

## L'Huile Essentielle d'Ylang-Ylang et le Frelatage

### LES ASPECTS HISTORIQUES

L'histoire de l'introduction et du développement de l'ylang-ylang aux Comores est étroitement liée à l'histoire de la colonisation et de l'appropriation des terres cultivables par les grandes sociétés coloniales :

A Anjouan (qui disposait à l'époque de plus grandes disponibilités en terres cultivables) les meilleures conditions pédoclimatiques sont réunies sur la côte orientale. C'est là, au tout début du siècle, qu'ont été introduites les plantes à parfum (ylang-ylang, jasmin, basilic, bigaradier, combava, etc.) et que se sont implantées les deux grandes sociétés coloniales spécialisées dans le secteur: la SCB à Bambao et la NMKL à Ajaho (Ngandzélé). L'ylang-ylang, originaire des Philippines a été importé d'Indonésie vers 1907 et multiplié sur l'île à l'initiative de la Bambao, puis par la suite introduit à la Grande Comore et à Mayotte. Les grandes sociétés ont développé largement l'ylangueraie sur l'Archipel et assuraient l'essentiel de la distillation dans des unités de type industriel.

### LA DIVERSITÉ DES ACTEURS

La filière ylang-ylang met en jeu une succession d'activités variées depuis la culture des pieds d'ylang-ylang jusqu'à l'exportation des huiles essentielles, qui commence avec la production des fleurs et leur distillation et se poursuit par la collecte des essences, leur traitement éventuel et leur exportation. Ces activités font appel à de nombreux intrants et services qui emploient à plein temps ou à temps partiel de nombreuses personnes représentant des métiers très divers.

Une typologie complexe d'acteurs de niveaux économiques très différents intervient donc au niveau de la filière: les agriculteurs producteurs de fleurs, les ouvriers agricoles et les tâcherons (cueilleurs, porteurs) les distillateurs (propriétaires ou non d'une plantation et d'un alambic), les fournisseurs de bois, les collecteurs (indépendants ou liés à un exportateur), les exportateurs (indépendants ou liés à un acheteur étranger), et de nombreux acteurs associés impliqués plus ou moins directement dans l'activité de manière formelle ou informelle.

### LA CULTURE

On peut considérer plusieurs catégories parmi les cultivateurs d'ylang-ylang, suivant les dimensions du domaine géré. 3 classes de planteurs peuvent globalement être distinguées :

a) les "petits" producteurs : plantations de moins d'un hectare

Ils constituent la majorité des producteurs dans les zones les plus défavorisées.

b) les producteurs "moyens" : plantations de 1 à 3 hectares

Il s'agit des producteurs les plus nombreux et les plus actifs, pour lesquels l'ylang-ylang représente une part importante du revenu. Situés plutôt dans les régions traditionnelles de production d'ylang (, ces producteurs sont souvent eux même anciens employés ou descendants héritiers d'anciens employés des sociétés coloniales.

Ces producteurs sont également aussi distillateurs (ils ont hérité du savoir-faire) et disposent de leurs propres alambics (où louent régulièrement l'alambic d'un proche pour valoriser leur production).

c) les "gros" producteurs : plantations de 3 à 10 ha

Les grands propriétaires terriens appartiennent surtout à la notabilité et l'aristocratie bourgeoise des villes les plus importantes. Ils disposent de grands domaines familiaux hérités de l'époque coloniale.



### LA RÉCOLTE

La cueillette des fleurs (annuellement entre 5 à 10 kg par arbre) s'effectue environ tous les 8 à 10 jours en haute saison et tous les 15 à 20 jours en saison des pluies. Elle demande théoriquement une abondante main d'oeuvre car elle devrait être effectuée le plus rapidement possible (sous peine de pertes de teneur en essence par volatilisation).

### LA DISTILLATION

L'huile essentielle d'ylang-ylang est issue de la distillation des fleurs d'ylang ylang. La distillation devrait s'effectuer directement après la récolte des fleurs mûres, elle dure entre 12 et 16h pour produire 5 qualités d'huile essentielle, l'extra supérieur, l'extra, la 1ère, la 2ème et la 3ème.

