (et donc de pollinisation) comprise entre octobre/novembre de l'année précédente et janvier. Il s'agit alors d'une vanille verte qui peut être commercialisée sous cette forme, mais qui devrait subir plusieurs étapes de préparation (échaudage, étuvage, séchage, maturation/affinage en caisses – mise en malles –, calibrage et sélection) avant de pouvoir être exportée. Plusieurs mois sont nécessaires pour que ces différentes opérations puissent être réalisées, expliquant pourquoi la campagne d'exportation débute en octobre/novembre. Il faut, en moyenne, 5 à 6 kg de vanille verte pour obtenir un kilo de vanille préparée. On distingue, par ailleurs, la vanille dite industrielle et/ou d'extraction (dite « rouge ») de celle de qualité « gourmet » (TK ou noire) destinée au monde de la gastronomie et aux conditionneurs. Au sein de cette première catégorie, une distinction peut en outre être faite entre la vanille à destination du marché américain, celle exportée en Europe, dont le taux d'humidité théorique est, en moyenne, plus élevé, et les cuts dont le taux de vanilline est comparativement faible. Le terme de « vanille Bourbon » ne rentre pas dans ces éléments de classification et qualifie les vanilles de l'océan Indien, qu'il s'agisse de celle de Madagascar, de la Réunion, des Seychelles, de l'île Maurice ou des Comores.

6. Initialement prévue le 31 mai 2021, la date de la fin de la campagne d'exportation pour 2020/2021 a été ainsi repoussée au 30 juin de cette même année.

La variabilité des exportations malgaches de vanille apparaît plus importante encore en valeur. Ainsi, un record a été atteint en 2018 avec USD 863,4 millions, alors que ces recettes n'étaient que de USD 193,1 millions en 2015, toujours selon l'Institut national de la statistique de Madagascar.

... Et une instabilité des cours

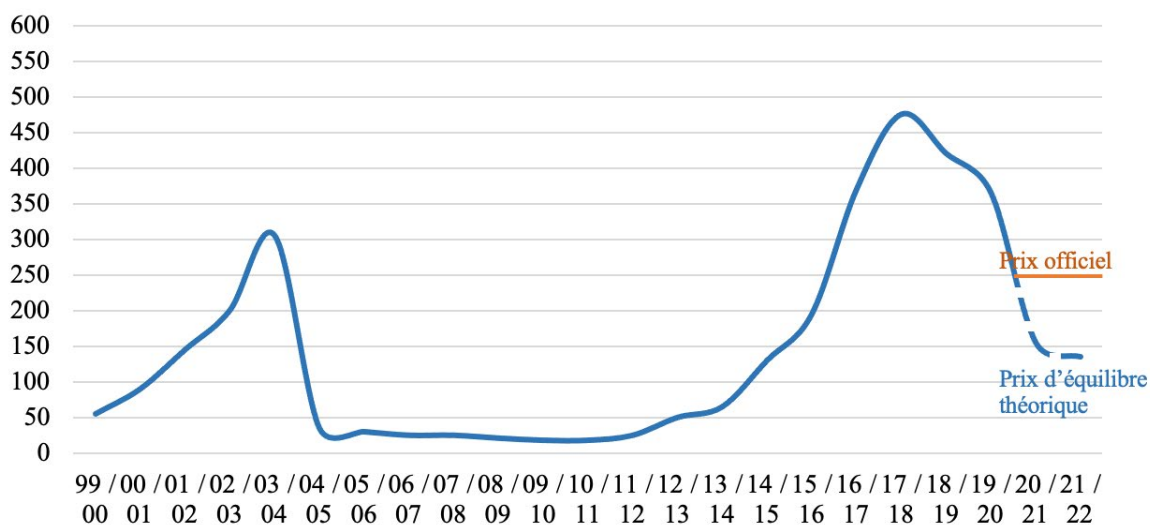
Si la vanille ne subit pas la variabilité des prix à court terme que connaissent les « grandes » matières premières financiarisées, elle demeure largement exposée, comme tout produit agricole, à l'instabilité de l'offre et de la demande et, donc, à celle des cours internationaux. Après un premier pic observé au cours de la campagne 2003/2004 à plus de 300 USD/kg (voire des niveaux bien supérieurs en prix effectif), le prix moyen de la vanille, en incoterms 2020 Franco à bord (FOB) s'est durablement situé en deçà de 50 USD sur les années suivantes, avant de connaître à nouveau une très forte inflation. Celle-ci l'a mené, en 2017/2018, à plus de 450 USD/kg, toujours selon un prix moyen, certaines transactions approchant 600 USD/kg à cette période. Il refluit sur les campagnes suivantes, le prix officiel décrété par Antanarivo venant en appui pour celle de 2020/2021, alors que l'équilibre du marché pouvait, lui, être estimé à 150 USD/kg.

