



UNIVERSITÉ DE TOAMASINA

**FACULTÉ DE DROIT, DES SCIENCES
ÉCONOMIQUES, DE GESTION, ET DE
MATHÉMATIQUES, INFORMATIQUE ET
APPLICATIONS**



DÉPARTEMENT D'ÉCONOMIE

**MÉMOIRE EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLÔME DE
MAÎTRISE ÈS SCIENCES ÉCONOMIQUES**

**ANALYSE ET PERSPECTIVES D'AMÉLIORATION
DE LA FILIÈRE GIROFLE DANS LA RÉGION
ANALANJIROFO**

Présenté et soutenu par :

Christian BEZILINY

Promotion : 2015-2016

Sous la direction de :

ENCADREUR ENSEIGNANT

Monsieur LEMIARY,

Enseignant chercheur à l'Université de
Toamasina

ENCADREUR PROFESSIONNEL

Monsieur François BE,

Réalisateur économiste retraité, ex-Chef de
Division de Suivi-Evaluation auprès de la
DRDR-ATSINANANA

Février 2018



UNIVERSITÉ DE TOAMASINA
**FACULTÉ DE DROIT, DES SCIENCES
ÉCONOMIQUES, DE GESTION, ET DE
MATHÉMATIQUES, INFORMATIQUE ET
APPLICATIONS**



DÉPARTEMENT D'ÉCONOMIE

**MÉMOIRE EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLÔME DE
MAÎTRISE ÈS SCIENCES ÉCONOMIQUES**

**ANALYSE ET PERSPECTIVES D'AMÉLIORATION
DE LA FILIÈRE GIROFLE DANS LA RÉGION
ANALANJIROFO**

Présenté et soutenu par :

Christian BEZILINY

Promotion : 2015-2016

Sous la direction de :

ENCADREUR ENSEIGNANT

Monsieur LEMIARY,

Enseignant chercheur à l'Université de
Toamasina

ENCADREUR PROFESSIONNEL

Monsieur François BE,

Réalisateur économiste retraité, ex-Chef de
Division de Suivi-Evaluation auprès de la
DRDR-ATSINANANA

Février 2018

SOMMAIRE

REMERCEMENTS.....	IV
LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES	V
GLOSSAIRE	VI
INTRODUCTION.....	1
PREMIÈRE PARTIE : CADRE GÉNÉRAL DE L'ETUDE.....	3
CHAPITRE I : PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA REGION ANALANJIROFO	5
SECTION I : LA LOCALISATION.....	5
SECTION II : LES GÉNÉRALITÉS SUR LA FILIÈRE GIROFLE	13
CHAPITRE II : LA PRODUCTION ET LA RÉCOLTE DU GIROFLE	22
SECTION I : APPUIS À LA FILIÈRE GIROFLE	22
SECTION II : LES OUTILS ET LES TECHNIQUES CULTURALES	29
DEUXIÈME PARTIE : <u>LES HANDICAPS DE LA FILIÈRE GIROFLE ET SES</u> PERSPECTIVES D'AVENIR	37
CHAPITRE I : LES CAUSES DES PROBLEMES DE LA FILIÈRE GIROFLE	39
SECTION I: LES CAUSES INTERNES	39
SECTION II : LES CAUSES EXTERNES	45
CHAPITRE II : LES PERSPECTIVES D'AMÉLIORATION DE LA FILIÈRE GIROFLE	48
SECTION I : LES PROPOSITIONS D'AMÉLIORATION DE LA PRODUCTION....	48
SECTION II. LES PROPOSITIONS CONCERNANT LA COMMERCIALISATION	56
CONCLUSION	69
BIBLIOGRAPHIE	71
ANNEXES	73
LISTE DES ILLUSTRATIONS	79
TABLE DES MATIÈRES	80

REMERCEMENTS

Ce n'est pas facile pour nous d'obtenir un diplôme de maîtrise. S'ajoutant à nos efforts personnels, beaucoup d'aides et de soutiens ont été reçus pour atteindre ce niveau. Ainsi, il nous est difficile de ne pas exprimer ici nos sincères et profondes reconnaissances, à tous ceux qui ont contribué à la réalisation de ce présent mémoire.

Aussi, nous exprimons nos vifs remerciements à Monsieur LEMIARY, Enseignant chercheur à l'Université de Toamasina, notre encadreur enseignant qui, malgré ses diverses occupations, a bien voulu diriger nos recherches, et la réalisation du présent ouvrage, selon les normes exigées par la Faculté de droit, des sciences économiques et de gestion, de mathématiques informatique et applications de l'Université de Toamasina.

Nous remercions particulièrement Monsieur François BE, Réalisateur économiste retraité, ex-Chef de Division de Suivi-Evaluation auprès de la DRDR-ATSINANANA, notre encadreur professionnel, qui nous a donné des conseils et des suggestions pendant l'élaboration de cet ouvrage.

Nous tenons à remercier les personnes que nous avons rencontrées durant nos travaux d'investigation et recherches, notamment les ingénieurs, animateurs et techniciens du volet "développement agricole", pour leur collaboration et leur soutien, au cours de ce stage.

Nous remercions très sincèrement toutes les personnes qui ont bien voulu répondre à nos questions lors du travail sur terrain, qui ont manifesté leur intérêt, coopération, collaboration et disponibilité. Ce document n'aurait pas vu le jour, sans leur contribution. Puissent-ils se retrouver dans cet ouvrage, et y trouver l'espoir qui les a animés dans leur tâche liée au développement rural de Madagascar, car il y a dans ce contenu, plus du leur que du nôtre.

Une pensée pour nos chers amis, pour lesquels nous sommes toujours reconnaissants de nous avoir continuellement donné de précieux conseil et appuis.

Enfin, Merci à nos parents pour leurs encouragements, leurs soutien, tout au long de notre parcours scolaire, et la confiance qu'ils nous ont accordées, et aussi nos frères et sœurs pour leur soutien moral.

LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

AVB	: Agent Vulgarisateur de B ase
BNGRC	: B ureau N ational des G estion de R isque C atastrophique
BNM	: B ureau des N ormes de M adagascar
BOA	: B ank O f A frica
CA	: C alendrier A gricole
CAVAJI	: C afé, V anille, G irofle
CCCO	: C ertificat de C ontrôle et du C onditionnement d' O rigine
CCI	: C hambre de C ommerce et de l' I ndustrie
CECAM	: C aisse d' É pargne et de C rédit A gricole M utuel
CEE	: C ertificats d' E conomie et d' E nergie
CES	: C ommerce É quitable et S olidaire
COI	: C ommission de l' O céan I ndien
COMESA	: C ommon M arket of E astern and S outhern A frica
CTHT	: C entre T echnique H orticole de T amatave
FIM	: F oire I nternationale de M adagascar
FOB	: F ree O n B oard
IPC	: I nternational P epper C ommunity
MAD	: M adagascar et D épendances
NTIC	: N ouvelles T echnologies des I nformations et de C ommunication
OIG	: O rganisation I nternationale du G irofle
OP	: O rganisations P aysannes
OTIV	: O mbona T ahiry I fampisamborana V ola
PAMF	: P remière A gence de M icro F inance
PIB	: P roduit I ntérieur B rut
PNB	: P roduit N ational B rut
PNVA	: P rogramme N ational de V ulgarisation A gricole
PPN	: P roduit de P remière N écessité
PPRR	: P rogramme de P romotion des R evenus R uraux
SADC	: S outhern A frican D evelopment C ommunity

GLOSSAIRE

Andretra	: Est une larve qui creuse les tiges des girofliers (insectes nuisibles)
Anthofles	: Ce sont les grains de girofles restant après la récolte (gros et de couleur noire)
Asa-Marô	: Dans ce cas, le chef de famille invite ses camarades ou les voisins pour travailler dans son champ.
Bata -Tany	: C'est une méthode utilisée pour planter un giroflier, elle est faite en déplaçant un jeune giroflier avec un morceau de terre, pour garder l'état normal de l'arbre.
Betsabetsa	: Boisson alcoolisée extraite de canne à sucre et du bilahy.
Campagne	: Période d'activité, d'affaire, portant sur une période déterminée.
Engourmandage	: Est le fait d'enlever les gourmands des girofliers
Fameno	: C'est le petit panier, accroché en haut de l'arbre, avec les récolteurs
Fiavitra	: C'est une tige d'environ 1m et plus, avec deux branches à l'extrémité, elle sert pour attirer les tiges de girofliers vers les récolteurs.
Kretek	: Cigarette en Indonésie.
Lagafa	: Un matériel utilisé par les récolteurs, pour accrocher les paniers
Lampona	: C'est le travail entre camarades ; Ils travaillent pour un après- midi, jusqu'à 18heures.
Mahafatoky	: Deux ou trois morceaux de bois, servent comme un support du récolteur en haut de l'arbre.
Mantera	: C'est le type de travail où le propriétaire invite plus d'une centaine de villageois pour participer à la récolte ; pour cela, il doit donner un bœuf à titre de remerciement.
Tsaboraha	: Le Tsaboraha est une fête familiale pour les retrouvailles, durant laquelle plusieurs bœufs sont immolés (L'exhumation et la circoncision).
Valin-Tanana	: C'est la participation de deux ou plusieurs paysans qui font la rotation pour les travaux des champs

INTRODUCTION

Le girofle est devenu une denrée précieuse. Son exploitation est une activité de rente, une source importante de revenu pour les agriculteurs. Sa région de concentration est la région Analanjirofo (Maroantsetra, Mananara Nord, Soanieran'Ivongo, Fénérive Est, Vavatenina) qui produit 87% de la production nationale (estimée entre 17 500 tonnes à 20 000 tonnes)¹.

Le Girofle (antofles, clous et griffes) est exporté vers plus d'une trentaine de pays. Toutefois, Singapour et l'Inde en sont les principaux pays importateurs.

Madagascar fait partie des plus grands producteurs de clous de girofle. A Madagascar, la production de girofle est assurée par une culture de cueillette pratiquée par quelque 20 000 petits planteurs. En tout, les champs de girofliers malgaches s'étendent sur 80 000 ha. La production varie beaucoup en fonction des raisons climatiques. Près de 90% de la production malgache est concentrée dans la région de Tamatave. C'est dans cette zone que la filière girofle est le plus rentable. Le clou de girofle est une des principales productions de la région d'Analanjirofo (7000 tonnes par an environ).

La commercialisation de girofle a généré, dans la région Analanjirofo, des recettes considérables, et constitue la principale source de revenus pour les paysans producteurs. Mais ces derniers temps, le marché d'exportation a subi des aléas des fluctuations périodiques des cours, dont la tendance a été marquée par une forte régression, aussi bien en valeur, qu'en volume, pour diverses raisons.

Cette situation menace, non seulement le développement des zones productrices de girofle, mais surtout l'avenir des générations futures, dans le cas où des mesures relatives à la relance de la culture de girofle ne sont pas prises.

L'observation de ce fait nous a poussé à approfondir le sujet, et à choisir le thème de notre travail qui s'intitule : **«ANALYSE ET PERSPECTIVES D'AMÉLIORATION DE LA FILIÈRE GIROFLE DANS LA RÉGION ANALANJIROFO»**

La question principale de ce travail qui se pose est alors : quelles sont les stratégies appropriées pour redorer l'image de la filière girofle dans la région Analanjirofo, face aux diverses contraintes rencontrées ?

¹ <http://www.madagascar.relais-infocom.net>, consult le 14 Avril 2017 à 10h 10mm

L'objectif de ce mémoire est de déterminer les facteurs de blocage de la filière girofle sur la croissance économique de la région Analanjirofo, et de proposer des suggestions pour l'améliorer.

