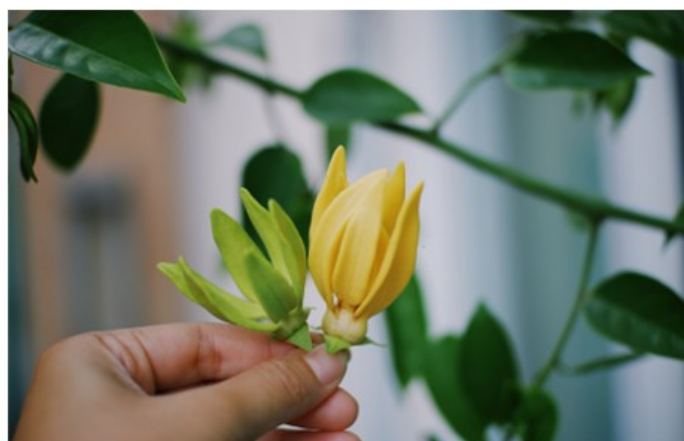
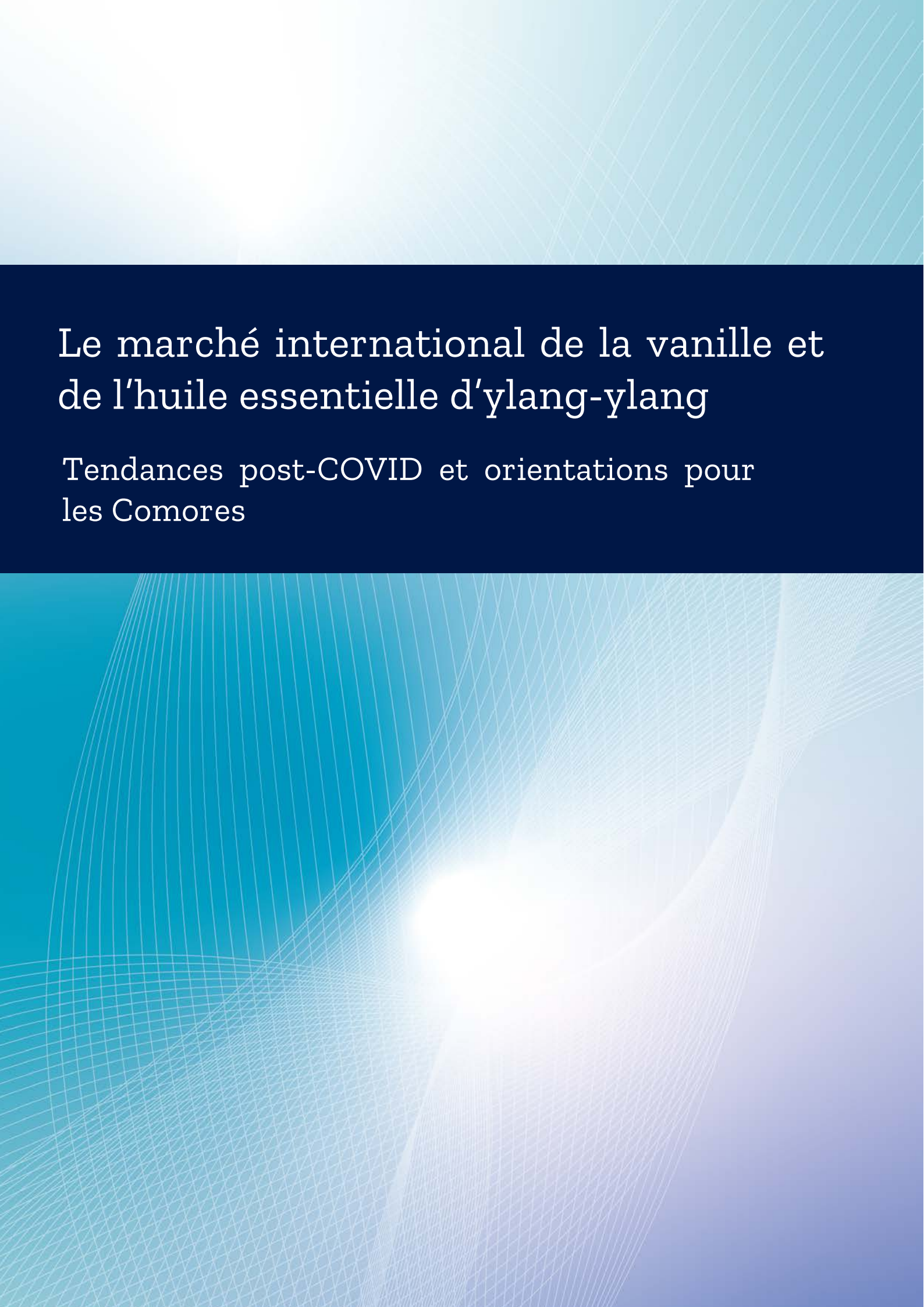


Le marché international de la vanille et de l'huile essentielle d'ylang-ylang

Tendances post-COVID et orientations pour les Comores





Le marché international de la vanille et de l'huile essentielle d'ylang-ylang

Tendances post-COVID et orientations pour
les Comores

À propos de ce document

La vanille et l'huile essentielle d'ylang-ylang jouent un rôle crucial dans l'économie des Comores. Afin d'aider le pays à élaborer des stratégies commerciales efficaces pour relever les défis rencontrés sur ces marchés, l'ITC a entrepris une étude diagnostique du marché international. Cette étude s'appuie sur une analyse technique des tendances et des opportunités sur les marchés, ainsi que sur des entretiens conduits auprès d'acteurs nationaux et internationaux, offrant ainsi des perspectives à un niveau à la fois macroéconomique et microéconomique.

Le rapport met en évidence les orientations pertinentes pour un meilleur positionnement de la vanille et de l'huile essentielle d'ylang-ylang des Comores sur les marchés internationaux. La mise en œuvre de ces actions est essentielle compte tenu de la volatilité des prix de ces produits sur les marchés et de la forte concurrence. Et les objectifs peuvent être atteints grâce à un engagement renforcé de l'État sur les aspects stratégiques et financiers.

Editeur : Centre du commerce international

Titre : Le marché international de la vanille et de l'huile essentielle d'ylang-ylang : Tendances post-COVID et orientations pour les Comores

Date et lieu de la publication : Genève, mars 2024

Nombre de pages : 58

Ce rapport n'a pas été formellement édité par ITC

Citation : Centre du commerce international (2024). Le marché international de la vanille et de l'huile essentielle d'ylang-ylang : Tendances post-COVID et orientations pour les Comores. ITC, Genève.

Pour plus d'informations, contacter : Antsa Rajaonarivelo (arajaonarivelo@intracen.org)

ITC encourage la réimpression et la traduction de ses publications afin d'en assurer une plus large distribution. De courts extraits de ce document peuvent être réimprimés gratuitement en mentionnant l'ITC comme source. Pour une plus large réimpression ou une traduction, l'autorisation de l'ITC est nécessaire. Une copie papier de la reproduction ou de la traduction devra être envoyée à l'ITC.

Image(s) numérique(s) de la couverture : © Envato Elements

© Centre du commerce international (ITC)

ITC est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.

Remerciements

Nous tenons à remercier le gouvernement des Comores et Cadre intégré renforcé (CIR) d'avoir fait confiance à l'ITC pour la conduite de cette étude.

Nous adressons également nos sincères remerciements aux entreprises qui ont généreusement accepté de participer à nos entretiens, et ont partagé leurs expériences et points de vue. Leurs précieuses contributions ont permis d'enrichir notre compréhension des défis et des opportunités auxquels sont confrontées les filières de la vanille et de l'huile essentielle d'ylang-ylang sur le marché international.

Nous tenons également à exprimer notre reconnaissance aux organisations d'appui des filières de rente aux Comores, ainsi que les coopératives pour leur collaboration précieuse dans la réalisation de cette étude.

Enfin, nous sommes reconnaissants envers toutes les personnes et organisations ayant contribué à la réalisation de ce rapport. Nous espérons qu'il constituera une ressource précieuse pour tous ceux qui s'intéressent aux perspectives du marché de la vanille et de l'ylang-ylang, ainsi que pour les recommandations destinées aux Comores.

Antsa Rajaonarivelo (ITC) et Mariem Nouar (ITC) ont écrit ce rapport, avec la contribution de Thomas Jondeau et Wassilati Mbaé dans la conduite des entretiens et la préparation des recommandations. Lucas Ouriques (ITC) a participé à la préparation des statistiques pour l'analyse du marché international..

Contents

À propos de ce document	ii
Remerciements	iii
Acronymes	vi
Résumé analytique	vii
CHAPITRE 1 ÉVOLUTIONS ET OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ POUR LES PRODUITS DES COMORES	2
Production et utilisation de la vanille et de l'huile essentielle d'ylang-ylang	2
Tendances des exportations mondiales et comoriennes de vanille et d'huiles essentielles	4
Position des Comores en tant qu'exportateur	9
Perspectives d'exportation des produits comoriens issus des cultures de rente	16
CHAPITRE 2 PERSPECTIVES DES ENTREPRISES SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL DE LA VANILLE	24
Méthodologie d'enquête	24
Origines de la baisse des prix	25
Impacts sur les segments de marché	27
Impacts sur les opérateurs aux Comores	31
Perspectives des acheteurs sur la vanille des Comores	32
Perspectives sur le marché de la vanille en 2024	33
Recommandations	34
CHAPITRE 3 PERSPECTIVES DES ENTREPRISES SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL DE L'HUILE ESSENTIELLE D'YLANG-YLANG	42
Méthodologie d'enquête	42
Origines de la baisse de la demande	42
Impacts sur les opérateurs commerciaux	44
Perspectives sur le marché de l'huile essentielle en 2024	45
Recommandations	46
ANNEXE	52
Annexe I. Producteurs mondiaux de vanille	52
Annexe II. Données de production sur les produits de rente comoriens	53
Annexe III. Potentiel d'exportation inexploité des Comores, par marché	54
Annexe IV. Glossaire des termes clés	55
Annex V. References	56
Annex VI. Sources des données	57

FIGURES, TABLEAUX, ENCADRÉS

Figure 1	Évolutions des exportations de vanille et d'huile essentielle d'ylang-ylang, 2012-2022	5
Figure 2	Principaux importateurs mondiaux, 2012 et 2022	6
Figure 3	Importations actuelles vs Croissances projetées, par marché clé	7
Figure 4	Évolution des parts de marchés des exportateurs nets de vanille, 2012 et 2022	10
Figure 5	Évolution des parts de marchés des exportateurs nets d'huiles essentielles, 2012 et 2022	12
Figure 6	Principaux marchés pour les Comores, par produit	13
Figure 7	Évolution des importations de vanille des 3 principaux marchés, 2018-2022	13
Figure 8	Évolution des exportations mensuelles des Comores, par produit	15
Figure 9	Composantes du potentiel d'exportation	16
Figure 10	Potentiel d'exportation des Comores pour la vanille et les huiles essentielles	17
Figure 11	Potentiel d'exportation pour les produits des Comores, par marché clé	19
Figure 12	Variation du potentiel d'exportation des Comores post-COVID	20
Figure 13	Variation du potentiel d'exportation des Comores post-COVID, par marché	21
Figure 14	Caractéristiques des acheteurs étrangers interrogés, secteur vanille	25
Figure 15	Évolution du prix de la vanille sur le marché international, 2000-2023	25
Figure 16	Proportion d'entreprises enquêtées qui connaissent la vanille des Comores	33
Figure 17	Les atouts et inconvénients de la vanille des Comores, selon les acheteurs interrogés	33
Figure 18	Démarche à suivre pour écouler le stock de vanille aux Comores	34
Figure 19	Évolution des importations mondiales de parfums, et principaux importateurs, 2018-2022	46
Tableau 1	Structure de prix de vanille en Union des Comores, 2022	32
Tableau 2	Quantités maximales de salicylate de benzyle dans les produits cosmétiques	44
Encadré 1	Focus sur les pays producteurs de vanille	9
Encadré 2	Prix de la vanille sur le marché mondial	11
Encadré 3	Focus sur la production d'huile essentielle d'ylang-ylang des Comores	12
Encadré 4	Emergence de la vanille synthétique comme substitut à la vanille naturelle dans l'industrie agro-alimentaire et la parfumerie	16
Encadré 5	Profil aromatique et physique de la vanille <i>Planifolia</i> selon l'origine	27
Encadré 6	Vanille gourmet vs Vanille d'extraction	29
Encadré 7	Les Comores devraient-ils se tourner vers d'autres espèces de vanille pour se démarquer?	39
Encadré 8	Le Protocole de Nagoya	45

Acronymes

Sauf indication contraire, toutes les références en dollars (\$) sont en dollars des États-Unis, et toutes les références à des tonnes correspondent à des tonnes métriques.

COM	Collectivités d'outre-mer
CSSC	Comité scientifique européen pour la sécurité des consommateurs
DROM	Départements et régions d'outre-mer
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FOB	Free on board (Franco à bord)
IGP	Indication géographique protégée
ITC	Centre du commerce international
KMF	Franc comorien
LTN	Ligne tarifaire nationale
NPF	Nation la plus favorisée
OCPR	Office comorien des produits de rente
SH	Système harmonisé
UE	Union européenne

Résumé analytique

Le marché de la vanille et de l'huile essentielle d'ylang-ylang aux Comores a connu un déclin depuis le début de la pandémie de COVID-19, entraînant une accumulation de stocks d'invendus et une baisse des recettes d'exportation. Cette situation affecte l'ensemble des acteurs locaux qui sont confrontés à des difficultés financières et opérationnelles pour relancer les prochaines campagnes.

Face à cette conjoncture, le gouvernement des Comores a exprimé un intérêt pour la réalisation d'une étude approfondie visant à analyser les défis rencontrés sur le marché international de ces produits, dans le but d'identifier les problématiques liées à leur exportation, et formuler des recommandations pour les Comores. C'est dans ce cadre que l'ITC a réalisé cette étude de novembre 2023 à janvier 2024, qui repose sur une analyse technique des tendances et des opportunités sur les marchés, et sur des entretiens conduits auprès d'entreprises internationales et nationales.

L'analyse du marché international a révélé que le recul de la demande observé dans ces deux secteurs n'est pas exclusivement comorien, mais une tendance globale affectant l'ensemble des pays exportateurs. Cette baisse s'explique principalement par le ralentissement des activités économiques pendant la pandémie, ce qui a engendré une contraction de la demande au niveau international. Mais des facteurs spécifiques à chaque secteur ont amplifié cette tendance à la baisse, notamment l'établissement d'un prix plancher à Madagascar pour la vanille.

Les entretiens réalisés auprès des entreprises ont souligné le caractère cyclique des marchés de ces deux produits, où les niveaux de stocks et de prix sont très réactifs à l'offre et à la demande avec des variations très significatives. Et face à cette chute de la demande, les acteurs locaux aux Comores sont fortement affectés, avec une surabondance de produits et une dette croissante.

Bien que l'on envisage une reprise progressive de la demande en vanille en 2024, les prix devraient demeurer au-dessous des niveaux enregistrés entre 2021 à 2023. Pour le cas de l'huile essentielle d'ylang-ylang, la demande devrait reprendre après que les stocks chez les intermédiaires et les acheteurs sont purgés. Cependant, l'estimation des prix de l'huile essentielle s'avérerait complexe en raison de la forte concentration du secteur entre quelques acteurs majeurs.

Dans un contexte très concurrentiel, une stratégie commerciale pour distinguer la vanille et l'huile essentielle des Comores sur les marchés étrangers est primordiale. Elle devra se décliner en une approche à court terme pour écouler les stocks existants, ainsi que des actions à moyen et long terme visant à positionner ces produits par une qualité renforcée et une identité unique. Aussi, cette stratégie gagnerait à cibler les marchés qui présentent un fort potentiel de croissance pour les produits comoriens, notamment les marchés européens et nord-américains pour la vanille, et le marché asiatique pour l'huile essentielle.

Enfin, la mise en œuvre des actions à moyen et long terme s'étalera sur plusieurs années, et nécessite l'engagement des autorités publiques à la fois sur les plans stratégiques et financiers. Nous recommandons également une collaboration entre les Comores et des experts reconnus des marchés de la vanille et de l'huile essentielle d'ylang-ylang, afin de valoriser les efforts déployés dans ces filières.



CHAPITRE 1

ÉVOLUTIONS ET OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ POUR LES PRODUITS DES COMORES

CHAPITRE 1

ÉVOLUTIONS ET OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ POUR LES PRODUITS DES COMORES

Production et utilisation de la vanille et de l'huile essentielle d'ylang-ylang

Les Comores se caractérisent par une économie solidement ancrée dans le secteur agricole, où les produits de rente jouent un rôle crucial dans le développement économique du pays. Parmi ces produits emblématiques, la vanille et l'huile essentielle d'ylang-ylang occupent une place prépondérante, contribuant significativement aux activités commerciales et aux revenus des habitants de l'archipel.

Vanille



Les Comores produisent l'espèce *Planifolia*, qui est également cultivée en Indonésie et en Inde. Mais la vanille produite par les Comores possède le label Bourbon, comme c'est le cas des vanilles produites dans les autres îles de l'océan Indien telles qu'à Madagascar, La Réunion et Mayotte. La vanille *Planifolia* est l'espèce de vanille la plus utilisée dans le monde car elle est appréciée pour son profil aromatique et son taux élevée de vanilline.

La production comorienne de vanille de ces dernières années était de 20 tonnes par an, ce qui contraste avec les 3000 tonnes de la principale productrice mondiale, Madagascar. Les Comores privilégient l'exportation de vanille sous forme de gousses séchées et préparées, classifiées sous le code 090510 du système harmonisé (SH) des produits, désigné pour la "vanille non broyée, ni pulvérisée". Ce produit représente la majorité des exportations. En parallèle, le deuxième produit, classifié sous le code SH 090520 pour la "vanille broyée et pulvérisée", connaît un volume commercial dix fois moins important à l'échelle mondiale.

La chaîne mondiale de distribution de la vanille implique plusieurs acteurs. Les producteurs cultivent dans les régions tropicales, les transformateurs locaux traitent les gousses, puis les grossistes, nationaux et internationaux, facilitent le

commerce mondial en fournissant la vanille à diverses industries, notamment alimentaire, parfumerie et cosmétique. Ces grossistes distribuent également aux détaillants.

La vanille occupe une place prépondérante dans l'industrie agro-alimentaire, où des géants tels qu'Unilever et Coca-Cola¹ l'utilisent dans la fabrication de desserts, de confiseries, de produits de boulangerie et de boissons. Au-delà de ses applications culinaires, la vanille est un ingrédient clé dans l'industrie de la parfumerie et des cosmétiques, contribuant à la création de produits de beauté et de parfums recherchés pour leurs arômes distinctifs.

Huiles essentielles d'ylang-ylang



L'ylang-ylang (*Cananga odorata*), plante originaire d'Asie du Sud-Est, prospère dans les régions tropicales des îles de l'océan Indien, notamment à Madagascar, aux Comores et aux Philippines. Les Comores se démarquent en tant que premier producteur mondial d'huile essentielle d'ylang-ylang, avec une production annuelle d'environ 40 tonnes. Madagascar, un autre acteur majeur de cette industrie, affiche une production annuelle variant entre 15 et 20 tonnes, suivi par Mayotte, dont la production s'élève à 3 à 4 tonnes par an.

Le commerce international de l'huile essentielle d'ylang-ylang s'opère sous le code SH 330129, une catégorie qui englobe les huiles essentielles déterpénées ou non, y compris celles dites 'concrètes' ou 'absolues', à l'exclusion des huiles essentielles d'agrumes ou de menthes. Il englobe donc différentes variétés d'huiles essentielles selon les pays. Pour les Comores, la quasi-totalité des exportations sous ce code correspondent à l'huile essentielle d'ylang-ylang.

Cette filière revêt une importance capitale dans l'économie des ménages comoriens car elle assure des revenus tout au long de l'année. Les acteurs comoriens impliqués dans la filière de l'ylang-ylang incluent, en première ligne, les producteurs de fleurs et les distillateurs. Des collecteurs intermédiaires ou des collecteurs grossistes, opérant au niveau national, achètent l'huile essentielle auprès des distillateurs, consolidant ensuite des volumes suffisants pour les exportateurs, principalement orientés vers le marché français.

Les différentes fractions produites aux Comores, telles que l'Extra supérieure, l'Extra normale et la Première, trouvent leur utilisation dans la parfumerie de luxe, tandis que les fractions Deuxième et Troisième sont destinées aux applications cosmétiques, savons et détergents.

Dans la suite de cette analyse, nous explorerons le commerce spécifique de la vanille, classifié sous le code SH 0905, ainsi que celui des huiles essentielles, identifié par le code SH 330129.

¹ Coca-Cola est considéré comme le plus grand consommateur mondial de vanille, utilisant environ 10% de la production mondiale, <https://www.cbi.eu/market-information/spices-herbs/vanilla/market-potential>

Tendances des exportations mondiales et comoriennes de vanille et d'huiles essentielles

Une baisse des exportations comoriennes de vanille et d'ylang-ylang depuis 2018, avec une diminution plus marquée que la tendance mondiale pour les huiles essentielles

Entre 2012 et 2022, les exportations comoriennes de vanille et d'huiles essentielles ont enregistré des performances inférieures à la moyenne mondiale pour ces produits respectifs. Plus spécifiquement, les exportations d'huiles essentielles comoriennes ont augmenté de seulement 14%, comparées à la croissance mondiale de 77% pour ce produit sur la même période. En ce qui concerne les exportations de vanille des Comores, bien qu'elles aient enregistré une augmentation notable en triplant au cours de la période, cette croissance demeure inférieure à celle observée à l'échelle mondiale, qui a été multipliée par plus de six depuis 2012 (Figure 1).

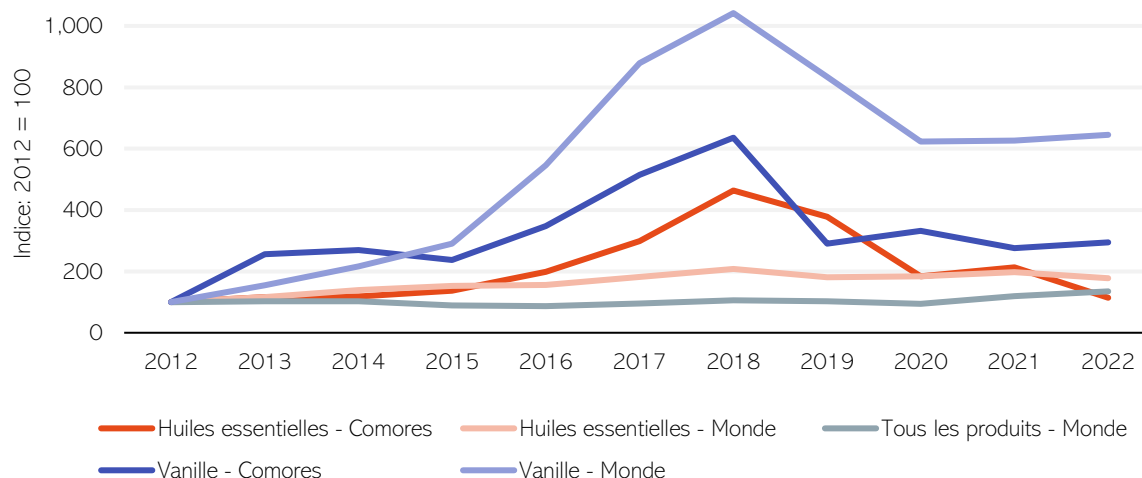
On remarque également que la croissance mondiale de la vanille et des huiles essentielles au cours de la dernière décennie surpasse celle de l'ensemble des produits, qui a été relativement modérée (+34%). Cependant, l'écart a été particulièrement marqué sur la période entre 2012 et 2018, notamment pour les exportations mondiales de vanille, qui sont passées de \$157 millions à \$1,6 milliard. Cette croissance rapide s'explique par l'augmentation des prix pratiqués par Madagascar entre 2012 et 2018, qui en tant que leader mondial dans la production et les exportations de vanille a exercé une influence sur les prix internationaux. Les prix de la vanille ont atteint leur point culminant en 2018 suite aux dommages causés par les conditions climatiques à la récolte malgache. Alors que les exportations en valeur entre 2012 et 2018 augmentaient, les exportations en volume n'ont cessé de diminuer. À partir de 2019, malgré la chute des prix de la vanille, les quantités exportées n'ont pas suivi une tendance à la hausse, ce qui a entraîné une baisse de la valeur des exportations mondiales de vanille. Depuis 2020, les prix se sont stabilisés à la suite de la reprise du côté de la demande.² En effet, les quantités exportées ont légèrement augmenté, marquant ainsi le début d'une reprise modérée des exportations mondiales de vanille. Les exportations de vanille des Comores ont suivi la tendance mondiale de 2012 à 2022, avec une baisse du volume de 72 tonnes en 2012 à 24 tonnes en 2017, mais une augmentation de la valeur de \$2,7 à \$13,7 millions. Les prix records de la vanille aux Comores ont été enregistrés en 2017-2018.³ Depuis 2020, les exportations comoriennes ont rebondi pour atteindre 41 tonnes en 2022, mais leur valeur est restée relativement stable, passant de \$7,7 à \$7,8 millions sur la même période.

Pour l'ensemble des variétés d'huiles essentielles, les exportations mondiales en valeur ont augmenté de \$1,3 milliard à \$2,3 milliards entre 2012 et 2022. Pour les Comores, dont les exportations d'huiles essentielles se concentrent sur l'ylang-ylang, la croissance jusqu'en 2018, et la baisse qui s'en est suivie ont été plus marquées que la tendance à l'échelle mondiale, comme illustré dans la Figure 1. En effet, les exportations comoriennes d'huile essentielle ont quasiment quintuplé entre 2012 et 2018, atteignant \$22,4 millions, pour ensuite décroître progressivement jusqu'aux niveaux observés avant 2013, soit une baisse de 75%. En revanche, à l'échelle mondiale, les exportations d'huiles essentielles ont enregistré une diminution de 5% sur la même période.

Toutefois, il convient de souligner que ces évolutions ne sont pas directement comparables, car les exportations mondiales relevant du code SH 330129 englobent diverses variétés d'huiles essentielles (eucalyptus, patchouli, lavande, etc.), tandis que les exportations comoriennes se limitent exclusivement à l'huile essentielle d'ylang-ylang. Or, ces dernières peuvent être influencées par des facteurs de croissance différents et présenter des caractéristiques singulières. Ainsi, il est possible que la filière ylang-ylang ait été globalement plus impactée que d'autres huiles essentielles, mais les données au niveau SH 6 de la demande mondiale, en raison de leur agrégation, ne permettent pas de le confirmer.

² Rapport Aust&Hachmann, <https://www.austhachcanada.com/2023/05/28/mai-2023/>

³ Données de l'Office comorien des produits de rente (OCPR).

Figure 1 Évolutions des exportations de vanille et d'huile essentielle d'ylang-ylang, 2012-2022

Source : Trade Map (2023).