Indépendamment de sa nature très temporaire, il importe également de souligner que la forte élévation des prix observée en 2017/2018 ne fut pas si bénéfique que cela pour Madagascar. Elle ne s'expliquait, en effet, pas tant par un net accroissement de la demande que par une faiblesse de l'offre, mais également par une qualité insuffisante et, sans surprise, sur des dynamiques spéculatives visant à tirer profit de cette situation particulière.

En outre, les producteurs ont dû faire face à des vols dans les plantations, motivés par ces cours élevés et les bénéfices qui pouvaient en découler. Pour les limiter, les agriculteurs ont anticipé les récoltes et les ensachages de gousse ont parfois été réalisés prématurément, ce qui a joué sur le taux de vanilline, facteur-clé de la qualité aromatique de cette épice (et donc de sa demande), mais également de sa conservation.⁷ Leurs coûts de production ont parallèlement augmenté. Par ailleurs, si la demande est inélastique à court terme – ce qui, dans le contexte de la contraction de l'offre, expliquait la hausse des cours passée –, elle l'est probablement moins à moyen et long termes du côté des industriels pouvant privilégier, dans une certaine mesure, la vanilline de synthèse lorsque le prix des gousses s'envole. Subissant la hausse des cours de 2017/2018, certains acheteurs se sont ainsi engagés dans des stratégies de reformulation avec une demande pour les autres « matières premières phénoliques » augmentant en corrélation avec la baisse de la demande de vanille pure. Enfin, comme pour toute matière première, la progression des cours est synonyme d'une réduction de ce qu'il est convenu d'appeler les barrières à l'entrée sur le marché de la vanille et, à terme, d'une concurrence a priori plus élevée sur l'offre. Ce dernier argument doit néanmoins être immédiatement nuancé. La demande de vanille naturelle semble s'inscrire dans une dynamique structurelle de croissance et c'est peut-être le risque d'insuffisance des quantités produites – et non l'inverse – qui peut à terme peser sur l'avenir de ce marché. À cet égard, et si cette perspective porteuse se confirme, le développement d'une offre non-malgache pourrait ne pas être synonyme d'une concurrence stricto sensu pour les cultivateurs et exportateurs de l'île Rouge, mais d'une nécessaire condition pour que la demande puisse être satisfaite à des prix convenables et pour que le marché mondial conserve ainsi son équilibre.

7. Une vanille ayant un faible taux de vanilline peut, en effet, moisir et dégager une odeur désagréable.

Graphique 3 : Prix moyen FOB de la vanille industrielle malgache (par campagne, en USD/kg)



Source : Touton S.A.

Pour faire face à cette fluctuation importante des cours, le gouvernement malgache a institué, avec le Conseil National de la Vanille, des prix minimaux de 75 000 ariary (soit environ 18 USD) par kg de vanille verte payable au cultivateur, et de 250 USD/kg à l'export, à compter du 15 juillet 2020⁸, applicable pour l'actuelle campagne d'exportation allant du 15 septembre 2021 à fin mai 2022.