Pour pouvoir mener à bien la rédaction de ce mémoire, nous avons fait des recherches bibliographiques, en plus de la collecte des données, et nous avons également recueilli des informations, et enfin, nous avons visité quelques sites concernant l'agriculture et le commerce, pour des données à jour .

Le présent ouvrage se subdivisera, dans son ensemble, en deux grandes parties. La première partie s'intitule « Le cadre général de l'étude », elle comprend deux chapitres, dont le premier contient la présentation générale de la région Analanjirofo, le second expose, la production et la récolte de girofle. Nous verrons, dans la deuxième partie, « Les handicaps de la filière girofle et ses perspectives d'avenir » Cette deuxième partie est composée de deux chapitres aussi : le premier évoque les causes des problèmes de la filière girofle», tandis que le dernier sera focalisé sur les perspectives d'amélioration de la filière girofle.

PREMIÈRE PARTIE : CADRE GÉNÉRAL DE L'ETUDE

Dans cette partie, nous allons aborder, dans le premier chapitre, la présentation générale de la région Analanjirofo, qui évoquera sa localisation, et ses potentialités économiques. Dans le deuxième chapitre, nous allons voir la production et la récolte de girofle, qui évoquera aussi l'appui à la filière girofle, et les outils et les techniques culturelles.

CHAPITRE I : PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA REGION ANALANJIROFO

Dans ce chapitre, nous allons voir, successivement, la localisation et les potentialités économiques.

SECTION I : LA LOCALISATION

Pour mieux connaître la localisation de la région Analanjirofo, c'est dans cette section que nous allons voir, premièrement, la situation géographique, avec la localisation de la région.

§1- Situation géographique

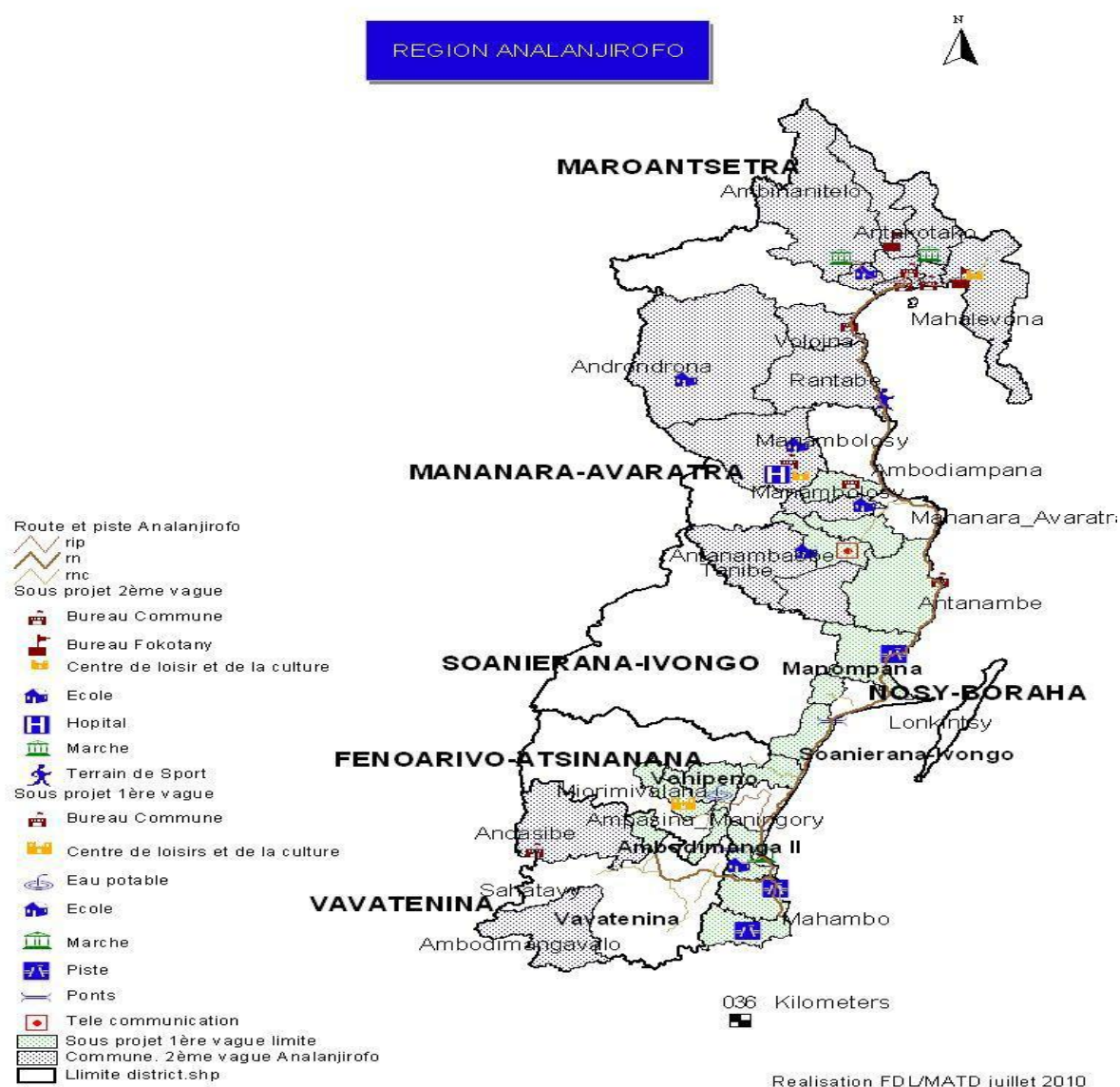
La Région d'Analanjirofo est considérée comme étant un espace individualisé qui se dégage des autres Régions voisines, dont au Nord la Région Sava, au Sud la Région Atsinanana, à l'Ouest la Région Alaotra Mangoro et la Région Sofia, à l'Est l'Océan Indien.

Analanjirofo correspond à l'ancienne préfecture de Fénérive-Est, qui est composée par :

- Le District de Fénérive-Est
- Le District de Vavatenina
- Le District de Soanierana-Ivongo
- Le District de Maroantsetra
- Le District de Mananara –Nord
- Le District de Sainte-Marie.

La Région Analanjirofo, dans son ensemble, regroupe soixante-trois (63) communes qui se répartissent ainsi dans les six (06) Districts.

Figure n° 1: La présentation sur une carte de la région Analanjirofo



Source : www.fdl.mg, 2015

Etendue sur une vaste superficie de 22.380 km², la région Analanjirofo est composée de six districts dont Fénérive-Est, le chef-lieu de la Région, Vavatenina, Soanierana Ivongo, Mananara-Nord, Maroantsetra et l'île Sainte Marie.

§2- Les aspects géographiques

L'aspect géographique se compose de la végétation, du climat, de la température, de la pluviométrie et de la démographie.

A. La végétation

La végétation est dominée par la forêt tropicale humide de l'Est, qui est un des écosystèmes malgaches en grand danger de disparition.

Le massif forestier de Mananara-Nord est un des derniers vestiges, et en cela un témoin important de la forêt tropicale humide de basse altitude, de la région orientale du pays. La flore et la faune qui la composent sont en majorité endémiques. 170 espèces arborescentes y ont été recensées, sur une population totale estimée à 250 espèces sur la Côte Est. Après le passage des feux, la forêt primaire se modifie en des formations forestières secondaires, puis en des formations arbustives, "savoka", de plus en plus dégradées. La végétation modifiée se caractérise par sa pauvreté en espèces, souvent à large répartition géographique. Les espèces dominantes des savoka à Mananara-Nord sont : *Ravenala madagascariensis* (Strelitziaceae), *Trema orientalis* (Ulmaceae), *Harunga madagascariensis* (Hypericaceae) et *Psidia altissima* (Asteraceae).

Sur le littoral, la forêt a aussi complètement disparu, laissant la place à des bosquets sur sols sableux et/ou halophiles. Les mangroves peu étendues (36 ha) étaient jusqu'à une date récente bien conservées, mais elles subissent maintenant des prélèvements de plus en plus lourds pour le bois de chauffe ou les gaulettes pour les haies.

B. Le climat

La Région d'Analanjirifo est marquée par un climat tropical chaud et humide à forte pluviométrique, tout au long de l'année. Elle est soumise à un handicap naturel, par le passage presque tous les ans de cyclones. Elle est la plus arrosée de Madagascar, presque la moyenne annuelle des précipitations oscille autour de 2.000 mm de maximum, est atteinte du côté de la baie d'Antongil. Conséquence, de cette abondance pluviométrique, la Région recense d'immenses étendues de forêts naturelles, et de nombreux réseaux hydrographiques.

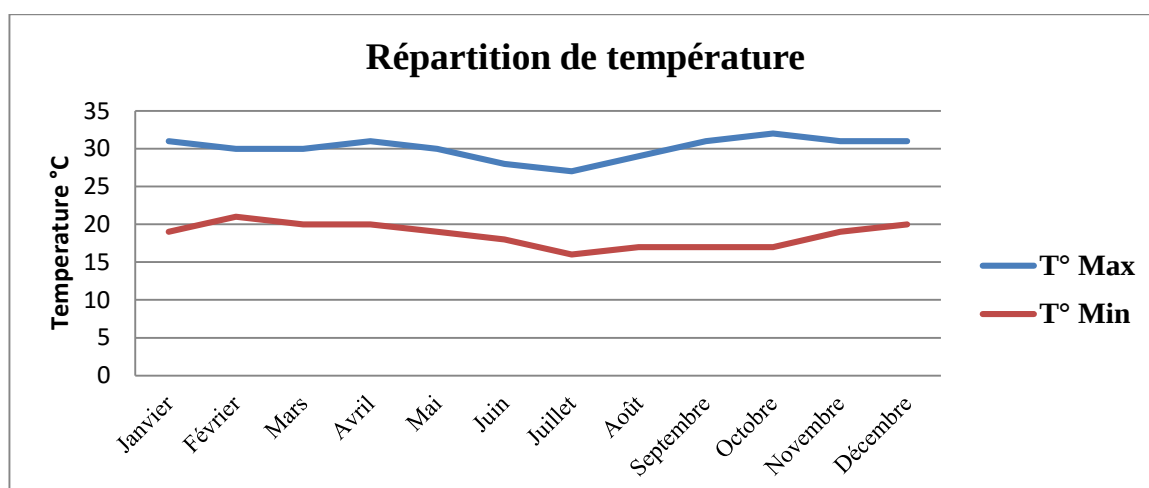
C. La température

Tableau n° I : Répartition de la température, année 2015

Mois Température	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
T° Max	31	30	30	31	30	28	27	29	31	32	31	31
T° Min	19	21	20	20	19	18	16	17	17	17	19	20

Source : ANGAP Masoala 2015

Graph n° 1 : Répartition de la température, année 2015



Source : ANGAP Masoala, 2015

Le tableau et la graphie ci-dessus montre que la température la plus élevée se fait sentir durant les mois de novembre, décembre, et janvier, par contre la plus basse est au mois de juillet et Août.

D. La pluviométrie

Tableau n° II : La répartition de la pluviométrie et humidité année 2014

Mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	total
Pluviométrie	335,6	312,7	270,5	479,5	683,8	666,8	161,8	65,8	100	65,4	85	217,9	3 444,8
Humidité	78	82,5	81,5	82,5	84	83,5	82	85	72	81,5	80	71,5	-

Source : ANGAP Masoala 2014

D'après les prélèvements météorologiques dans le tableau ci-dessus, la moyenne de pluviométrie annuelle est de 3 444,8mm, et les précipitations mensuelles peuvent atteindre jusqu'à 680mm de pluies. Concernant l'humidité, elle varie suivant les mois, mais sa variation ne dépasse pas le chiffre dix pendant toute l'année, la plus forte est autour de 84, alors que la plus faible est environ 70 à 71.