Il faut noter que 100kg de fleurs distillées peuvent donner jusqu'à 2 kg 400 gr d'huile essentielle répartie selon les proportions moyennes suivantes :

QUALITE	EXTRACTION
Extra S & E	18 à 24%
Première	10 à 16%
Deuxième	7 à 10%
Troisième	50 à 65%

### LA COLLECTE

Les pratiques de collecte se sont récemment libéralisées et adaptées au contexte de la filière. La collecte des essences d'Ylang-ylang était, jusqu'au début des années 1990, assurée par un grand nombre de collecteurs locaux liés à la société Bambao, qui assuraient aussi bien la collecte de l'Ylang-ylang que du girofle et disposaient pour cela d'avances de campagne assurées par la société.

L'installation dans les années 1990 de plusieurs nouveaux exportateurs, puis l'intervention indirecte d'exportateurs de Grande Comore plus récemment, a accentué le jeu des alliances dans ce domaine.

**L'EXPORTATION**

Quelques entreprises comoriennes agissent en tant que courtiers pour le compte d'importateurs français auxquels ils sont en général liés par un contrat d'exclusivité. Ces collecteurs - exportateurs sont en général peu au courant des mécanismes du marché et de ses fluctuations. Ils peuvent difficilement anticiper les tendances de la demande et ne font en général qu'appliquer les directives d'achat de l'importateur avec lequel ils sont liés.

Les autres opérateurs agissent davantage en négociants, et sont beaucoup plus à l'écoute du marché mondial pour chercher à vendre leurs lots aux meilleurs prix, quitte à changer de clientèle.

**SITUATION YLANG YLANG (CODE 330129 /04/05/06/07/08)**

			Sortie Comores Huile essentielle d'Ylang Ylang			
Qualité	EXTRA SUP	EXTRA	1ère	2ème	3ème	TOTAL
	Poids (kg)	Poids (kg)	Poids (kg)	Poids (kg)	Poids (kg)	Poids (kg)
Total Export Anjouan 2002	440	7 131	3 074	2 477	30 075	43 197
Total Export Anjouan 2003	5 543	7 523	10 909	1 256	18 087	43 318
Total Export Anjouan 2004	1 148	6 182	5 224	2 202	14 858	29 614
Total Export Anjouan 2005	498	12 101	3 125	1 234	16 915	33 873

**LES ACHETEURS À L'ÉTRANGER**

Les importateurs qui achètent les essences d'ylang-ylang des Comores correspondent pour la plupart à des sociétés de négoce en matières premières aromatiques basées en France, qui opèrent depuis de nombreuses années dans l'Océan Indien.

Ces entreprises font preuve :

- soit uniquement d'un rôle de négociants/courtiers et fournissent essentiellement les laboratoires industriels qui préparent des compositions de base pour l'industrie de la parfumerie et de la savonnerie (ex: - soit d'une implication directe dans les activités industrielles de la composition aromatique et cosmétique (IFF, Albert Vieille, Arco-Charabot, Firmenich, Clos d'Aguzon, Astier-Desmaret, etc.) et fournissent directement les parfumeurs.

La plupart de ces importateurs se fournissent en ylang-ylang à la fois aux Comores, à Mayotte et à Madagascar. Cette stratégie leur permet à la fois de sécuriser leurs approvisionnements en cas de problèmes ponctuels sur l'une ou l'autre source, et d'élargir leurs circuits commerciaux en revendant soit des essences "pures" d'origine, soit, dans la plupart des cas, des mélanges variés d'origines différentes pour chaque catégorie d'essence.

En composant des "communelles" réalisées à partir des essences des trois provenances, en jouant sur les proportions des différentes origines et sur les qualités des différentes catégories, les importateurs peuvent assurer une qualité moyenne constante, parfois écouler plus facilement des lots médiocres, et surtout fournir une gamme variée de réponses aux demandes de leurs clients. Ainsi ils peuvent garantir la continuité d'une note olfactive particulière exigée pour une composition déjà sur le marché, répondre rapidement à une demande précise en matière de prix et de qualité, ou bien encore offrir une essence "personnalisée" qui pourra fidéliser un client utilisateur.