Note : Les exportations mondiales du code SH 330129 regroupent différents types d'huiles essentielles, alors que les exportations comoriennes de ce produit ne comprennent que de l'huile essentielle d'ylang-ylang

Les États-Unis et l'Europe continuent de dominer le marché de la demande pour la vanille et les huiles essentielles

Entre 2012 et 2022, les principaux importateurs mondiaux de vanille et d'huiles essentielles sont demeurés relativement stables, avec les États-Unis et la France occupant une position prédominante, cumulant ensemble des parts de marché dépassant les 60% et 30% respectivement pour la vanille (principalement non broyée ni pulvérisée) et les huiles essentielles (Figure 2– a et Figure 2– b).

Le marché de la vanille, en particulier, se caractérise par une concentration notable de la demande qui s'est accentuée de manière significative de 2012 à 2022. Les importations de vanille ont enregistré une croissance significative sur l'ensemble des marchés importateurs au cours de cette période. Les États-Unis, par exemple, ont vu leurs importations de vanille passer de \$51,8 millions en 2012 à \$393,7 millions en 2022. De manière similaire, la France a connu une augmentation substantielle, passant de \$27,5 millions à \$232,2 millions sur la même période. L'Allemagne, troisième importateur mondial a également enregistré une croissance significative, passant de \$18 millions en 2012 à \$78,5 millions en 2022. La concentration autour de ces trois grands importateurs peut s'expliquer par deux facteurs principaux. D'une part, il existe une demande locale significative, en particulier aux États-Unis, où la présence de grands groupes de l'industrie agro-alimentaire contribue à une forte demande de vanille. D'autre part, ces pays jouent un rôle essentiel en tant que pays de transit pour les réexportations de vanille vers d'autres destinations, que ce soit sous forme de gousses ou après transformation de la vanille séchée. En effet, dans ces pays se trouvent d'importantes sociétés spécialisées dans l'importation, la transformation et la distribution de la vanille.^{4,5} A titre d'exemple, l'Allemagne a importé \$116 millions de vanille par an en moyenne entre 2018 et 2022, tandis qu'elle a exporté annuellement environ \$58 millions sur la même période. Selon un rapport de CBI de 2023, l'Allemagne devrait dominer le marché des importateurs mondiaux en raison de sa forte croissance et de la présence de fabricants de produits alimentaires et de boissons.⁶

En ce qui concerne le marché des huiles essentielles, les tendances ont été relativement stables, à l'exception de l'émergence de la Chine dans le top 5 des importateurs mondiaux d'huiles essentielles (avec des importations pour \$114,8 millions), signalant un changement dans la dynamique des importations au niveau mondial.

⁴ <https://www.vanille-de-madagascar.com/vanille-de-madagascar-exportation-et-importation/>

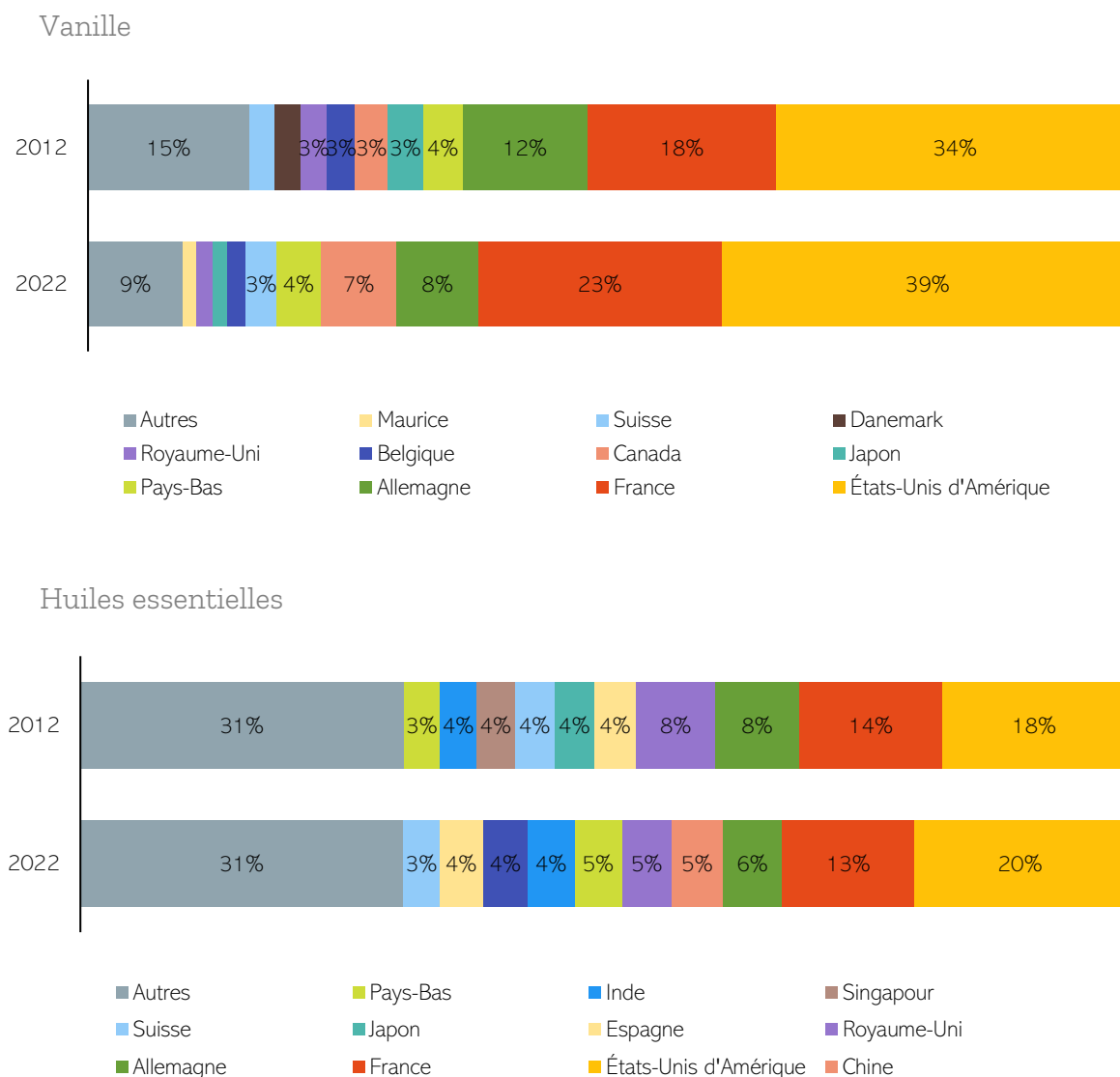
⁵ En France, Eurovanille est spécialisée dans la transformation de la vanille en poudres, arômes, concentrés et infusions pour répondre aux besoins des restaurateurs ou des industriels du secteur agro-alimentaire. (Consulté ici : <https://www.eurovanille.com/>)

⁶ <https://www.cbi.eu/market-information/spices-herbs/vanilla/market-potential>

Les données détaillées au niveau des lignes nationales tarifaires révèlent que les pays importent une gamme variée d'huiles essentielles, parfois regroupées sous la catégorie générale de « autres », ne permettant pas une identification précise des variétés spécifiques. Aux États-Unis, les importations sont principalement constituées d'huiles essentielles autres que celles aux agrumes » (\$253 millions en 2022), d'huiles d'eucalyptus (\$42,5 millions), de lavande (\$39,1 millions) et de romarin (\$25,2 millions). En France et en Allemagne, les huiles essentielles les plus importées sont celles définies comme « huiles essentielles, non déterpénées, y compris celles dites «concrètes» ou «absolues» (à l'exclusion des huiles essentielles de rose, d'agrumes, de menthes, de girofle, de niaouli ou d'ylang-ylang) ». Ces importations représentent une valeur significative en 2022, atteignant respectivement \$250,5 millions et \$118,6 millions.

Les États-Unis, bénéficiant d'une ligne nationale tarifaire dédiée à l'huile essentielle d'ylang-ylang, ils ont déclaré en 2022 importer \$5,4 millions de cette variété. En revanche, la France et l'Allemagne ne disposent pas de lignes nationales tarifaires spécifiques pour l'huile essentielle d'ylang-ylang. Cette variété est regroupée avec les huiles essentielles de niaouli et de girofle. En 2022, les importations combinées de ces trois huiles essentielles s'élèvent à \$11,7 millions pour la France et à \$3,8 millions pour l'Allemagne.

Figure 2 Principaux importateurs mondiaux, 2012 et 2022



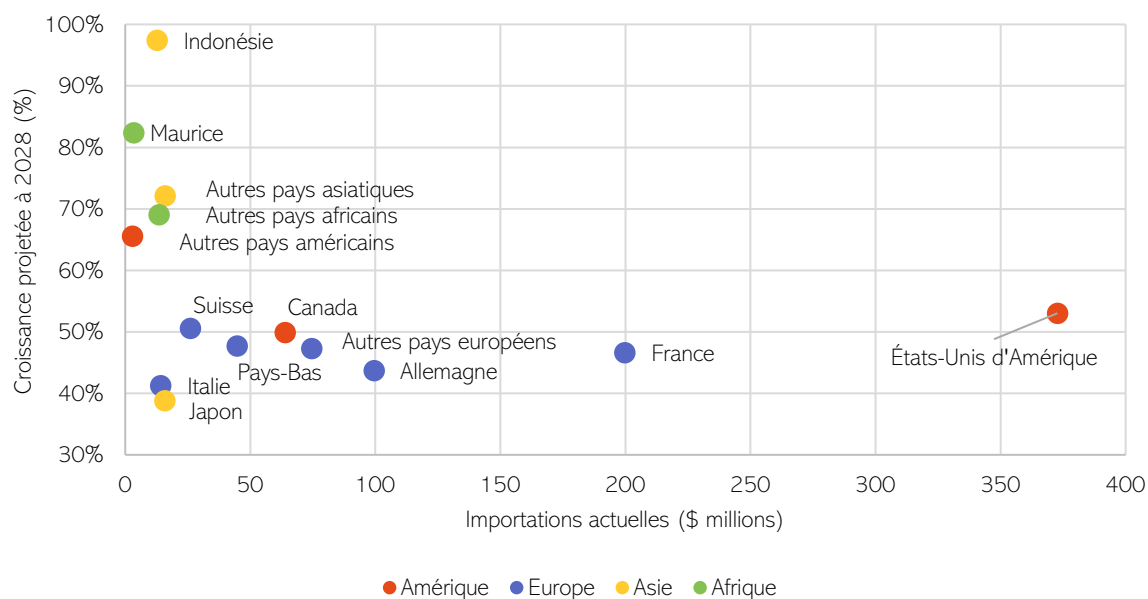
Source : Trade Map (2023).

La demande d'importation de vanille et d'huiles essentielles est la plus forte aux États-Unis et en Europe, mais la demande des marchés asiatiques et africains progresse plus rapidement

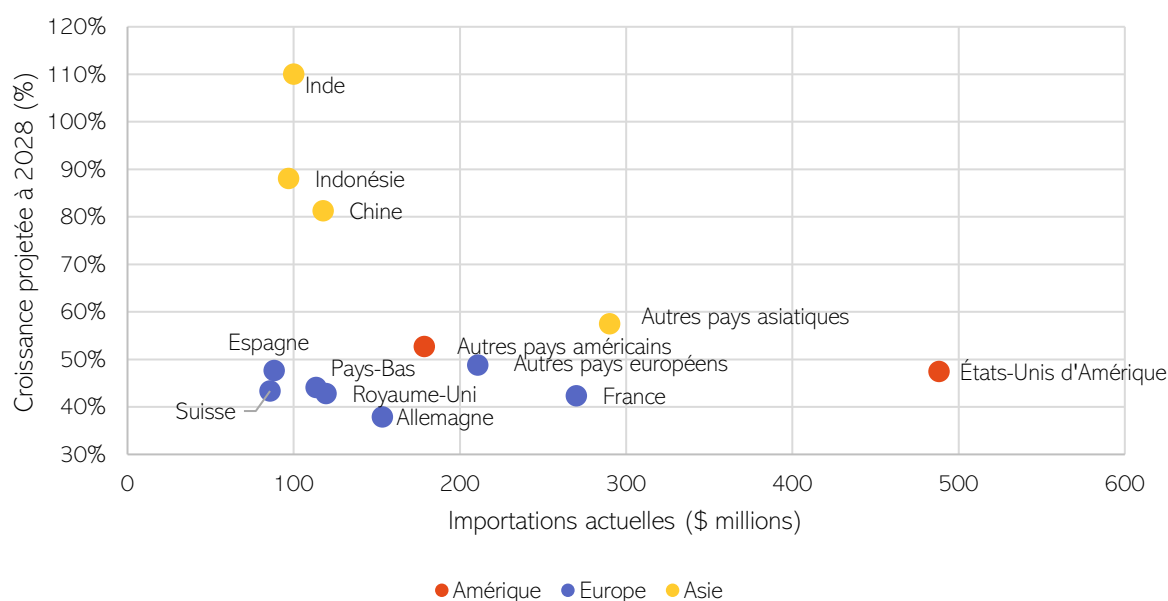
La Figure 3 présente les importations actuelles et les croissances projetées d'ici 2028 dans les principaux marchés et régions - Europe (bleu), Amérique (rouge), Afrique (vert) et Asie (jaune) - pour (a) la vanille et (b) les huiles essentielles, respectivement.

Figure 3 Importations actuelles vs Croissances projetées, par marché clé

Vanille



Huiles essentielles



Source : Export Potential Map (2023).

Note : Les importations actuelles sont basées sur les moyennes 2018-2022. Les pays figurant sur la carte sont ceux dont les projections d'importations sont les plus élevées. Les "autres pays d'Amérique, d'Asie, d'Afrique et d'Europe" correspondent à la somme des valeurs actuelles et des estimations de croissance, pour tous les pays dans les catégories respectives qui ne figurent pas sur la carte.

La valeur des importations actuelles de vanille représente un peu moins d'1 milliard de dollar et devrait atteindre \$1,5 milliard d'ici 2028 tandis que celle des importations d'huiles essentielles devrait passer de \$2,4 à \$3,7 milliards pour 2028.⁷

La Figure 3– a, comme illustré dans la Figure 2, confirme la position dominante des États-Unis, de la France et de l'Allemagne en tant que principaux importateurs de vanille sur la période 2018-2022. Par ailleurs, la Figure 3 – a révèle également que les marchés asiatiques et africains affichent les taux de croissance les plus rapides. On prévoit une augmentation de la demande d'importation de vanille de 72% pour l'Asie et de 69% pour l'Afrique d'ici 2028. Plus particulièrement, l'Indonésie et Maurice devraient enregistrer les plus fortes croissances d'ici 2028, avec des taux respectifs de 97% et 82%.

Malgré l'importance grandissante des marchés asiatiques et africains, les cinq principaux importateurs devraient demeurer inchangés en 2028, la demande d'importation de vanille des États-Unis devant atteindre près de \$559 millions, celle de la France \$293 millions, celle de l'Allemagne \$143 millions, celle du Canada \$98 millions et enfin celle des Pays-Bas \$66 millions. D'après les projections de la demande, l'Indonésie et Maurice se classeraient respectivement à la 7^{ème} et 8^{ème} position parmi les marchés les plus importants d'ici 2028 avec une demande estimée à \$25 millions pour chacun.⁸

Une évolution similaire peut être observée pour les importations d'huiles essentielles, puisque les marchés traditionnels restent les plus gros importateurs, et que les marchés asiatiques affichent le plus de dynamisme (Figure 3 – b).

Les États-Unis, la France et l'Allemagne, qui sont actuellement les principaux importateurs, devraient connaître des taux de croissance de la demande d'importations d'huiles essentielles compris entre 38% et 47 % d'ici à 2028. L'Inde, l'Indonésie et la Chine devraient connaître les plus fortes progressions de la demande de leur marché d'ici 2028, avec des augmentations projetées de 110%, 88% et 81%, respectivement.

Par conséquent, on prévoit que, dans les années à venir, les marchés asiatiques prendront une place de plus en plus importante parmi les principaux importateurs d'huiles essentielles, contribuant à la diversification des centres de demande. D'ici 2028, la valeur de la demande d'importation d'huiles essentielles devrait atteindre près de \$213 millions pour la Chine et \$210 millions pour l'Inde. Cela entraînera une redistribution du classement des cinq premiers importateurs mondiaux en 2028, bien que les États-Unis et la France devraient demeurer les deux premiers marchés.

⁷ Les importations totales actuelles d'un produit spécifique sur chaque marché sont projetées jusqu'en 2028 sur la base de la croissance attendue du PIB par habitant du pays, sous réserve d'une estimation des élasticités des recettes au niveau du chapitre du SH.

⁸ La valeur de la demande d'importation attendue ou projetée est égale aux importations actuelles (axe des x) multipliées par l'augmentation projetée (en %, axe des y).

Position des Comores en tant qu'exportateur

Les secteurs de la vanille et des huiles essentielles d'ylang-ylang sont importants pour l'économie de l'Union des Comores. Entre 2018 et 2022, ces deux secteurs ont contribué, respectivement, à une moyenne de \$7,8 et \$9,1 millions en valeur d'exportation, soit entre 13% et 15% des exportations totales comoriennes.

Encadré 1

Focus sur les pays producteurs de vanille

La vanille est une culture répandue dans diverses régions tropicales du monde, notamment dans les îles de l'océan Indien, à Madagascar, aux Comores, en Ouganda, en Indonésie, en Papouasie-Nouvelle-Guinée, et dans d'autres pays. Selon les données de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), en 2021, l'Union des Comores a produit 21 tonnes de vanille, se positionnant comme le dixième producteur mondial (42 tonnes selon l'OCPR). Les leaders mondiaux sont Madagascar et l'Indonésie, avec des quantités respectives de 3070 tonnes et 1457 tonnes. Les estimations divergent quant à la contribution de Madagascar à la production mondiale, variant de 50% selon la FAO à environ 80% selon les experts du secteur.

Certains pays ont connu une diminution de leur production, notamment l'Indonésie, qui a vu sa production diminuer de moitié, passant de 3100 tonnes par an à moins de 1500 tonnes par an. De même, la production comorienne a diminué progressivement depuis 2012, enregistrant une réduction de 10 tonnes par rapport à 2012. Cette baisse de production est attribuée à une diminution des surfaces cultivées. Aux Comores, par exemple, la surface cultivée est passée de 130 hectares en 2012 à 86 hectares actuellement. Cependant, les rendements par hectare sont restés stables entre 2012 et 2021, tant aux Comores que dans la plupart des pays producteurs de vanille.

À l'inverse, d'autres pays ont augmenté leur production, à l'exemple de Madagascar, dont la production a crû grâce à l'expansion de plus de 3000 hectares de surfaces cultivées. Le Mexique a également enregistré une forte augmentation de sa production, passant de 390 tonnes par an en 2012 à 610 tonnes en 2021, grâce à une hausse significative des rendements (+66% sur la période) malgré une légère réduction des surfaces cultivées.

Source : FAO.

Note : cf. Annexe I pour les données par pays producteurs.

L'Union des Comores est un exportateur de vanille compétitif mais en perte de vitesse face à la concurrence

La Figure 4 présente les parts de marché des exportateurs nets de vanille, c'est-à-dire les exportateurs dont la balance commerciale est positive (les exportations surpassent les importations du produit). Comme pour la demande, l'offre de vanille a connu une tendance à la concentration au cours de la dernière décennie puisqu'en 2012, cinq pays assuraient 90% des exportations mondiales de vanille, contre seulement deux pays en 2022.

Madagascar est le principal exportateur net de vanille, en 2012 il possédait trois quarts des parts de marché avec une valeur exportée nette de \$84 millions, et en 2022 cela s'est accentué puisque maintenant le pays approvisionne 86% du marché mondial de la vanille et la valeur de ses exportations a été multipliée par plus de huit sur ces dix dernières années, atteignant une valeur d'approximativement \$725 millions en 2022. L'Ouganda est le second exportateur mondial de vanille en 2022 et a multiplié ses exportations par plus de 12 au cours de ces dix dernières années, ce qui lui a permis de gagner des parts de marché malgré la domination grandissante de ce marché par Madagascar. Il est rapporté que la vanille ougandaise est celle qui se rapproche le plus botaniquement de la vanille Bourbon de Madagascar,⁹ de plus le prix des gousses ougandaises est souvent 10 à 15% inférieur à celui des gousses malgaches.¹⁰

L'Union des Comores occupe actuellement la cinquième place parmi les exportateurs mondiaux de vanille, représentant 0,9% des exportations totales en 2022, soit une valeur de \$7,8 millions. En 2012, les exportations comoriennes de vanille étaient estimées à \$2,7 millions, conférant au pays une part de marché de 2,4% et la sixième position parmi les exportateurs mondiaux. Malgré la croissance de la valeur des exportations comoriennes au cours

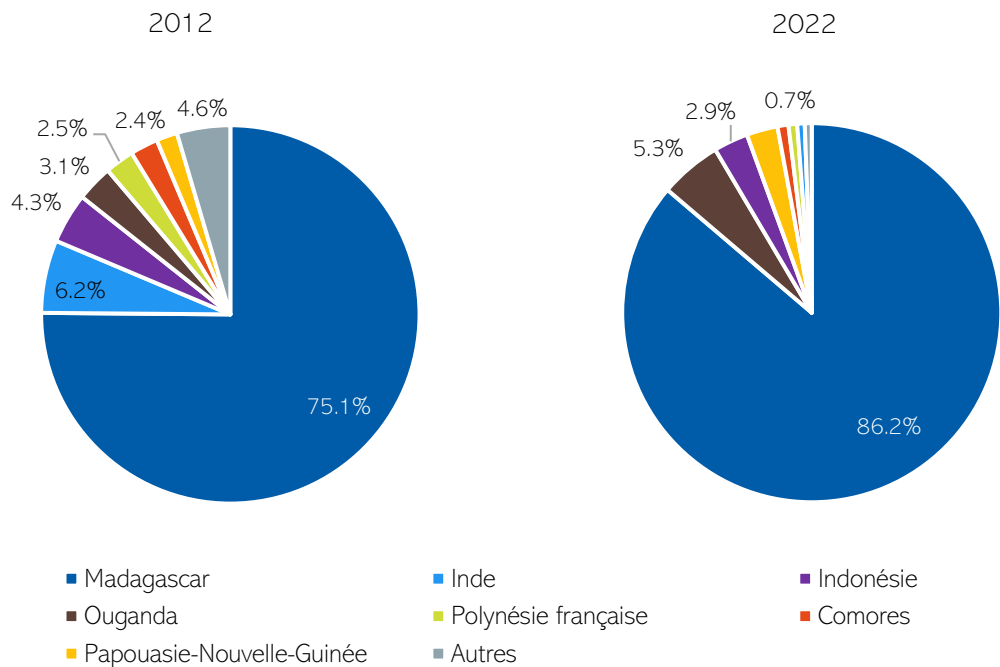
⁹ Rapport Aust & Hachmann, 2023. <https://www.austhachcanada.com/2023/05/28/mai-2023/>

¹⁰ Rapport McKeany-Flavell, 2018. https://www.mckeany-flavell.com/wp-content/documents/McKeany-Flavell_MarketOutlook_Vanilla_2018.pdf

de la dernière décennie, la part de marché du pays a diminué, ce qui s'explique par une croissance plus marquée des exportations chez ses concurrents. En effet, Madagascar a enregistré une croissance remarquable de ses exportations, multipliées par plus de huit, et l'Ouganda par plus de 12 lui permettant de passer de la quatrième à la deuxième place parmi les exportateurs nets mondiaux. La Papouasie-Nouvelle-Guinée a également progressé significativement sur le marché, elle se plaçait derrière l'Union des Comores en 2012, avec une part de marché de 1,8%. La multiplication par dix de ses exportations de vanille a permis au pays d'approvisionner 2,7% du marché mondial en 2022, repassant ainsi devant les Comores.

Lorsqu'on examine les exportations brutes de vanille, qui incluent les réexportations, le Canada, la France, l'Allemagne, les Pays-Bas et les États-Unis font leur apparition parmi les dix premiers exportateurs mondiaux. À l'exception de la France, qui est également un producteur de vanille grâce à ses départements d'outre-mer (La Réunion et Mayotte), les autres pays jouent uniquement le rôle de ré-expéditeurs de vanille. Cependant, en 2022, ces cinq pays ne représentaient que 13% du commerce mondial de vanille, comparé à 25% en 2012.

Figure 4 Évolution des parts de marchés des exportateurs nets de vanille, 2012 et 2022



Source : Trade Map (2023).

Encadré 2

Prix de la vanille sur le marché mondial

Il n'existe pas de cours mondial de la vanille, et les prix varient considérablement entre les origines, influencés par des critères de qualité et les dynamiques d'offre et de demande.^{11, 12}

Certaines origines, comme la vanille de La Réunion (France), bénéficient d'une rareté et d'une qualité particulière avec une indication géographique protégée, conduisant à des prix élevés fluctuant entre \$310 et \$780 le kilogramme entre 2016 et 2018.¹³ La vanille de Polynésie française et celle de Madagascar, bien que coûteuses, présentent des prix moins élevés que la vanille réunionnaise. La Papouasie-Nouvelle-Guinée étant un pays producteur relativement nouveau propose une vanille dont le prix est généralement plus compétitif, qui a varié entre \$110 du kilogramme et a atteint \$580 au plus haut au cours de l'année 2019.¹⁴

Madagascar, le principal producteur mondial, est le principal contributeur à la volatilité des prix. Les événements tels que les cyclones ou les coups d'État influent sur les prix mondiaux, entraînant une augmentation des prix de la vanille de l'ensemble des producteurs. Le prix de la vanille malgache ces dernières années a fluctué entre \$200 le kilogramme au cours de l'année 2016 et \$640 le kilogramme atteint en septembre 2017, soit quelques mois après les dommages causés à 30% des cultures de vanille de Madagascar par le cyclone Enwao.¹⁵ Le marché de la vanille est ainsi caractérisé par une spéculation intense, parfois déconnectée du coût de production et de la qualité du produit. Entre 2015 et 2018, le prix le plus élevé a coïncidé avec une qualité médiocre de la vanille malgache.

Aux Comores, les prix de la vanille verte et de la vanille préparée sont fixés par arrêté par le ministère de l'Agriculture. Comme pour les autres pays producteurs de vanille, entre 2015 et 2019, les prix ont fortement augmenté, notamment après des conditions climatiques difficiles en 2018 qui ont affecté l'Union des Comores. Ainsi, le prix d'exportation de la vanille préparée pour la campagne 2019-2020, a été fixé à environ \$203 par kilogramme.¹⁶

Madagascar, soucieux de protéger ses producteurs d'une chute des prix, a instauré depuis le début de la pandémie de COVID-19 une politique de prix minimum à l'exportation, fixé à \$350 par kilogramme pour l'année 2020, puis \$250 par kilogramme en 2022.¹⁷ Le gouvernement malgache a récemment décidé de libéraliser les prix (mai 2023) pour stimuler les exportations.¹⁸ Cette décision a un impact significatif, car le prix malgache sert de référence mondiale, influençant les prix aux Comores et dans d'autres régions productrices de vanille.