E. La démographie

La Région Analanjirofo comptait environ 949 722 habitants en 2010, pour une superficie totale de 24.343 km, soit 39,00 habitants par km². C'est la Région relativement moins peuplée, par rapport au deux autres Régions de l'ex-province autonome de Toamasina. La Région Atsinanana affiche 1 231. 405 habitants sur 22.739 km², soit 54,2 habitants /km², et

celle de la Région Alaotra Mangoro 969.786 habitants sur 27 831 km² qui nous donne 34,8 habitants / km², et celle des deux autres Régions à savoir la Région Atsinanana et la Région Alaotra Mangoro. Comme notre étude se concentre sur la Région Analanjirofo, nous allons porter une étude approfondie sur sa population.

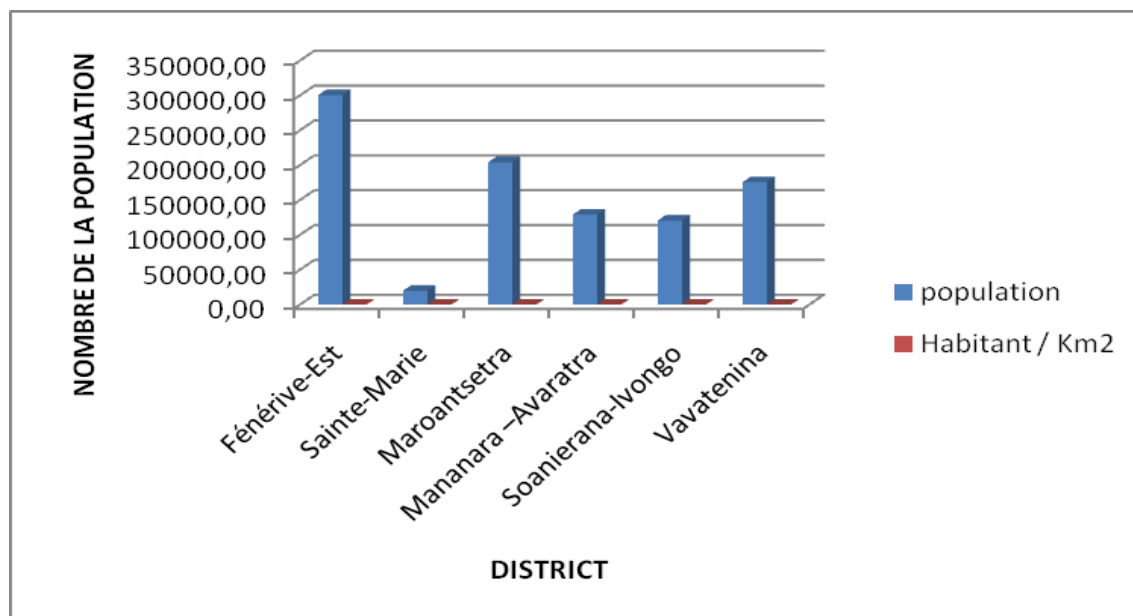
Tableau n° III : Population par district de la Région

Districts	Population	Habitant / Km ² (Densité)
Fénérive-Est	300 522	101,3
Sainte-Marie	19 857	112,8
Maroantsetra	204 036	30,4
Mananara –Nord	129 022	29,9
Soanierana-Ivongo	120 657	16,5
Vavatenina	175 628	62

Source : CHSD Fénérive Est 2010

Le district de Fénérive – Est est le plus peuplé, et le district de Sainte – Marie est le moins peuplé dans cette région.

Graph n° 02 : Nombre de population par District



Source : PRD Analanjirofo, édition 2010

Le District de Sainte-Marie est le plus peuplé de la Région Analanjirofo, à cause de son attraction touristique, suivi par le District de Fénérive-Est et Vavatenina.

§3- Les potentialités économiques

Les potentialités économiques ce sont les principaux produits agricoles, les produits d'élevages, les produits de pêche.

A. Les principaux produits agricoles

De nombreux produits supportent l'économie de la Région Analanjirofo. Les principaux produits agricoles, sur lesquels la Région compte asseoir son développement sont le riz, les ressources halieutiques pêche et cultures de rente. Ce qui ne signifie pas que, compte tenu de ses potentialités, dans son ensemble, Analanjirofo va négliger les autres cultures déjà développées. A part les initiatives à mener, pour pousser les produits phares de la Région, des efforts substantiels seront investis, pour développer les autres produits agricoles déjà exploitées dans la Région. Il s'agit principalement du riz irrigué et pluvial, du manioc, des cultures de rentes comme le girofle, le Café et la vanille, et des cultures fruitières comme le litchi et banane. Presque tous ces produits potentiels dits « porteurs », se retrouvent dans tous les Districts de la Région, sauf pour le cas de la vanille, qui est principalement cultivée dans le District de Mananara-Nord.

a. Le riz

C'est la principale activité de la Région. Cette importance apparaît aussi bien au niveau de la diversité des types de riziculture pratiqués que de l'évolution de la production. Au niveau du type de riziculture, on relève l'existence de la riziculture de plaine et de bas-fonds, la riziculture sur « tanety » et la riziculture sur « tavy ». On note que la riziculture sur « tavy », malgré l'impact négatif d'une telle pratique sur l'environnement, garde toujours son importance. Les Districts de Fénérive-Est, Vavatenina et de Maroantsetra représentent une potentialité exceptionnelle, pouvant même être retenu comme les trois (03) pôles pour le développement de cette activité.

b. Le manioc et le maïs

Le second produit agricole, dit porteur est constitué par le manioc. A l'instar de la riziculture, le système pratiqué en culture de manioc est ainsi resté traditionnel, d'où un rendement relativement modeste. Néanmoins, la production de manioc est partout en hausse tangible, grâce aux conditions climatiques favorables et à l'extension des terrains aménagés. Les Districts de Maroantsetra et le District de Mananara-Nord sont les principaux producteurs de manioc. Les maïs, pour des fins d'autoconsommation, sont des produits agricoles qui ont attirés l'attention des paysans.

c. Le girofle

La culture de girofle fait la renommée de la partie orientale de Madagascar. La relance de cette activité serait souhaitable pour la Région. Après l'île de Zanzibar, Madagascar est en effet l'un des principaux producteurs de clous de girofle. C'est une culture de cueillette pratiquée par des petits planteurs. La production est typiquement cyclique, allant de trois à quatre ans, selon le climat. La culture de giroflier nécessite des soins particuliers, notamment lors de la cueillette des clous et des griffes. Elle connaît aussi de sérieux problèmes, au niveau de la récolte, puisque celle-ci coïncide généralement avec la période d'activité rizicole intense et de la collecte de litchis. Il faut alors, à ce moment-là, recourir à des mains d'œuvres extérieures. Le bon déroulement de cette récolte est fonction des commodités d'évacuation, ou l'état des infrastructures routières. Avec la suppression de l'Opération Café Poivre Girofle ou l'OCPG, l'encadrement spécifique des planteurs s'est arrêté. C'est particulièrement déplorable pour la cession des nouvelles plantes, la fertilisation. Les responsables de la Région sont parfaitement conscients de l'enjeu que procure la filière girofle dans l'économie mise en place, tout d'abord, des pépinières.

d. Le café

La culture de café avait connu un développement spectaculaire, lorsque fonctionnait encore l'OCPG, vers les années soixante-dix. A l'heure actuelle, malgré un accroissement sensible de la production, de nombreuses contraintes empêchent la culture de café. Pour espérer voir le niveau qui doit être le sien, la filière café de la Région Analanjirofo doit renouveler ses éléments végétatifs, et entreprendre des recherches variétales, pour satisfaire la nouvelle tendance sur le marché international. En bref, il faut trouver des variétés qui contiennent des caféines, mais qui seraient beaucoup plus aromatisés. La tendance de la consommation mondiale va vers une plus grande demande de café « Arabica ».

e. La vanille

La Région Analanjirofo est la seule qui connaît la culture de vanille, dans l'ensemble du territoire de Toamasina, en raison de la présence des conditions écologiques favorables à la plantation, comme les District de Maroantsetra et Mananara – Nord. Une légère hausse de la superficie cultivée et de la production de la vanille a été notée, ces dernières années. Ceci s'explique par un meilleur encadrement et une amélioration des techniques de culture. A côté de la culture de type familial, les planteurs ont pu apporter quelques soins, tels la création d'une nouvelle plantation, l'entretien, l'enroulage des lianes ou fécondation artificielle des fleurs. Mais, la chute vertigineuse du cours de la vanille sèche, de plus de deux millions de franc

malagasy en 2003, à moins de deux cent cinquante milles franc malagasy en 2005, risque de voir certains planteurs et opérateurs se détourner de cette filière. Compte tenu du climat favorable, une large gamme de fruits tropicaux pousse dans la Région Analanjirofo, allant des plus connus comme la banane, les agrumes, l'ananas et le papaye, jusqu'au plus exotiques, comme le mangoustan, en passant par le litchi.

f. Le litchi

Etant en passe de devenir une culture de rente par excellence, vu l'importance qu'elle a prise depuis quelques années, les litchis d'Analanjirofo sont concurrencés au niveau national et international, et par toutes les Régions de la Côte Est, à savoir la Région Atsinanana et la Région de Vatovavy Fitovinany. Il faut reconnaître que même le marché local est un créneau non négligeable pour cette filière. Son seul problème reste au niveau de la complexité de son conditionnement et de la pluviométrie, condition requise pour la maturité des fruits. Aussi, lorsque les conditions pluviométriques apparaissent catastrophiques, la date d'ouverture de la campagne reste compromise.

B. Les produits d'élevages

Parmi les produits porteurs, apparaît, en premier lieu, la viande de zébus. L'élevage bovin, en effet, se trouve largement répandu dans la Région Analanjirofo de 20% à 40% des exploitations rurales sont concernées. Viennent ensuite la viande de porcs qui est partout présente, sauf dans l'île de Sainte-Marie. En troisième position, se présentent les produits de la basse cours dont essentiellement les poulets, les canards et les oies. Enfin, on peut signaler la présence très timide, mais prometteuse, de la production de miel, par l'intermédiaire d'une apiculture en plein essor.

a. L'élevage bovin

Se trouve largement répandu, surtout du côté de Fénérive-Est et de Maroantsetra. Il s'agit d'un élevage de type extensif, en utilisant les prairies naturelles comme pâturage. Ces animaux sont surtout utilisés pour le piétinage, dès fois pour l'abattage cérémonial. Le nombre élevé de cheptel peut s'expliquer par l'existence d'un réseau de vente et d'acheminement avec le District de Mandritsara et la Région d'Alaotra Mangoro.

b. A côté de l'élevage bovin, l'élevage porcin et l'aviculture

Sont des activités qui se trouvent presque dans tous les villages, puisqu'elles ne demandent point d'effort considérable dans leur entretien. Dans l'ensemble, les produits de l'élevage avicole sont surtout réservés à l'autoconsommation (chair et œuf), sans pour autant

servir de rentrée d'argent pour les ménages. Par contre, l'élevage d'oie est essentiellement orienté vers la commercialisation, et les Districts de Vavatenina, et le District de Fénérive-Est se présentent en pole position pour cette activité. Il est intéressant de retenir, enfin, l'apiculture qui se développe bien. Certains projets appuient cet élevage, ce qui explique l'introduction d'innovation, du fait de nombreuses essences mellifères dans la Région, le miel peut se présenter sous différents aspects selon les saveurs et les arômes.