**L'OFFRE ET LA DEMANDE**

Parmi les pays producteurs, les Comores, en première position, exportent entre 40 et 50 T/an (90% de la production est réalisée à Anjouan).

Mayotte exporte actuellement 7 à 8T d'huiles essentielles d'ylang-ylang, et finalement Madagascar sort annuellement entre 10 et 11T. La qualité de cette dernière est très différente des qualités Comoriennes.

La totalité des exportations est vendue en 1ère main exclusivement sur le marché Français qui redistribuera les produits purs ou " travaillés " vers les utilisateurs. Actuellement, tout le monde est unanime à reconnaître que la demande internationale en huile essentielle d'ylang-ylang est importante. Cependant des inquiétudes se font ressentir de la part des importateurs.

**LA QUALITÉ SE DÉGRADE !!!**

La crainte est grandissante chez les Importateurs quant à la régularité et à la qualité de leurs approvisionnements. Ce qui est alarmant.

Comme indiqué précédemment, depuis plusieurs années nos exportateurs se sont laissés guider exclusivement par la demande de leurs importateurs étrangers, tantôt pour les qualités hautes (Extra S, Extra et Première), tantôt pour les qualités basses (2ème et 3ème) et ce au détriment des normes et du principe élémentaire du fractionnement des qualités lors de la distillation. Cette vision à très court terme a généré de très mauvaises habitudes et insidieusement favorisé le frelatage de la production comorienne. Aujourd'hui, aux vues des statistiques d'exportation et suivant les affirmations des différents opérateurs locaux qu'internationaux, quand bien même il faille être circonspect, plus aucune distillation ne respecterait les normes qualitatives. Que sont devenu les distillateurs qui produisaient systématiquement toutes les qualités ?

Il est un fait avéré, c'est que le marché local s'est accommodé avec la demande internationale et n'a pas su imposer ni tenir compte de l'impérative exigence de qualité, alors qu'il était de l'intérêt de l'ensemble des exportateurs comoriens d'unir leurs forces et d'oeuvrer intelligemment pour " placer " toutes les qualités sur le marché international. Cette vision à très court terme est préjudiciable à l'image de marque notre production et favorise l'émergence de nouveaux pays producteurs.

Au-delà des efforts notables entrepris avec succès, depuis la mise en œuvre des programmes d'appui aux filières de rente sur les fonds Stabex 91/93 et 96/97, tant au niveau de l'augmentation de la production que de la mise aux normes des unités de distillation ainsi que de la professionnalisation des opérateurs de cette filière, les exportateurs comoriens et leurs acheteurs internationaux se rejettent la responsabilité de cette détérioration et ne semblent pas disposés à s'asseoir ensemble pour prendre les mesures adéquates pour protéger cette filière qui est la leur. Actuellement, les exportations 2005 sont instructifs quant à l'ampleur de ce laisser-aller, en effet, comment comprendre que l'on ait exporté presque autant de qualités hautes (qualité Extra sup, extra et 1ère confondues) que de qualités basses (2ème et 3ème confondues) alors que les proportions initialement produites seraient respectivement de 1 pour 2. En sachant que dans le contexte actuel, il n'y a pas de stock invendu ?

**QU'OBSERVE-T-ON SUR LE TERRAIN ?**

La plupart des distillateurs, sur demande de leurs acheteurs, distillent seulement 2 fractions oubliant ainsi les gestes professionnels élémentaires. Certains opérateurs de la filière locale, à leur tour, mélangent et " travaillent " ces fractions afin d'obtenir un produit exportable plus rentable, mais souvent au détriment de la qualité.