Le marché des huiles essentielles est dominé par des pays dont les exportations d'huiles sont diversifiées

La Figure 5 expose les parts de marché des principaux exportateurs mondiaux d'huiles essentielles.¹⁹

Le positionnement spécialisé des Comores dans l'huile essentielle d'ylang-ylang uniquement, bien que premier producteur mondial, ne lui permet pas d'apparaître parmi les premiers exportateurs mondiaux de toutes les huiles essentielles confondues. En 2022, cinq pays se partagent 50% du marché des huiles essentielles, soit un total de \$1,2 milliard exporté, par ordre d'importance, par la France, la Chine, les États-Unis, l'Indonésie et l'Inde. Dix ans plus tôt, la répartition des exportations était similaire, ces cinq principaux exportateurs approvisionnant 56% du marché mondial des huiles essentielles. Chacun de ces pays exporte plusieurs variétés d'huiles essentielles incluant des huiles essentielles d'eucalyptus, d'agrumes, de bois de cèdre, de lavande, de patchouli, de girofle et de noix de muscade, entre autres. En comparaison, les exportations comoriennes d'huiles essentielles, composées uniquement d'ylang-ylang, atteignent environ \$5,5 millions en 2022, représentant moins de 1% des exportations mondiales.

¹¹ <https://www.vanille-de-madagascar.com/vanille-de-madagascar-exportation-et-importation/>

¹² <https://www.austhachcanada.com/2021/11/30/novembre-2021/>

¹³ Institut National de l'Origine et de la Qualité, <https://www.inao.gouv.fr/Nos-actualites/La-Vanille-de-l-ile-de-la-Reunion-reconnue-en-Indication-geographique-protegee>

¹⁴ Les données sur les prix de la vanille sont disponibles sur le site Market Price Information de l'ITC, <https://mpi.intracen.org/>

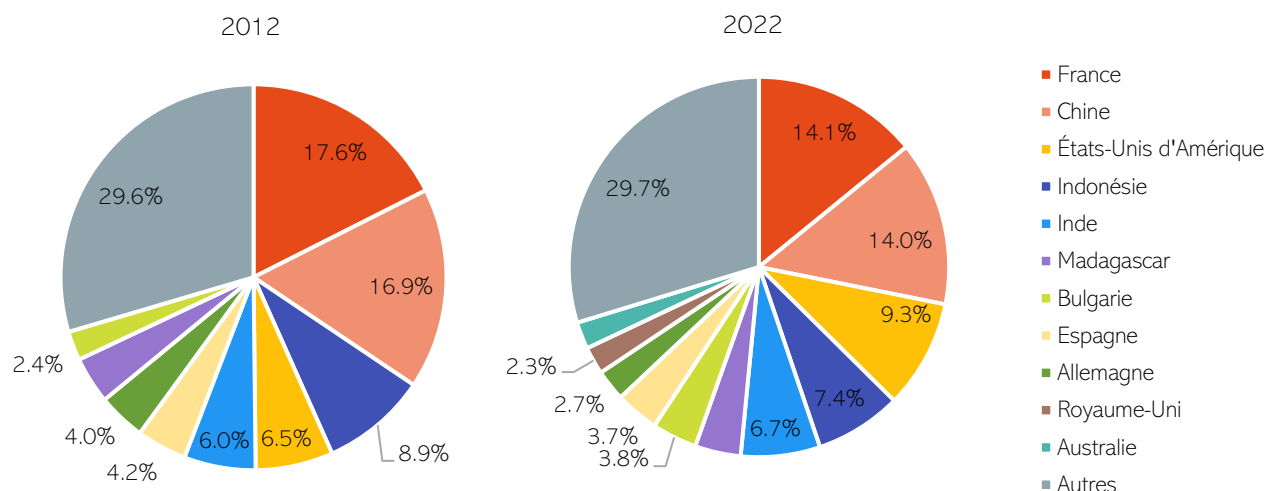
¹⁵ Reuters (2019), <https://www.reuters.com/article/us-madagascar-cyclone-idUSKBN16L26X/>

¹⁶ <https://lagazettedescomores.com/soci%C3%A9t%C3%A9/agriculture/-le-kilo-de-la-vanille-fix%C3%A9-%C3%A0-20.000-fc.html>

¹⁷ https://micc.gov.mg/wp-content/uploads/2020/10/Arrete-interministeriel_prix-vanille-20192020.pdf

¹⁸ <https://micc.gov.mg/arrete-interministeriel-portant-levee-du-prix-plancher>

¹⁹ Ici on considère toutes les variétés d'huiles essentielles confondues incluses dans le code SH 330129.

Figure 5 Évolution des parts de marchés des exportateurs nets d'huiles essentielles, 2012 et 2022

Source : Trade Map (2023).

Encadré 3

Focus sur la production d'huile essentielle d'ylang-ylang des Comores

Depuis 2018, l'industrie de l'huile essentielle aux Comores a été marquée par un effondrement des prix, avec une chute significative des prix des fleurs d'ylang-ylang de 2500 KMF à 250 KMF par kilogramme, soit une diminution de 90%. Cette dégradation s'accompagne d'une diminution drastique des volumes exportés, chutant de 50 à 60 tonnes avant 2018 à moins de 20 tonnes en 2022 (cf. annexe II). En valeur, les exportations comoriennes d'huile essentielle ont diminué de plus de 75% passant de 22,4 millions de dollars en 2018 à seulement 5,5 millions de dollars pour l'année 2022. Le stock actuel d'huile essentielle d'ylang-ylang disponible à l'île de Mohéli est estimé à 2,6 tonnes. Pour la période 2022-2023, une estimation prévoit l'exportation de 7,5 tonnes d'huiles essentielles.

Cette situation est exacerbée par une augmentation des coûts de production, notamment liée au carburant, à l'électricité, aux taxes et aux impôts, dans un contexte de concurrence internationale intense. Madagascar, pays producteur d'ylang-ylang est l'un des concurrents de l'Union des Comores pour les exportations d'huile essentielle issue de la fleur ylang-ylang. Les données au niveau des LNT rapportées par le pays, indiquent que Madagascar a exporté en moyenne 6,9 millions de dollars de cette huile essentielle. Toutefois, et comme pour les Comores, ses exportations d'ylang-ylang ont fortement chuté ces dernières années passant de 11,7 à 3,7 millions de dollars entre 2019 et 2022 (-69%). Mayotte et la Réunion, deux départements français d'outre-mer, sont également des îles productrices et exportatrices d'ylang-ylang. Toutefois, les données au niveau LNT de la France ne permettent pas de distinguer les exportations d'huiles essentielles d'ylang-ylang des exportations d'huiles essentielles de niaouli ou de girofle. Le total des exportations françaises pour ces trois variétés d'huiles essentielles s'élevait à 17,1 millions de dollars pour l'année 2022.

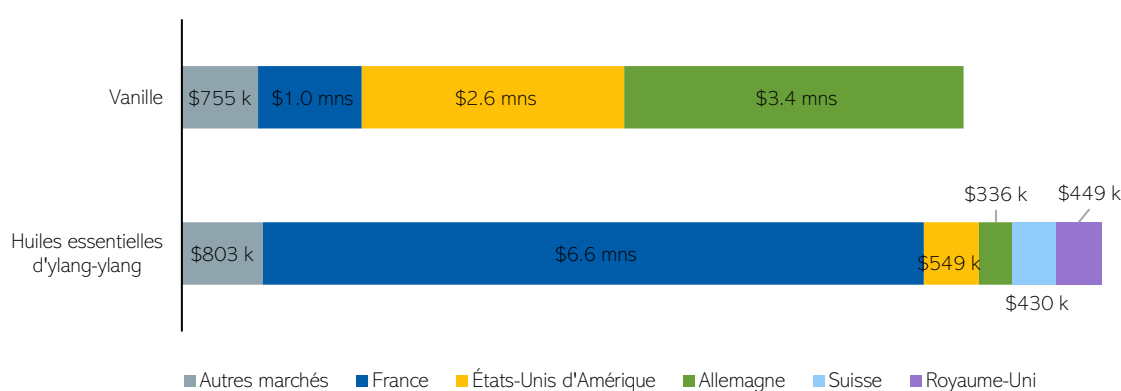
Cette concurrence intense et les fluctuations du marché mondial ajoutent des défis supplémentaires à l'industrie de l'huile essentielle aux Comores.

Source : Les données sur les prix et les volumes d'exportation ont été collectées par l'OCPR. Les statistiques sur les valeurs exportées proviennent de Trade Map (2023).

Les Comores exportent la vanille vers les marchés à plus forte demande, mais font face à un commerce instable en raison des fluctuations de prix de la vanille

La Figure 6 montre que les exportations de vanille en provenance des Comores sont principalement destinées aux trois principaux importateurs mondiaux, à savoir l'Allemagne (\$3,4 millions, soit 43%), les États-Unis (\$2,6 millions, soit 34%), et la France (\$1 million, soit 13%). Sur ces marchés, les Comores sont concurrencées par d'autres pays producteurs de vanille, mais aussi par des ré-exportateurs. Madagascar occupe une position dominante sur ces trois marchés, détenant des parts de marché comprises entre 80% et 87%. En Allemagne, les Comores occupent la quatrième position parmi les fournisseurs de vanille, après Madagascar, la France et l'Ouganda, avec une part de marché légèrement inférieure à 4%. Sur le marché américain, les Comores se classent en sixième position avec une part de marché de 1,2%. En ce qui concerne le marché français, les Comores occupent actuellement la onzième place avec une part de marché de 0,2%, alors qu'en 2017 et 2018, elles étaient le quatrième fournisseur de vanille sur ce marché.

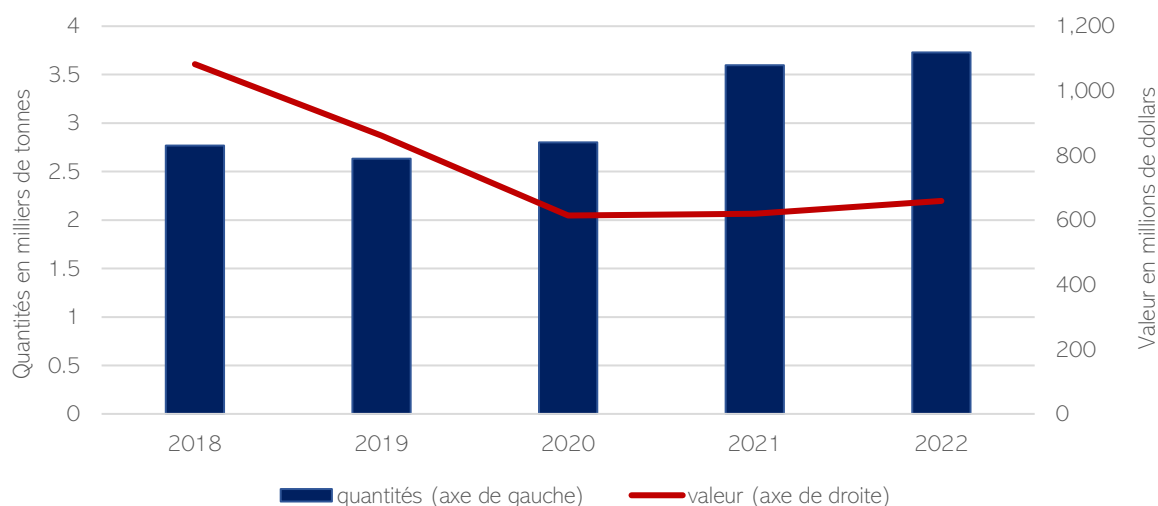
Figure 6 Principaux marchés pour les Comores, par produit



Source : Trade Map (2023).

Note : Moyenne pour la période 2018-2022.

Figure 7 Évolution des importations de vanille des 3 principaux marchés, 2018-2022



Source : Trade Map (2023).

Note : Le graphique présente la somme des quantités et des valeurs importées depuis le monde pour les 3 principaux marchés mondiaux.

Le commerce de la vanille comorienne a été instable au cours de la dernière décennie en raison des fluctuations des prix. Entre 2012 et 2017, la baisse de la production mondiale a exercé une pression à la hausse sur les prix internationaux et induit une augmentation de la valeur des exportations de vanille des Comores malgré la diminution des quantités exportées. Cette dynamique ne s'est inversée qu'en 2020 lorsque les prix de la vanille se sont stabilisés.

Cette tendance est un constat à l'échelle internationale puisque du côté de la demande, les quantités totales de vanille importées par les trois premiers marchés mondiaux ont augmenté depuis 2020, mais les valeurs d'importation sont restées inférieures à celles de 2018 étant donné la baisse généralisée des prix de la vanille (Figure 7). Par exemple, l'Allemagne a importé 496 tonnes en 2018 pour une valeur totale de \$177 millions, contre 510 tonnes en 2022 pour \$78 millions. Aux États-Unis, les importations ont diminué de 1 421 tonnes en 2018 pour \$629 millions à 1 987 tonnes en 2022 pour \$351 millions. Enfin, la France a importé 851 tonnes en 2018 pour \$277 millions et 1 234 tonnes en 2022 pour \$231 millions.

La concentration des exportations d'huile essentielle d'ylang-ylang de l'Union des Comores sur un seul marché accroît significativement sa dépendance

De la même façon, l'Union des Comores exporte ses huiles essentielles d'ylang-ylang vers les principaux marchés importateurs d'huiles essentielles à l'échelle mondiale (Figure 6). Cependant, ses exportations sont fortement concentrées sur un marché unique, la France, qui importe en moyenne \$6,6 millions d'huiles essentielles d'ylang-ylang des Comores, représentant ainsi 72% du total des exportations comoriennes de ce produit. Cette dépendance au marché français expose les Comores aux fluctuations de la demande française d'huile essentielle d'ylang-ylang : entre 2018 et 2022, les exportations comoriennes vers le marché français ont baissé de 84% pour atteindre environ \$3,1 millions. Même si les Comores ont augmenté leurs exportations d'huile essentielle d'ylang-ylang vers d'autres marchés tels que le Royaume-Uni (+165%) et l'Allemagne (+73%), cela est resté insuffisant pour compenser la baisse vers le marché français, compte tenu de son importance initiale.

Sur le marché français, Madagascar, l'un des concurrents dans la filière ylang-ylang, a rapporté des exportations d'huile essentielle d'ylang-ylang de \$2,2 millions en 2022, soit une baisse de 69% par rapport à 2019.²⁰ Comme pour les Comores, Madagascar dépend des importations françaises d'huile essentielle d'ylang-ylang, avec environ 60% de ses exportations de ce produit destinées à la France. Il semble donc que la diminution des exportations comoriennes d'huile essentielle d'ylang-ylang soit attribuable à une baisse de la demande française généralisée pour ce produit.

Pour les États-Unis, qui représentent le deuxième marché d'exportation de l'huile essentielle d'ylang-ylang comorienne, les données au niveau des lignes nationales tarifaires américaines²¹ indiquent que les principaux concurrents des Comores sur ce marché sont le Kenya, la France, Madagascar et plus récemment, l'Équateur. Les importations américaines de cette huile essentielle ont connu des fluctuations au cours des cinq dernières années, passant de \$9,8 millions en 2018 à \$5,4 millions en 2022. Les importations américaines en provenance des Comores ont également fluctué de manière significative, entraînant une perte de positions pour les Comores parmi les principaux fournisseurs du marché américain : alors qu'en 2021, les États-Unis ont déclaré importé \$2 millions d'huile essentielle d'ylang-ylang des Comores, en 2022, ce chiffre n'était plus que de \$160'000. Au cours de la dernière année, les Comores ont perdu des parts de marché importantes au profit du Kenya qui s'est positionné comme le premier fournisseur du marché américain avec une part de marché de 42%, dépassant la France qui détient 28%.

²⁰ Ces données sont directement rapportées par Madagascar au niveau des lignes nationales tarifaires qui incluent seulement des huiles essentielles d'ylang-ylang (33012921 : « huile essentielle d'ylang-ylang fait à la main » et 33012929 : « huile essentielle d'ylang-ylang autres »). Ces données ne sont donc pas directement comparables avec celles rapportées par les autres pays.

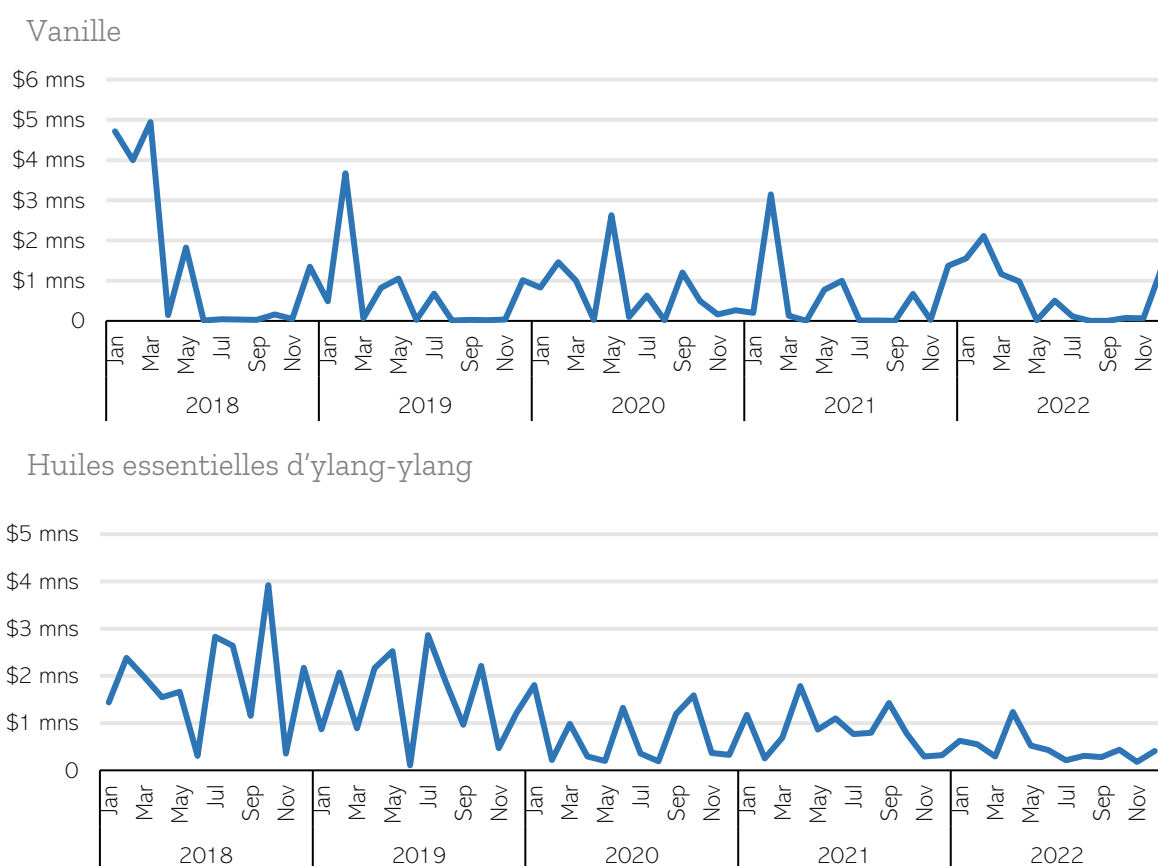
²¹ Les États-Unis disposent d'une ligne tarifaire spécifique pour l'huile essentielle d'ylang-ylang ou de Cananga (3301295143).

La pandémie de COVID-19 concorde avec une accélération de la baisse des exportations d'huile essentielle d'ylang-ylang mais pas de celles de la vanille

Les données de la Figure 8 montrent les exportations mensuelles de vanille et d'huile essentielle d'ylang-ylang pour les Comores. Pour la vanille, il semblerait que la majorité des exportations ait lieu entre les mois de novembre et avril, moment d'ouverture des campagnes officielles d'exportation. Alors qu'en 2018, les exportations comoriennes du premier semestre atteignent des pics maximums, on constate une diminution progressive dès l'année 2019. Les exportations totales de l'année passent alors de \$16,9 millions en 2018 à seulement \$7,8 millions l'année suivante. Au cours de l'année 2020, qui concorde avec le début de la pandémie de COVID-19, les exportations de vanille se sont davantage étalées sur l'ensemble de l'année et il y a eu une légère progression par rapport à l'année précédente puisque la valeur exportée est remontée à \$8,8 millions. En 2021, les exportations ont ensuite de nouveau diminué pour atteindre \$7,4 millions.

Concernant les exportations mensuelles d'huiles essentielles des Comores, il n'y a pas de saisonnalité observée dans la Figure 8– b. On constate toutefois qu'entre 2018 et 2022, la valeur des exportations a nettement diminué passant de \$16,9 millions à \$7,8 millions. Cette baisse a commencé dès 2019, mais s'est accélérée en 2020.

Figure 8 Évolution des exportations mensuelles des Comores, par produit



Source : Trade Map (2023).

Note : Les données mensuelles d'exportations des Comores sont obtenues à partir des données miroirs des partenaires. Pour la période 2018-2022, le même groupe de pays partenaires est utilisé.

Encadré 4

Émergence de la vanille synthétique comme substitut à la vanille naturelle dans l'industrie agro-alimentaire et la parfumerie

La vanille synthétisée chimiquement (SH 291241) émerge comme un substitut compétitif à la vanille naturelle, offrant des applications similaires tout en présentant des coûts réduits et une disponibilité accrue. Son utilisation prédominante dans l'industrie alimentaire et des boissons, notamment dans les confiseries et les produits de boulangerie, ainsi que son rôle crucial dans l'industrie du parfum et divers autres secteurs tels que les médicaments, les produits d'hygiène et les produits de nettoyage, en font une alternative privilégiée. La préférence pour la vanilline synthétisée chimiquement s'explique par des facteurs économiques, la synthèse chimique étant plus économique que l'extraction naturelle. Des éléments tels que la constance de la saveur et la disponibilité stable renforcent sa popularité. Actuellement, moins de 1% de la vanilline est dérivée de la production réelle de gousses de vanille, soulignant l'incapacité de répondre à la demande croissante de vanille naturelle avec la faible quantité de gousses cultivées à l'échelle mondiale.

Le marché mondial de la vanilline a augmenté de manière significative depuis 2016 (+220%), atteignant environ 564 millions de dollars, soit près de la moitié de la valeur du marché mondial de la vanille naturelle. Il est à noter que cette forte croissance coïncide avec la montée des prix de la vanille naturelle à la même période. Les principaux exportateurs de vanilline sont la Chine, l'Europe (France et Allemagne) et l'Amérique du Nord (États-Unis et Canada). La Chine, en particulier, joue un rôle majeur dans la production et l'exportation mondiales de vanilline, car le pays contribue à la moitié de l'approvisionnement mondial.

Les importateurs de vanilline sont souvent des pays avec une forte demande pour les aliments transformés, les confiseries, et les fragrances. Les États-Unis, les pays européens, et diverses nations de la région Asie-Pacifique sont des importateurs notables, compte tenu de l'utilisation répandue de la vanilline dans leurs industries alimentaires et de parfumerie.

Source : Les statistiques de commerce proviennent de Trade Map (2023).

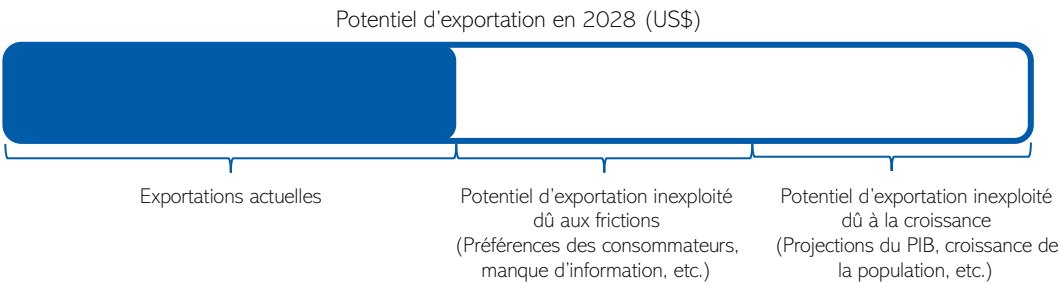
Perspectives d'exportation des produits comoriens issus des cultures de rente

Concepts clés

La méthodologie du potentiel d'exportation de l'ITC quantifie le potentiel d'exportation d'un pays à travers les produits et les marchés en évaluant des informations détaillées sur le commerce, les droits de douane et d'autres facteurs.

L'indicateur de potentiel d'exportation calcule les valeurs potentielles du commerce pour chaque combinaison exportateur-importateur-produit sur la base des capacités d'offre dans le pays exportateur, des conditions de la demande sur le marché cible et de la facilité des échanges entre les deux partenaires commerciaux. Les résultats sont calculés sur un horizon de trois à quatre ans afin de tenir compte des évolutions futures et de laisser aux gouvernements et aux entreprises la possibilité d'agir et de concrétiser les opportunités existantes. Les résultats présentés ci-dessous sont donc des estimations du potentiel d'exportation de la vanille et des huiles essentielles d'ylang-ylang à l'horizon 2028.²²

Figure 9 Composantes du potentiel d'exportation



²² Pour plus de détails sur la méthodologie, voir Decreux et Spies (2016).

La différence entre le potentiel d'exportation d'un pays et ses exportations actuelles est interprétée comme une opportunité de croissance des exportations, appelée "potentiel d'exportation non réalisé" (Figure 9).

Le potentiel d'exportation non réalisé ou non exploité peut résulter de changements prévus pour les prochaines années, en particulier la croissance du PIB des exportateurs et des importateurs, la croissance démographique ou des réductions tarifaires. Il peut également trouver son origine dans les frictions commerciales existantes, telles que le manque d'études de marché, les difficultés à se conformer aux réglementations de l'exportateur ou du marché, l'absence de réseaux d'affaires ou la méconnaissance en matière de préférences des consommateurs. Le potentiel non réalisé associé aux changements attendus est désigné comme potentiel dynamique ou basé sur la croissance, et celui non réalisé associé aux frictions existantes comme potentiel statique ou basé sur les frictions (cf. Glossaire).

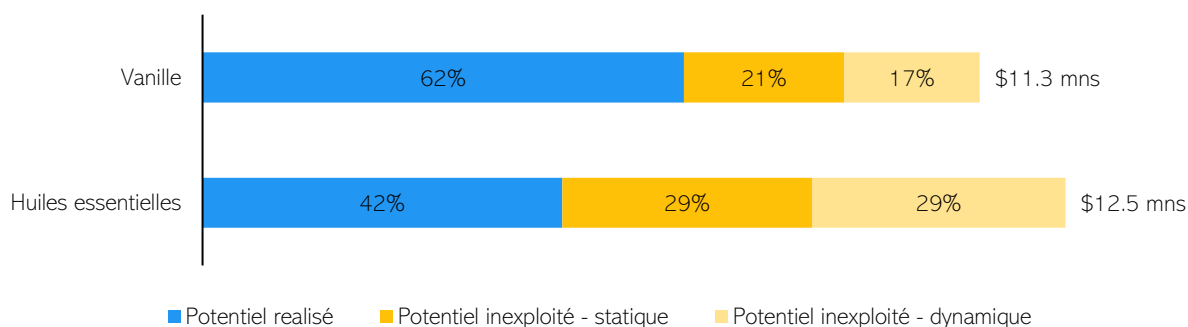
Les Comores présentent un fort potentiel d'exportation inexploité pour la vanille et les huiles essentielles

La Figure 10 montre le potentiel d'exportation des Comores pour la vanille et l'ensemble des huiles essentielles, en distinguant le potentiel réalisé (en bleu), le potentiel non réalisé basé sur la croissance (en jaune foncé) et le potentiel non réalisé basé sur les frictions (en jaune clair).