C. Les produits de pêche

La position géographique de la Région Analanjirofo est une ressource à part entière, à ne pas négliger, puisqu'elle fait sa force. En effet, du fait de sa façade marine, la Région jouit d'un potentiel en pêche maritime inestimable. Il en est de même de son réseau hydrographique, dont la très forte densité est liée à la fois à la présence de l'alizé porteur de pluie, et d'un massif montagneux, d'où se déversent les nombreuses sources de cours d'eau. Les fleuves sont les lieux privilégiés pour la pratique de la pêche en eau douce. Pratiquement, trois types de pêche traditionnelle sont toujours associés à d'autres activités culturelles.

SECTION II : LES GÉNÉRALITÉS SUR LA FILIÈRE GIROFLE

Dans cette section, nous allons voir les généralités sur le girofle, nous allons commencer par la théorie économique de l'Agriculture, et terminer par les usagers du girofle.

§1. L'Agriculture selon la théorie économique

Selon la définition avancée par Jean-Marc BOUSSARD, « l'Agriculture est une activité économique qui consiste à favoriser le développement des plantes ou des animaux, pour en tirer des substances utiles à l'homme, en particulier des produits alimentaires »¹. La terre est pour les physiocrates considérée comme la seule source de richesse ; elle reste l'élément essentiel de l'activité agricole².

A. La genèse de l'Agriculture

De nombreuses théories ont été avancées pour expliquer la transition entre une économie de chasse et de cueillette, à l'Agriculture, mais aucun fait l'unanimité, à ce jour. Pour certains, la naissance de l'Agriculture serait le résultat des conditions ou contexte climatique difficile, comme le souligne HENRI DE FARCY : « depuis que les soubresauts suivant l'âge

¹ Jean Marc BOUSSARD, « Introduction à l'économie rurale », édition CUJAS, Paris, 1992, p218.

² François QUESNAY, Tableau économique « Chapitre 5, les grands courants de l'analyse économique », 1758, édition Economica, Paris, p44.

glaciaire, et le passage d'un froid quasi polaire, au climat tropical, avait obligé l'homme à s'adapter, celui-ci ne vivait guère que de la chasse ou de la pêche »¹.

La croissance démographique serait aussi une cause de la naissance de l'Agriculture. Jusqu'au milieu du XX^{ème} siècle, les archéologues considéraient que la sédentarisation était une conséquence de la mise en culture des champs, auprès desquels les groupes humains devaient rester, pour préparer le sol, enfouir les semences, puis protéger et récolter.

Pour d'autres, notamment J. Cauvin, l'explication de la naissance de l'Agriculture ne peut se résumer à des pressions environnementales ou démographiques, mais plus vraisemblablement socioculturelle. Pour la première fois, les groupes humains ne se scindent pas lorsqu'ils atteignent le seuil critique, au-delà duquel des tensions internes apparaissent :

L'Agriculture serait une solution pour créer de nouveaux rapports sociaux ; et dès lors, l'Agriculture serait d'avantage une forme d'adaptation de la société humaine, à elle-même, plus qu'à son milieu extérieur.

B. Les premières pratiques de l'Agriculture

Les premières pratiques de l'Agriculture disposaient d'outils très peu performants en bois et en pierres, n'autorisant qu'un travail du sol superficiel. Il est probable que les chasseurs-cueilleurs avaient observé que les graines pouvaient germer, pour donner de nouvelles plantes, bien avant de tenter de favoriser ce processus. Les premières parcelles cultivées se situaient aux voisinages des habitations, dont le sol s'était enrichi des déchets de consommation, et sur les berges des rivières, qui bénéficiaient de l'alluvionnement.

Par la suite, il devient nécessaire de trouver de nouveaux terrains de culture, qui furent gagnés sur la forêt, lesquelles recouvraient alors une superficie nettement plus importante qu'aujourd'hui.

Les différentes civilisations agricoles inventèrent divers types de rotation, il faut noter que ce type d'Agriculture n'a pas entièrement disparu de nos jours, si bien que ses inconvénients entraînaient un appauvrissement des sols, leur érosion, et même la désertification des régions entières, et ne sont pas compensés par la productivité médiocre d'un tel système.

¹ Henri DE FARCY, « l'espace rural », PUF, Paris, 1975, p114.

C. L'Agriculture selon les physiocrates

La possession ou non de la terre agricole conférait aux individus un statut en société. La cellule économique de base était principalement la propriété foncière¹. Il peut s'agir de seigneuries ou de fiefs, dans l'Europe médiévale ; littéralement, « physiocratie » signifie « gouvernement » (du grec Kratos) par la nature « physio ». C'est une doctrine économique qui peut être résumée à deux propositions.

- La première proposition est qu'il existe un ordre naturel, gouverné par des lois. Le rôle des économistes est de comprendre et de révéler les lois de la nature, telles qu'elles opèrent dans la formation et dans la distribution des richesses. Pour les physiocrates, il y a des lois économiques, de même qu'il y a des lois physiques ou physiologiques ;
- La deuxième proposition est que le devoir des hommes, et en particulier le devoir des gouvernants, est de se soumettre à ces lois, en interférant aussi peu que possible avec leur jeu, par des interventions intempestives. Les physiocrates sont donc à l'origine du libéralisme.

François QUESNAY est un fils de paysans, il devient médecin. Ces deux caractéristiques expliquent à coup sûr l'attachement qu'il a pour l'Agriculture, et sa conception de l'économie comme un corps, dont la vie est assurée par la circulation des richesses.

La physiocratie naît dans une époque où plus des trois quarts du revenu national proviennent de l'Agriculture, mais où celle-ci connaît cependant les prémices d'un déclin. C'est donc d'abord une réaction contre ce déclin ; elle arrive aussi après deux siècles de mercantilisme, qui ont vu la multiplication et les abus de la réglementation.

D. L'économie agricole dans les pensées théoriques

L'économie agricole est la partie de l'économie ou de la science économique qui concerne l'Agriculture. Elle est donc la direction économique qui gère les différents aspects de l'Agriculture et du milieu en général. Cette étude concernant l'utilisation optimale du sol s'avère être en corrélation avec les besoins humains.

L'économie agricole est aussi un domaine d'étude portant sur l'application de la théorie de l'économie, à des problèmes et à des questions qui ont trait à la production, à la transformation, à la distribution et à la consommation des produits agricoles.

Les premières ébauches d'économie agricole apparaissent en France avec Olivier de Serres, dans un ouvrage majoritairement consacré à l'agronomie, au sens strict « le Théâtre

¹ LEMIARY, Cours de Faits et Pensées économiques I, 1^{ère} Année économie à l'Université de Toamasina, 2010–2011

d'Agriculture ». Les physiocrates, au XVII^e siècle, élaborent les premières théories économiques sur la production agricole. Au XIX^e siècle, Johann Heinrich Von Thünen propose une théorie de l'organisation spatiale des productions agricoles, basée sur des critères économiques¹.

À l'origine, consacrée uniquement à l'étude de la production dans les exploitations agricoles, l'économie agricole a vu son champ, étendu progressivement à la transformation et au commerce des produits concernés, à la politique agricole, ainsi que, récemment, à la consommation alimentaire.

§2. Historique et origine de la filière Girofle

La première mention connue du girofle remonte à des livres chinois datant des années 220 à 266 ans avant l'ère chrétienne, ces documents font mention de l'obligation pour les fonctionnaires de la cour d'avoir des clous de girofle en bouche, afin de parfumer leur haleine, lorsqu'ils s'adressent au souverain.

Plus tard, PLINIE l'ancien parle d'une épice qu'il pense provenir de l'Inde, ressemblant, écrit-il, au grain de poivre, mais plus allongée, plus cassante et appelée « Caryophyllum »² ; il s'agit certainement du clou de girofle.

Le Girofle, ou plus exactement le « clou de girofle », est le bouton floral d'un arbre de la famille des Myrtacées. Cette épice au parfum aromatique semble avoir été connue depuis la plus haute antiquité : les Grecs l'appelaient « karuophullon » et les Phéniciens l'importaient des pays d'Orient, jusqu'où s'étendait leur trafic.

Le Giroflier est originaire de l'île Ternat, dans les Moluques en Inde. L'épopée indienne du Ramayana, peut être écrite vers 200 ans avant Jésus-Christ le mentionne. Une récente découverte archéologique suggère que le commerce du Girofle dans l'occident est bien plus en avance. Aujourd'hui, le Giroflier est cultivé dans plusieurs Pays du Monde. Mais les plus connus sont : L'Indonésie, Tanzanie, Sri Lanka, Comores, Inde, Brésil et à Madagascar. Ce dernier, tient la deuxième place dans la production mondiale, après l'Indonésie.

Il faut remonter à la découverte des Moluques par les portugais, au début du XVI^{ème} siècle, pour que l'on connût l'origine du girofle, et c'est à l'un deux, Antonio Pigafetta membre de l'expédition de Magellan, que l'on doit la première description de la plante. C'est de Bourbon que l'arbre fut introduit à Sainte-Marie de Madagascar, en 1927, par les soins de la société «

¹Jean Yves CAPUL, Garnier, DIVIER « Dictionnaire d'économie et de Sciences Sociales », HATIER, Paris, 1993, p310.

² L'ancien PLINIE, « histoire naturelle », édité par l'empereur Vespasien, Paris, publié vers 77, p35.

ALBRAN-CARAYON-HUGOT », qui voulait tenter sa culture sur les trois propriétés qu'elle avait acquises dans cette île.

Les premières plantations faites sur la « Grandes Terre » de Madagascar ne remontent guère au-delà de l'année 1900 ; le giroflier franchit facilement le bras de mer séparant la grande île à Sainte-Marie, et les premières plantations dans la Grande île furent naturellement établies, face à sa petite dépendance, dans les environs de Soanierana.

§3. Les caractéristiques ou description du giroflier

Cette sous-section regroupe tous les éléments constitutifs du giroflier, commençant aux racines, jusqu'aux fruits.

A. Les racines

En général, les racines du giroflier sont peu développées et superficielles. Elles forment un chevelu abondant, qui fait que cet arbre utilise très facilement les matières du sol. En plus de ce chevelu, on trouve un pivot qui n'atteint que 1,8m de profondeur, en moyenne, et il y a des racines plongeantes, peu nombreuses, qui viennent s'ajouter, ou parfois le pivot.

B. La charpente du girofle

Elle est composée par une tige principale portant plusieurs branches primaires qui tournent autour.

En général, cette division se fait assez basse, ce qui donne au giroflier sa forme pyramidale. Il peut atteindre 15 à 20 m de hauteur, mais cela dépend de la fertilité du sol. Le bois des branches est dur, mais cassant, on rencontre des girofliers à plusieurs tiges, parce que les bois sectionnés ou cassés se bifurquent. Ces girofliers prennent un aspect buissonnant.

C. Les inflorescences

Elles sont composées par des feuilles, des clous et des griffes. Elles comprennent environ plus de 20 fleurs chacune. Ces inflorescences apparaissent plusieurs mois avant le développement ou l'épanouissement des fleurs. La longueur de ces inflorescences est mesurée entre 1 à 5 cm.

On va les présenter avec leurs caractéristiques. On prend en premier lieu les feuilles. Les feuilles sont placées vis-à-vis, persistantes, dures et de forme ovale. Le limbe est simple et porté par un pétiole de 0,5 à 1 cm de long. Le limbe a 7 à 12 cm de long sur 2,5 à 3 cm de large. Les nervures sont nombreuses, mais peu apparentes. Les feuilles sont d'un beau vert à l'état adulte, mais lorsqu'elles se déploient, elles sont roses ou même cuivrées. Elles renferment de petites graines à essence, à peine visibles à la loupe dans leur limbe. Les feuilles sont très significatives

pour la récolte, à l'avenir, et entre le mois de Mai et Septembre, les girofliers prennent d'autant plus de feuilles, qu'ils portent moins de fruits.