La question d'un prix plancher – qui in fine se pose (ou s'est posée) pour nombre de produits agricoles – est centrale. Madagascar compte parmi les pays les plus pauvres au monde : selon les estimations de la Banque mondiale, 75 % de la population vivait toujours, en 2019, en-deçà du seuil international de pauvreté défini à 1,90 USD/jour. Or, parmi les premières conditions évidentes de la durabilité d'une filière agricole figure la garantie d'un revenu décent pour les agriculteurs. Le prix minimum de la vanille verte y contribue donc. L'ONG Fair Trade s'est ainsi interrogée sur le prix « décent » (living income) de la vanille malgache et ougandaise (Fair Trade, 2019) et l'estime à 16,6 EUR/kg et 15,6 EUR/kg, respectivement, soit peu ou prou le prix fixé par le gouvernement malgache. Une seconde vertu peut probablement être évoquée : celle d'éviter qu'avec des prix trop bas, les fermiers ne se détournent de cette culture et contribuent involontairement, dans une logique endogène (comme cela fut le cas sur la période 2004-2012), à la hausse des cours sur les campagnes suivantes en raison d'une insuffisance de l'offre. Il convient toutefois de remarquer qu'au-delà de la mesure stricto sensu, les conditions de son

8. Il était de 350 USD/kg pour la campagne d'exportation précédente.

respect sont évidemment essentielles et la tâche apparaît difficile tant la chaîne de valeur de la vanille malgache est complexe. Il y a, en effet, entre 130 000 et 150 000 cultivateurs de vanille à Madagascar qui vendent cette vanille verte à d'autres agriculteurs (ayant la capacité de la préparer) ou à des collecteurs en nombre bien plus réduits. Ces fermiers sont, parfois, très éloignés des premières zones urbaines et le contrôle effectif des prix de transaction d'autant plus complexe. Certains prix pratiqués seraient ainsi bien inférieurs à 75 000 ariary⁹.

La pertinence d'appliquer une valeur plancher au prix d'exportation de la vanille appelle probablement à une analyse plus circonstanciée, et le débat qui entoure l'instauration d'une telle mesure en témoigne. Une fois encore, l'instabilité du prix d'une matière première est d'autant plus problématique qu'il n'existe pas d'instrument de couverture (contrats à terme, options, swaps) permettant de le gérer, mais elle découle en partie de la nature même de ces produits, intrinsèquement dépendants de la variabilité de l'offre (et notamment des conditions climatiques) comme de la demande. Si le prix ainsi fixé est supérieur à la réalité du marché, ceci peut, en premier lieu, conduire les acheteurs internationaux à privilégier d'autres origines, voire des substituts de synthèse comme évoqué

9. Voir notamment l'article de Radio France Internationale publié le 21 septembre 2021 sur cette question : <https://www.rfi.fr/fr/afrique/20210921-madagascar-le-prix-plancher-du-kilo-de-vanille-%C3%A0-l-export-suscite-la-controverse>

