Les partenaires, parties de ce projet de relance de la vanille malgache

MADAGATE.com

CLIQUEZ ICI POUR LA VIDEO EXPLICATIVE DES REALITES DU MOMENT DANS LA

Madagascar Vanilla Development and Export Corporation
(M V D E C)

Un nouveau départ pour la vanille naturelle de Madagascar

Présentation lors de la Réunion du Conseil d'Administration de la Compagnie
Hôtel du Louvre, Antananarivo, 11 Juillet 2011

MADAGATE.com

CONTEXTE

- Baisse continuelle du prix de la vanille depuis l'année 2006;
- Effritement du pouvoir d'achat de la population dans les zones productrices (Régions de la Sava, Diana, d'Analanjirofo,…), notamment en milieu rural;
- Situation de surproduction sur le marché traditionnel de la vanille naturelle (offre > demande);
- Existence d'une réelle volonté du Pouvoir de Transition d'apporter une solution à la situation à travers l'établissement d'un partenariat avec le secteur privé;
- Le Groupe indien « Elite Group », spécialisé notamment dans l'agrobusiness, et intégrant un expert ayant fait ses preuves dans le redressement de la filière « noix de cajou » en Tanzanie, a exprimé son intérêt pour investir dans la filière « vanille » à Madagascar.

STRUCTURE OPERATIONNELLE (suite)

- MVDEC:
  - Un capital détenu:
    - A 30% par l'association nationale des planteurs;
    - A 19% par SONAPAR;
    - A 51% par Elite Group;
- La société MVDEC est à l'heure actuelle en cours de constitution;
- Il existe un Protocole d'Accord reliant SONAPAR et Elite Group et portant sur une collaboration dans la mise en œuvre de ce projet.

MADAGATE.com

OBJECTIFS ET STRATEGIE

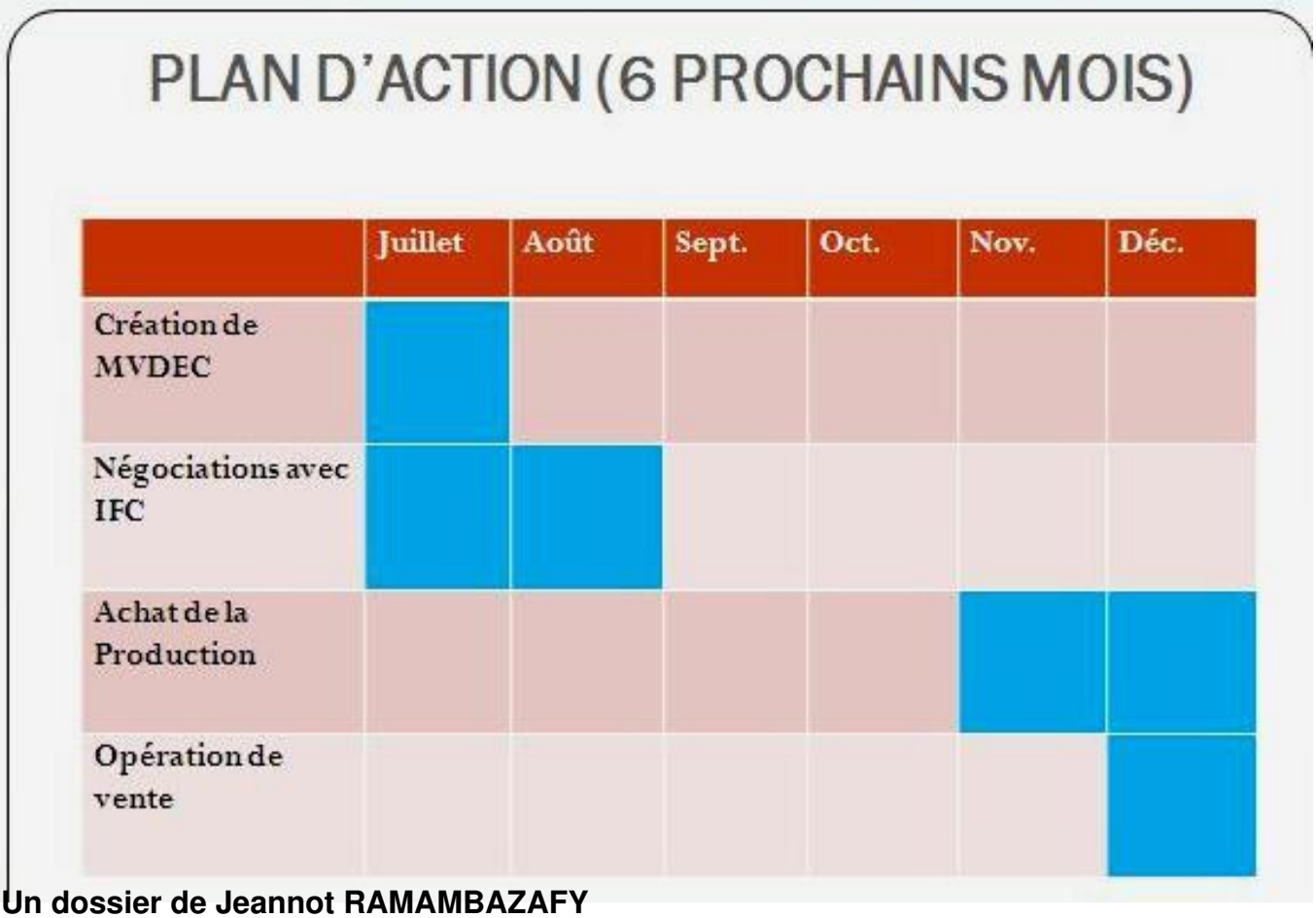
- Ce projet constitue une démarche visant à réhabiliter à court terme la filière vanille naturelle de Madagascar. Il est attendu de cette démarche, essentiellement qu'elle augmente le prix d'achat local et à l'export de la vanille noire traitée.

  De façon spécifique, le projet vise:
  - L'établissement d'un lien de partenariat stratégique avec l'IFC (International Financial Corporation), filiale de la Banque Mondiale;
  - La conception et l'opérationnalisation d'un Plan de Stratégie de Marketing et de « Branding », visant notamment la conquête des marchés indiens et chinois;
  - L'établissement d'un lien direct avec certaines grosses industries consommatrice de vanilline afin de les convaincre d'avoir plus recours à la vanille naturelle;
  - la mise en œuvre des principes d'Indications Géographiques (IG) de l'OMC, consistant à mettre en exergue et en valeur l'origine du produit;
  - La mise en place, à terme, de l'association internationale des pays producteurs de vanille, association dont Madagascar prendrait le leadership;
  - Dès l'année 3, mise en place, au niveau national, d'unités d'extraction de vanilline naturelle.

MADAGATE.com

ROLE DE CHAQUE ACTEUR

Acteur	Rôles principaux	Observations
Gouvernement (Ministères et autorités régionales et locales)	- Contexte juridique en faveur de la vanille - Sécurité dans les zones de production et stockage - Normes de qualité - Formation et encadrement technique des paysans producteurs (respect des normes minimales de qualité, techniques de production,…) -Qualité des infrastructures (évacuation de produits,…)	Un accent sur les appuis phytosanitaire
Elite Group	- Financement opérationnel et gestion globale du projet -Financement du stockage de produits -Identification de nouveaux marchés et branding - Production de vanilline	
SONAPAR	-Courroie de transmission entre l'Etat et MVDEC - Financement des projets générateurs de revenus dans les zones de production	
Paysans Producteurs	-Qualité / quantité de la Production -Information / organisation du milieu paysan	



Un dossier de Jeannot RAMAMBAZAFY