Conditionné par les soins effectués et la qualité de terre où il pousse, il peut atteindre deux à trois mètres de hauteur et commence à donner ses premiers fruits, entre cinq à huit ans.

D. Les clous de girofle

Le « clou de girofle » est la fleur non épanouie du « giroflier ». Arrivé au point de maturité normal, il prend une couleur rose tendre. La cueillette doit alors être faite rapidement, car dès que le clou prend une teinte rouge foncé, les pétales s'épanouissent et tombent, la baie durcit et devient absolument impropre à la consommation. Puis, séparés des fines tiges qui les supportent, les griffes, les clous sont répandus sur des nattes exposées au soleil. Le séchage est l'opération capitale : Le clou devient brun, avec des reflets fauves ; seule la capsule garde une teinte terre de Sienne. Bien sec, mis en sac, le girofle défie toute humidité et se conserve très longtemps. Seul, son parfum faiblit légèrement, mais après deux ou trois ans seulement.

La quantité de clous récoltée varie d'une façon très irrégulière, d'une année à l'autre. Sur trois années, il faut compter : une récolte très abondante, une récolte moyenne et une très faible. Certains producteurs obtiennent cependant des rendements annuels réguliers, grâce à l'emploi de la fumure, et à des soins périodiques, qui ont pour résultat de revigorer le giroflier.

§4. Écologie exigée

Nous avons vu les caractéristiques du girofle dans la sous-section précédente, nous entamons son besoin en écologie, qui va nous éclaircir sur l'exigence climatique, et du sol convenable, pour cultiver le girofle, dans les sous-paragraphe suivants.

A. Exigence climatique

Le giroflier semble bien originaire de plusieurs petites îles volcaniques de Moluques, avoisinant l'île plus importante de Halmahera.

L'origine insulaire du giroflier, le fait que la plupart de ses plantations se trouvent dans l'île (Moluques, Zanzibar, Sainte-Marie, Madagascar, etc...) et sa résistance relative aux embruns, ont porté à croire que la prospérité du végétal exigeait la présence de l'air salin, et qu'il ne pouvait, par conséquent, être utilement cultivé qu'au voisinage de la mer. Le climat chaud et humide lui est nécessaire.

Ecologiquement, le giroflier s'adapte au climat tropical chaud. La température idéale pour cette plante varie entre 22 à 28°C en moyenne. De préférence, l'écart de température doit être faible.

Les girofliers s'acclimatent aussi à de fortes précipitations, pour maintenir une condition d'humidité idéale à son développement. Ainsi la quantité varie de l'ordre de 1000 à 2000 mm/an. Ces pluies doivent encore être convenablement réparties le long de l'année. Malgré ces besoins en précipitations, lors de l'inflorescence une faible quantité d'eau pourra engendrer un bon rendement.

Bien que le giroflier puisse pousser sur des types de sols variés, ceux d'origine volcanique procurent beaucoup plus de rendement que les autres. Il en est de même pour les sols sédimentaires issus des fortes précipitations bien drainés, tant dans les plaines que sur les collines. La plupart du temps, le giroflier abonde sur la pente des collines ferrallitiques. À une altitude assez élevée (400 à 600m), le giroflier devient rabougri et fructifie très peu. Le lieu de plantation de girofle doit donc répondre à beaucoup d'exigences, pour que l'on puisse escompter un bon rendement. La région Analanjirofo, représente l'une des zones appropriées à cette culture.

B. Sols convenables

La position de ses plantations, sur les pentes des collines, plus ou moins latéritiques, a laissé supposer, à plusieurs observateurs, que le giroflier préférerait les sols pauvres. Il n'en est rien, et cette légende doit être définitivement classée. Si effectivement, le giroflier s'accommode de sols moins riches que n'en exigent certaines autres cultures, il est bien reconnu aujourd'hui que sa réussite est fonction de la fertilité du sol.

Sur le côte-est malgache se cultive le giroflier. Le giroflier craint les terrains trop légers, et particulièrement les sables plus ou moins salés ; par ailleurs, malgré le taux élevé d'humidité atmosphérique nécessaire à sa bonne croissance. Il ne peut supporter le contact prolongé de l'eau, et ne prospère pas sur les sols marécageux mal drainés. Les argiles latrines portent de belles plantations.

§5. Les dérivés du giroflier et leurs rendements

Les produits dérivés du girofle sont les feuilles de girofle et les griffes et les clous, il existe trois sortes d'exploitation : celle des griffes, des feuilles et des clous, mais toutes aboutissent à l'huile essentielle.

A. L'exploitation des feuilles

Elle comporte la récolte des feuilles et l'extraction de l'essence.

a. La récolte des feuilles

La cueillette des feuilles s'effectue au moment où elles abondent, mais cela est incompatible avec la production des clous. L'abondance des feuilles de girofle est l'un des facteurs déterminant la prochaine récolte de clous. Si un pied de giroflier est exploité pour ses feuilles, il ne pourra pas produire des clous, car ce système consiste à couper les extrémités des branches d'à peu près un mètre et demi de long. Dans ce cas, un arbre de giroflier peut donner jusqu'à 80 kilogrammes de jeunes feuilles environ. La cueillette des feuilles s'échelonne sur plusieurs mois, tout au long de l'année. Cela permet aux alambics de fonctionner pendant 6 mois sur 12 au moins. En général, il est souhaitable de ne pas couper les girofliers qui n'ont pas atteint quatre mètres de hauteur, car leurs feuilles tiennent une place importante dans la production.

b. La méthode d'extraction des feuilles

Pour obtenir des rendements plus avantageux, la composition des jeunes et des feuilles mûres est indispensable, dans ce type d'exploitation. Ce système permet d'obtenir une meilleure qualité de l'essence.

Trois à quatre pieds de giroflier permettent d'avoir 300 kg de feuilles, si les girofliers sont en bonne santé.

B. L'exploitation des griffes

La griffe correspond à la partie infime détachable des clous de girofle, provenant de l'inflorescence de giroflier. L'exploitation des griffes consiste à procéder à l'égriffage. Après cet égriffage, il faut les sécher, pour pouvoir retirer l'huile essentielle, après distillation. L'huile essentielle de feuilles est également obtenue après distillation. Le principal emploi de l'huile essentielle de girofle est la fabrication de l'eugénol, de l'iso eugénol et de la vanilline artificielle. Également connue pour ses propriétés antiseptiques et anesthésiques elle est encore utilisée fréquemment en chirurgie dentaire.

C. Les antofles

Les antofles ou fruits du giroflier sont généralement utilisées par les agriculteurs pour renouveler leur plantation de giroflier. Les antofles peuvent également servir à la fabrication de liqueur.

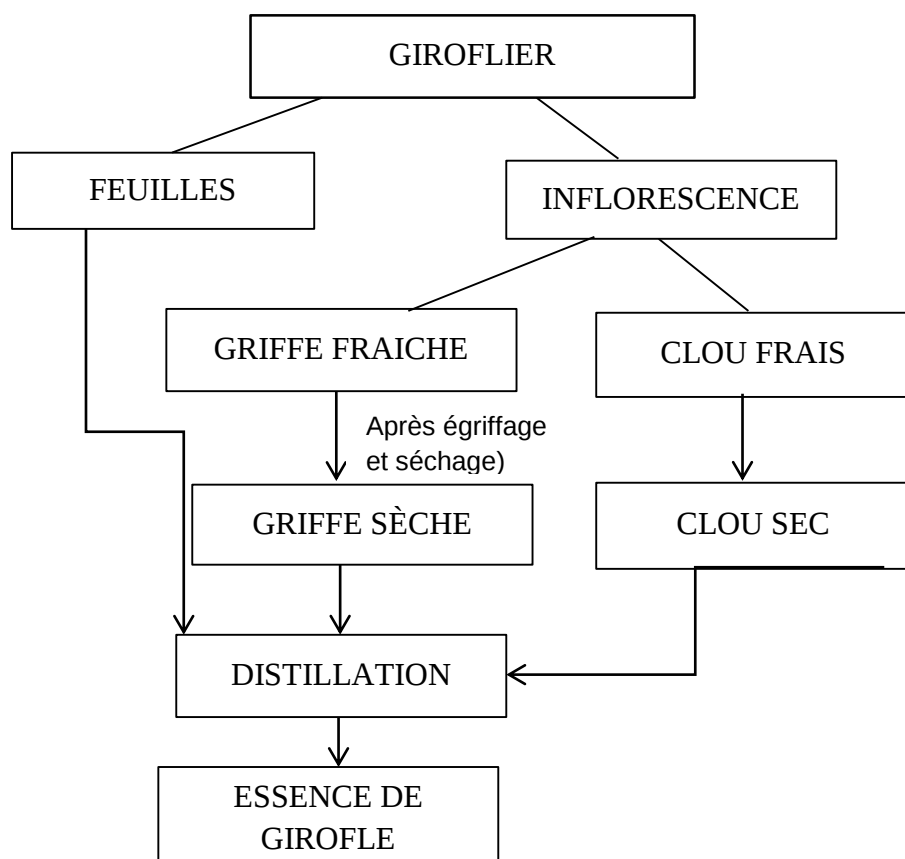
D. L'exploitation des clous

Les clous sont l'essentiel de la production des girofliers, ils s'obtiennent après la floraison. Ils sont exploités pour leur arôme dans l'alimentation. Les girofliers commencent à

produire des clous, dès cinq ans. Avec 8 à 10 ans de production appréciable, le giroflier peut donner un rendement de six à seize kilogrammes de clous frais, par pied, par an, soit 900 kilogrammes à deux tonnes à l'hectare. En général, 100 kilogrammes d'inflorescence fraîche procurent 78 à 85 kilogrammes de clous frais. Cela revient à produire environ 23 à 25 kilogrammes de clous secs. La question qui ne manque pas de se poser est : comment se préparent les clous ?

Notons d'abord qu'il y a l'égriffage qui entre aussi dans la phase préparatrice des clous. Après cela, il faut faire sécher les clous frais. L'étape de séchage consiste à exposer les clous frais au soleil, sur des nattes, ou sur une aire cimentée. Selon l'ensoleillement, elle met deux à trois jours et demi pour sécher.

Figure n° 2 : Processus de la production de dérivés de girofle



Source : Auteur, 2017

Le girofle dispose de plusieurs dérivées, dont les plus courants à Madagascar sont les clous et huiles essentielles. On s'intéresse particulièrement au clou de girofle, dans notre zone d'étude.

CHAPITRE II : LA PRODUCTION ET LA RÉCOLTE DU GIROFLE

La production est la phase genèse pour la filière girofle, comme les autres produits de rente. Nous entamons les forces de travail dans la première section, suivis de l'explication des techniques culturelles, dans la seconde section.

SECTION I : APPUIS À LA FILIÈRE GIROFLE

Pour la région Analanjirofo, qui englobe les « Betsimisaraka », l'essentiel de la production et de la consommation est assuré par le ménage, et la main-d'œuvre familiale assure en tout, ou en partie, l'exploitation en besoin en ressources humaines.

§1. Le but et les méthodes de la culture

Nous allons voir, successivement, le but de la culture et des méthodes appliquées par les agriculteurs, dans les deux sous-paragraphe suivants.