précédemment. La situation dominante de Madagascar et une demande qui structurellement se renforce pour la vanille naturelle limitent ce risque à court et moyen termes, mais probablement pas pour un horizon lointain. Il faut rappeler, en deuxième lieu, que les négociants et grossistes internationaux achètent schématiquement les gousses en incoterms FOB et les revendent en base CFR/CIF (CAF) – coûts, assurance, fret –, ce qui les expose de facto, outre un éventuel risque de change, à un fort risque de prix sur le fret maritime s'ils ne se sont pas couverts. L'ampleur de leurs achats ne dépend en cela pas seulement que du prix d'exportation, mais également de la marge commerciale qu'ils peuvent obtenir : il convient, par essence, de l'intégrer pour comprendre l'équation complexe de la demande internationale. La qualité de la vanille exportée n'est, en troisième lieu, pas homogène (voir note de bas de page n°5) : des cuts faiblement valorisés aux gousses « gourmets », l'écart est grand. En d'autres termes, la fixation d'un prix « officiel » peut être de nature à privilégier une vanille de plus faible qualité en raison de la marge qui découlerait logiquement du différentiel par rapport au prix officiel. Ce dernier doit, en quatrième lieu, être appréhendé en lien avec le prix payé à l'agriculteur, car l'extraordinaire difficulté dans la gestion (régulation) d'une chaîne de valeur n'est pas tant de définir un prix qui satisfasse un type spécifique d'opérateurs, que de trouver les différents niveaux de valorisation qui assurent la juste rémunération de l'ensemble des acteurs de la filière, du fermier à l'acheteur international. C'est donc ici la question des marges réalisées par chacun et celle, connexe, du partage des risques, qui doivent être considérées. À l'aune de la longue histoire des matières premières et des nombreuses tentatives allant dans ce sens, la capacité qu'a un acteur public à réguler par les prix (ou par les quantités) un marché peut, en dernier lieu, être largement questionnée. Indépendamment du niveau du prix plancher retenu, sa fixation annuelle crée une rigidité par rapport aux variations du marché international qui s'étire de septembre à mai. On se rappellera ainsi que la valeur de 350 USD/kg qui avait initialement été fixée par les autorités malgaches pouvait a priori être considérée comme acceptable sur les dernières semaines de 2019, mais ne l'était plus sur les premiers mois de 2020. À la différence d'un système de différentiel de prix dont le coût est assumé par l'acteur public¹⁰, un prix minimum de ce type reporte en

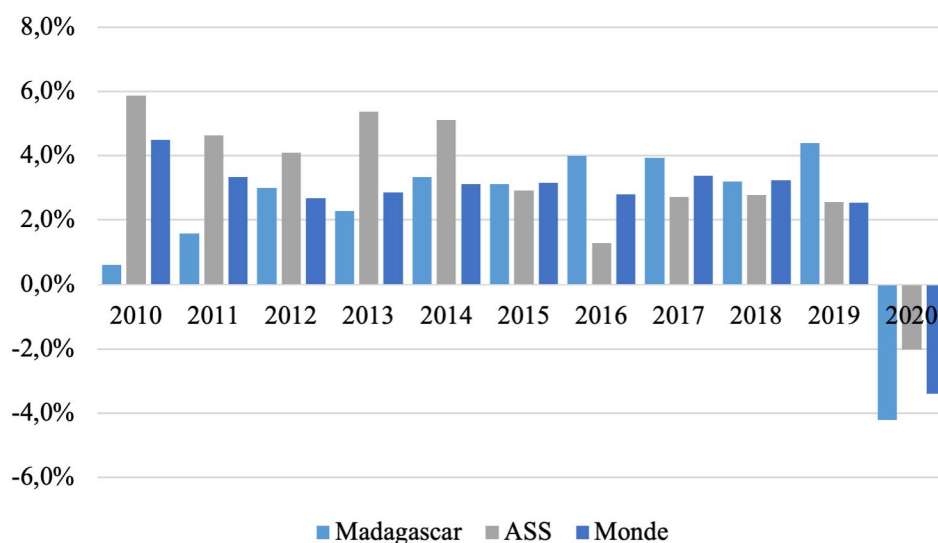
outre le coût de l'ajustement sur l'acheteur international (et sur ses clients s'il a la capacité à leur faire accepter tout ou partie de cette tarification) ou... sur la filière malgache elle-même – des exportateurs aux cultivateurs – si cet acheteur international reporte ses achats sur d'autres pays fournisseurs ou si la demande finale se réduit en conséquence. L'intervention du gouvernement malgache ne se limite d'ailleurs pas uniquement à ces prix planchers. Il s'est engagé dans une vaste réforme de la filière avec, à la clé, une très forte réduction de licences d'exportation accordées, passant de 124, pour la campagne 2020-2021, à seulement 66 pour la campagne actuelle, ce qui n'a pas manqué de susciter l'incompréhension des exportateurs privés d'agrément.