Dans la conjoncture actuelle où la demande internationale est forte, les acheteurs locaux et internationaux préfèrent acheter cette qualité même douteuse, voire de qualité mauvaise, plutôt que de la céder à la concurrence. Est-il possible de continuer à adopter de telles pratiques impunément ? Et ne sommes-nous pas entrain de scier la branche sur laquelle nous sommes assis ? De bonnes sources bien informées, il est de notoriété publique que l'huile essentielle d'ylang-ylang est très prisée autant par la clientèle experte que du grand public. Parmi ces utilisations, celle de la parfumerie fine requiert une qualité particulièrement exigeante en finesse et en pureté ainsi qu'une garantie d'approvisionnement constant sur le long terme. Actuellement, les Comores ne sont plus capables de répondre valablement à aucun de ces critères.

Allons-nous continuer à hypothéquer l'avenir de notre production sur ce marché porteur et de haute gamme ? Etant entendu que la crainte des parfumeurs va les pousser à créer de nouveaux parfums à partir de formules et de molécules plus " sécurisées " et donc de se tourner vers d'autres matières premières naturelles et/ou artificielles.

**QUELLES SONT LES PERSPECTIVES ?**

Le positionnement de l'ylang-ylang sur les marchés semble avoir évolué quelque peu avec l'avènement et l'engouement pour l'aromathérapie. Plusieurs importateurs rencontrés, inquiets et conscients des problèmes rencontrés, semblent avoir cherché à élargir leur clientèle afin de diversifier la gamme des produits proposés. Plusieurs d'entre eux seraient disposés à acheter toutes les qualités dans les proportions originelles pour autant que tout le monde joue le jeu bien sûr.

L'ensemble des opérateurs de la filière reconnaissent unanimement que : i) si la distillation se fait à partir de fleurs vertes (immatures) ou de fleurs noires (fermentées à cause d'un stockage trop long), ii) si la distillation s'effectue sans un fractionnement raisonné, iii) si certains opérateurs de la filière continuent à frelater (frauder) les huiles obtenues afin d'en dégager des revenus supplémentaires, alors il n'y aura pas de solutions pour lutter contre la détérioration de la qualité et donc de la filière ylang-ylang.

# LE GIROFLE AUX "ARRÊTS"



Ces dernières années, les Comores ont connu une nette amélioration de leur principal produit d'exportation en terme de quantité, le girofle, exception faite de la production 2005 qui a diminué dans toute la région. La production régionale et locale attendue cette année est nettement supérieure à celle de l'année précédente. Les Comores pouvaient espérer dépasser les 3.000T d'exportation (contre 1.500T en 2005). Des sources concordantes annoncent une production malgache de comprise entre 12.000 et 15.000 T voire plus (contre <6.800T d'exportation en 2005). Cette situation régionale devrait logiquement élever l'offre par rapport à la demande et par conséquent, en restant dans une même suite logique les prix devraient chuter. La récolte ayant débuté en mai 06, la campagne 2006/2007 semblait commencer sous de bons auspices sachant que Madagascar débute ses récoltes en octobre. Le marché étant libéralisé et guidé par les fluctuations mondiales (annoncée à la baisse !!), les exportateurs comoriens ont acheté le girofle aux producteurs à des prix oscillant entre 800 et 900 FC/kg rendu magasin. Le 05 octobre 2006 à Mutsamudu (Anjouan), après un débat épicé portant sur la structure des prix et le prix du girofle entre représentants ministériels, élus et membres du secteur privé et d'organisme d'appui, il est ressorti que doré-

navant l'état fixera le prix d'achat du girofle auprès du producteur en fonction du prix stipulé dans chaque contrat d'exportation. Pendant près de 5 jours, nous avons assisté à un bras de fer qui a conduit à un blocage des exportations de girofle alors qu'il y avait plus de 40 containers de girofle en attente d'embarquement. A ce jour, il semblerait que le prix moyen au producteur comorien est fixé par l'Etat à partir de 925 FC/kg de girofle. De son côté, Madagascar a débuté ses achats de girofle à un prix avoisinant 500FC/kg (voir tableau). Actuellement, on annonce un prix FOB Madagascar compris entre 950 et 1250 FC/kg. Quelles pourraient être les conséquences d'une fixation des prix ? Fort des expériences de la vanille (campagne 2004 et maintenant 2006), où l'on s'est hasardé à fixer par arrêté des prix élevés sur des marchés fluctuants (voire baissiers), on s'achemine sur une expérimentation de ces mauvaises expériences avec la filière girofle. Les conséquences qui en découleront seront sans nul doute désastreuses. Actuellement, si certains exportateurs continuent à effectuer encore quelques achats, ce ne serait que dans la seule perspective d'honorer les contrats fermes qu'ils ont contractés, la plupart d'entre eux ont purement et simplement gelé leurs achats auprès des producteurs. Plutôt que de travailler gagnant gagnant (win win business), on semble privilégier du perdant perdant (lose lose business) sauf pour Madagascar !!!