L'Union des Comores présente un potentiel d'exportation vers le monde de \$11,3 millions pour la vanille. Environ 38% de ce potentiel d'exportation est inexploité, ce qui signifie que les exportations comoriennes de vanille pourraient augmenter de \$4,3 millions d'ici 2028 si ce potentiel non réalisé se matérialisait. Une part du potentiel d'exportation est basée sur des frictions commerciales non mesurables (21%) qui si elles sont levées permettraient une augmentation des exportations de \$2,3 millions. Tandis que 17% du potentiel d'exportation des Comores pourrait être réalisé grâce à l'augmentation attendue de la demande de vanille au cours des prochaines années.

À la différence de la vanille, le potentiel d'exportation estimé des Comores pour les huiles essentielles concerne plusieurs produits relevant du même code SH à 6 chiffres (SH 330129). Ainsi, le potentiel est évalué en se basant sur l'ensemble des huiles essentielles, et non pas uniquement celles issues de l'ylang-ylang. D'après les résultats d'estimation de la Figure 10, les Comores possèdent un important potentiel d'exportation d'huiles essentielles s'élevant à \$12,5 millions, dont 58% est inexploité. Cette part relativement importante du potentiel inexploité est due à la combinaison des produits considérés car on estime que les Comores ont un potentiel (mais pas d'exportations réelles) également vers les marchés qui importent des huiles essentielles autres que l'ylang-ylang. Ainsi, en considérant que les huiles essentielles d'ylang-ylang exportées par les Comores pourraient se substituer à d'autres types d'huiles essentielles, on a estimé une augmentation possible des exportations comoriennes d'ici 2028 à approximativement \$7,3 millions.

Figure 10 Potentiel d'exportation des Comores pour la vanille et les huiles essentielles



Source : Export Potential Map (2023).

Note : Les valeurs de la figure représentent le potentiel d'exportation. Les aires en bleu correspondent au potentiel d'exportation réalisé, tandis que les aires en jaunes correspondent au potentiel non réalisé, pour chaque produit. Le potentiel d'exportation inexploité comprend le potentiel d'exportation inexploité dynamique et le potentiel inexploité statique.

Les opportunités de croissance des exportations de vanille se concentrent vers les marchés européens et nord-américains, tandis que pour les exportations d'huiles essentielles, les Comores ont un large potentiel inexploité en Asie

La Figure 11 illustre le potentiel d'exportation des deux produits de rente comoriens, en se focalisant sur marché spécifique. Pour la vanille, les principales destinations actuelles, telles que la France, les États-Unis et l'Allemagne, sont celles qui offrent le plus fort potentiel. Toutefois, les Comores ont réussi à exploiter pleinement leur potentiel d'exportation vers l'Allemagne, limitant ainsi les possibilités d'accroissement des exportations sur ce marché dans les années à venir. Cela ne signifie pas pour autant que les Comores devraient se détourner de ce marché, mais plutôt maintenir leur position tout en orientant leurs aspirations de croissance vers d'autres marchés offrant un potentiel inexploité important.

A l'inverse, le marché français présente un fort potentiel d'exportation non réalisé pour les Comores, estimé à \$2,2 millions, soit la moitié du potentiel inexploité total des Comores pour la vanille. Une part significative de ce potentiel inexploité sur le marché français réside dans le fait que la France importe une quantité importante de vanille, mais elle provient principalement de fournisseurs autres que les Comores, en particulier de Madagascar. Bien que les Comores détiennent un potentiel d'exportation significatif vers la France, elles font face à des défis majeurs, en particulier la difficulté à assurer une constance d'approvisionnement à grande échelle. En effet, la préférence marquée pour la vanille malgache sur le marché français s'explique par la position de Madagascar en tant que principal producteur mondial, garantissant une offre abondante et régulière qui satisfait les critères de volume du marché. De plus, les relations historiques entre Madagascar et la France, conjuguées à la construction à long terme de la reconnaissance de marque associée à la vanille Bourbon de Madagascar, font que les Comores pourraient rencontrer des difficultés pour s'imposer sur le marché français et gagner des parts de marché.

D'autres possibilités de croissance des exportations, dans une moindre mesure, existent sur les marchés européens et américains tels que les Pays-Bas (\$388'000), la Suisse (\$352'000), les États-Unis (\$311'000) et le Royaume-Uni (\$168'000), par ordre décroissant du potentiel d'exportation non réalisé (cf. annexe III).

Sur le marché français et plus généralement sur l'ensemble des marchés sélectionnés, une part significative du potentiel d'exportation non réalisé est basée sur les frictions – en France, aux Pays-Bas, en Suisse et au Royaume-Uni par exemple, cette part s'élève à 57%, 70%, 66% et 69%, respectivement (cf. annexe III). Pour d'autres marchés, en particulier les États-Unis, le potentiel d'exportation non réalisé est entièrement basé sur la croissance, c'est-à-dire sur l'augmentation attendue de la demande de vanille au cours des prochaines années.

La distinction entre les deux types de potentiel d'exportation inexploité est cruciale lorsqu'il s'agit de formuler des stratégies pour matérialiser ce potentiel. Pour libérer le potentiel qui est entravé par des frictions, il est nécessaire de les identifier et d'y remédier. Pour exploiter le potentiel associé aux projections de croissance, il est nécessaire de surveiller les projections potentiellement évolutives et de cibler les investissements pour tirer parti de cette croissance.

En ce qui concerne les huiles essentielles, l'Inde représente actuellement le premier marché avec le plus fort potentiel d'exportation pour les Comores, atteignant \$3,6 millions, bien qu'il demeure largement inexploité. C'est un des marchés non traditionnels pour les exportations comoriennes. En revanche, le marché français, déjà entièrement exploité et évalué à \$2,9 millions, offre peu d'opportunités de croissance pour les exportations comoriennes d'huiles essentielles d'ylang-ylang dans les années à venir. C'est également le cas pour le Royaume-Uni et la Suisse vers lesquels les Comores exportent déjà.

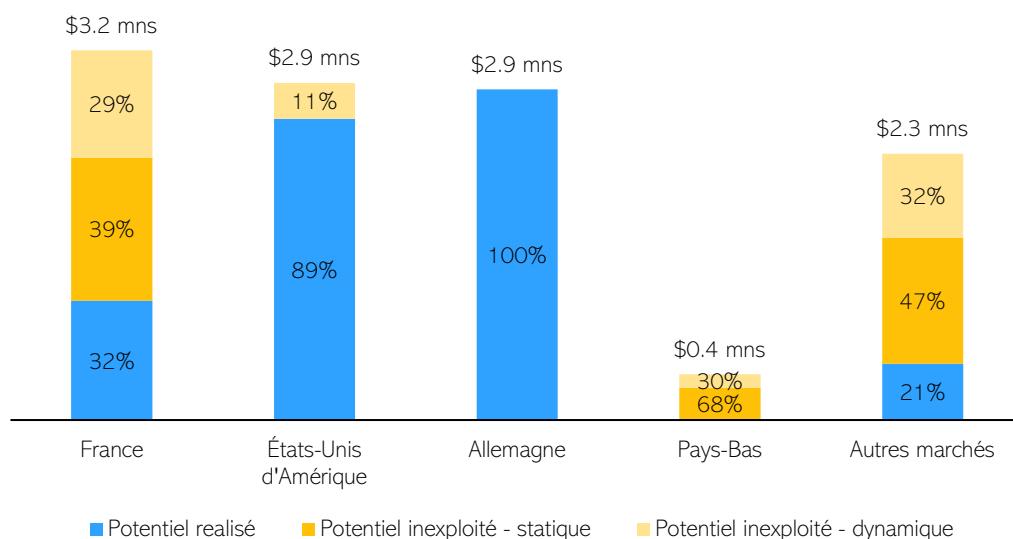
Outre l'Inde, le potentiel d'exportation demeure largement sous-exploité dans certains pays tels que les États-Unis et l'Allemagne. En d'autres termes, bien que le potentiel d'exportation soit significatif, les exportations actuelles sont limitées, entraînant ainsi une part importante de potentiel d'exportation inexploité. Par exemple, les Comores exportent actuellement des huiles essentielles d'ylang-ylang vers les États-Unis pour un montant de \$549'000, alors que le potentiel est estimé à \$1,6 million. De même, les exportations d'ylang-ylang vers l'Allemagne s'élèvent à \$336'000, bien en deçà du potentiel d'exportation d'environ \$1,1 million. Cet écart s'explique en partie par des frictions sur le marché, mais également par des projections de demande et une population en croissance. De plus amples informations sur les marchés clés présentant un potentiel d'exportation non réalisé sont disponibles à l'annexe III.

Il convient de souligner à nouveau que l'évaluation du potentiel d'exportation pour chaque marché est réalisée au niveau SH 6, sans tenir compte de la diversité des variétés d'huiles essentielles. Du côté de la demande, parmi les marchés importateurs mentionnés dans la Figure 11, nombreux sont ceux qui importent plusieurs variétés d'huiles essentielles. C'est le cas, par exemple, de l'Inde, qui importe très peu d'ylang-ylang (en moyenne moins de \$200'000

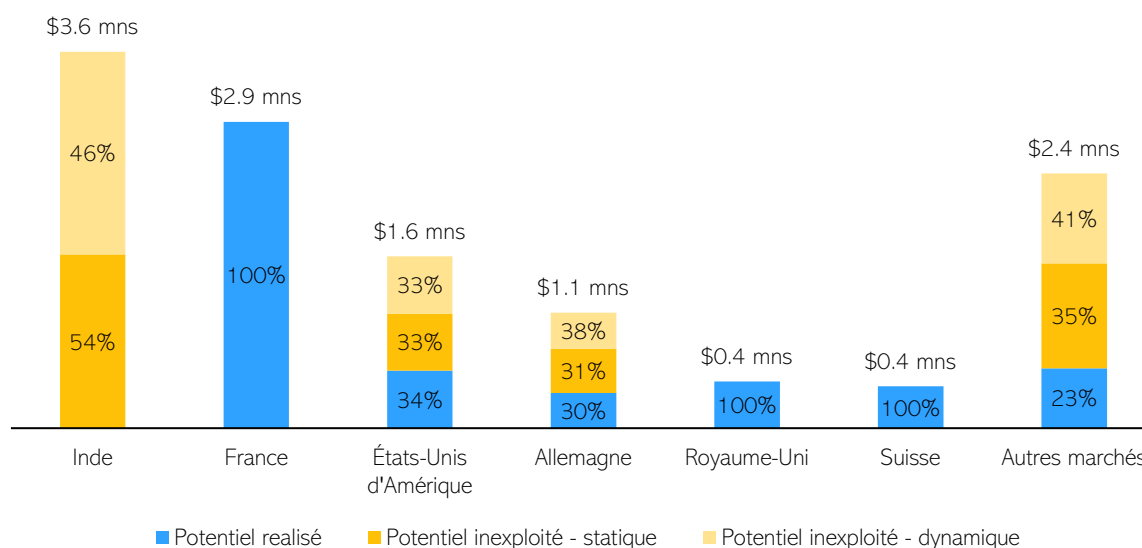
au cours des dernières années)²³, mais qui importe essentiellement des huiles essentielles de patchouli, de clou de girofle, de bois de santal, etc. Par conséquent, le potentiel d'exportation des Comores vers l'Inde pourrait être surestimé en fonction du degré de substituabilité des huiles essentielles dans les importations du marché indien. Toutefois, des opportunités subsistent en raison de la croissance projetée de la demande indienne, qui est significative.

Figure 11 Potentiel d'exportation pour les produits des Comores, par marché clé

Vanille



Huiles essentielles



Source : Export Potential Map (2023).

Note : Les valeurs affichées dans la figure représentent le potentiel d'exportation des Comores sur le marché concerné.

²³ Ce montant est rapporté par l'Inde dans ses lignes nationales tarifaires et ne peut être utilisé pour des comparaisons internationales.

Après la pandémie de COVID-19, les perspectives d'exportation pour les huiles essentielles sont moins favorables, mais la vanille comorienne présente désormais des opportunités accrues.

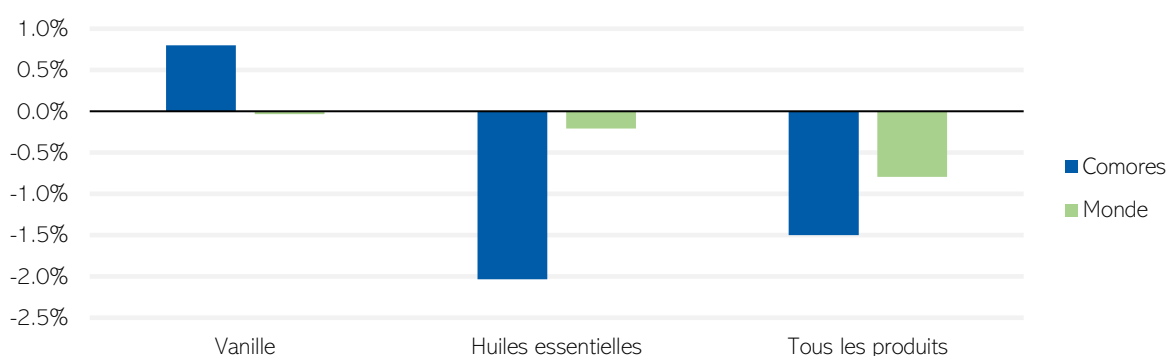
La Figure 12 illustre la variation du potentiel d'exportation aux Comores pour tous les produits et dans les secteurs de la vanille et des huiles essentielles, avant et après la pandémie de COVID-19, comparé à la moyenne mondiale. Le potentiel d'exportation antérieur à la pandémie est calculé en utilisant les données du PIB de 2019 avec des projections s'étendant jusqu'en 2024. Le potentiel d'exportation postpandémie est basé sur les données du PIB de 2023, avec des projections allant jusqu'en 2028. La comparaison entre les estimations avant et après la pandémie permet d'observer l'évolution du potentiel d'exportation suite à cet événement. Cependant, il ne s'agit pas de mesurer l'effet direct du COVID-19, étant donné que d'autres événements survenus entre 2019 et 2023 peuvent également avoir exercé une influence sur l'évolution du potentiel d'exportation.

Globalement, le potentiel d'exportation a connu une baisse pour les Comores et le reste du monde, mais celle-ci est plus marquée pour les Comores, enregistrant une diminution de 1,5%, comparativement à celle de 0,8% pour le monde. Ce résultat est porté principalement par les trois produits de rente des Comores, à savoir le girofle, l'huile essentielle d'ylang-ylang et la vanille, qui constituent plus des deux tiers des exportations du pays.

La figure ci-dessous met en évidence une diminution de 2% des opportunités d'exportation des Comores pour les huiles essentielles entre les projections avant et après 2020. À l'échelle mondiale, cette baisse est minime, se situant à -0,2%. Plusieurs facteurs liés à l'offre et la demande peuvent expliquer cette détérioration plus prononcée pour les Comores par rapport aux autres exportateurs d'huiles essentielles. Premièrement, la projection de croissance des Comores a diminué de 3,2 points de pourcentage suite à la pandémie, tandis que pour d'autres concurrents exportateurs d'huiles essentielles, la projection de leur croissance a augmenté, comme c'est le cas pour les États-Unis ou la France. Deuxièmement, du côté de la demande, les Comores se concentrent sur des marchés dont les projections de croissances se sont affaiblies de manière plus significative que pour les marchés ciblés par d'autres pays exportateurs.

A l'inverse de la tendance observée pour les huiles essentielles, les perspectives de croissance des exportations de vanille des Comores ont augmenté de 0,8% après la pandémie. En revanche, pour d'autres exportateurs, le potentiel d'exportation n'a pas enregistré de changement notable. Une des explications réside dans les différences de projections de croissance entre les Comores et les concurrents exportateurs de vanille, en particulier Madagascar. Les Comores ont subi une baisse de 3,2 points de pourcentage dans les projections de croissance du PIB post-COVID-19, contre 4,9 points de pourcentage pour Madagascar.

Figure 12 Variation du potentiel d'exportation des Comores post-COVID



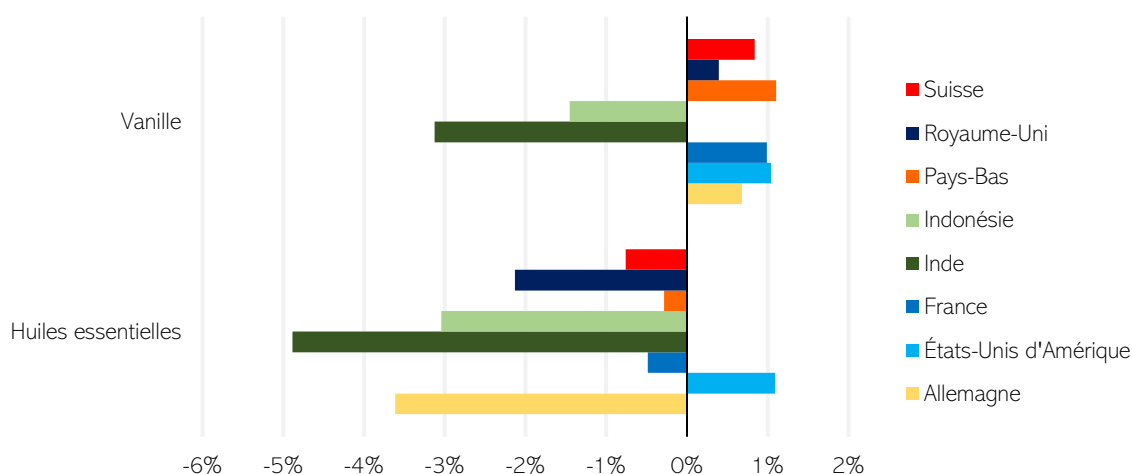
Source : Export Potential Map (2023).

La Figure 13 détaille par marché l'évolution du potentiel d'exportation pour les deux produits de rente exportés par l'Union des Comores.

En ce qui concerne la vanille, les opportunités d'exportation vers de nombreux marchés se sont améliorées, à l'exception des marchés indien et indonésien, pour lesquels le potentiel d'exportation des Comores a le plus diminué (-3% et -1,5%). Cette évolution s'explique par la réduction des projections de croissance sur ces marchés après 2020, indiquant une demande globalement plus faible.

Pour les huiles essentielles, l'analyse révèle une diminution du potentiel d'exportation des Comores vers plusieurs marchés majeurs suite à la pandémie, notamment en Inde (-4,9%), en Allemagne (-3,6%), et en Indonésie (-3%). Seules les opportunités à destination des États-Unis ont enregistré une hausse marginale de 1%, laquelle, toutefois, demeure insuffisante pour compenser le déclin des projections d'exportation vers les autres marchés. Il convient de noter que le marché américain affiche une amélioration des projections de sa croissance depuis la pandémie, ce qui se traduit par une demande croissante pour les deux produits.

Figure 13 Variation du potentiel d'exportation des Comores post-COVID, par marché



Source : Export Potential Map (2023).

Avantages tarifaires pour les exportations comoriennes des produits issus de culture de rente vers les marchés sélectionnés

La détermination de l'avantage (ou du désavantage) tarifaire des Comores sur les marchés de destination pour les produits issus des cultures de rente repose essentiellement sur l'analyse des tarifs effectivement appliqués aux Comores et à ses principaux concurrents par les marchés ciblés.

En ce qui concerne la vanille, l'un des marchés majeurs des Comores est l'Union européenne, en particulier l'Allemagne et la France. Ce marché présente également un potentiel d'exportation inexploité, notamment en France et aux Pays-Bas. Actuellement, l'UE applique un tarif de la nation la plus favorisée (NPF) de 6% pour la vanille. Cependant, les Comores bénéficient de tarifs préférentiels à 0% grâce à un accord de partenariat économique avec l'UE et les États d'Afrique orientale et australe, ainsi que dans le cadre d'accord avec les pays les moins avancés (PMA). Il est important de noter que les principaux concurrents des Comores dans l'exportation de vanille, à savoir Madagascar et l'Ouganda, bénéficient également du même tarif préférentiel à 0%. En revanche, l'Indonésie, un autre concurrent sur le marché de la vanille, bénéficie d'un tarif préférentiel moins avantageux à 2,10% dans l'UE. Aux États-Unis et en Suisse, les Comores ne bénéficient d'aucun avantage tarifaire, car ces deux pays appliquent un taux NPF de 0%, offrant ainsi un tarif nul à tous les exportateurs de vanille sur leur marché respectif.

Sur les marchés clés pour les exportations d'huile essentielle d'ylang-ylang des Comores, tels que l'UE, les États-Unis et le Royaume-Uni, les tarifs NPF sont nuls. Sur le marché suisse, bien que le tarif NPF soit compris entre 0,04% et 0,12%, les Comores, ainsi que leurs concurrents exportateurs d'huile essentielle d'ylang-ylang tels que Madagascar, l'Indonésie et la France, bénéficient tous d'un tarif préférentiel de 0%. Enfin, sur l'un des marchés de destination offrant le plus d'opportunités d'exportation aux Comores, à savoir l'Inde, ces derniers bénéficient d'un tarif préférentiel à 0% tandis que le tarif NPF appliqué par l'Inde est de 20%. Il est important de souligner que bien que Madagascar bénéficie du même tarif que les Comores sur le marché indien, ces derniers ont un avantage tarifaire par rapport à d'autres concurrents, puisque l'Inde applique un tarif de 5% aux exportateurs indonésiens d'huile essentielle d'ylang-ylang et de 20% pour les exportateurs français.



CHAPITRE 2

PERSPECTIVES DES ENTREPRISES SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL DE LA VANILLE

CHAPITRE 2

PERSPECTIVES DES ENTREPRISES SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL DE LA VANILLE

Méthodologie d'enquête

Nous avons procédé à des entretiens préliminaires auprès d'un premier groupe d'acheteurs étrangers pour avoir un aperçu des principales problématiques du marché. Leurs retours ont confirmé nos analyses du marché (Chapitre 1), notamment que la baisse des prix affecte non seulement les produits en provenance des Comores, mais l'ensemble du marché de la vanille.

Ces entretiens ont cependant révélé que le déclin du marché a eu des impacts différents selon le profil des entreprises, leur type de produit, et l'origine de leurs marchandises. Ainsi, nous avons constitué notre échantillon de manière à avoir des profils d'entreprises très différents permettant de saisir la diversité des enjeux présents sur le marché. Notre échantillonnage a porté sur un total de 15 acheteurs internationaux soigneusement sélectionnés pour refléter ces différences (Figure 14).

Dans cet échantillon, nous avons eu des acteurs majeurs qui occupent des positions significatives sur le marché international en termes de volume. Ces entreprises vendent plus de 20 tonnes de gousse par an et se spécialisent dans le commerce de la variété la plus répandue de vanille, la *Planifolia*. Parmi eux, le cinquième acheteur mondial de gousse de vanille qui fournit principalement le marché européen, et qui s'est démarqué en tant qu'acteur-clé dans la fabrication d'extrait de vanille vendu aux États-Unis et en Asie du Sud-Est. De même, des grandes entreprises basées en France complètent ce groupe, avec une distribution de vanille allant jusqu'à 250 tonnes en moyenne par an dans plus de 30 pays. Ces entreprises achètent leur vanille dans de nombreux pays (Figure 14) pour satisfaire la demande de grands industriels.

Pour enrichir notre compréhension des dynamiques du marché à l'échelle mondiale, nous avons également ciblé des acteurs opérant sur des volumes moins importants (moins de 500kg par an en moyenne), mais qui se démarquent par leur spécialisation dans des types de vanille très spécifiques. Ces acteurs privilégient le commerce d'espèces rares de vanille ou de vanille ayant subi un procédé de fabrication différent, conférant ainsi à leurs produits une caractéristique singulière. Ils fabriquent généralement plus de deux espèces de vanille (Figure 14), et s'impliquent souvent dans le processus de fabrication de la vanille pour assurer sa qualité. Ces entreprises de l'échantillon sont donc productrices et exportatrices, et opèrent notamment en Guyane, en Martinique, en Nouvelle-Calédonie, ou encore au Mexique.

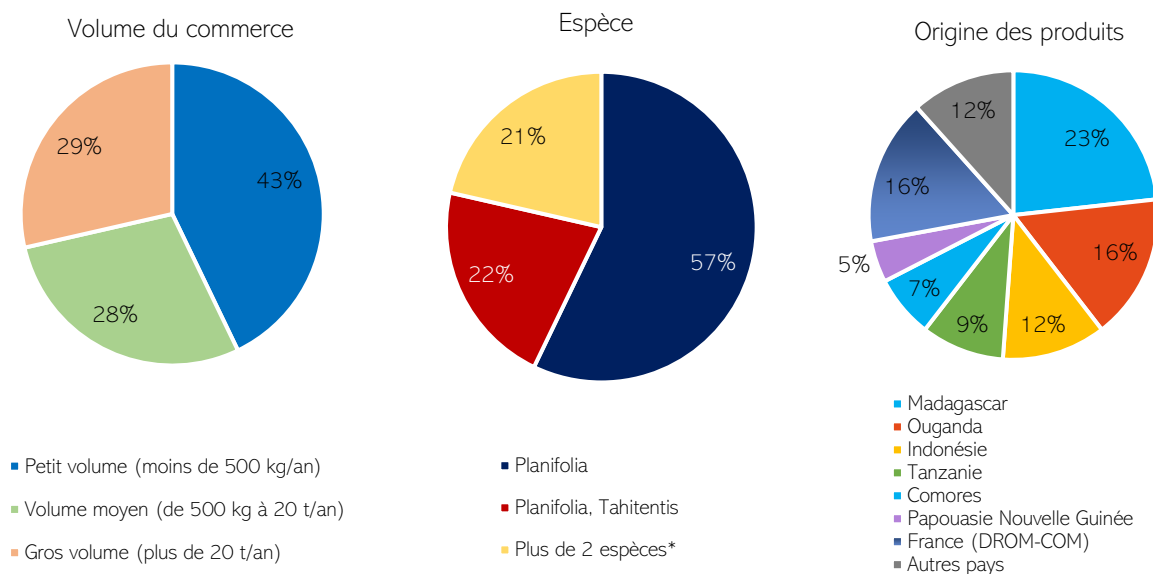
Par ailleurs, notre échantillon a inclus des acteurs opérant à Madagascar, premier pays exportateur au monde, afin de capturer leur expérience sur le marché international et leurs perspectives sur les raisons de la baisse de la demande. Afin d'enrichir notre analyse, nous avons également couvert des acteurs à La Réunion qui produisent la même espèce de vanille qu'à Madagascar mais ont un positionnement différent sur le marché. Ces entreprises bien qu'établies dans les pays producteurs ont souvent une double casquette à la fois d'exportateur et de négociant sur le marché international. Elles produisent et vendent principalement l'espèce *Planifolia*, mais elles se sont positionnées sur la vanille haut de gamme, avec un volume moyen oscillant entre 2 à 10 tonnes par an.

Aussi, pour obtenir une perspective complète, nous avons étendu notre enquête aux producteurs et exportateurs de vanille aux Comores ainsi qu'aux institutions nationales notamment l'OCPR. Nous avons pu couvrir cinq entreprises productrices et/ou exportatrices établies sur les îles de la Grande Comore et d'Anjouan, ayant réalisé des démarches à l'exportation durant les deux dernières campagnes de vanille (2021 et 2022). En incluant ces acteurs locaux, nous avons cherché à comprendre leurs points de vue sur les défis spécifiques rencontrés sur le marché et à obtenir leurs recommandations pour surmonter ces obstacles.

Enfin, nous avons également interviewé des experts du marché international de la vanille ainsi que des professionnels du domaine de la gastronomie, en particulier en France. Cette approche nous a permis d'enrichir notre analyse en

contextualisant nos résultats, et en clarifiant certains aspects essentiels du produit du point de vue des acheteurs finaux.