Une situation macroéconomique difficile mais des perspectives bien réelles

La filière malgache de la vanille impose une analyse spécifique, mais cette dernière ne peut pas se faire sans référence au contexte macroéconomique particulier du pays. Selon les données de la Banque mondiale, la croissance économique nationale est sur une trajectoire ascendante, passant de 0,6 % en 2010 à 4,4 % en 2019, soit la meilleure performance sur la période (graphique 4). En raison de la pandémie de la Covid-19, le PIB malgache s'est en revanche contracté de 4,2 %, en 2020, enregistrant alors une performance moindre que celle de la croissance mondiale ou celle de l'Afrique sub-saharienne (ASS). Si la gravité de la crise sanitaire a fortement accentué le besoin de financement de l'État et en dépit d'une faiblesse des recettes budgétaires, Madagascar bénéficie de plus d'une capacité d'endettement importante en raison de l'annulation de sa dette en 2006 dans le cadre de l'initiative pays pauvres très endettés (IPTE) et d'une bonne gestion de celle-ci depuis (Subtil, 2021). Ceci offre des perspectives intéressantes pour cette économie insulaire, mais les défis qu'elle se doit de remporter sont nombreux : l'affirmation d'une croissance inclusive et la lutte contre la pauvreté sont les premiers d'entre eux avec, pour corollaire, un nécessaire développement des infrastructures : de transport, de santé, énergétiques ou éducatives.

10. Dans un tel système, l'acteur public paie la différence, lorsqu'elle est positive, entre le niveau « officiel » du cours de la vanille fixé par celui-ci et le niveau des prix observés.

Graphique 4 : Évolution de la croissance économique de Madagascar



Source : World Development Indicators, Banque mondiale

C'est aussi du côté de la balance commerciale que l'avenir économique de Madagascar se joue en partie. En 2020, les recettes d'exportation du pays se sont établies à près de 1,96 milliard USD, dont 515 millions USD pour la vanille (premier poste de la balance commerciale du pays), suivie de l'habillement (HS Codes 61 et 62), puis du nickel et de certains minerais ou de concentrés, dont celui de titane et de zirconium dans une moindre mesure. Cette valeur globale des exportations est en repli par rapport à 2019 mais le contexte mondial l'explique une nouvelle fois, tandis qu'elle a fortement progressé entre 2015 et 2019, passant de 1,93 milliard USD à 3,09 milliards USD¹¹.

Néanmoins, outre le fait que la balance commerciale soit déficitaire et qu'elle se soit nettement aggravée au cours des dernières années, sa très faible diversification et l'importance occupée par les matières premières sont, en raison de l'instabilité des cours évoquée précédemment, deux facteurs de vulnérabilité. S'en affranchir pour partie s'impose comme une des conditions sine qua non du développement économique et social du pays. Pour souhaitable qu'elle soit, cette émergence économique pourrait cependant ne pas être sans contrainte pour le secteur de la vanille à Madagascar et pour la demande mondiale plus généralement. L'avantage comparatif du pays ne tient en effet pas uniquement à sa situation géographique (et donc climatique), mais également au

faible coût de la main-d'œuvre. De la pollinisation au calibrage en passant par l'échaudage ou le curing, la culture de la vanille est particulièrement intensive en travail et c'est la faiblesse de la rémunération de celui-ci qui a permis, en période de prix bas, de maintenir l'activité alors que les autres producteurs internationaux – l'Inde notamment – ne le pouvaient pas. S'il est inclusif et bénéficie à l'ensemble de la population rurale comme urbaine, le développement économique de Madagascar pourrait ainsi conduire, à un horizon éloigné, à une élévation des salaires et à un renforcement d'une forme d'« effet d'éviction » du secteur agricole. Prenant la forme d'un déplacement de la main-d'œuvre vers les secteurs de l'industrie ou des services, il s'observe d'ailleurs déjà, mais le nombre réduit d'emplois disponibles en limite l'ampleur. Jusqu'à quand ? Il s'agit là d'une question fondamentale et le monde de la vanille doit, de toute évidence, également considérer cette perspective de long terme.