# LA VANILLE : QU'EN EST-IL ?

Début Novembre, sur le marché de Madagascar, le préparateur vend ses vanilles préparées aux prix de 6 à 7 US\$/kg pour les " cuts " (Vanilles courtes ou coupées) et entre 11 à 12 US\$/kg pour la qualité supérieure. La moyenne se situant à 10 US\$/kg. Cela nous ferait un prix export FOB variant de 10 à 15 US\$/kg. Sur le marché international, nous trouvons des prix FOB entre 15 et 20 voire 25US\$/kg selon la qualité. Alors que du coté des Comores, le kilo de vanille préparée toutes qualités confondues chez le préparateur a été fixé par Arrêté interministériel à 6.148FC (soit 15,76US\$/kg) rendu magasin. Les premières exportations de vanille noire 2006 devraient être prêtes vers fin novembre début décembre 2006. A fin septembre, nos exportations de l'année 2006 se situaient aux environs de 35 tonnes. Du côté des producteurs, actuellement nous sommes entrés dans une phase cruciale pour la production de vanille de la campagne prochaine, la POLLINISATION des fleurs de vanille. Celle-ci consiste à féconder manuellement les fleurs de cette orchidée dénommée vanille. Durant la phase de la floraison, qui s'étale sur trois mois, la pollinisation est effectuée tous les jours dès l'aube à l'aide d'un fin stylet de bois ou de bambou. Un bon " marieur " féconde environ 1.500 fleurs par jour. Lorsque la fécondation est réussie le fruit atteint sa taille adulte en six semaines mais n'est récolté mature que huit à neuf mois plus tard. La pollinisation est une étape importante, elle va influencer directement sur la production et donc sur le revenu. (cf tableau ci après)

**SIMULATION SUR UNE PARCELLE DE VANILLE DE 1 HECTARE AVEC UNE DENSITÉ DE 2.000 PIEDS**

Mode de pollinisation	Taux de fécondation réussie	Nombre de gousses par plants	Poids moyen d'une gousses fraîche	Production à l'hectare sur 2000 pieds	Revenu si vanille verte à 1000FC/kg
6 fleurs par inflorescence & 8 inflorescences par pied Soit 48 Fleurs par pieds	50%	24	10 gr	480kg/ha	480.000 FC
8 fleurs par inflorescence & 8 inflorescences par pied Soit 64 Fleurs par pieds	50%	32	10 gr	640 kg/ha	640.000 FC
10 fleurs par inflorescence & 10 inflorescences par pied Soit 100 Fleurs par pieds	50%	50	10 gr	1 000kg/ha	1.000.000 FC

Une liane de 5 ans ne doit pas avoir plus de 100 à 150 fleurs fécondées. Ce qui fait près de 10 fleurs fécondées par inflorescence (ou bouquet) et 10 inflorescences par pied. Si la pollinisation est une étape importante dans la culture du vanillier, il est tout aussi primordial de l'accompagner d'un entretien et d'un paillage continu permettant au plant de bien se développer.

# Le Panier de la Ménagère

Pour vous lecteurs qui êtes également consommateurs, nous vous avons réservé une petite rubrique sur les prix des produits de consommations quotidiennes sur les marchés locaux, des pays de la région Océan Indien. Ainsi, vous pourrez comparer vos courses avec celles du voisin. Ces prix sont réels et au comptant. Nous avons surnommé cette chronique : " Le panier de la ménagère ". Non pas que vous soyez maladroite pour les courses, Monsieur, mais Madame est meilleure conseillère.