Figure 14 Caractéristiques des acheteurs étrangers interrogés, secteur vanille

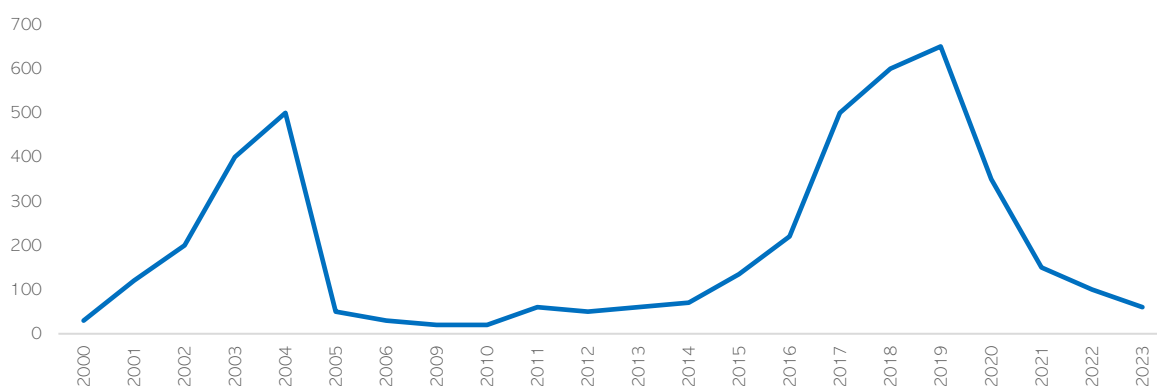


Source : ITC, Le marché international de la vanille et de l'huile essentielle d'ylang-ylang, 2023.

Origines de la baisse des prix

Notre étude a révélé un phénomène de baisse des prix sur le marché mondial de la vanille, et qui a affecté la plupart des pays exportateurs, y compris les Comores. La Figure 15 illustre l'évolution des prix de la vanille sur le marché international. Depuis 2019, le marché traverse une période marquée par une chute significative des prix passant de \$650/kg en 2019 à \$150/kg FOB en 2021, soit une baisse de près de 80%.

Figure 15 Évolution du prix de la vanille sur le marché international, 2000-2023



Source : différents rapports et articles disponibles en ligne²⁴, et entretiens réalisés auprès des experts internationaux du secteur vanille pour confirmer ou fournir de nouvelles données. Les prix sont exprimés en dollar américain FOB et par kilogramme de produit.

La phase de 2019 ressemble à celle de 2004 où les prix de la vanille sur le marché international ont également connu une chute, passant de \$500/kg à environ \$50/kg FOB en moins d'une année, soit un déclin de 90%, pour

²⁴ CIRAD, *Le marché international de la vanille : le prix comme handicap majeur* (2003), disponible ici : <https://agritrop.cirad.fr>

Libération (2004), disponible ici : <https://www.liberation.fr>

Capital (2017), disponible ici : <https://www.capital.fr>

passer à \$20/kg en 2010. Le marché mondial de la vanille est en effet un marché cyclique avec des phases de hausse et de baisse rythmées par la variation de l'offre et de la demande. Cependant, bien qu'une chute d'une telle ampleur en 2019 ne soit pas un cas isolé au cours des deux dernières décennies, des facteurs exogènes notamment la fixation de prix planchers par le gouvernement de Madagascar et la pandémie ont caractérisé cette période et ont considérablement amplifié ce repli selon les professionnels interrogés.

Une hausse de l'offre en vanille dans les pays producteurs

La chute des prix amorcée en 2019 trouve son origine bien avant la pandémie. Dès 2017, quand les prix sur le marché ont commencé à atteindre des niveaux élevés (de \$500/kg à \$650/kg FOB), des spéculateurs ont saisi l'opportunité et ont investi dans la culture de la vanille pour profiter de cette envolée des prix mondiaux. La vanille, suivant généralement un cycle de trois ans jusqu'à la phase de récolte, a par conséquent connu une expansion significative dans les pays producteurs, entraînant une augmentation de l'offre sur le marché pendant la pandémie.

« On a observé une baisse de la qualité de vanille produite par tonnes à Madagascar et en Indonésie. Les gousses ont été récoltées beaucoup trop tôt et ont été exportées beaucoup trop tôt. »

Un négociant opérant en UE et en Asie, vendant plus de 11 tonnes de vanille par an.

La hausse de l'offre est assez fréquente dans le cycle du prix de la vanille et marque généralement le début d'une phase de repli pour retrouver un niveau d'équilibre. Cependant, les deux facteurs exceptionnels ci-dessous sont venus s'ajouter durant la période de 2019 à 2022, et ont exercé une pression supplémentaire sur les prix.

Le COVID-19 et le prix plancher appliqué par le gouvernement de Madagascar

La crise sanitaire a ralenti l'activité économique dans tous les pays et entraîné une réduction significative de la demande en vanille. En effet, les industries agroalimentaires n'ont pas pu écouler leurs stocks de vanille car elles ont baissé voire arrêté la commercialisation de leurs produits. Il en est de même pour les professionnels de la restauration ainsi que les grands enseignes de distribution de vanille ou leurs produits dérivés. Cette conjoncture a amplifié la surabondance de l'offre dans les pays producteurs, exerçant ainsi une pression supplémentaire sur les prix à l'exportation déjà à un niveau très bas comparé à la période précédant la pandémie.

Ensuite, le prix plancher fixé par le gouvernement de Madagascar sur la vanille exportée était de \$250/kg FOB en 2021 et 2022, avant d'être levé en 2023 (Encadré 2, page 11). Cette politique visait le maintien des prix de la vanille sur le marché international à des niveaux hauts, Madagascar étant le premier fournisseur mondial et pouvant, vu ce positionnement, influencer les prix. Et le gouvernement a mis en place différents mécanismes pour garantir que les exportateurs vendaient leurs produits au moins au prix plancher, notamment par le rapatriement obligatoire des devises. Les mécanismes étaient assez contraignants selon quelques opérateurs interrogés, car les sanctions pouvaient aller jusqu'à la suspension de l'agrément d'exportation de l'entreprise pour la prochaine campagne.

Cependant, en 2021 et 2022, le prix plancher a été nettement au-dessus du prix du marché qui a été estimé respectivement à \$150 et \$120 (Figure 15). La conséquence évidente de cette décorrélation entre le prix plancher et prix de marché était l'impossibilité pour les opérateurs malgache de vendre leurs produits sur le marché international, ce qui a également contribué à baisser davantage les prix. Les stocks de vanille des campagnes de 2021 et 2022 se sont accumulés et ont atteint 4500 tonnes en octobre 2023,²⁵ ce qui représente une fois et demie le volume des exportations annuelles de Madagascar.

Une baisse de la qualité générale de la vanille sur le marché

L'enquête a révélé une autre conséquence des dispositions prises par le gouvernement de Madagascar pour réglementer la filière vanille. En effet, en imposant un calendrier de récolte aux opérateurs locaux, les étapes essentielles de maturation de la gousse ne sont pas respectées car la vanille a été récoltée beaucoup trop tôt. Le pays s'est donc retrouvé avec une quantité conséquente de vanille dont la qualité ne répond pas aux attentes des

²⁵ Africa Intelligence (2023), disponible ici : <https://www.africaintelligence.fr/afrique-australe-et-iles/2023/10/20/a-l-approche-de-la-presidentielle-les-stocks-de-vanille-continuent-de-s-accumuler.110077417-gra>

acheteurs. Ceci a eu un impact sur la qualité générale de la vanille. Et Madagascar étant un benchmark dans le secteur de la vanille, cette situation a touché l'ensemble des pays producteurs.

Aussi, pour contourner les exigences de prix plancher, certains négociants ont acheté une partie de leurs produits en Indonésie et en Ouganda où les prix sont plus bas, et ont estampillé l'ensemble du lot de vanille comme provenant de Madagascar pour bénéficier de cette origine. Selon les exportateurs interrogés, cette pratique a contribué à dégrader la confiance générale des acheteurs. Ces derniers ont été de plus en plus hésitants à s'approvisionner sur l'ensemble des marchés traditionnels tels que Madagascar, l'Ouganda et l'Indonésie, et par extension aux Comores également.

Encadré 5

Profil aromatique et physique de la vanille *Planifolia* selon l'origine

La vanille *Planifolia*, aussi appelée vanille bourbon, se distingue par un aspect plus ou moins rond, finement strié sur la longueur, mesurant de 12 à 23 cm et présentant une courbure à la cosse. Son profil aromatique de base offre des notes boisées, fumées, réglissées, chocolatées, sucrées et caramélisées. Cependant, les caractéristiques physiques et organoleptiques varient en fonction de l'origine de la vanille et de ses sous-espèces. Les notes aromatiques peuvent aussi être différentes au sein d'un même pays, en fonction du « terroir » où la vanille est cultivée.

D'une manière générale, les vanilles indonésiennes se démarquent par leur teinte plus claire et des notes de prune, de fruits frais et des notes florales. Celles d'Ouganda se distinguent par leur aspect plat et large, avec des notes dominantes de cuir en début de nez, ensuite de caramel et enfin de chocolat. Enfin, les vanilles de Madagascar, réputées comme la référence, offrent un profil aromatique frais de caramel et de notes sucrées.

Mélanger les origines de vanille comporte ainsi le risque pour le vendeur de compromettre la confiance du client, étant donné que les produits peuvent être facilement identifiés par les professionnels du secteur.

Source : ITC, Le marché international de la vanille et de l'huile essentielle d'ylang-ylang, 2023.

Un marché saturé en 2023 malgré la levée du prix plancher à Madagascar

En mai 2023, confronté à d'importants surplus de stocks et des manifestations des producteurs, le gouvernement malgache a décidé de libérer le marché de la vanille en levant les prix planchers. Cependant, cette mesure n'a pas produit les effets escomptés car la demande des pays importateurs n'a pas augmenté proportionnellement, ces derniers disposant encore de stocks en raison du faible niveau d'activité pendant la période du COVID.

Par conséquent, avec une surabondance de l'offre des pays producteurs, le marché mondial a atteint rapidement une saturation. Les niveaux de stocks encore plus haut dans de nombreux pays ont ainsi entraîné une chute des prix à l'échelle mondiale au cours du dernier semestre de 2023, atteignant jusqu'à \$60/kg FOB pour la vanille gourmet et \$50/kg FOB pour la vanille d'extraction à Madagascar.

Ce phénomène a engendré des répercussions jusqu'aux Comores où il nous a été rapporté, en janvier 2024, environ 23 tonnes de gousse de vanille invendues. Aujourd'hui, ce stock n'est pas écoulé car les prix réels sur les marchés ne sont pas favorables aux acteurs comoriens, en particulier aux préparateurs qui ont contracté des emprunts pour participer à la campagne et acquérir de la vanille verte.

Impacts sur les segments de marché

La baisse des prix de la vanille sur le marché international a eu un impact sur tous les pays producteurs, incluant Madagascar, l'Indonésie, l'Ouganda et aussi les Comores. En revanche, notre étude a révélé que la diminution de la demande n'a pas touché de la même manière l'ensemble du marché et des acteurs internationaux.

La vanille d'extraction est la plus affectée

Cette gamme de vanille est destinée à la transformation et constitue approximativement plus des deux-tiers du commerce mondial. Il s'agit du type de vanille le plus touché en raison du profil des acheteurs, qui sont principalement des groupes agroalimentaires comme les glaciers et pâtisseries industriels ainsi que les fabricants de boissons. Avec la baisse de leurs activités économiques pendant la pandémie, les industries agroalimentaires ont réduit voire suspendu leur achat en matières premières y compris la vanille.

Pour atteindre les quantités demandées par les industriels, la vanille d'extraction est opérée par des entreprises capables de traiter de gros volumes. Ces dernières ont une capacité de plus de 20 tonnes de vanille par an et s'approvisionnent dans les principaux pays producteurs comme Madagascar, l'Ouganda et l'Indonésie. Afin de rester compétitif sur le marché, l'objectif de ces opérateurs est d'obtenir de la vanille de qualité satisfaisante et au meilleur prix pour leurs clients. Ils tirent profit du volume de marchandises qu'ils vendent ainsi que des services supplémentaires qu'ils fournissent à leurs clients, si cela est convenu dans le contrat, comme l'exécution des formalités d'exportation et d'importation à leur nom ainsi que la gestion du transport des marchandises.

La crise du marché de la vanille a donc exercé une pression sur ce segment de marché où le prix est un facteur de compétitivité important pour les entreprises. Elles ont affirmé avoir réduit leurs volumes de vente de vanille d'extraction de plus de 80% depuis la pandémie, faute d'acheteur ou en raison de prix trop bas pour garantir une marge commerciale suffisante. Et certaines entreprises ont même été contraintes de suspendre temporairement l'ensemble de leurs activités.

« Depuis la pandémie, nous sommes passés de 250 à 30 tonnes de vanille vendue par an. La gamme extraction est la plus touchée avec l'arrêt des activités agroindustrielles. Son prix a tourné autour de \$120/kg FOB et passera sûrement sous la barre des \$100/kg FOB pour la campagne de 2023. »

Un négociant en vanille opérant dans l'UE, et qui achète à Madagascar, en Ouganda et en Indonésie.

Bien que ce phénomène touche en premier lieu les entreprises qui opèrent à Madagascar, en Indonésie et en Ouganda, les autres pays sont aussi concernés dès lors qu'ils commercialisent de la vanille similaire ou visent le même segment de marché des industriels. Et c'est l'une des raisons pour lesquelles les Comores n'ont pas réussi à écouler leurs produits pendant et après la pandémie. Selon les acheteurs interrogés, les prix de la vanille d'extraction sur le marché international oscillaient entre \$100/kg et \$160/kg FOB depuis la pandémie, en fonction de la quantité négociée et du pays d'origine du produit. Ces prix étaient bien au-dessous des prix pratiqués par les opérateurs aux Comores (cf. Impacts sur les opérateurs aux Comores, page 31).

Enfin, la reprise des activités après la pandémie n'aura pas suffi à stimuler la demande en vanille d'extraction et à lever la pression sur les prix. En effet, certains négociants interrogés ont déclaré que leurs clients avaient encore du stock de vanille non encore transformé, ou se sont tournés vers de l'extrait de vanille qui est plus simple à utiliser. Aussi, ils observent une tendance chez les industriels à rechercher de la vanille d'extraction à des prix de plus en plus abordables afin d'augmenter leur marge, même au détriment de la qualité du produit. Certains clients ont même opté pour de la vanille synthétique qui est moins onéreuse. Les entreprises interrogées affirment qu'avec l'envolée des prix de l'énergie et des coûts de production, cette tendance risque de s'accroître dans les prochaines années.

La vanille gourmet est relativement épargnée par la crise

La vanille gourmet est une vanille de qualité supérieure comparée à la vanille d'extraction, car elle a un arôme plus riche et des caractéristiques physiques plus développées. Elle a suivi des procédés de production et transformation assez spécifiques et est consommée telle qu'elle par les pâtisseries et glaciers artisanaux, les professionnels de la gastronomie et les particuliers.

Plus de 80% des entreprises ayant participé à cette étude proposent à la fois de la vanille gourmet et de la vanille d'extraction, avec des proportions variables selon chaque entreprise. Et ce sont celles qui ont pu rapidement élargir leur offre vers ce segment gourmet pendant la pandémie qui ont mieux résisté à la crise. En effet, durant le confinement, la demande pour la gamme gourmet a été plus soutenue en raison de l'augmentation du nombre de ménages se lançant dans pâtisserie, et de l'intérêt croissant chez les professionnels pour des ingrédients de qualité.

« 90% de nos ventes sont sur la gamme extraction. Naturellement le COVID a eu un impact sur le chiffre d'affaires mais cela a été limité grâce au marché de détail de la vanille gourmet auprès des particuliers, notamment via le commerce électronique. »

Un négociant en vanille opérant aux États-Unis, en UE et en Asie.

Le segment gourmet présente d'autres avantages permettant aux entreprises de tirer parti de la demande croissante. En effet, en comparaison avec la gamme extraction, le différentiel entre le prix d'achat et le prix de vente pour un même coût de transport est plus important pour la vanille gourmet, ce qui entraîne des marges plus élevées pour les entreprises. Et cette marge est d'autant plus grande lorsque l'opérateur maîtrise les étapes de production et de transformation pour proposer un produit de haute qualité et donc à un prix plus élevé. De fait, les

entreprises qui s'impliquent dans la production de leur vanille en établissant des partenariats étroits avec les producteurs locaux avec la mise en place d'un cahier des charges, et en leur apportant leur expertise pour produire un produit de qualité, ont bénéficié davantage de cette situation.

Ainsi, les entreprises qui ont bâti une réputation solide sur la qualité et la régularité de leurs produits auprès des clients de plus en plus exigeants ont su exploiter l'augmentation de la demande en vanille gourmet. Dans un marché où la maîtrise et la transparence sont essentielles, les négociants qui ont fait uniquement de l'achat et de la revente ont donc rencontré plus de difficultés à vendre leur vanille. Leur produit n'ont pas pu être mis en avant car ils se sont retrouvés « noyés » dans leur offre de gamme extraction, même si l'origine est plus ou moins réputée chez les acheteurs.

Pour réussir sur le marché du détail et atteindre les particuliers, le canal de distribution joue également un rôle important. Les entreprises qui disposaient déjà d'une plateforme en ligne pour la vente de leurs produits, qui avaient déjà un réseau bien établi chez des professionnels de la gastronomie, ou qui fournissaient des enseignes de grande distribution ont pu tirer leur épingle du jeu.

Les effets de la crise de la vanille sur les entreprises qui proposent de la vanille gourmet ont donc été variables selon la qualité de leurs produits, leur réseau de distribution et leur réputation auprès des clients. Certaines ont constaté une hausse de la demande en gamme gourmet comparée à la période précédant la pandémie, tandis que d'autres ont enregistré une baisse de la demande pour ce type de vanille. Cependant, cette baisse a été moins prononcée que celle observée pour la vanille d'extraction. Dans l'ensemble, les entreprises qui proposent les deux gammes de produit ont déclaré avoir réduit leurs volumes de vente de 20 à 50% depuis la pandémie. Ce pourcentage est moins élevé comparé à celui des entreprises spécialisées dans l'extraction (plus de 80%, cf. section précédente).

Selon les entreprises interrogées, en 2021 et 2022, les prix de la vanille gourmet variaient entre \$150/kg et \$220/kg FOB en fonction de la qualité du produit pour la vanille d'origine malgache, ougandaise ou indonésienne (avec la vanille de Madagascar se vendant généralement plus cher que les deux autres). Des entreprises ont même réussi à vendre de la vanille gourmet originaire de Madagascar à plus de \$300/kg FOB en travaillant étroitement avec des producteurs locaux pour garantir une meilleure qualité. La vanille gourmet en provenance d'autres pays s'est vendue à des prix plus bas ou plus élevés en fonction de sa qualité.

Cependant, en raison de la saturation du marché de la vanille, toutes les entreprises estiment que les prix baisseront probablement pour la campagne de 2023, et ne devraient pas dépasser les \$120/kg FOB pour la gamme gourmet.

Encadré 6

Vanille gourmet vs Vanille d'extraction

Sur les marchés mondiaux, nous distinguons deux catégories de gousses de vanille, divisées en sous-catégories selon des critères spécifiques :

La vanille de qualité "gourmet" est destinée aux restaurateurs, pâtisseries et particuliers et représente environ un tiers du marché mondial. Il en existe deux sous-catégories :

- Grade A : Les gousses mesurent au minimum 16 cm, avec un taux d'humidité de 30 à 35% et un taux de vanilline de 1,6 à 2,2%.
- Grade B : Les gousses mesurent de 14 à 16 cm, avec un taux d'humidité de 30 à 35% et un taux de vanilline de 1,6 à 2,2%.

La vanille de qualité "extraction" est destinée aux industries agroalimentaires et aux entreprises spécialisées dans l'extraction, et représente environ les deux-tiers du marché mondial. Cette gamme est divisée en sous-catégories, avec des critères physiques variant selon les pays d'origine des gousses. Cependant, elles partagent certaines caractéristiques communes comme une couleur rougeâtre à noire de la gousse, une taille de 12 à 14 cm, un taux d'humidité de 20 à 25% et un taux de vanilline compris entre 1,2 et 1,4%.

Source : ITC, Le marché international de la vanille et de l'huile essentielle d'ylang-ylang, 2023.

Un positionnement renforcé pour la vanille des DROM-COM français²⁶

Les départements et régions d'outre-mer et les collectivités d'outre-mer (DROM-COM) français exploitent les mêmes canaux de distribution sur le marché international que les autres pays producteurs de vanille. Cependant, elles se spécialisent principalement dans la gamme gourmet et bénéficient d'une réputation solide dans le milieu de la vanille pour la maîtrise des procédures de production et de transformation. Leur positionnement leur a donc permis de répondre efficacement à la demande du marché du gourmet de plus en plus exigeant sur la qualité.

Les opérateurs ont affirmé qu'ils n'ont pas seulement réussi à vendre leurs produits, mais qu'ils ont été confrontés à des défis pour répondre à une demande croissante. Cette dernière découle de la hausse de la demande des particuliers qui se sont lancés dans la pâtisserie pendant le confinement, mais aussi de l'intérêt croissant des professionnels de la gastronomie et des artisans pour des ingrédients de qualité exceptionnelle.

« Nous n'avons pas eu de baisse de nos ventes même en période de COVID car on se place sur un marché qualitatif, et on maîtrise les processus de production et de transformation de nos produits. Nous cherchons même plus de vanille car nous n'arrivons pas à honorer nos commandes. »

Un négociant en vanille opérant en Asie et qui se fournit en Nouvelle-Calédonie et en Indonésie.

Ainsi, contrairement aux autres pays producteurs de vanille, les DROM-COM français ont enregistré une hausse significative de leur demande en vanille malgré la crise et les prix qu'ils pratiquent. En 2021 et 2022, leur vanille gourmet s'est vendue sans aucune difficulté aux alentours de €500/kg FOB en Nouvelle-Calédonie pour une quantité annuelle d'une tonne de vanille noire produite, ou encore €600/kg FOB à Tahiti pour une production de 15 tonnes, et un prix revendeur de €985/kg limité à 5kg par revendeur à La Réunion, et une production annuelle de 6 tonnes de vanille préparée.

Les DROM-COM français se distinguent dans le milieu de la vanille en privilégiant une stratégie axée sur la qualité du produit plutôt que sur une fixation de prix. En effet, ils visent la création d'une vanille avec des profils aromatiques bien prononcées et distinctes, et portent ainsi une attention particulière à chaque étape depuis la récolte des gousses jusqu'à leur transformation. Et ils établissent un cahier des charges minutieux pour assurer la qualité, la stabilité et la régularité du produit final.

En ce qui concerne la commercialisation, la vanille des DROM-COM français bénéficie de son intégration dans la stratégie de développement touristique de chaque région. Cette stratégie inclut la promotion de la vanille chez les touristes en proposant, par exemple, des visites des ateliers de transformation, ce qui permet de construire et renforcer l'image du produit auprès des consommateurs étrangers. Aussi, le tourisme permet à la vanille des DROM-COM d'écouler une bonne partie de leur production, ce qui leur permet de diversifier leurs canaux de distribution quand le marché international est saturé comme après la pandémie.

Un attrait croissant vers des espèces de vanille autres que *Planifolia*

Originaire de l'Amérique centrale et du Sud, l'espèce *Planifolia* est la plus répandue dans le monde en raison de son haut rendement. C'est l'espèce cultivée et commercialisée par les principaux pays producteurs notamment Madagascar, l'Ouganda et l'Indonésie. C'est également le type de vanille que l'on retrouve aux Comores.

Certaines entreprises ont déclaré avoir observé un phénomène inattendu sur le marché international de la vanille pendant et après la pandémie. Il s'agit de la hausse de la demande en variétés moins répandues telles que le *Pompona* et le *Tsi taitra*, alors que les ventes de la variété *Planifolia* ont diminué. En effet, une partie de leurs clients se sont tournés vers de produits moins connus du grand public, une tendance de plus en plus grandissante vers des produits de qualité.

Les acheteurs sont généralement des chefs gastronomiques, des glaciers et des pâtisseries artisanaux mais aussi des particuliers. Les prix de ces produits ont atteint des niveaux supérieurs à ceux du marché, et jusqu'à aujourd'hui les fournisseurs ont du mal à honorer les commandes de cette clientèle exigeante par manque de produits.

Les entreprises qui ont su profiter de cette opportunité sont les producteurs-exportateurs qui accompagnent les cultivateurs dans le processus de fabrication de la vanille. Grâce à la diversification sur des espèces de vanille plus rares et recherchées, elles ont su limiter l'impact de la crise sur leurs activités avec une baisse de leurs volumes de

²⁶ Les DROM-COM français qui ont été couverts dans cette étude sont La Réunion, Tahiti, Guyane, et Martinique.

vente de 20% maximum. En 2021 et 2022, leur vanille gourmet se vendait à des prix un peu plus élevés (\$200-\$250/kg FOB) que ceux proposés par d'autres pays (\$120-\$150/kg FOB), avec une plus-value pour les variétés *Pompona* et *Tsi Taitra*.

Ils appliquent également un cahier des charges assez strict notamment durant les phases de récolte et d'affinage des produits pour garantir un produit de qualité avec des propriétés aromatiques bien distinctes. De plus, le calendrier de récolte n'étant pas influencé par une décision gouvernementale, les cultivateurs respectent les processus naturels de maturation de la vanille.

« Les ventes ont beaucoup baissé à cause du COVID, mais en même temps il y a eu un regain d'intérêt vers des espèces autres que Planifolia. Il s'agit de 5 différentes espèces qu'on a commencées à commercialiser en 2015 dont la Pompona, la Cribbiana de Guatemala, le Tahitensis, ou encore le Tsi Taitra qui sont plus rares sur le marché car ont un rendement commercial moins élevé. Mais les clients aiment ces vanilles car elles sont différentes. Et la baisse de la qualité des produits malgache et indonésiens n'ont fait que favoriser ces produits. »

Un négociant en vanille opérant en UE et qui produit notamment en Guyane, à Sao Tomé et au Timor-Leste.

Un marché de l'extrait de vanille et de la vanilline réactif

Bien que cette étude se concentre principalement sur le marché international des gousses de vanille, nous avons également exploré les répercussions de la crise sur ces deux segments de produits, selon le point de vue des entreprises interrogées.

Les entreprises ont affirmé que parallèlement à la baisse de la demande en vanille d'extraction, il y a eu un intérêt croissant pour l'extrait de vanille, en particulier après la pandémie. Cette tendance pourrait s'expliquer par le besoin des industriels de simplifier leurs processus de production en choisissant des produits plus faciles à utiliser. En effet, bien que l'extrait de vanille soit généralement plus coûteux que la vanille elle-même, il présente l'avantage de ne pas nécessiter le fendage préalable des gousses, ce qui facilite son incorporation dans le produit final. Ainsi, le marché de l'extrait de vanille offre des perspectives intéressantes à explorer.