Le but de la culture

Le giroflier est surtout cultivé pour ses « clous » et ses « griffes », qui servent d'aromates dans l'alimentation d'un grand nombre de pays.

On cultive également les girofliers pour ses feuilles, dont on extrait une essence très riche en « eugénol ». Accessoirement, on utilise les fruits du giroflier ou « Antofles » pour la confiserie, la préparation des divers médicaments, en parfumerie, en savonnerie, pour la préparation de pâte de dentifrice, pour la préparation de certaines peintures et Vernis, en chirurgie. En Indonésie on hacha des clous de girofle et les griffes, et on les mélange au tabac, pour confectionner des cigarettes « KRETEK » qui crépite en brûlant.

La comparaison des méthodes de culture

Le giroflier est un arbre à feuilles persistantes ovales et coriaces. De nom scientifique SYZYGIUM AROMATICUM, famille des Myrtacées, il peut atteindre jusqu'à 15 ou 20 mètres de hauteur ; il commence à fructifier vers les cinquième ou sixième années de sa plantation. Avant l'épanouissement, les boutons floraux sont nommés « clous de girofle » qui est en forme de clou.

A. Technique de culture moderne¹

a. La multiplication du giroflier

Sur cette technique, la pépinière est constituée par des plate-bandes de 1.50 m de large et de longueur variable, sur lesquelles on trace des raies de 1 à 2 cm de profondeur, espacées de 25 cm. Cet espacement est destiné à éviter les repiquages que les jeunes girofliers supportent assez mal.

On cueille ou on ramasse les antofles sur les pieds, et on les trie. On ne garde que les antofles bien rouges violacés, non ridés, et les mettre en terre, sans tarder, après la récolte. On dispose ainsi ces antofles dans les petits sillons tracés sur les plate-bandes. Les grains germent, cinq semaines après. Les antofles sont ensuite recouvertes de terre fine, et on réalise un léger paillis sur le sol. On termine le tout en établissant une ombrière à 2 m au-dessus du sol, on peut utiliser des feuilles de cocotier, par exemple. Ce semis en pépinière se fait aux mois de Mars - Avril marquant la fin de la saison pluvieuse.

b. La plantation

La plantation s'effectue, lorsque les pluies sont bien établies et régulières.

- **Le piquetage** : a pour but de repérer les emplacements précis des futurs girofliers, espacés de 7m sur chaque ligne. Chaque ligne étant elle-même espacée de 7m. Ce qui correspond à une densité de 200 pieds par hectare.
- **La trouaison** : On marque tout d'abord une aire de plus de 1m², autour d'un piquet qui matérialise le centre de cette surface. On trace les limites du trou de 60cm de côté, le trou a également 60cm de profondeur. On a pris soin de déposer la terre de surface d'un côté, et la terre de fond d'un autre côté du trou.
- **Le rebouchage** : on commence par la terre de surface, on procède à un apport de fumier à mélanger avec la terre de fond. On termine le rebouchage avec ce mélange. Il est important de bien marquer une butte, afin qu'il n'y ait pas de stagnation d'eau, et donc de pourrissement du jeune plant. Dans cette butte, on creuse un trou, qui va accueillir la jeune plante.

¹ Michel JAHIEL, Centre Technique Horticole de Tamatave, « Historique du girofle à Madagascar », 2014, pages11.

- **Arrosage** : Il convient d'arroser le plant encore en pot, afin d'éviter l'effritement de la motte. On incise le fond du pot plastique. Le pot plastique est enlevé puis on finit le rebouchage à la main. On procède alors à un bon arrosage.
- **Ombfrage** : Il est impératif de protéger le jeune plant des rayons de soleil, par la fabrication d'une ombrière d'environ 80 cm de hauteur. Cette ombrière restera en place au moins durant les 6 premiers mois suivant la plantation.
- **Paillage** : On procède ensuite à un paillage autour du jeune plant, sans que ce paillage touche directement le plant, afin d'éviter tout développement de la maladie fongique et la pourriture du collet.

Par la suite, il sera procédé, régulièrement, à un détourage des plants. Des défrichages doivent également être réalisés dans les plantations plus anciennes.

B. Forme de culture dans la région Analanjirofo

En général, il existe deux types de méthodes de multiplication :

- La multiplication asexuée ;
- La multiplication végétative.

Actuellement, la plus pratiquée est la multiplication asexuée, appelée aussi « semis », mais de façon très traditionnelle. Elle se fait, en ramassant les plants qui poussent aux pieds des girofliers adultes, et après, on applique la méthode la plus simple appelée « Bata tany » ou transplantation, c'est-à-dire, on déplace les jeunes plants d'un endroit à un autre, avec un morceau de terre autour de ses racines, pour garder l'état normal du giroflier.

Les cas de la multiplication végétative : marcottage, greffage et bouturage ne sont pas encore développés, ni pratiqués dans cette zone.

a. Les soins de la plantation par les producteurs

Face aux multiples nécessités de soin, pour les girofliers, rares sont les producteurs qui arrivent à bien soigner leurs plantations. Ils n'ont pas non plus l'habitude d'arroser les plants, parce qu'ils font confiance au climat de la région. Pour les plants adultes, les cultivateurs n'ont pas aussi l'habitude d'en prendre soin, quotidiennement, mais seulement une fois par an, avant ou après la saison de la récolte.

b. La structure du mode d'exploitation et de la récolte

Dans la zone d'étude, la production du girofle est en général de type familial. Le travail est fourni par la main-d'œuvre familiale, l'entraide et le salariat. Le mode de faire valoir est la nature des liens contractuels qui existent. Cette organisation est valable, surtout au stade de la récolte. Ce sont les diverses formes de mise en valeur des exploitations ; on distingue : le faire-valoir direct et le faire-valoir indirect.

1. Le faire-valoir direct

▪ **La main-d'œuvre familiale (M.O.F) :** Le travail est réalisé par les parents et les enfants. Il dépend aussi de la composition de la famille. Le travail à faire est l'entretien de la plantation / égourmandage, désherbage.

À titre de récapitulation des participations des mains-d'œuvre familiales relatives à la culture de girofle, on a établi le tableau, ci-dessous, montrant la répartition y afférente, c'est-à-dire la répartition sociologique des tâches relatives à la culture de girofle. Ceci est justifié par les économistes Adam SMITH en 1776 ; il a prôné que la division du travail entraîne la spécialisation, et la spécialisation entraîne le gain de temps. Les signes suivants sont significatifs :

- indique la prédominance de la force de travail.
- indique la faible participation de cette force de travail

Tableau n° IV : Division sociologique des tâches relatives au girofle culture

M.O.F Tâches	Chef de famille (Homme)	Femmes	Garçons	Filles
Plantation	▪		○	
Entretien	▪	○	○	
Récolte	○	▪	▪	▪
Transport	▪	○	▪	○
Egriffage	○	○	▪	▪
Séchage		▪	○	▪

Source : Entretien avec les paysans producteurs et expériences vécues au niveau du district 2015.

À partir de ce tableau, nous constatons que, la main-d'œuvre familiale s'occupe presque de la totalité des tâches relatives à la culture du girofle. Les gens dans tous les districts manifestent surtout leur particularité sociale, à travers la culture du girofle.

À partir d'un système fréquemment utilisé par les gens, dit «entraide », un ménage dit requérant invite ses voisins pour l'aider à son tour, c'est-à-dire de manière alternative, par exemple du « findramana-tanana ou findramana », du fandriaka, du lampona,...

- **L'entraide** : Elle peut se présenter sous plusieurs formes :
 - **Le valin-tanana** : C'est la participation de deux ou plusieurs paysans qui font la rotation pour les travaux des champs. Le travail se fait en une ou deux journées, dans le champ du premier, et les jours suivants sont consacrés au service du second et ainsi de suite. Le repas est à la charge de l'hôte.
 - **Le asa-marô** : Le chef de famille invite ses camarades ou les voisins pour travailler dans son champ. Il précise le jour du travail. Dans ce genre d'entraide, le ménage requérant prépare les repas et les boissons.
 - **Le mantera** : Certains planteurs pratiquent le «Mantera», c'est-à-dire, le propriétaire invite plus d'une centaine de villageois, pour participer à la récolte ; pour cela, il doit donner un bœuf, à titre de remerciement. Et cet animal doit être abattu et mangé par les invités, durant le jour du travail. Le jour favorable pour ce genre de travail est soit le samedi, soit le lundi, parce qu'il les considère comme le beau jour « Androtsara » pour le travail.
 - **Le misasaka** : Veut dire moitié. Dans ce genre de contrat, les deux contractants (le propriétaire et le récolteur) se partagent les produits récoltés, le partage se fait parfois, soit en kilo, en journée, et parfois en semaine.
 - **Findramana** : Ce type d'entraide est utilisé très couramment chez les « Betsimisaraka ». C'est au chef de ménage (pour le ménage requérant) d'inviter ses voisins, en pratiquant la porte à porte. La considération qu'accordent les voisins, à l'invitation du chef de ménage réside dans sa façon de réaliser cette invitation. Il revient à la femme de ménage requérant de préparer toutes les substances à manger comme : le riz blanc, le bouillon, le « betsa », le bois de chauffe. Le « betsa » est la boisson la plus couramment consommée par les paysans de cette région. Il est fabriqué à partir de jus extrait de la canne à sucre, mélangé avec du « bilahy ».

Les gens ont l'habitude de boire du « betsa », lorsqu'ils travaillent.

Tableau n° V : Évaluation des charges pour le « findramana »

Substances	HOMMES			FEMMES	
	PU en Ar	Quantités	Dépenses en Ar	Quantités	Dépenses en Ar
Riz blanc	450	1	450	0,8	360
Haricot	1000	0,166	166	0,166	166
Viande	12000	0,0833	1000	0,0833	1000
Betsa	1000	1,5	1500	1	1000
TOTAL			3116		2526

Source : Entretien avec les paysans et expériences vécues, 2015.

La dépense nécessaire pour inviter un homme est largement supérieure à celle nécessaire pour l'invitation d'une femme, étant donné l'état physiologique de chaque sexe. Le coefficient d'équivalent-adulte de consommation est très élevé, par rapport à celui de la femme. Effectivement, il diffère suivant l'âge et le sexe.

Le « findramana » présente un grand avantage : la tâche qui demande 4 à 5 jours pour un ménage, s'il recourait à l'entraide, se fait en une journée, seulement, avec un moindre coût. Mais il présente aussi quelques inconvénients, par exemple, après avoir contacté 12 personnes, on prépare des subsistances suffisantes et grandement proportionnelles à cet effet. Mais finalement, la moitié de ces personnes contactées seulement se présentent au champ. En ce moment-là, la moitié de ces subsistances sera donc consommée gratuitement.

Et on a aussi, déjà contacté les voisins, et après leur opinion favorable au programme du requérant, ce dernier prépare les subsistances nécessaires et suffisantes en fonction de l'effectif prévu en mains d'œuvres. Le moment arrivé, à un temps pluvieux, les invités ne peuvent pas s'acquitter de leur tâche, et les subsistances seront consommées gratuitement.

Le tableau ci-dessous présente les évaluations journalières des dépenses nécessaires, pour organiser un « findramana, » au mois de janvier pour le premier défrichement, et au mois de juillet pour le deuxième. La récolte du girofle est effectuée au mois d'octobre et au mois de novembre. Les données ci-dessous ont été obtenues au cours de l'année 2014, comparant toutes

les dépenses lors du « findramana », avec celles qui sont nécessaires pour employer les main-d'œuvres salariées¹.