Bon Marché !

Unité	Prix moyen (euro) octobre 2006 Madagascar		Prix moyen (euro) Octobre 2006 Réunion		Prix moyen (euro) Octobre 2006 Comores	
	Unité	Prix	Unité	Prix	Unité	Prix
Pain ordinaire de 400 à 600 gr	450 G	1			0,3	
Riz blanc/Tsipala	1kg	0,33				
Riz Blanc Makailoka	1kg	0,33				
Riz long	2 kg		2,3			
Riz Basmati	1kg				2,03	
Riz ordinaire	1kg				0,3	
Poulet abattu dépouillé frais	1kg		4,43		2,03	
Thon frais	1kg		8,57		5,08	
Lait stérilisé demi-écrémé	1 L		0,87		2,03	
Beurre pasteurisé non salé	250 G		2,06		2,03	
Huile de tournesol	1 L		1,88			
Haricot vert	1kg	0,25				
Autre haricot	1kg	0,44				
Lentille	1kg	0,44	1,52		2,03	
Concombre	1kg	0,17				
Carottes	1kg	0,01	1,42		1,21	
Salade verte	1 pie	0,17	0,62		0,4	
Pommes de terre	1kg	0,02	1		1,21	
Tomates olivettes	1kg		0,94			
Tomates (autres)	1kg	0,02	2,42			
Tomates grosses	1kg	0,20			1	
Citron	1kg	0,45				
Citron	tas de 3				0,2	
Bananes vertes	1kg	0,02				
Bananes vertes	tas de 5				0,4	
Mangue		0,15			2,03	
Ananas	l'unité	0,24			3,04	
Pommes	1kg	0,19	1,9		3,55	
Goyave		0,09			2,09	
Papaye	moyenne	0,40			1	
Oignons	1kg	0,37			1,52	
Ail	1kg				2,54	
Gingembre	1kg	0,37			2,03	
Viande de bœuf	1kg	1,18			3,55	
Poulet vivant		1,27				
Cuisses de poulet	1 kg	1,52			2,13	
Ailes de poulet	1 kg	1,21			1,82	
Œuf de poule	l'unité	0,09			0,2	
Crevette		0,67				
Lait de vache Entier frais	1L				2,54	
Lessive/Poudre pour lave-linge	5 KG		18,35		20,32	
Café moulu non décaféiné	250 G		1,88			
Café moulu non décaféiné	1kg				2,03	
Gaz butane bouteille de 12,5kg	1 BOU		20,18		15,18	

### Change du mois d'octobre 2006

1 euro	1,3 US Dollars
1 euro	6,559570 FF
1 euro	491,96775 FC
1 US Dollars	416,361 FC
1 euro	2730 Ariary
1 euro	13 000 FMG

source : BCC/BCRM

# "Spot Prices"

Pour avoir une idée des prix de quelques épices sur le marché mondial, vous pourrez suivre comme à la bourse, l'évolution des cours mondiaux depuis 2002 grâce aux tableaux ci-dessous.

## Moyenne des prix comptant approximatifs et mensuels des épices dans le monde - Spot prices New York (Prix en US\$/kg)

### Clous de girofle - Madagascar - Zanzibar

	Jan.	Feb.	Mar.	Apr.	May	Jun.	Jul.	Aug.	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.	Annual
2002	9,158	9,350	9,284	8,800	8,250	7,948	7,150	6,886	6,243	5,803	3,784	3,036	7,141
2003	3,036	3,036	2,750	2,558	2,464	2,530	2,530	2,521	2,453	2,442	2,442	2,442	2,600
2004	2,613	2,750	3,262	3,260	3,108	3,361	3,630	3,630	3,630	3,934	4,230	4,092	3,458
2005	4,070	4,114	4,114	4,096	3,944	3,850	3,850	3,850	3,850	3,879	3,696	3,722	3,920
2006	3,790	4,538	4,774	4,730	4,868	4,950	4,950	4,950	4,950				