En ce qui concerne la vanilline, le marché est très réactif au prix du marché de la vanille. Selon les entreprises interrogées, les entreprises agroalimentaires ont tendance à se tourner vers la vanille synthétique pour réduire leurs coûts lorsque les prix de la vanille augmentent. Toutefois, elles ont souligné que la filière de la vanille n'est pas menacée par cette tendance, car la vanille est incomparable à la vanilline sur de nombreux aspects. Cela est principalement dû à son profil aromatique et gustatif complexe qui repose sur une palette de plusieurs molécules, ce qui rend la vanille naturelle très difficile à reproduire. Dans un contexte où la qualité prime et où les consommateurs recherchent des produits naturels authentiques et distinctifs, le marché de la vanille naturelle demeure attractif et prometteur.

Impacts sur les opérateurs aux Comores

Les entretiens menés auprès des acteurs comoriens ont révélé l'existence d'un stock d'environ 23 tonnes de vanille invendues aux Comores en janvier 2024, provenant des campagnes de 2022 et 2023. Cette situation découle directement de la baisse des prix sur les marchés internationaux, rendant difficile pour les entreprises de vendre leurs produits à un prix supérieur au coût de revient.

Cette situation est particulièrement vraie pour la vanille de la campagne de 2022. En effet le coût de revient à l'exportation de la vanille des Comores (€191/kg soit environ \$204/kg,²⁷ Tableau 1) était largement au-dessus des prix sur le marché international (\$120/kg FOB, Figure 15). Cette situation fragilise plus particulièrement les préparateurs qui ont contracté des emprunts pour acquérir la vanille verte.

Actuellement, ce stock d'invendu demeure dans les entrepôts des préparateurs et est estimé à plus de 1,9 milliard KMF, soit \$4,7 millions.²⁸ Selon les opérateurs locaux interviewés, les prêts bancaires quant à eux sont évalués à plus de 1,3 milliard KMF sans les intérêts et les agios. L'autre partie de la dette est contractée directement chez les producteurs qui ont livré leurs produits en attente de la vente de la vanille préparée.

Cette situation affecte également la campagne de 2023, car l'incapacité à vendre la vanille de l'année précédente a empêché certains préparateurs de souscrire un prêt auprès des institutions financières pour acheter de la vanille verte.

²⁷ Au taux de 1€=1,07\$, la moyenne annuelle pour 2022. Source : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2381462#tableau-figure1>

²⁸ Lorsqu'évalué au coût de revient de \$204/kg FOB (€191/kg FOB).

Ainsi, afin d'éviter la détérioration de leurs produits, les producteurs ont transformé l'intégralité de leur récolte et l'ont remise gratuitement aux préparateurs dans l'espoir de trouver des acheteurs.

Ainsi, les acteurs locaux attendent avec impatience l'arrivée d'acheteurs pour écouler ce stock de vanille de 2022 et 2023 afin de couvrir leurs charges. Cette situation pourrait mettre toute la filière en péril si elle perdure lors de la campagne de 2024. Les producteurs en manque de ressource financière sur la vanille pourraient en effet délaisser le produit au profit d'autres cultures qui sont rémunératrices.

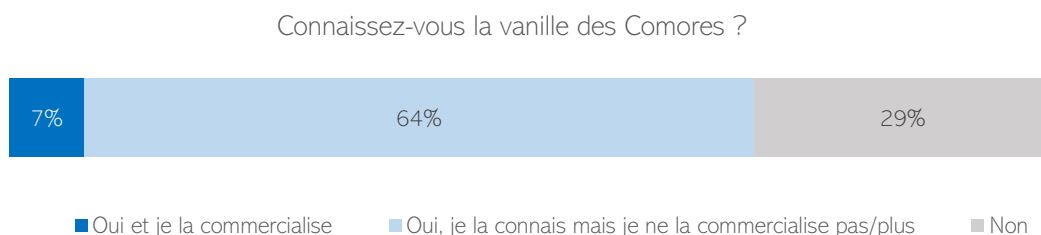
Tableau 1 Structure de prix de vanille en Union des Comores, 2022

Rubrique	Taux	Valeur	Euro
Prix au producteur (Vanille verte)		10 000	20
Conversion (kg de vanille préparer)	5	50 000	106,92
Frais de préparation et déchet		1 500	3
Dessiccation	3%	1 635	3,20
Marge du préparateur et commission collecteurs		5 500	10,00
Prix vanille préparée		58 635	124,38
Frais financiers préparateurs indépendants		6 563	13,36
Achat vanille préparée		65 198	141,93
EXPORTATEUR			
Dessiccation	3%	1 635	3,20
Frais divers campagne	2%	2 100	4,25
Conditionnement et emballage	Fixe	1 000	2,03
Frais financiers	6,25%	6 563	13,36
Escompte documentaire	3,12%	4 528	9,22
Transit	1%	1 451	2,95
Freinte	1%	1 451	2,95
Coût de revient Exportateur		82 475	176,99
Marge exportateur		5 000	10,00
Revient HT		87 475	187,17
FOSOVA exportateur et préparateur	Fixe	1 500	1,52
Contribution au budget de l'Etat	Fixe	1 000	1,52
Centimes additionnels		500	1,01
Coût de revient		90 475	191
Prix de vente FOB (Exportateur)		95 475	194
Prix de vente FOB en devises		194	
Cours de l'EURO /KMF		491,97	

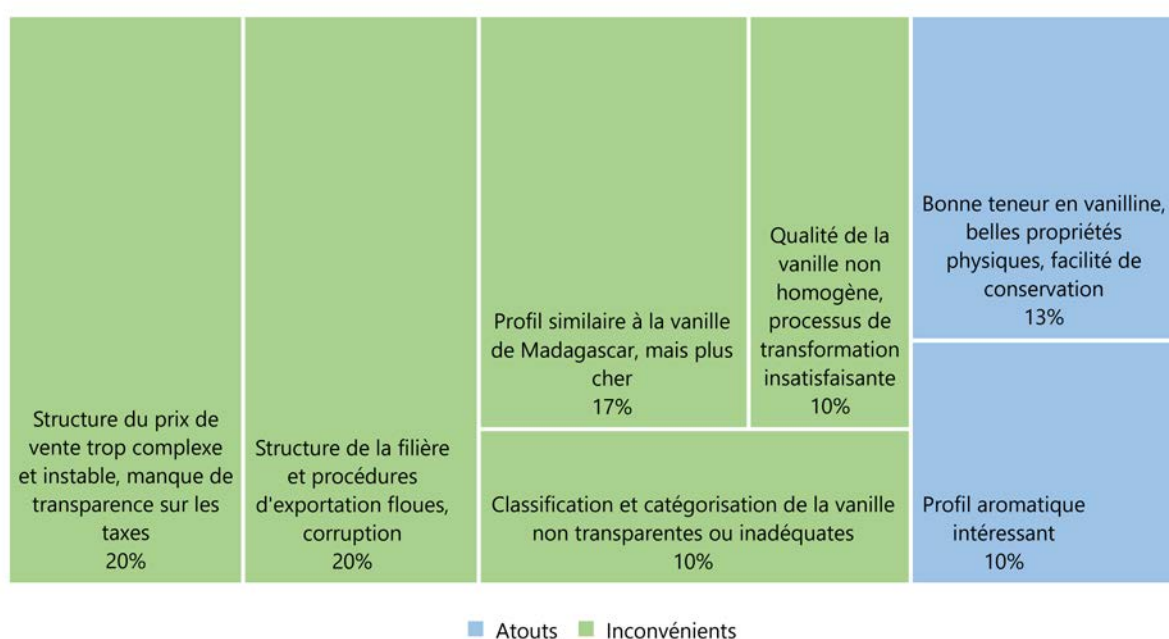
Source : Office nationale des produits de rente (OCPR)

Perspectives des acheteurs sur la vanille des Comores

Près d'un quart des entreprises interrogées qui connaissent la vanille des Comores ont affirmé être satisfaites par la qualité de certains lots qu'elles ont reçus, en particulier leur profil aromatique et leur teneur en vanilline. Aussi, une entreprise nous a rapporté que la vanille se conservait bien et gardait sa souplesse même après deux années, comparée à la vanille de Madagascar. Toutefois, certains acheteurs ont exprimé leurs préoccupations concernant la variabilité de la qualité des gousses de vanille selon les lots reçus, ce qui suscite des inquiétudes quant à la fiabilité des produits. Il est même fréquent de constater une variation de qualité au sein d'un même lot. Cette observation est en ligne avec les résultats du test des échantillons reçus dans le cadre de cette étude par un expert du marché français, qui a constaté une hétérogénéité dans les aspects des gousses, les intensités aromatiques et les taux d'humidité.

Figure 16 Proportion d'entreprises enquêtées qui connaissent la vanille des Comores

Source : ITC, Le marché international de la vanille et de l'huile essentielle d'ylang-ylang, 2023.

Figure 17 Les atouts et inconvénients de la vanille des Comores, selon les acheteurs interrogés

Source : ITC, Le marché international de la vanille et de l'huile essentielle d'ylang-ylang, 2023.

Aussi, certains acheteurs ont soulevé des préoccupations sur d'autres aspects qui concernent la filière plutôt que le produit lui-même. La moitié des entreprises ont souligné que plus de transparence sur la structure de la filière et les prix, ainsi que les procédures commerciales aux Comores pourrait les inciter à acheter. Plus particulièrement, les opérateurs affirment que le système de taxation mériterait plus de clarté car les montants sont très variables d'une année à une autre, et peu explicites pour les acheteurs. Cette situation d'opacité renforce les doutes des entreprises quant à la fiabilité de l'origine de la vanille des Comores, surtout lorsqu'elle est comparée à des pays offrant une plus grande transparence.

Perspectives sur le marché de la vanille en 2024

A l'heure où nous rédigeons ce rapport, plusieurs entreprises ont affirmé qu'il était encore trop tôt pour faire une estimation des prix, étant donné que Madagascar n'a pas encore lancé officiellement sa campagne d'exportation. En revanche, d'autres ont répondu que les prix de la vanille d'extraction et de l'espèce *Planifolia* devraient se stabiliser, voire descendre en dessous de \$100/kg FOB pour la vanille d'extraction. Pour la vanille gourmet, les prix devraient se situer aux alentours de \$120/kg.

En attendant la tarification malgache, tous les exportateurs interrogés présentent ces tarifs et sont ouverts à la négociation, tout en étant conscients qu'on est dans un contexte où l'offre sur le marché international dépasse la demande. Et ils anticipent que lorsque Madagascar libérera ses lots de vanille de 2023, l'offre augmentera davantage,

rendant les négociations avec les acheteurs plus ardues. Ainsi, ils préfèrent généralement opter pour la réduction de leurs marges bénéficiaires pour garantir la continuité de leurs activités.

Cependant, il est important de souligner que de plus en plus d'acheteurs finaux notamment ceux de la vanille gourmet, accordent une intention croissante aux répercussions du prix sur les producteurs. Ils privilégient ainsi l'achat de vanille à un prix juste garantissant une rémunération équitable aux producteurs. Dans ce contexte, bien que les prix puissent se stabiliser ou même baisser en 2024, des exceptions pourraient être observées pour certaines gammes de produits en fonction de leur qualité, de leur origine et du profil spécifique de l'acheteur.

Recommandations

Pour relancer les exportations comoriennes, une politique de filière propre est essentielle pour améliorer la qualité des produits, se démarquer des grands pays exportateurs et faire face aux fluctuations du marché à l'avenir. Ces stratégies devraient cibler les marchés présentant des opportunités de croissance pour la vanille des Comores, notamment les marchés européens et nord-américains (cf. Perspectives d'exportation, page 16). Et une coopération avec des professionnels spécialisés dans la production et la commercialisation de la vanille à l'échelle internationale pourrait être envisagée afin de tirer pleinement profit des efforts déployés. Cette collaboration offrirait l'opportunité de bénéficier de leur expertise sectorielle et de leur accès aux marchés mondiaux.

Stratégie à court terme

L'objectif des actions énumérées ci-dessous est de répondre rapidement aux défis liés à l'écoulement des stocks de vanille aux Comores issus des campagnes de 2022 et 2023, et évaluées aux alentours de 23 tonnes, soit environ \$4,7 millions (cf. Impacts sur les opérateurs aux Comores, page 31). Cela vise à alléger les pressions financières sur les acteurs locaux de la filière, qui n'ont pas enregistré d'entrées de trésorerie significatives depuis 2022, voire l'année précédente. Il est essentiel d'entreprendre ces démarches avant le début de la campagne de 2024 afin d'alléger financièrement et rapidement les opérateurs locaux. Aussi, ces démarches visent à prévenir une augmentation continue des stocks, évitant ainsi de se retrouver avec une quantité importante de vanille qui se déprécie et encore plus difficile à commercialiser.

Aussi, cette stratégie vise à combler rapidement le manque de précision et de technicité observé sur la démarche commerciale aux Comores, tel que révélé par nos enquêtes. Cela permettra d'éviter de présenter aux clients des affirmations telles que "nous proposons une vanille de très bonne qualité" sans pouvoir étayer ces propos par des arguments solides qui pourraient les rassurer.

Figure 18 Démarche à suivre pour écouler le stock de vanille aux Comores



Source : ITC, Le marché international de la vanille et de l'huile essentielle d'ylang-ylang, 2023.

Évaluation des stocks

Il est nécessaire de réaliser un inventaire des stocks de l'ensemble des opérateurs des différentes îles, afin d'obtenir une connaissance précise du volume de vanille par catégorie disponible sur les lots de 2022 et 2023. Cette étape permettra d'évaluer les prix de revient de chaque lot et d'avoir une idée globale de la valeur marchande de tout le stock restant.

Qualification de la vanille

Ensuite, il est important de qualifier la vanille disponible aux Comores afin de présenter un produit clairement défini aux clients. Cette étape permettra aux acheteurs potentiels de mieux identifier la qualité de la vanille proposée et de la comparer à l'offre existante sur le marché actuel.

Cette comparaison est d'autant plus cruciale compte tenu de la valeur marchande élevée du stock actuel de vanille aux Comores et la saturation du marché international, surtout pour la gamme d'extraction. En fournissant des données sur la qualité de la vanille, les vendeurs peuvent aider les acheteurs à comprendre la valeur réelle du produit proposé et à prendre des décisions éclairées.

Il s'agit donc de réaliser des analyses de taux d'humidité et de taux de vanilline, par le biais d'un laboratoire indépendant et reconnu pour sa compétence dans le milieu de la vanille. Recourir à un laboratoire apportera un degré élevé de sérieux et de transparence aux yeux d'acheteurs potentiels. En effet, il arrive que des vendeurs présentent aux acheteurs des documents avec l'en-tête de leur entreprise exportatrice ou de leur coopérative, avec une description avantageuse des produits qui ne reflète pas toujours les échantillons envoyés. Un rapport établi par une société indépendante est donc perçu comme plus fiable.

Définition d'un prix de vente et subvention

Une fois les quantités et la valeur du stock disponible connues et le produit qualifié, il est important de définir un prix de vente cohérent par rapport au marché. Actuellement, une vanille gourmet aux Comores est proposée en moyenne entre 150€ et 175€/kg FOB et une vanille d'extraction à 100€/kg FOB hors négociations.²⁹ La réalité du marché est cependant toute autre et les tarifs pour une qualité gourmet oscillent entre 120 et 130€/kg FOB et 80 à 90€/kg FOB pour la gamme extraction, en fonction des quantités négociées mais aussi de la qualité de la vanille.

Les prix de vente fixés par le gouvernement des Comores lors des campagnes précédentes notamment de 2022, ne correspondent donc plus aux réalités du marché actuel. Il est donc essentiel d'envisager une subvention d'exploitation pour compenser le manque à gagner des différents acteurs de la filière, afin de les aider à préparer la prochaine campagne et d'éviter de compromettre toute la filière. Une étude indépendante devra être rapidement entreprise pour déterminer les modalités de cette subvention.

Commercialisation de la vanille

Une fois ces différentes étapes achevées, il sera essentiel d'identifier rapidement des canaux de distribution afin de commercialiser les lots les plus anciens de 2021 et 2022. Dans cette optique, les opérateurs devront rétablir le contact avec leur réseau existant, et un accompagnement sera nécessaire pour doter ces acteurs d'un argumentaire technique et cohérent pour permettre de vendre plus efficacement les lots. Par ailleurs, il sera important de diversifier les clients en recherchant de nouvelles opportunités, en constituant une équipe aux Comores de prospecteurs de marché sur internet, ou en faisant appel à des spécialistes du secteur vanille dans les marchés visés notamment en France.

Stratégie à moyen et long terme

Les actions énumérées ci-dessous s'inspirent de l'expérience des îles Loyauté en Nouvelle-Calédonie, qui ont mis en place une restructuration complète de leur filière vanille et une démarche commerciale pour vendre leurs produits, aussi bien au niveau local qu'à l'international. La filière est gérée par une entité qui regroupe l'ensemble des acteurs de vanille des trois îles, avec un suivi et accompagnement stratégiques de l'Etat dans les différentes phases de développement de la filière. Cette entité est l'équivalent de l'OCPV pour les Comores.

D'une manière globale, ces phases sont la structuration de la filière à travers la création de la Maison de la Vanille et des différentes coopératives, la maîtrise technique, le développement commercial et la consolidation des acquis pour le développement du rendement de production. Dans le cadre de cette étude pour les Comores, nous présenterons uniquement la partie développement commercial afin de fournir des outils nécessaires pour répondre aux problématiques du marché actuel. Les actions sont à mener sur trois années minimums, afin d'avoir des résultats probants et stables.

Afin de donner plus de contexte, les îles Loyauté ont réussi à multiplier par trois le chiffre d'affaires de la filière vanille, malgré un cyclone qui a divisé par deux le volume de vanille disponible. Le prix de la vanille verte est de 80€/kg et le ratio (quantité de vanille verte nécessaire pour un kilo de vanille noire préparée) est de 4,2kg, soit un prix de revient de 336€ hors frais transport, frais d'exploitation, frais généraux et marge commerciale.

²⁹ Ces prix de vente aux Comores nous ont été communiqués par des préparateurs de vanille en décembre 2023, dans le cadre de cette étude.

Aussi, une stratégie de développement commercial n'est possible sans un produit de qualité homogène et constante, et sans le soutien de l'Etat dans la mise en œuvre d'une démarche technique pour y parvenir, qui dépasse l'étape de la structuration de la filière. Ces deux aspects, rôle de l'Etat et stratégie qualité, sont donc les jalons essentiels qu'on développera brièvement dans les sections qui suivent, avant d'aborder la partie commerciale.

Enfin, la mise en œuvre de cette stratégie pourrait être faite en collaboration avec un expert du secteur vanille sur le marché international ou une entreprise spécialisée dans ce domaine, afin de bénéficier de leur expérience et d'atteindre des résultats probants dans le temps imparti.

L'État au cœur de la filière

Le marché de la vanille est un marché cyclique et les fluctuations de prix sont très fréquentes. Il est donc essentiel que le gouvernement des Comores renforce son rôle d'acteur majeur dans l'encadrement et le suivi de la filière vanille jusqu'à ce que celle-ci soit autonome. L'objectif est de voir cette filière évoluer et se stabiliser pour constituer une véritable locomotive du développement économique.

Pour atteindre cet objectif, le gouvernement devrait définir sa politique de production, en fixant par exemple des objectifs quantitatifs comme la production de 30 tonnes ou 50 tonnes. Il devrait également renforcer sa politique tarifaire en déterminant des prix de vente cohérents et agiles en cas de fortes fluctuations du marché. Ensuite, il gagnerait à mettre en place les moyens humains nécessaires dans les domaines de la production de vanille verte, de la préparation et de la commercialisation, et à recourir à des experts confirmés du secteur pour conduire les actions de renforcement de la qualité de la vanille. Pour ce faire, la mise en place d'un soutien financier est primordiale, avec un budget défini à la suite d'une étude indépendante approfondie, et qui doit être réévalué chaque année.

Cette structure de la filière inclura les coopératives et associations regroupant les producteurs, préparateurs et exportateurs déjà existants. Et étant donné que l'État ne peut intervenir directement au nom de cette filière, une entité dédiée qui agira en son nom aura le rôle d'organiser et de suivre l'évolution de la filière en collaboration avec des experts confirmés du secteur vanille, ainsi que de mesurer les progrès réalisés sur les trois îles des Comores. Elle interviendra également sur le plan financier pour soutenir les initiatives visant à développer la filière.

Plus concrètement, la mise en place d'un cadre logique en collaboration avec des experts du secteur vanille est essentielle. Il détaillera par métier les travaux à entreprendre sur une période définie et dans le domaine de la production et préparation, ainsi que la commercialisation. Ce document devrait être validé par les coopératives et les associations aux Comores. La mise en œuvre des actions sera assurée par un comité technique composé uniquement de techniciens des membres de la filière, et qui fera son retour d'expérience à un comité de pilotage qui supervisera l'ensemble des actions.

Renforcer la filière vanille verte

Toute démarche de commercialisation repose sur le produit. La filière verte constitue donc le socle de la chaîne de valeur de la vanille aux Comores. De ce fait, un prix d'achat à la fois stable et motivant permettra aux producteurs de continuer à s'investir dans la filière, et devra être étudié et défini avec les coopératives et associations. Ensuite, il est important que les producteurs adhèrent à l'entité pour commercialiser leur vanille, et pour suivre les points validés en comité de pilotage et les appliquer en comité technique.

Mise en place d'une traçabilité

C'est un point sur lequel les Comores pourraient tirer avantage dans la mesure où Madagascar, son concurrent direct du point de vue géographique, ne l'a pas encore mis en place. Cela permettrait donc de se démarquer d'une part et d'autre part, d'attirer des clients importants qui fournissent les industries agroalimentaires dont la traçabilité des matières premières est importante. Le but de la démarche est de pouvoir tracer chaque gousse de vanille par l'obtention d'informations précises sur le producteur, sa localisation, la taille de ses parcelles, le nombre de pieds de vanille, ou encore ses rendements de production.

Stratégie qualité

Le but n'est pas de produire une grande quantité de vanille, mais d'assurer que la production est de qualité constante et homogène. Ainsi, pour se démarquer des concurrents, les Comores devraient réussir à produire de la vanille de qualité sur des volumes de plus en plus importants. La phase de cueillette de la vanille verte est d'une

importance cruciale dans ce processus. En effet, la qualité du produit final dépend en grande partie du moment et de la méthode de récolte des gousses. Il est donc essentiel de mettre en place un cahier de clauses techniques précises en collaboration avec un expert confirmé du secteur, détaillant les critères de cueillette, et qui sera intégré dans le cahier des charges du produit.

Appui technique aux producteurs

Pour donner confiance aux producteurs et leur donner envie de s'investir dans la filière, il faut leur apporter du soutien et des formations. Cela peut aborder les thèmes sur le renouvellement des pieds de vanille, comment nourrir la plante, ou encore l'amélioration des rendements de production. Cela pourrait prendre différentes formes comme des ateliers techniques dans des zones à définir.

Renforcer la filière vanille préparée

Afin que l'entité puisse évaluer l'efficacité des aides financières allouées, il est important que les préparateurs renforcent la transparence dans l'utilisation des subventions reçues, en fournissant des détails sur la répartition des fonds qu'ils reçoivent pour soutenir leurs activités. Il est donc impératif d'établir un budget précis et de tenir un compte, et ensuite d'enregistrer chaque dépense. De plus, les préparateurs doivent également adhérer à l'entité afin de suivre les points validés en comité de pilotage et les appliquer en comité technique.

Stratégie qualité

Une stratégie qualité doit être mise en œuvre pour les préparateurs, afin que les vanilles sortant des ateliers soient d'une qualité constante et homogène. Ainsi, chaque gousse doit respecter scrupuleusement un temps nécessaire à sa bonne préparation qui inclut l'étape importante du développement aromatique. Un cahier des clauses techniques doit également être créé en collaboration avec un expert du secteur comme pour la préparation de la vanille verte, et définira les différentes étapes requises pour préparer une vanille de haute qualité. Et chaque préparateur devra faire un retour à l'entité pour justifier du bon respect des règles.

Mise en place d'une traçabilité

A l'exemple de ce qui doit être fait sur la production de vanille verte, une traçabilité doit être mise en place dans les ateliers dans le but de suivre les lots achetés aux producteurs sur chaque étape de la transformation de la vanille.

Stratégie de développement commercial

L'objectif de cette stratégie commerciale est d'établir un produit de marque "made in Comoros" dans le but de se distinguer des concurrents sur le marché international de la vanille. Cette approche vise la construction d'une image qui garantit une qualité homogène et constante de la vanille auprès des clients, à l'exemple de ce que font les DROM-COM français pour leur vanille. A titre d'exemple, la vanille des îles Loyauté en Nouvelle-Calédonie est promue avec une forte connotation des îles Loyautés qui lui permet de transcender sa simple classification botanique en tant que *Planifolia*, pour devenir un produit identitaire, unique et différencié.

Cette stratégie de développement commercial s'articule en cinq étapes qui sont la construction de l'identité de la vanille des Comores, la qualification de la vanille, la mise en place d'une gamme de produits, la promotion et enfin la traçabilité des produits.

Identification du produit "Vanille des Comores"

Chaque vanille a ses propres caractéristiques gustatives, olfactives et visuelles en fonction de l'endroit où elle a été cultivée. Le but de cette étape est donc de déterminer ce profil organoleptique par une société spécialisée dans ce domaine, afin de dresser une cartographie de la vanille des Comores et de la différencier de celle Madagascar. En effet, cette étude a révélé que de nombreux acheteurs confondent souvent la vanille des Comores avec le produit d'origine malgache, ce qui les rend réticents à payer un prix plus élevé en raison d'un manque de confiance dans sa qualité (cf. Perspectives sur la vanille des Comores, page 32).

Enfin, en plus des profils aromatique, gustatif et physique, il est nécessaire de réaliser périodiquement une analyse du taux d'humidité et du taux de vanilline pour identifier la qualité de la vanille des Comores. Cette analyse devra être faite au moins tous les ans et par un laboratoire compétent et indépendant.

Qualification du produit

Après avoir déterminé ses caractéristiques techniques, il s'agit à présent de définir l'image culturelle et identitaire que les Comores joindront au produit. Dans la mesure où cela dépasse les frontières de la filière vanille, le rôle de l'Etat est fondamental pour inclure cette stratégie dans celle du tourisme par exemple. En effet, pour le cas des îles Loyauté, la vanille a été intégrée dans le développement touristique et constitue une attraction à part entière, grâce notamment à la visite des lieux de production et transformation qui permet de renforcer l'image culturel du produit.

Mise en place d'une gamme de produits

La gamme de vanille présentée actuellement par les Comores ne répond pas aux standards internationaux. Par conséquent, il est difficile pour les acheteurs de comparer l'offre comorienne avec d'autres variétés de vanille. Cela souligne le manque de confiance des acheteurs internationaux envers les produits comoriens en raison d'un manque de clarté (cf. Perspectives sur la vanille des Comores, page 32).

Afin de remédier à cette situation, une standardisation des gousses de vanille doit être mise en place pour l'ensemble du pays. Les gousses de qualité gourmet seront commercialisées par taille, avec deux catégories distinctes. Le Grade A comprend les gousses dont la longueur est comprise entre 16 et 19 cm, ainsi que celles dont la longueur dépasse 20 cm. Le Grade B inclut les gousses dont la longueur est comprise entre 14 et 16 cm. Ensuite, il y aura une catégorie de vanille de qualité bien distincte, celle de la gamme extraction destinée à la transformation (cf. Encadré 6).