11. Cette progression est cependant due en large part à l'augmentation des volumes d'exportation de minerais et de concentrés (ceux-ci ont quasiment doublé entre 2015 et 2016, se stabilisant par la suite) et un effet prix sur les exportations de vanille en 2017 et 2018.

Conclusion

La magie qui entoure la vanille, matière première à nulle autre pareille, ne peut faire oublier les enjeux économiques et sociaux qui lui sont associés, pour Madagascar et sa population en tout premier lieu. Moteur, en valeur, des exportations du pays, la vanille s'inscrit dans une chaîne de valeur complexe où les intérêts des acteurs qui la composent, de l'agriculteur jusqu'à l'acheteur international en passant par les collecteurs et les exportateurs, doivent être conciliés dans un contexte de forte instabilité des prix alimentée par une offre largement exposée aux conditions météorologiques et aux effets du réchauffement climatique. Dans cette perspective, la marche à suivre pour le gouvernement malgache n'est probablement pas aisée car il s'agit de simultanément promouvoir une filière de la vanille dont la demande devrait croître, et la diversification économique du pays, facteur incontournable de résilience face à la variabilité des cours des matières premières exportées.

Bibliographie

- Subtil C. (2021). « Madagascar : le retour de la stabilité politique permettra-t-il le décollage de l'économie malgache ? », in Subtil C. (ed) Madagascar : le retour de la stabilité politique permettra-t-il le décollage de l'économie malgache ? Agence française de développement, pp. 1-45.
- Chalmin P., Jégourel, Y. (2019), Chapitre vanille, Rapport Arcadia, ed. Policy Center for the New South.
- Fairtrade (2019), Fairtrade Living Income Reference Prices for vanilla, document librement téléchargeable : https://files.fairtrade.net/publications/Fairtrade_Vanilla_LivingIncomeReferencePrice_explanatorynote.pdf

À propos de l'auteur, Yves Jégourel

Yves Jégourel, Senior Fellow au Policy Center for the New South et Professeur des universités, dirige le master 2 Banque, Finance et Négoce International de l'Université de Bordeaux. Il est également professeur affilié à Toulouse Business School. Ses enseignements et ses recherches portent sur l'organisation des filières de matières premières, le rôle des marchés financiers à terme et les techniques de gestion du risque de prix. Il est l'auteur de nombreux articles de presse et de recherche sur ces sujets. Un de ses derniers ouvrages, paru en 2015, porte sur l'évolution du rôle renouvelé des puissances publiques (Etat, région, banque centrale) dans le financement de l'économie.

À propos du Policy Center for the New South

Le Policy Center for the New South: Un bien public pour le renforcement des politiques publiques. Le Policy Center for the New South (PCNS) est un think tank marocain dont la mission est de contribuer à l'amélioration des politiques publiques, aussi bien économiques que sociales et internationales, qui concernent le Maroc et l'Afrique, parties intégrantes du Sud global.

Le PCNS défend le concept d'un « nouveau Sud » ouvert, responsable et entreprenant ; un Sud qui définit ses propres narratifs, ainsi que les cartes mentales autour des bassins de la Méditerranée et de l'Atlantique Sud, dans le cadre d'un rapport décomplexé avec le reste du monde. Le think tank se propose d'accompagner, par ses travaux, l'élaboration des politiques publiques en Afrique, et de donner la parole aux experts du Sud sur les évolutions géopolitiques qui les concernent. Ce positionnement, axé sur le dialogue et les partenariats, consiste à cultiver une expertise et une excellence africaines, à même de contribuer au diagnostic et aux solutions des défis africains.

Les opinions exprimées dans cette publication sont celles de l'auteur.



Policy Center for the New South

Suncity Complex, Building C, Av. Addolb, Albortokal Street,
Hay Riad, Rabat, Maroc.

Email : contact@policycenter.ma

Phone : +212 (0) 537 54 04 04 / Fax : +212 (0) 537 71 31 54

Website : www.policycenter.ma