### Muscade - Ouest de l'Inde

	Jan.	Feb.	Mar.	Apr.	May	Jun.	Jul.	Aug.	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.	Annual
2002	6,930	6,930	6,930	6,985	7,282	7,370	7,370	7,370	7,370	7,370	7,282	7,260	7,204
2003	7,260	7,260	7,260	7,260	7,260	7,260	7,260	7,260	7,260	7,260	7,260	7,260	7,260
2004	7,260	7,260	7,260	7,260	7,260	7,260	7,260	7,260	7,480	11,242	12,100	12,100	8,417
2005	12,100	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	12,100
2006	5,060	5,060	6,380	7,260	7,260	7,260	7,260	7,260	7,260				

### Muscade - Est de l'Inde

	Jan.	Feb.	Mar.	Apr.	May	Jun.	Jul.	Aug.	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.	Annual
2002	4,620	4,620	4,686	5,088	5,984	5,858	5,335	5,060	5,033	5,115	5,368	5,308	5,173
2003	5,126	5,060	5,005	4,868	4,840	4,840	4,840	4,840	4,840	4,796	4,730	4,730	4,876
2004	4,730	4,730	4,648	4,620	4,538	4,510	4,510	4,510	4,565	5,720	6,683	6,820	5,049
2005	6,628	6,435	6,380	6,204	6,105	5,858	5,698	5,500	5,324	5,280	4,840	4,752	5,750
2006	4,730	4,730	4,554	4,378	4,378	4,523	4,620	4,620	4,620				

Le dernier mois est cumulatif par la dernière semaine disponible avant la publication.  
Source : Division des produits et horticultureaux, FAS/USDA.

Note : N/D = non disponible

## Prix du riz Octobre 2006 en US\$ FOB par tonne.

	Thaï Riz blanc 100% Brisure catégorie 2	Thaï Parboiled 100% Brisure	U.S Riz à grain long 2,4%	Viet 5% Brisure	Thaï 25% Brisure	Inde 25% Brisure	Viet 25% Brisure	Pak 25% Brisure	Thaï A1 Super 1/	U.S. Califorme Moyenne catégorie 2/	Egypte Grain Court, catégorie 2,6% - 178 Camolino	Pak Riz Basmati Ordinaire	Thaï Fragrant 100% Brisure
2001	177	194	264	166	153	185	148	148	135	267	204	332	275
2002	197	194	207	187	171	140	159	159	151	271	279	366	306
2003	201	196	284	183	176	163	175	175	151	370	291	357	449
2004	244	247	372	224	225	n.a.	230	230	207	493	317	468	443
2005	289	303	317	255	260	236	238	233	216	423	328	476	398
2006													
Janvier	303	286	346	261	263	237	244	220	212	507	341	500	408
Février	307	289	370	261	263	238	245	215	212	507	348	500	423
Mars	308	290	373	252	265	238	240	218	212	491	358	500	436
Avril	309	290	373	246	267	243	231	228	215	485	361	500	442
Mai	316	296	375	253	271	243	237	238	215	498	357	513	467
Juin	318	299	379	256	272	243	233	239	213	507	373	525	479
Juillet	321	311	379	262	274	243	245	247	216	507	N/D	525	511
Aout	318	311	415	265	274	243	250	248	220	507	N/D	525	520
Sept	314	308	423	269	272	252	252	237	222	507	358	525	515
Octobre	306	307	424	276	267	252	251	224	221	529	326	525	494

# MASSALA

Le Journal des épices et des huiles essentielles des Comores

Mensuel du GIE "La Maison des Epices des Comores" - Septembre 2006

Bâtiment ex CEFADER - Route de M'dé - BP 2510 MORONI - Tél / Fax +269 73.66.88

maison.epices@comorestelecom.km

Direction de la publication : Cellule d'Appui Conseil

Rédaction & Prospection : Amina Keldi

Source bibliographique : Articles et tableaux parus sur internet, INSEE Ile de la Réunion, marchés locaux, Brigade Vanille.

Maquette & Illustration : Eric de Troyer

Financement : U.E.