Étant donné que l'archipel des Comores est composé de plusieurs îles, il est essentiel de mettre en place une gamme commerciale distincte pour chaque île, à savoir la Grande Comore, Mohéli et Anjouan. Ainsi, il n'y aura pas qu'une seule variété de vanille aux Comores, mais plusieurs, chaque île proposant au moins un profil organoleptique.

Enfin, en fonction du grade, de la longueur et de la qualité de la vanille, une grille tarifaire doit être établie. Cette grille tarifaire sera réévaluée chaque année en fonction des conditions du marché international et de la politique tarifaire définie par le gouvernement des Comores.

Promotion sur le marché international

Étant donné que ce sont les exportateurs et les coopératives qui mettent en marché la vanille préparée, il leur incombe de promouvoir l'image de la vanille des Comores lors de salons internationaux, visant ainsi à accroître la notoriété du produit auprès des professionnels mais aussi du grand public. Pour garantir une image positive et de qualité, leur participation à des concours de renom tels que le Salon de l'Agriculture de Paris s'avère également essentielle.

Aussi, il est essentiel de construire un argumentaire précis et cohérent pour la vente de la vanille des Comores sur le marché international. Cet argumentaire doit mettre en avant les éléments développés précédemment, notamment l'identité du produit, son image ainsi que les gammes proposées.

Veille tarifaire

En parallèle, il est important de réaliser une veille tarifaire périodique pour éviter que des vanilles des Comores soient vendues sur internet par des particuliers à des tarifs qui sont moins élevés que le tarif officiel du gouvernement. En effet, c'est le cas aujourd'hui et cela pourrait nuire à l'image véhiculée chez les acheteurs quant à la fiabilité de la filière vanille aux Comores. De ce fait, tous les exportateurs et coopératives devront respecter les tarifs qui auront été défini par le gouvernement.

Mise en place d'une traçabilité

A l'exemple de ce qui doit être fait sur la production de vanille verte et de vanille préparée, une traçabilité doit être mise en place par les exportateurs et coopératives dans le but de pouvoir tracer les lots achetés.

Encadré 7

Les Comores devraient-ils se tourner vers d'autres espèces de vanille pour se démarquer ?

L'analyse du marché international (cf. page 30) a en effet indiqué que les vanilles d'espèces rares sont actuellement très prisées. Et avec l'attrait croissant pour des produits de qualité unique, cette demande pourrait continuer à augmenter. Cependant, il est crucial de noter et d'adopter une approche prudente sur ce point, car la culture de la vanille exige une compréhension approfondie et une maîtrise des conditions pouvant influencer sa qualité. Le profil aromatique et les propriétés physiques d'une gousse dépendent de son écosystème, des facteurs qui nécessitent une expertise spécifique et constante pour proposer une vanille attrayante pour les acheteurs. Ceci pourrait être envisagé à long terme, cependant nous suggérons aux Comores de concentrer leurs efforts sur le renforcement de la qualité de l'espèce déjà cultivée, sur le volume de production existant.



CHAPITRE 3

PERSPECTIVES DES ENTREPRISES SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL DE L'HUILE ESSENTIELLE D'YLANG-YLANG

CHAPITRE 3

PERSPECTIVES DES ENTREPRISES SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL DE L'HUILE ESSENTIELLE D'YLANG-YLANG

Méthodologie d'enquête

Les entretiens préliminaires conduits auprès d'un premier groupe d'exportateurs à Madagascar et aux Comores ont révélé que la demande en huile essentielle d'ylang-ylang sur le marché international a chuté de manière significative. Les répercussions de la pandémie de COVID-19 ont donc touché tous les pays exportateurs, non seulement les Comores. Et pour les Comores, les conséquences incluent une réduction des exportations et une baisse des prix de la matière première de 2500 KMF en 2019 à 800 KMF en 2023.

Il était donc impératif d'évaluer la dynamique du marché avant, pendant et après la pandémie de COVID-19 afin de discerner les facteurs ayant contribué à cette baisse. Cependant, obtenir un entretien avec des grands groupes acheteurs sur le marché international s'est avéré ardue en raison de leur manque de disponibilité à l'approche des fêtes de fin d'année et de leurs procédures internes contraignantes. Par exemple, une entreprise basée en Suisse souhaitait organiser une entrevue en janvier 2024. Nous avons donc étendu notre période d'enquête jusqu'en janvier 2024, et avons également inclus dans notre liste d'entreprises à contacter, des intermédiaires du secteur, ingénieurs agronomes, et laboratoires d'analyse, afin d'élargir notre perspective des défis sur le marché.

Au total, nous avons pu réaliser cinq entretiens auprès d'acheteurs internationaux et des laboratoires d'analyse. Les acheteurs sont des grands groupes basés en Europe et qui achètent l'huile essentielle d'ylang-ylang chez des intermédiaires³⁰, en vue de les transformer en produits qu'ils fourniront ensuite à différents segments de marché dont la parfumerie. S'y ajoutent des entretiens auprès d'un intermédiaire implanté aux Comores et d'ingénieurs agronomes. Le reste des entretiens ont été conduits auprès de producteurs, exportateurs, et coopératives aux Comores. Cinq entreprises locales ont souhaité répondre aux entretiens téléphoniques, ramenant notre échantillonnage à 14 acteurs nationaux et internationaux dans la filière ylang-ylang.

Malgré les contraintes de temps qui ont limité nos investigations, nous avons pu adopter une approche transversale en interrogeant les acteurs sur différentes problématiques en fonction de leur profil de marché. Cette démarche nous a permis d'identifier les enjeux du marché avec une cartographie plus ou moins complète de la situation entre 2019 et 2023.

Origines de la baisse de la demande

La baisse de la demande en huile essentielle d'ylang-ylang sur le marché international a été fortement ressentie par les acteurs aux Comores qui n'ont pas pu écouler leurs depuis le début de la pandémie. Cette section présente les facteurs qui ont contribué à cette baisse de la demande selon les entreprises qui ont participé à l'enquête.

Un marché cyclique

À l'instar du marché de la vanille, le marché de l'huile essentielle d'ylang-ylang est un marché cyclique dont la demande et les prix sont influencés par les variations de l'offre et de la demande. Contrairement au marché de la vanille, il est cependant difficile de mesurer les fluctuations des prix au fil des dernières années en raison de la forte concentration du marché avec un nombre très réduit d'acteurs, ce qui limite l'accès aux données sur les prix appliqués.

³⁰ Ces intermédiaires sont implantés généralement dans les pays producteurs comme aux Comores et à Madagascar.

Néanmoins, les entreprises interrogées s'accordent sur le fait que l'année 2023 est une période de purge des stocks existants d'huile essentielle d'ylang-ylang. En effet, les acheteurs ont procédé en début de la pandémie à un achat important en huile essentielle d'ylang-ylang afin de prévenir toute rupture dans leurs approvisionnements en matières premières. Et cette démarche a été largement adoptée par l'ensemble des acteurs de la chaîne de distribution, y compris les fournisseurs et les négociants.

Ainsi, malgré une reprise significative des activités des secteurs de la parfumerie et du cosmétique en 2022, un volume important d'huile essentielle en stock dans toute la chaîne de distribution reste à écouler avant que les acteurs ne renouvellent leurs achats.

« Nous n'avons pas arrêté notre activité de production depuis la pandémie. Cependant, il y a encore un stock plus ou moins important en huile essentielle d'ylang-ylang chez nos fournisseurs et probablement dans toute la chaîne d'approvisionnement. »

Un acheteur d'huile essentielle d'ylang-ylang opérant en UE.

Tendance dans l'utilisation du produit dans la parfumerie

Une autre raison de la baisse de la demande réside dans la tendance d'utilisation de l'huile essentielle d'ylang-ylang en tant que matière première dans la parfumerie haut de gamme. Contrairement à l'huile en provenance de Madagascar, celle des Comores est principalement utilisée dans l'industrie de la parfumerie de luxe en raison de sa qualité supérieure. Cependant, selon les acheteurs, peu de nouveaux produits de la parfumerie intégrant cette fragrance ont été lancés sur le marché depuis ces dernières années.

En effet, l'ylang-ylang est perçu de plus en plus comme une senteur traditionnelle, davantage associée à des parfums classiques qui sont présents sur le marché depuis de nombreuses années, plutôt qu'à des créations contemporaines et tendances.

Tant que de nouveaux parfums introduisant la fragrance d'ylang-ylang ne viendront pas dynamiser le marché, la demande pour l'huile essentielle d'ylang-ylang demeurera donc stable et n'évoluera pas rapidement, contrairement à d'autres huiles essentielles issues de fleurs telles que la rose par exemple.

« L'huile essentielle de l'ylang-ylang n'est pas particulièrement à la mode. Elle est plutôt associée à des parfums installés sur le marché depuis plusieurs années. »

Un acheteur d'huile essentielle d'ylang-ylang opérant en Europe.

Le positionnement-prix de l'huile essentielle originaire des Comores

L'augmentation des prix du produit au cours des dernières années a également incité certaines entreprises à revoir leurs formulations de certains produits à base d'ylang-ylang, notamment en les modifiant, pour des raisons de rentabilité. Cela pourrait inclure la combinaison de l'ylang-ylang avec d'autres huiles essentielles afin de réduire les coûts de production. Cette tendance a entraîné une contraction supplémentaire du marché, amplifiant davantage la baisse de la demande.

Aussi, une entreprise a affirmé qu'il y a une différence de prix significatif entre l'huile des Comores et l'huile de Madagascar, son premier concurrent. Cela concerne notamment les qualités consommation (grades II et III) dont Madagascar est un des principaux fournisseurs sur le marché international. Cette gamme de produit est très sensible aux fluctuations de prix, de sorte qu'en période de crise, les coûts des facteurs de production peuvent influencer significativement la demande.

Une étude menée aux Comores en novembre 2023 a notamment révélé que les coûts de production totaux sont au moins 40% plus élevés aux Comores par rapport à Madagascar.³¹ Ces coûts englobent la main d'œuvre, les matières premières, les matériaux de chauffe ainsi que l'amortissement des investissements. Selon cette étude, il est donc possible de produire des huiles essentielles d'ylang-ylang à Madagascar qui soient largement moins chers qu'aux Comores, ce qui diminue la compétitivité-prix des Comores par rapport à leur principal concurrent.

Des réglementations sanitaires contraignantes

Les entreprises interrogées ont fait part de leurs préoccupations concernant les réglementations sanitaires sur certaines molécules de l'ylang-ylang, susceptibles d'être des perturbateurs endocriniens. Il s'agit notamment des seuils maxima fixés

³¹ ICFY, AEHEYC et OCPR, *Organisation des premières assises nationales de la filière ylang-ylang aux Comores, Note de cadrage* (novembre 2023).

par le Comité scientifique européen pour la sécurité des consommateurs (CSSC) pour l'utilisation du salicylate de benzyle, une substance naturellement présente dans l'ylang-ylang.

Le salicylate de benzyle est une composante naturelle de diverses plantes comme l'ylang-ylang et est fréquemment utilisée dans le domaine cosmétique pour ses propriétés olfactives. En 1999 puis en 2012, la substance a fait l'objet d'évaluations par le CSSC, et est considérée comme allergène au contact de la peau chez les humains.³² Depuis, sa présence dans les produits doit être indiquée dans la liste des ingrédients lorsque sa concentration dépasse 0,001 % dans les produits sans rinçage et 0,01 % dans les autres produits.

En novembre 2023, le CSSC a rendu un avis sur la nature de perturbateur endocrinien du salicylate de benzyle, la substance ayant été longtemps suspectée comme possédant cette propriété. Le comité a établi des seuils de concentration (Tableau 2) en dessous desquels l'utilisation de la substance est considérée comme non dangereuse pour la santé.³³

D'après une entreprise interrogée, cette étude initiée en 2020 a sûrement freiné la demande en ylang-ylang chez les entreprises cosmétiques, et chez les acteurs informés de sa réalisation et qui ont adopté une approche prudente en conséquence. En revanche, d'autres entreprises principalement nationales, n'ont eu connaissance de cette décision du CSSC qu'après avoir été interrogées à ce sujet dans le cadre de cette étude.

Tableau 2 Quantités maximales de salicylate de benzyle dans les produits cosmétiques

Type d'exposition aux produits cosmétiques	Concentration maximale autorisée en %
Parfums à base d'alcool (spray et non-spray)	4
Produits pour la peau et les cheveux à rincer (sauf les produits pour le corps à rincer)	0.5
Produits pour le corps à rincer	1.3
Produits pour la peau et les cheveux à ne pas rincer (non-spray/non-aérosol) (sauf les lotions pour le corps)	0.5
Produits pour les cheveux à ne pas rincer (spray/aérosol)	0.5
Produits pour le corps à ne pas rincer (non-spray/spray/aérosol)	0.7
Produits de maquillage pour le visage et démaquillants	0.2
Soins bucco-dentaires	0.004
Produits déodorants (spray/aérosol)	0.91

Source : CSSC (2023). Opinion on Benzyl Salicylate, disponible ici : <https://health.ec.europa.eu/>. Le tableau a été traduit en français.

La qualité de l'huile essentielle aux Comores a-t-elle influencé la baisse de la demande actuelle ?

Les acheteurs interrogés dans le cadre de cette étude n'ont pas signalé de problème particulier concernant la qualité de l'huile essentielle en provenance des Comores, qui aurait pu influencer la baisse de la demande. Une entreprise a déclaré que le frelatage pratiqué aux Comores était effectivement une préoccupation il y a 10 ou 15 ans, lorsque les distillateurs chauffaient souvent l'huile essentielle de grade III pour augmenter sa densité, afin de la mélanger à des huiles de qualité supérieure. Cependant, selon cette entreprise, cette pratique n'est plus une préoccupation majeure pour les huiles qu'elle achète aujourd'hui à son fournisseur implanté aux Comores.

Impacts sur les opérateurs commerciaux

Sur le marché international, l'enquête a révélé que les entreprises du secteur de la parfumerie et de la cosmétique ont connu une reprise totale de leurs activités économiques en 2022, au lendemain de la crise. Les entreprises interrogées ont affirmé ne pas avoir observé de baisse particulière de la demande de leurs produits à partir de 2022. Cette situation concerne également les entreprises qui produisent de la fragrance à base d'huile essentielle d'ylang-ylang, et fournissent à ces entreprises de la parfumerie.

³² Rapport du CSSC, *Opinion on Fragrance allergens in cosmetic products* (2011), disponible ici : <https://ec.europa.eu>

³³ Rapport du CSSC, *Opinion on Benzyl Salicylate* (2023), disponible ici : <https://health.ec.europa.eu>

Il semblerait donc que le phénomène de baisse touche uniquement une partie de la chaîne de valeur qui se situerait entre les acteurs aux Comores et les intermédiaires implantés au pays. En effet, un intermédiaire a affirmé ne pas pouvoir vendre sur le marché international depuis quelques années. Malheureusement, elle n'a pas fourni de données précises nous permettant de mesurer cet impact, car les informations sur les quantités d'huiles essentielles qu'elle exporte et qu'elle vend aux acheteurs étrangers sont confidentielles.

Aussi, les entreprises comoriennes subissent les effets de cette baisse de la demande. Les données de la douane des Comores indiquent une diminution importante des exportations d'huile essentielle d'ylang-ylang, passant de 54,4 tonnes en 2019 à seulement 12,4 tonnes en 2023. L'activité liée à l'ylang-ylang constitue le principal revenu de nombreux ménages opérant dans le secteur et représente, pour la plupart, leur seule activité économique. Un acteur local ayant participé à cette étude a affirmé avoir subi des retards de paiement de la part des intermédiaires implantés aux Comores qui auraient acheté ses produits. Cette situation engendre une précarité économique accrue pour les acteurs locaux, qui ressentent une grande incertitude quant à l'avenir de leur activité.

Ainsi, malgré des prix du degré d'huile essentielle très bas et qui sont à 1 200 à 1 500 KMF entre 2021 et 2022, comparé à 4 300 KMF en 2018, les coopératives comoriennes interrogées ont affirmé qu'elles n'ont pas réalisé de vente en 2021 et 2022.

Face à ces défis, de nombreux acteurs nationaux cherchent des alternatives pour relancer leurs activités et trouver de nouveaux acheteurs. Certains disposent encore d'un stock en huile essentielle, tandis que d'autres continuent de procéder à des distillations à petite échelle afin de limiter les pertes de fleurs en attendant l'arrivée de nouveaux acheteurs. Cependant, il a été difficile d'évaluer le niveau de stock actuel de la filière, certaines sources évoquant une tonne, et d'autres mentionnent 700 kg. Il est donc impératif d'établir une estimation précise du stock national afin de mieux orienter les actions visant à relancer les exportations.

Perspectives sur le marché de l'huile essentielle en 2024

Une relance de la demande une fois les stocks d'huiles essentielles écoulés

Les entreprises interrogées estiment que la situation actuelle du marché international de l'ylang-ylang se stabilisera progressivement, et la demande reprendra, à mesure que l'ensemble de la chaîne de distribution écoulera les stocks d'huiles essentielles. Elles prévoient une normalisation du marché une fois cette phase de transition terminée, envisageant un éventuel rééquilibrage des prix si la demande parvient à couvrir l'offre de l'ensemble des pays producteurs.

Un avenir prometteur pour le secteur de la parfumerie

Aujourd'hui, la quasi-totalité des huiles essentielles exportées par les Comores sont destinées à l'industrie de la parfumerie en France. En effet, les Comores se spécialisent sur des huiles de qualité supérieure très demandées dans le milieu de la parfumerie, contrairement à son concurrent Madagascar.

La situation du marché de la parfumerie a donc un impact important sur les huiles essentielles exportées par les Comores. Ce marché de la parfumerie s'est contracté pendant la pandémie de COVID-19, en raison notamment de la fermeture des frontières et de l'arrêt des ventes dans les boutiques hors taxes. Cependant, en 2021, le marché s'est fortement redynamisé, dépassant même ses niveaux de performance d'avant la pandémie.

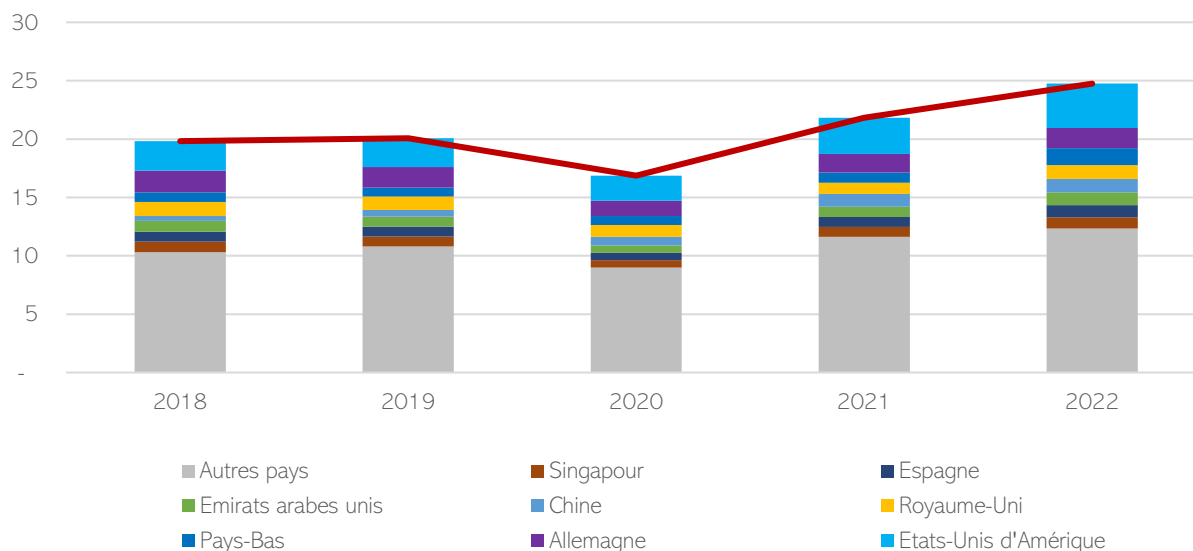
Les données sur les importations mondiales de parfums et d'eaux de toilette (Figure 19) fournissent un aperçu de cette tendance. En effet, les importations de ces produits sont passées d'environ \$20 milliards en 2019 à \$17 milliards en 2020, soit une baisse de 15%. Le marché a ensuite connu une forte croissance de 47% en 2022 par rapport à 2019, avec des importations atteignant près de \$25 milliards en 2022. La figure présente également les cinq principaux marchés importateurs de parfum dont les Etats-Unis et l'Allemagne.

Cette performance est alimentée en particulier par la parfumerie de luxe, et a été largement soutenue par l'essor du commerce électronique pour les cosmétiques et les parfums. Les habitudes des consommateurs ont également évolué, cherchant de manière croissante des produits naturels, biologiques et respectueux de l'environnement et des acteurs locaux.³⁴ Les avancées réalisées par les grandes entreprises du secteur notamment dans l'adoption de processus de

³⁴ McKinsey & Company, *The beauty market in 2023: A special State of Fashion report*, disponible ici : <https://www.mckinsey.com>

fabrication éco-responsables et l'amélioration de la transparence de leur chaîne d'approvisionnement, ne peuvent que renforcer cette tendance à moyen terme.

Figure 19 Évolution des importations mondiales de parfums, et principaux importateurs, 2018-2022



Source: Trade Map (2023). Les valeurs sont exprimées en milliard de dollar des États-Unis. Ces données réunissent les produits classés sous le code SH 330300.

Recommandations

La filière ylang-ylang aux Comores détient un potentiel important en tant que deuxième produit de rente de l'Union en 2018 derrière le girofle, et représentant plus de 30% des exportations nationales. L'ylang-ylang présente également un avantage significatif, celui d'être rentable seulement trois années après sa plantation, et offrant ainsi une opportunité de dynamiser rapidement l'économie locale. En effet, selon un expert de la filière aux Comores, avec un rythme de 2 à 3 distillations par jour selon la saison, il est possible pour les acteurs de générer entre 1 et 2 millions de KMF de revenus par mois dans l'hypothèse d'un prix avoisinant les 74 000 KMF/kg d'huile.

Les recommandations énumérées ci-dessous s'articulent en trois étapes qui sont l'écoulement des stocks d'huile essentielle existant aux Comores, la valorisation de la filière et la diversification du produit et des marchés. L'implication du gouvernement notamment à travers l'OCPR qui accompagnera les acteurs nationaux, s'avère être nécessaire dans cette démarche.

Aussi, pour la partie développement commercial, nous suggérons de cibler les marchés qui ont un fort potentiel d'exportation pour l'huile essentielle des Comores, notamment l'Inde.

Écouler le stock d'huile essentielle aux Comores

Ce déstockage est à déployer dans l'immédiat en vue d'apporter de la trésorerie nécessaire aux acteurs locaux pour relancer les activités de la filière, et à alléger les contraintes financières existantes, notamment pour les acteurs qui ont souscrits un emprunt pour financer les campagnes précédentes.

Tout d'abord, il convient d'effectuer un inventaire précis des réserves en huile essentielle d'ylang-ylang, en prenant en compte les différents stades de production et de distillation. Ensuite, il est nécessaire d'évaluer les différentes qualités des huiles stockées, en utilisant éventuellement des réfractomètres portables pour des contrôles sur le terrain. Enfin, il est important de veiller au respect des conditions de stockage appropriées afin de garantir un bon conditionnement des huiles essentielles.

Une fois l'évaluation des stocks réalisée, l'OCPR, en tant que garant de la filière, devrait convier les exportateurs et les intermédiaires implantés aux Comores à une réunion de concertation. L'objectif est de déterminer la capacité du marché à recevoir le stock de produits des Comores, en tenant compte du contexte général du marché international, du prix, et de

la qualité des huiles disponibles. Aussi, dans cette démarche, il est essentiel de relever les nouvelles exigences du marché et des préférences des clients, ainsi que des perspectives d'évolution de la demande dans les prochains mois.

À l'issue de cette réunion, il est important d'avoir une liste de gammes d'huile essentielle existant aux Comores, et d'établir un classement en fonction du besoin du marché actuel. Aussi, les acteurs devront se mettre d'accord sur le prix du degré/au kilogramme, attribué à chaque qualité d'huile essentielle. Et ce prix devrait tenir compte du coût de revient de chaque acteur impliqué.

Enfin, en ce qui concerne les canaux de distribution, afin d'avoir des résultats rapides en termes de trésorerie, il est primordial de capitaliser sur les canaux existants. Il s'agit en priorité des intermédiaires implantés aux Comores qui absorbent la quasi-totalité de la production nationale. Si ces entreprises ne peuvent pas acheter tout le stock existant dans l'immédiat, il faudrait envisager la mise en œuvre des actions à moyen et long terme, présentées dans les paragraphes suivants.

Valoriser la filière ylang-ylang des Comores

Il s'agit d'un ensemble de démarches à déployer sur trois années afin de renforcer le positionnement la filière ylang-ylang des Comores sur les marchés nationaux, régionaux et internationaux. Cela nécessite des efforts visant à améliorer la qualité des produits, construire et promouvoir une image, accroître la visibilité de la filière, ou encore diversifier les canaux de distribution.

Identification de l'huile essentielle de l'ylang-ylang des Comores

Ce produit est réputé chez les acheteurs et consommateurs, notamment pour ses vertus thérapeutiques et relaxantes. Et il est utilisé en tant qu'ingrédient essentiel dans l'industrie de la parfumerie, dans le cosmétique et en aromathérapie. Il s'agit donc de dresser les caractéristiques physiques et les propriétés aromatiques du produit afin de l'identifier et de le distinguer des produits des concurrents. Ces analyses doivent être effectuées par un laboratoire compétent et indépendant, afin de garantir l'objectivité des résultats aux yeux de potentiels acheteurs.

Pour une identification plus précise, une analyse chromatographique pourrait être également réalisée afin de déterminer la composition chimique de l'huile essentielle des Comores.

Création d'une image de produit

L'ylang-ylang est un produit important pour les Comores et possède une histoire riche et ancrée dans la culture locale. Il est donc essentiel de construire une image authentique que les Comores véhiculeront aux potentiels acheteurs, et retracera l'histoire du produit et son lien avec la culture comorienne. L'intégration de cette démarche dans la stratégie nationale de promotion du tourisme pourrait renforcer cette image.

Maîtrise de la qualité

Pour se démarquer des concurrents comme Madagascar, les Comores devraient miser sur la qualité et l'excellence de son produit. Ainsi, en adoptant des standards de production élevés et en contrôlant rigoureusement chaque étape de la chaîne de la valeur, la filière pourrait devenir une référence sur le marché pour l'huile essentielle haut de gamme.

Une IGP pour l'huile essentielle des Comores

La structure de l'industrie de l'ylang-ylang aux Comores est complexe, impliquant de nombreux producteurs à petite échelle possédant de petites parcelles. La traçabilité est donc une tâche qui s'avère compliquée dans la filière ylang-ylang en raison de nombreuses contraintes, rendant les procédures de certification difficile à mettre en place. Une démarche pour l'établissement d'une IGP pour l'ylang-ylang des Comores serait donc plus adaptée aux contraintes locales. Cette démarche vise à renforcer la confiance des clients à l'origine comorienne, et devrait capitaliser sur des travaux déjà entamés dans ce domaine.