Tableau n° VI : Évaluation des avantages procurés par le « findramana »

Effectif des hommes	Surface rendue propres en m ² par homme chaque jour	Coût de l'emploi des salariés en Ar	Dépenses nécessaires pour le findramana	Ecart de deux dépenses
1	700	7000	3116	3884
2	1400	14000	6232	7768
3	2100	21000	9348	11652
4	2800	28000	12464	15536
5	3500	35000	15580	19420
6	4200	42000	18696	23304

Source : Entretien auprès des paysans dans les communes rurales, 2015.

Ce tableau nous montre la comparaison des coûts entre le « findramana » et le système salarial. Ce dernier engage une dépense² double du premier. Mais toujours en termes de dépense, comme il se déroule pendant toute la journée, le « findramana » engage beaucoup de dépenses, suivant l'effectif et le sexe des personnes invitées.

2. Mode de faire valoir indirect

C'est l'exploitation de terre par une personne autre que le propriétaire, c'est-à-dire locataire.

▪ Fermage

L'exploitant loue la terre, moyennant une redevance fixe. Il apporte le capital d'exploitation et le travail.

¹ Entretien auprès des producteurs dans les communes rurales, 2016.

² Seth Arsène RATOVOSON, Cours d'Économie Rurale, 3^{ème} Année Économie à l'Université de Toamasina, 2014 - 2015.

▪ **Métayage**

L'exploitant paye en nature ou en espèce, un revenu proportionnel à l'importance de la récolte. Le métayer travaille et possède quelques fois une partie du capital d'exploitation.

Ce mode de faire valoir indirect dispose de deux avantages, à savoir :

- Le propriétaire reçoit un revenu de son capital foncier, sans participer à la production.
- Le fermier en cas de fermage est indépendant, le loyer connu à l'avance, il peut choisir le mode d'exploitation, qui lui convient le mieux.

Ces deux modes de faire valoir existent dans la région Analanjirofo, car beaucoup d'agriculteurs ne sont pas propriétaires des terrains qu'ils cultivent. Les propriétaires fonciers font d'autres activités en ville, ils laissent donc leurs terrains aux agriculteurs de confiance.

SECTION II : LES OUTILS ET LES TECHNIQUES CULTURALES

Dans la région Analanjirofo, une grande partie de la production agricole provient des paysans c'est-à-dire des petites exploitants. Ils mènent une exploitation agricole traditionnelle, à l'origine du sous-développement de la région, même si les produits sont très valeureux dans cette zone. Le capital d'exploitation est presque inexistant, et seul le travail physique se développe dans cette région, avec un très faible rendement agricole. Par contre, la main-d'œuvre est abondante. Dans ce cas, il est difficile de substituer le travail au capital.

§1. Les outils de travail

Les outils utilisés au travail sont très traditionnels, et varient selon le type de travailleur, mais aussi des tâches à effectuer.

Pour l'aménagement et préparation du sol, les gens utilisent le « kiso » ou « antsy », « l'angady ». Avec le kiso ou antsy et coupe-coupe en acier, avec une lame tranchante et une manche assez longue. Quant au kiso, il ressemble à l'antsy, mais se distingue par sa lame plus large, et sa courte marche (il varie de 10 à 16 cm).

On les utilise pour couper les mauvaises herbes qui perturbent la plantation, ou bien il est destiné tout simplement au défrichage. Tout individu (paysans) dispose au moins d'un kiso ou antsy, et d'une pierre spéciale appelée « vatasana ». On entretient le kiso ou antsy avec cette dernière, pour les rendre plus tranchant. Par contre, l'angady s'utilise pour la trouaison.

Mais pendant le moment de la récolte, les gens utilisent le soubique, les balances et certains paysans utilisent le gobelet appelé « kapoaka », pour mesurer leur récolte du jour.

Les soubiques sont utilisées pour contenir les inflorescences récoltées, et pour faciliter le transport du champ au village.

La balance et « le kapoaka » sont nécessaires, mais souvent, ils sont devenus la proie des collecteurs usuriers qui achètent les produits des paysans avec un pesage falsifié. En général, 7 gobelets ou « kapoaka » pèsent 1kg à la balance, si le séchage est normal, et aussi si le girofle est de bonne qualité. Mais si les clous n'ont presque pas de tête, dans ce cas, il faudra 8 à 9 gobelets pour avoir 1kg. De ce fait, les paysans du district ont presque chacun un matériel de pesage de girofle. Pour ceux qui ont des moyens, ils seront satisfaits durant la période de la vente de leurs produits, parce qu'ils utilisent la balance pour vérifier la quantité à écouler. En effet les collecteurs ou les commissionnaires font le coup de balance, si les paysans n'ont pas de matériel de pesage.

§2. Les techniques utilisées dans la culture

En général dans l'Agriculture, les techniques culturelles tiennent une place importante pour la production. Le rendement d'une exploitation agricole est déterminé par les matériaux utilisés et les techniques de cultures pratiquées. Les paysans sont très réticents au changement, et par conséquent, il est difficile pour eux de se moderniser. Au niveau de la plantation, par exemple, ils choisissent de chercher les jeunes girofliers au pied de l'arbre adulte. Il s'agit des pousses issues des graines tombées de l'arbre, qui ont spontanément germé. Et aussi les gens pratiquent les pépinières traditionnelles, ils prennent les graines de giroflier à partir du mois de Novembre, Décembre, et les mettent dans une petite soubique et les laissent dans l'eau pendant une journée, et après les enterrent, on marque d'un piqué fait d'un petit bois rond entre 1 m à 1,5 m sur chaque pied de graine.

Les techniciens de ce service nous ont expliqué que l'utilisation de nouvelles techniques culturelles pour les exploitants s'avère impossible, lors de notre entretien à la Direction Régionale de l'Agriculture, dans la région Analanjirofo.

Ils n'ont pas la volonté de suivre le C.A (Calendrier Agricole).

Si on le compare à la culture de la vanille, le grand avantage de cette culture de girofle étant que la durée du travail, en cultivant au champ est minimum ; c'est-à-dire le giroflier n'exige pas d'entretien scrupuleux, parce qu'on n'a qu'à attendre la saison de la récolte. Aussi, des paysans plantent des maniocs dans la concession de giroflier, pour que le petit giroflier s'allonge rapidement, pendant la période de plantation, jusqu'à ce que le giroflier ait trois ans. On ne se soucie pas de l'importance du défrichage, pour la bonne régénération de la plante, encore moins des effets des mauvaises herbes sur l'environnement agricole. C'est-à-dire, en gros, aucune règle à suivre en matière d'entretien de la taille du giroflier, afin que la plante ne subisse pas la violence du vent.

Mais techniquement, on doit couper le 1/3 de la partie supérieure du giroflier, si le giroflier a beaucoup de feuille, pour qu'il devienne mature, au même moment que la production abondante.

Tableau n° VII : *Calendrier cultural pratiqué en 2013*

Mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Girofle	+++	+++	+++		...	...				***	***	* +
Vanille	+++	+++	+++	...	...	.. ,	, , ,	, , ,	-	---	---	---
Caféier	+++	+++	+		...	...		***		***	***	***
Manioc	...	...	...		***	***	***	***	, , ,	+++	+	
Vary taona	+++	+++			***	***	;;;	;;;	;;;	, , ,	, +	+++
Vary ririnina	***				, , ,	, , ,	, +	+++	+			***

Source : Direction Régionale de l'Agriculture d'Analanjirifo, 2015.

, , , Préparation du sol

+++ Plantation ou repiquage

*** Récolte

;;; Repos du sol

... Entretien

--- Pollinisation

Géographiquement, la région Analanjirifo est favorable à la culture du giroflier. Le giroflier est une plante peu exigeante. Le climat humide pousse la croissance des jeunes plantes, la saison sèche du mois de septembre jusqu'à octobre, stimule la floraison ; la récolte commence à partir de la fin du mois de septembre. D'après la situation géographique, notre analyse de répartition spatiale de la population nous a permis de conclure que 85,50%¹ de la population totale résident dans le milieu rural. C'est-à-dire la majorité de la population est composée de paysans producteurs.

¹ La direction régionale de la population Analanjirifo

Mais actuellement ; cela commence à augmenter, la moitié de la population de ce district participent à la culture de giroflier.

Avec leurs forces de travail physiques, typiquement « Betsimisaraka », et leurs techniques culturelles traditionnelles, les paysans producteurs du girofle produisent quand même, pendant la bonne saison, une certaine quantité considérable de clous.

§3. Les différentes préparations chez les producteurs

Le girofle exige beaucoup de soins, dès la culture ; nous allons citer et expliquer les différentes préparations que les clous de girofle exigent, dans les sous-paragraphe suivants.

A. La récolte du clou de girofle

a. La saison et la durée de la récolte

Le giroflier fructifie à partir de la cinquième année, la récolte de clous est appréciable vers la huitième année, et la pleine production est atteinte à 20 ans. Cependant, il faut signaler que la production a un caractère cyclique, et que la pluviométrie a une influence non négligeable. En effet, une faible pluviométrie favorise la production des clous, au détriment des feuilles, et réciproquement.

La récolte du girofle est une opération laborieuse. Elle se fait, en prélevant le pédoncule qui porte les clous. Elle est suivie de l'égriffage qui consiste à séparer le clou du pédicelle, puis les produits sont mis à sécher séparément.

Dans notre zone d'étude, la saison de la récolte du clou de girofle varie d'une période à une autre, et d'une région à une autre, cela dépend du climat ; le plus souvent, la récolte se fait entre le mois d'octobre et décembre. Mais dans certaines communes, la récolte est parfois très avancée, par rapport aux autres communes, ceci est sans doute dû au climat et les lieux de plantation, là où les planteurs plantent leurs girofliers, ce qui empêche les girofliers de s'exposer suffisamment au rayon solaire.

b. Les différentes étapes de la récolte et le rendement

Les populations de la région récoltent les clous de girofle, lorsqu'ils sont roses, en général, la récolte débute à la fin de la saison sèche, c'est-à-dire durant les mois d'octobre, décembre, et janvier.

La récolte se fait à la main, en utilisant¹ une échelle, « Mahafatoky », deux paniers et

¹ <http://www.epices-mada.fr/143-epice-clous-de-girofle-madagascar>, consulté le 11 Février 2017 à 14h 40mn.

un « Lagafa », qui sont des matériels locaux. L'ouvrier prélève tous les pédoncules avec les clous qui y sont insérés. Un ouvrier peut récolter de 3 à 4 grandes tantes par jour, qui est environ 35 à 45 kg d'inflorescence fraîche, soit 4 à 5 kg de clou sec.

Puisque la pratique d'essence par feuille n'est pas encore développée dans le district, le rendement moyen est de l'ordre de 20 à 50 kg de clous frais par arbre.

Pour 100 kg d'inflorescences fraîches :

= 78/80 kg clous frais + 20/22 kg de griffes fraîches ;

= 20/24 kg clous secs + 7/ 7,5 kg griffes sèches.

2 100 kg d'inflorescence donnent 1 700 kg de clous frais et 500 kg de clous secs
350 kg de feuilles donnent 6 à 7 kg d'essence à 75 - 88 % d'eugénol, les griffes donnent 6 % d'essence à 89% d'eugénol, les clous donnent 11 à 13% d'essence riche en eugénol à 78 à 98%, les antofles fournissent 2 à 3% d'essence à 53 % d'eugénol¹.

c. Les techniques et les matériels de la récolte

Pour préparer la récolte de clou de girofle, les producteurs ont prévu beaucoup de matériels nécessaires : Deux Paniers (Helitra) sont indispensables, l'un est plus grand et l'autre est plus petit, appelé « Fameno ». Le grand panier reste au pied de l'arbre pour stocker les produits récoltés, et le petit, est en haut avec l'ouvrier, pour rendre facile le déplacement, une ou plusieurs cordes : pour faire descendre le petit Panier « Fameno », et pour ligoter les « mafatoky », un ou deux escaliers : C'est pour faciliter la montée sur l'arbre et aussi le ramassage des clous sur les petites branches, deux petites tiges avec une branche à l'extrémité : l'une est très longue, de 1 à 2 m de long appelé « Fiavitra », c'est pour tirer les branches, l'autre est plus courte, attaché sur la corde du « fameno », elle est environ 20 à 30 cm de long et appelé « Lagafa ».