Engagement dans une démarche de développement durable

Le développement durable est aujourd'hui un élément incontournable de la stratégie commerciale des acteurs dans l'industrie de la parfumerie et du cosmétique. Il occupe donc une place de plus en plus centrale sur toute la chaîne d'approvisionnement en matières premières incluant la filière ylang-ylang.

La pandémie a renforcé la prise de conscience auprès des consommateurs quant à la nécessité de préserver l'environnement et de promouvoir des pratiques durables, incitant les pays et les entreprises à accorder une attention spécifique à ces enjeux. Une demande croissante de produits issus de filières durables se manifeste donc chez les consommateurs. Et du point de vue réglementaire, des conventions internationales et des réglementations en matière d'accès aux ressources ont été mises en place ces dernières décennies.

C'est dans cet esprit qu'a été adopté le Protocole de Nagoya en 2010 (Encadré 8), afin de garantir aux pays signataires le partage juste et équitable des revenus tirés de l'utilisation et donc de la vente de produits issus de la biodiversité. Il fournit le cadre juridique pour la mise en œuvre du mécanisme APA ou Accès et partage des avantages (Encadré 8).

Les Comores font partie des pays qui ont signé ce protocole. Cependant, afin de tirer pleinement avantage de ce mécanisme, le pays gagnerait à adopter rapidement un décret d'application qui préciseront les modalités de mise en œuvre des dispositions de ce protocole aux Comores.

Encadré 8

Le Protocole de Nagoya

Le Protocole de Nagoya est un accord international qui entre dans le cadre de la Convention sur la diversité biologique (CDB), en fournissant un cadre juridique pour la mise en œuvre du mécanisme APA ou Accès et partage des avantages. Ce mécanisme prévoit le partage équitable des avantages découlant de l'utilisation des ressources génétiques, et offre plusieurs avantages aux pays signataires qui exportent, comme le cas de Comores, des produits issus de la biodiversité tels que l'huile essentielle d'ylang-ylang et la vanille. Tout d'abord, le mécanisme APA permet de sécuriser l'accès à ces ressources et aux connaissances traditionnelles, afin de les préserver. Ensuite, il favorise le partage équitable des bénéfices découlant de l'utilisation et de la vente de ces ressources, ce qui peut contribuer au développement économique et social. Enfin, la conformité avec le mécanisme pourrait renforcer la crédibilité et la réputation des produits comoriens aux yeux des clients sur les marchés nationaux et internationaux.

Source : Nations Unies, Secrétariat de la convention sur la diversité biologique, Montréal. *Protocole de Nagoya sur l'accès aux ressources génétiques et le partage juste et équitable des avantages découlant de leur utilisation relative à la Convention sur la diversité biologique* (2012). Le rapport est disponible ici : <https://www.cbd.int>

Renforcement des capacités des acteurs de la filière

Il est primordial de poursuivre et renforcer les travaux déjà entrepris dans la professionnalisation des acteurs de la filière, afin d'améliorer leurs compétences dans leurs domaines respectifs, ainsi que leurs conditions de travail. Pour ce faire, des formations techniques devraient être dispensées à chaque étape de la chaîne d'approvisionnement, couvrant la culture, la production, la distillation, la cueillette, la logistique, le transport, ainsi que la gestion et l'entrepreneuriat.

En outre, il est nécessaire de mettre en place des formations générales sur la filière ylang-ylang destinées aux jeunes afin de les inciter à s'engager dans la filière, notamment en vue de la reprise des exploitations familiales. Ces initiatives contribueront à assurer la transmission du savoir-faire traditionnel dans la filière ylang-ylang.

Diversifier le produit et les marchés

Il s'agit de transformer l'huile essentielle d'ylang-ylang mais aussi de vendre l'huile essentielle brute sur d'autres marchés.

La transformation de l'ylang-ylang en produits finis vendus aux Comores et dans la région pourrait offrir une opportunité de créer de la valeur ajoutée sur un ingrédient habituellement exporté brut. Cette transformation pourrait également générer de l'emploi dans toute la chaîne de valeur, et favoriser ainsi le développement économique rural.

En ce qui concerne la diversification des marchés, notre étude a montré que les pays en Asie notamment l'Inde pourraient constituer un marché intéressant. Cependant, une démarche de diversification des marchés de l'huile essentielle requiert une étude de marché approfondie, et la mise en place d'une démarche de commercialisation planifiée et efficace.

Etude de marché

Une étude de marché approfondie est importante pour l'huile essentielle de l'ylang-ylang des Comores afin de définir des actions plus précises pour diversifier les marchés. La liste ci-dessous présente brièvement les éléments qui pourraient être couverts dans cette étude. Elle consiste à :

- Analyser de manière approfondie les segments de marché les plus prometteurs dans les prochaines années, tels que la parfumerie, l'aromathérapie et la cosmétique, tout en examinant la chaîne de valeur existante pour chaque segment. Cela permettra d'identifier les produits intermédiaires dérivés de l'huile essentielle brute, ainsi que les produits finaux. Cette analyse des segments de marché permettra également d'identifier les marchés présentant un potentiel de croissance pour l'importation de l'huile essentielle brute.
- Pour chaque marché potentiel, identifier les exigences et préférences des acheteurs en termes de qualité et de propriétés du produit. Une attention particulière sera portée aux tendances émergentes en matière de consommation et aux enjeux tels que le développement durable, afin d'intégrer ces aspects dans la production et la distillation des huiles aux Comores, et de se démarquer de la concurrence.
- Identifier les acheteurs potentiels dans chaque marché identifié, qu'ils soient des intermédiaires, des industriels ou des consommateurs, en fonction du segment de marché. Et déterminer le type de relation commerciale qui existe entre ces acteurs. Par exemple, pour le marché européen de la parfumerie, il est important de reconnaître que la vente directe aux grandes entreprises de transformation pourrait être complexe à court terme. Ces entreprises ont en effet des exigences techniques et des besoins spécifiques que seuls les intermédiaires³⁵ déjà établis sur le marché semblent capables de satisfaire. Malheureusement, dans le cadre de cette étude, nous n'avons pas pu établir ces exigences techniques et besoins, ni évaluer l'expertise fournie par les intermédiaires pour y répondre.

En outre, les entreprises de transformation interrogées ont souligné le partenariat de confiance qu'elles entretiennent avec ces intermédiaires. Souvent qualifiés d'"exportateurs" par les acheteurs en raison de leur présence dans les pays producteurs tels que les Comores et Madagascar, ces intermédiaires sont fortement impliqués dans toute la chaîne de valeur de l'ylang-ylang dans ces régions. De plus, ils prennent en charge toutes les procédures d'exportation nécessaires pour acheminer les produits, facilitant ainsi les opérations commerciales pour les entreprises de transformation.

- Comprendre les exigences réglementaires dans le marché cible, telles que les analyses et certifications obligatoires. Il s'agit également de relever les conditions d'accès au marché, tels que les tarifs douaniers ou encore les accords commerciaux existants entre les Comores et le pays importateur.

Promotion et commercialisation

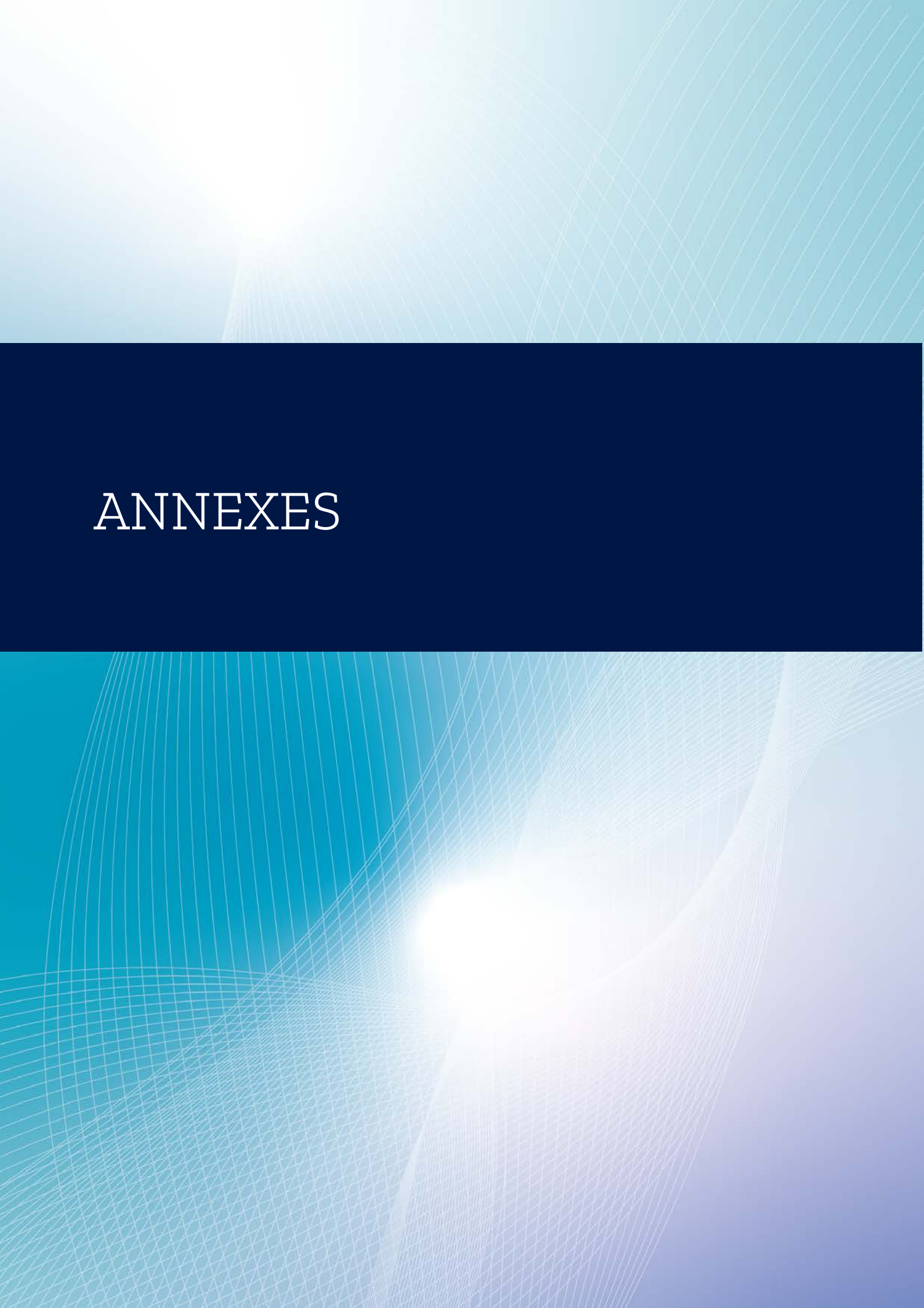
Il s'agit de mettre en œuvre des actions efficaces pour promouvoir les produits et pénétrer les marchés cibles. Comme pour la vanille (cf. Promotion sur le marché international, page 38), l'idée est de préparer un argumentaire cohérent qui met en avant le produit, les caractéristiques qui le distinguent de la concurrence, ainsi que son image. La collaboration avec un expert du secteur ylang-ylang sur le marché international dans la mise en place de cette stratégie aidera à préparer et mettre en valeur les caractéristiques distinctes du produit et de capitaliser sur les efforts déjà déployés dans cette filière aux Comores.

Pour renforcer la présence sur le marché international, il est primordial de participer activement aux foires, en particulier dans le pays visé, et de sélectionner soigneusement les événements pertinents dans les secteurs des cosmétiques, des parfums et du bien-être. Un plan de communication solide, positionnant les Comores en tant que leader dans le domaine, devrait être élaboré, en mettant en valeur les atouts uniques du produit.

Enfin, il est important de collaborer avec des agences spécialisées dans la promotion à l'international des entreprises du secteur de la parfumerie et du cosmétique afin d'accroître la visibilité des produits comoriens dans les pays cibles. Et il est également essentiel d'organiser des événements annuels aux Comores dédiés aux produits de rente afin d'inviter des partenaires-clés.

³⁵ Pour les cas des Comores et de Madagascar, des entreprises internationales sont positionnées sur ces marchés et opèrent en tant qu'intermédiaires. Il s'agit par exemple de Biolandes et de Bernardi.





ANNEXES

ANNEXE

Annexe I. Producteurs mondiaux de vanille

Tableau A. 1 Données de production de la vanille, 2012 et 2021

Pays	Année	Production (en tonnes)	Surface cultivée (en ha)	Rendements (100g/ha)
Madagascar	2012	2929 [I]	71155 [I]	412 [E]
	2021	3071 [E]	74359 [I]	413 [E]
Indonésie	2012	3100 [A]	19900 [A]	1558 [A]
	2021	1456 [A]	9532 [A]	1528 [A]
Mexique	2012	390 [A]	1111 [A]	3510 [A]
	2021	610 [A]	1046 [A]	5825 [A]
Papouasie- Nouvelle-Guinée	2012	400 [E]	1400 [E]	2857 [E]
	2021	490 [I]	1837 [E]	2670 [E]
Chine	2012	432 [A]	3200 [A]	1350 [A]
	2021	439 [E]	2398 [E]	1829 [E]
Turquie	2012	290 [E]	1450 [E]	2000 [E]
	2021	372 [I]	1860 [E]	2000 [E]
Tonga	2012	210 [E]	310 [E]	6774 [E]
	2021	182 [I]	274 [E]	6644 [E]
Ouganda	2012	170 [E]	350 [E]	4857 [E]
	2021	181 [E]	358 [E]	5053 [E]
Polynésie française	2012	57 [A]	450 [E]	1267 [E]
	2021	23 [I]	194 [I]	1199 [E]
Comores	2012	31 [I]	130 [E]	2386 [E]
	2021	21 [E]	86 [E]	2395 [E]
Malawi	2012	20 [I]	79 [I]	2550 [E]
	2021	20 [I]	77 [I]	2599 [E]

Source : FAOSTAT.

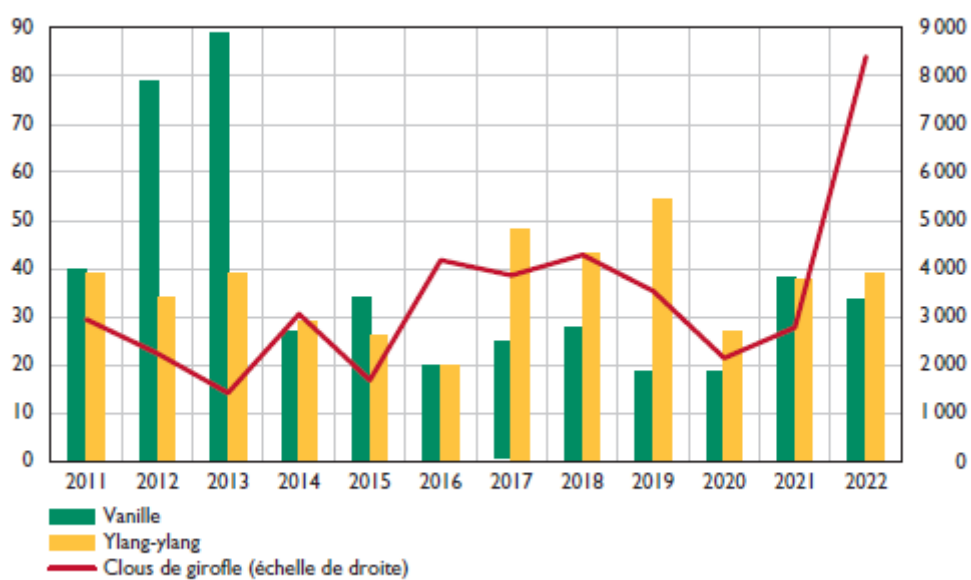
Note : [I] signifie valeur imputée, [E] valeur estimée et [A] données officielles.

Annexe II. Données de production sur les produits de rente comoriens

Figure A.1 Évolution de la production des principaux produits de rente des Comores entre 2011 et 2022

Production des principaux produits de rente

(en tonnes)



Source : BCC.

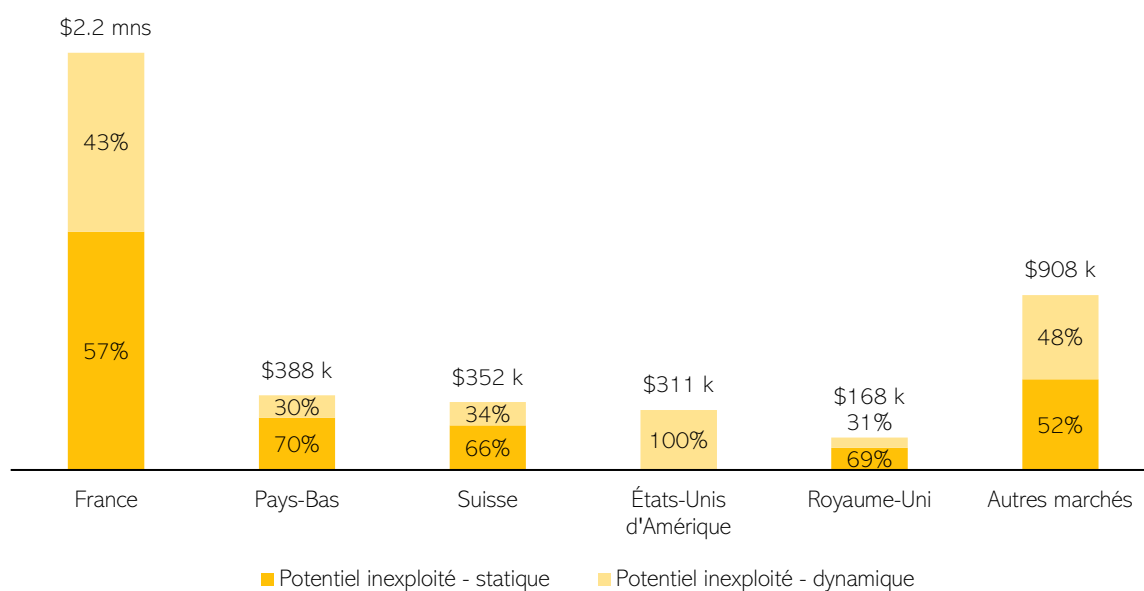
Source : Banque Centrale des Comores. Publié sur :

<https://www.banque-france.fr/fr/publications-et-statistiques/publications/liste-chronologique/cooperations-monetaires-afrique-France>

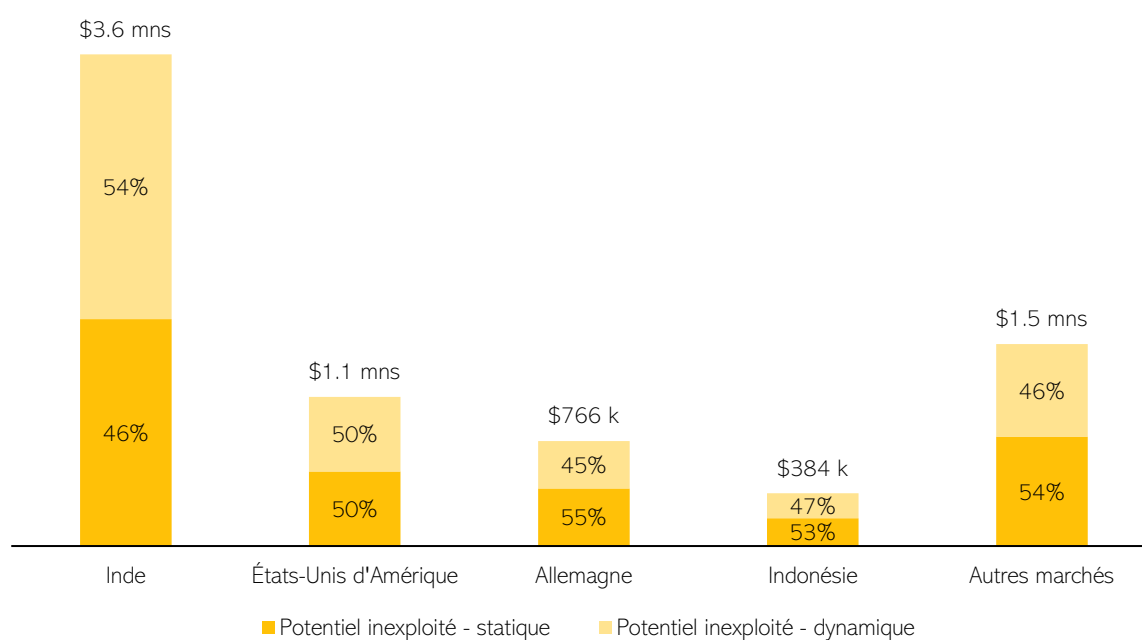
Annexe III. Potentiel d'exportation inexploité des Comores, par marché

Figure A.2 Potentiel d'exportation inexploité, par marché

Vanille



Huiles essentielles



Source: Export Potential Map (2023).

Annexe IV. Glossaire des termes clés

Avantage comparative révélé	L'avantage comparatif révélé (ACR) d'un pays spécifique dans le commerce des produits d'une industrie donnée est mesuré par la part de l'industrie dans les exportations du pays par rapport à sa part dans le commerce mondial. Si l'ACR est inférieur à 1, cela signifie que le pays n'est pas spécialisé dans l'exportation du produit (la part de ce produit dans les exportations du pays est inférieure à la part mondiale correspondante). De même, si l'indice est supérieur à 1, cela signifie que le pays est spécialisé dans l'exportation de ce produit.
Demande d'importation prévue	Les importations totales actuelles d'un produit spécifique sur chaque marché sont projetées jusqu'en 2028 sur la base de la croissance attendue du PIB par habitant du pays, sous réserve d'une estimation des élasticités des recettes au niveau du chapitre du Système Harmonisé à deux chiffres (SH 2).
Potentiel d'exportation	Le potentiel d'exportation est un indicateur développé par le CCI. Cet indicateur fournit une valeur d'exportation potentielle pour les produits déjà exportés par le pays sur des marchés cibles nouveaux ou existants. Il combine trois composantes : l'offre, la demande et la facilité des échanges. Les composantes de l'offre et de la demande sont projetées dans l'avenir (jusqu'en 2028) en utilisant les taux de croissance prévus du PIB et de la population, ainsi que les tarifs douaniers prospectifs pour les marchandises.
Potentiel d'exportation inexploité dynamique	Le potentiel d'exportation inexploité comprend le potentiel d'exportation inexploité dynamique et le potentiel inexploité statique. Le potentiel d'exportation inexploité dynamique ou basé sur la croissance fait référence au potentiel d'exportation inexploité découlant de la croissance attendue du PIB, de la croissance attendue de la population ou de la réduction attendue des droits de douane.
Potentiel d'exportation inexploité statique	Le potentiel d'exportation inexploité comprend le potentiel d'exportation inexploité dynamique et le potentiel inexploité statique. Le potentiel d'exportation inexploité statique ou basé sur les frictions comprend les frictions commerciales non mesurables telles que le manque d'études de marché, les difficultés à se conformer aux mesures non tarifaires, les difficultés à trouver des acheteurs, etc.
Avantage tarifaire	L'avantage tarifaire est un indicateur qui compare le tarif auquel un pays exportateur est soumis sur un marché cible avec le tarif moyen pondéré appliqué par ce marché au monde entier (les importations bilatérales du produit sont utilisées comme pondération).

Note : pour plus de détails, voir Decreux et Spies (2016).

REFERENCES

Africa Intelligence (2023). Madagascar : À l'approche de la présidentielle, les stocks de vanille continuent de s'accumuler. <https://www.africaintelligence.fr/afrique-australe-et-iles/2023/10/20/a-l-approche-de-la-presidentielle-les-stocks-de-vanille-continuent-de-s-accumuler,110077417-gra>

Aust & Hachmann (2021). Rapport de marché de la vanille. <https://www.austhachcanada.com/2021/11/30/novembre-2021/>

Aust & Hachmann (2023). Rapport de marché de la vanille. <https://www.austhachcanada.com/2023/05/28/mai-2023/>

CAPITAL (2017). Vanille : flambée historique des prix. <https://www.capital.fr/entreprises-marches/a-madagascar-le-prix-de-la-vanille-face-a-une-flambee-historique-1240703>

CBI (2023). The European market potential for Vanilla. <https://www.cbi.eu/market-information/spices-herbs/vanilla/market-potential>

CIRAD (2003). Le marché international de la vanille : le prix comme handicap majeur. <https://agritrop.cirad.fr/513096/1/ID513096.pdf>

CSSC (2011). Opinion on Fragrance allergens in cosmetic products. https://ec.europa.eu/health/scientific_committees/consumer_safety/docs/sccs_o_102.pdf

CSSC (2023). Opinion on Benzyl Salicylate. https://health.ec.europa.eu/system/files/2023-11/sccs_o_277.pdf

Decreux Y. et Spies J. (2016). Export Potential Assessments – a methodology to identify export opportunities for developing countries; mimeo (Geneva, International trade)

ICFY, AEHEYC et OCPR (2023). Organisation des premières assises nationales de la filière ylang-ylang aux Comores, Note de cadrage. OCPR Comores.

Institut National de l'Origine et de la Qualité (2021). Article : La « Vanille de l'île de la Réunion » reconnue en Indication géographique protégée. <https://www.inao.gouv.fr/Nos-actualites/La-Vanille-de-l-ile-de-la-Reunion-reconnue-en-Indication-geographique-proteege>

McKeaney-Flavell (2018). Unique aspects of the vanilla market. https://www.mckeaney-flavell.com/wp-content/documents/McKeaney-Flavell_MarketOutlook_Vanilla_2018.pdf

Ministère de l'industrialisation et du commerce (2023). Arrêté interministériel portant levée du prix plancher de la vanille à l'exportation pour la campagne 2022-2023. <https://micc.gov.mg/arrete-interministeriel-portant-levée-du-prix-plancher-de-la-vanille-a-l-exportation-pour-la-campagne-2022-2023/>

Nations Unies, Secrétariat de la convention sur la diversité biologique (2012). Protocole de Nagoya sur l'accès aux ressources génétiques et le partage juste et équitable des avantages découlant de leur utilisation relative à la Convention sur la diversité biologique. Montréal. <https://www.cbd.int/abs/doc/protocol/nagoya-protocol-fr.pdf>

Reuters (2019). Article: Madagascar vanilla producers say cyclone damaged 30 percent of crop. <https://www.reuters.com/article/idUSKBN16L26X/>

McKinsey & Company (2023). The beauty market in 2023: A special State of Fashion report. <https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/the-beauty-market-in-2023-a-special-state-of-fashion-report#/>

Sources des données

Les données utilisées dans ce chapitre ont été obtenues à partir des outils d'analyse de marché de l'ITC (Novembre 2023) :

- ◇ TRADE MAP (www.trademap.org) pour les statistiques commerciales ;
- ◇ MARKET ACCESS MAP (www.macmap.org) pour les droits de douane et les conditions d'accès au marché ;
- ◇ EXPORT POTENTIAL MAP (exportpotential.intracen.org) pour les informations sur les nouveaux marchés potentiels et le potentiel d'exportation inexploité ;
- ◇ MARKET PRICE INFORMATION (mpi.intracen.org/) pour les données sur les prix de la vanille depuis 2016.

Pour découvrir les outils d'analyse de marché de l'ITC, visitez le site <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/market-analysis-tools/>. Pour toute demande, contactez marketanalysis@intracen.org.

Les données de production viennent du site de la FAO (www.fao.org/faostat/en/#data). Certaines données de production, lorsque précisé, ont été partagées par l'Office Comorien des Produits de Rente.