B. Les différents traitements sur les produits chez les producteurs

Le traitement des clous n'est pas pareil aux autres produits ; par exemple pour la vanille, le traitement se fait une certaine délicatesse, et finalement par le triage de chaque qualité, alors que pour les clous de girofle ils ne subissent qu'un seul traitement.

C'est un travail réservé aux femmes. Un triage moyen par tâche de 3 à 8 sacs de 50Kg par jour. Les produits triés sont emballés dans des sacs uniformes d'exportation par type (en général le gony paka), ils sont pesés de nouveau, par qualité, et sac par sac. Si le produit à trier est entièrement traité, le responsable du triage remplit correctement la fiche de triage. C'est un

¹ <http://www.epices-mada.fr/143-epice-clous-de-girofle-madagascar>, consulté le 11 Février 2017 à 14h 40mn.

document comptable sur lequel on enregistre les détails des charges engagées au cours du triage et du conditionnement des produits, et les résultats du passage des produits, issus du triage.

a. L'égriffage

L'égriffage consiste à séparer les clous frais du pédoncule, ou encore détacher les clous de la griffe. L'égriffage commence juste après l'arrivée des clous frais au village. Pour les petits producteurs, l'égriffage est fait par les membres de la famille eux-mêmes, mais pour les grands producteurs, ils doivent inviter plusieurs personnes pour faire l'égriffage ; pour cela, le propriétaire doit offrir des boissons alcoolisées comme le « Betsa », il peut durer jusqu'à l'aube, et certains mettent directement leurs produits au soleil, sans passer par l'égriffage.

b. La dessiccation

Après l'égriffage c'est la phase de séchage ; après avoir bien séparé les clous et les griffes, pour cela, les nattes, ou des bâches sont utilisées, et parfois le séchage est fait par terre. Elle est finie, lorsque le clou devient cassant c'est-à-dire lorsque sa couleur devient brun clair.

Pour le temps ensoleillé, on compte 3 à 5 jours de séchage, tant pour les clous que pour la griffe. Mais le temps de séchage dépend du climat, puisque Mananara –Nord est l'une des régions les plus arrosées de Madagascar, parfois il est très difficile de faire sécher les girofles pendant la durée normale (3 à 5 jours), parfois le séchage peut durer jusqu'à une semaine et plus ; dans ce cas, il est très difficile d'obtenir la couleur normale des clous de girofle, car après 3 ou 4 jours d'absence de soleil, le clou devient moisi ou de couleur blanche (kavalera).

c. Le stockage chez les producteurs

Le stockage est aussi une phase importante à considérer. En effet, un stockage mal réalisé (sacs non aérés, placés à même le sol...) peut entraîner une fermentation et une humidification des clous, phénomènes difficilement récupérables. Cette étape va donc déterminer la qualité finale des clous de girofle, et notamment, la teneur en clous fermentés dans le lot, et la teneur en eau du produit. Le stockage des clous non dégriffés joue aussi sur la qualité des clous. En effet, lorsque les clous sont stockés dans des sacs plastiques, ils ne peuvent être aérés, ce qui provoque le brunissement des clous. Pour éviter ce phénomène, le lot non dégriffé doit être étalé sur une natte, en attendant d'être dégriffé, le lendemain.

En le comparant avec les autres produits agricoles, il est très facile de stocker le girofle, car la présence des produits aromatiques a préalablement une vertu répulsive vis-à-vis des insectes. Pour cela, les producteurs n'ont pas besoin d'endroit plus confortable pour stocker leurs produits, ils utilisent des paniers en « penja ».

Bref, on peut dire que la terre et le climat de Madagascar conviennent bien à la culture des girofliers. Avec un climat tropical humide, étant donné que la production de clou de girofle de la région Analanjirofo est concentrée dans cette zone favorable aux cultures d'exportation, notamment le clou de girofle. La présence des moyens d'évacuation des produits facilite le transport. En plus, le giroflier est une plante facile à cultiver, et s'adapte bien aux conditions climatiques de la zone.

Nous avons vu, dans le second chapitre, la production et la récolte de girofle, afin de pouvoir utiliser les forces de travail, les outils et les techniques culturelles.

Nous avons vu la description du cadre d'étude et les généralités sur la filière et son environnement. Nous avons aussi étudié son aspect écologique, son mode d'exploitation, sa production, dans la région, et au niveau national.

Comme le clou de girofle est un produit destiné à l'exportation, il s'avère important de discuter des problèmes. Nous allons voir les problèmes et les perspectives d'amélioration de la filière girofle, dans la deuxième partie de notre travail.

DEUXIÈME PARTIE :

LES HANDICAPS DE LA FILIÈRE GIROFLE ET SES PERSPECTIVES

D'AVENIR

La deuxième partie de cette étude est consacrée, d'une part à l'analyse des handicaps de la filière girofle sur le plan production, collecte, et exportation, au niveau de la région Analanjirofo, et au niveau National, et d'autre part, nous allons essayer de donner quelques suggestions, afin de dynamiser la filière girofle. Cette étude tend à mettre en relief les différents problèmes que peuvent rencontrer la production, la collecte et l'exportation de girofle, aussi bien dans la région, qu'à l'échelon national. Ces problèmes se caractérisent par deux grandes causes à savoir les causes internes et externes.

Les causes internes sont déterminées au niveau technique, au niveau socio-économique, au niveau commercial, suivant les phénomènes naturels et le comportement de l'Etat. Les causes externes sont dues à l'instabilité des prix du girofle sur le marché international, déterminées par la baisse de prix, à l'augmentation de la production mondiale, à l'importance de stock de girofle détenu par les pays importateurs, déterminant la hausse du prix, à la baisse à moyen terme du prix des productions tropicaux, et à d'autres facteurs indépendants, comme le dit le proverbe : « aux grands maux, les grand remèdes », nous allons proposer des solutions. Entre autres, nous tenons à suggérer, notamment l'amélioration de la production et de la commercialisation.

CHAPITRE I : LES CAUSES DES PROBLEMES DE LA FILIÈRE GIROFLE

Ce chapitre comporte deux sections, les causes internes et les causes externes.

SECTION I: LES CAUSES INTERNES

La faiblesse de la production, surtout en matière de quantité, constitue le principal frein interne de l'essor des exportations de girofle à Madagascar. Elle a pour origine des conditions socio – économiques très diverses.

§1. Au niveau technique

Les techniques de culture de girofle sont conditionnées par le vieillissement des plantes, les problèmes au niveau de la collecte, les techniques culturales et le non-respect de quelques rudiments

A. Le vieillissement des plantes

L'absence de volonté des paysans d'adopter de nouvelles techniques culturales a pour effet le vieillissement généralisé des girofliers dans la région Analanjirofo. La majorité des girofliers sont âgés de plus de 70 ans, ce qui rend la production très réduite.

A cela s'ajoute le refus des planteurs de pratiquer la technique moderne, comme le semi, pour les pépinières, car ils pensent que cela coûte très cher, car différents éléments sont nécessaires, comme les engrais et les insecticides. L'insuffisance de la politique de relance des produits traditionnels dans le district, à l'heure actuelle, pourrait, plus tard, aggraver la situation. Pire encore, la migration de la plupart des jeunes ruraux vers la ville (phénomène de l'exode rural) a rendu difficile l'entretien des cultures. Cette décision de migration a des conséquences socio-politiques multiples, parmi lesquelles on peut citer, l'attrait des lumières en ville et des activités culturelles sur les jeunes ruraux, la précarité des prix agricoles, donc la faiblesse des revenus du travail rural, par rapport à ceux de la ville. Elle crée de lourdes conséquences dans deux zones : dans la zone de départ, il ne reste que les femmes, les enfants et les vieillards c'est -à-dire, les moins vigoureux pour entretenir les plantations, ce qui pénalise la production, surtout au niveau de la quantité. Pour les zones d'arrivée, le fait de recevoir de nouvelles masses de population induit plutôt des effets négatifs que positifs : bidonvilisation, chômage, qui favorise l'insécurité et le développement du banditisme, le brigandage, les vols à main armée...Etc. En fait, la perte créée par l'exode rural dans la campagne ne peut être compensée par les avantages que semble proposer la ville.

B. Problème au niveau de la collecte

La collecte ne peut être séparée du stockage, alors que les moyens qui permettent le stockage ne sont pas entre les mains des collecteurs, surtout les collecteurs ambulants, tels que le magasin de stockage qui assure la sécurité physique et la sécurité de la qualité du girofle collecté. L'inexistence de moyen de stockage fait que certains collecteurs mettent le produit collecté dans leurs chambres d'habitation, pour attendre le jour de la livraison, c'est le cas des petits collecteurs.

C. Les techniques culturelles

Depuis longtemps, les produits agricoles dans la région Analanjirofo ont échappé à la technique culturelle moderne, plus performante que les techniques traditionnelles. En effet, le remplacement des vieilles plantations par de nouvelles, n'accroît pas pour autant le volume de la production, car la productivité reste faible. Pour pallier ce problème, l'Union Européenne a accordé un financement permettant de relancer les filières girofle, vanille, café, poivre, dans la zone Est malgache. Ce financement est tiré du fonds de stabilisation des produits d'exportation, le Stabex.

D. Le non-respect de quelques rudiments

a. La qualité de produit

Le non-respect de la saison de la récolte peut avoir une grande conséquence négative sur la qualité et la quantité de la production :

- Si la récolte est trop tôt, on obtiendra des petits clous ridés
- Si la récolte est trop tard c'est-à-dire, si on laisse les clous s'épanouir, on a des clous sans têtes.

b. La récolte abusive des feuilles

La récolte des feuilles destinées à l'alambic, cause des préjudices à la production. Il en résulte que certains planteurs ne récoltent que 1 à 2 kg de produit par pied de giroflier. Fort heureusement que dans notre zone d'étude, la pratique de l'alambic n'est pas encore développée, contrairement aux autres districts comme Fénérive Est, Soanierana - Ivongo, où on peut trouver des girofliers sans feuilles.

c. L'entretien

La saison des soins, débroussaillage avant ou après la récolte n'est pas respectée par les planteurs. L'étêtage des girofliers est parfois très avancé, certaines n'ont même pas atteint la

hauteur normale de 4m, et le décalage est aussi parfois trop court (tous les ans, au lieu de tous les 4 ans). Les problèmes se posent sur leur traitement post- récolte. Dans la région Analanjirofo, la saison de la récolte, tombe souvent pendant la saison de pluie. Le séchage solaire du girofle est très difficile. Outre le manque d'espace, les producteurs stockent leurs produits pendant la nuit, dans des sacs en matière plastique, qui sont trop étanches. Cette pratique favorise la prolifération des moisissures.

§2. Au niveau socio- économique

Nous allons voir, dans ce paragraphe, les voies de dessertes, la pratique usuraire, la désignation du tissu social, les prix non actifs aux producteurs, et Le crédit agricole.

A. Les voies de dessertes

L'enclavement de certaines zones limite les possibilités de vente (manque de concurrence) et facilite les achats des collecteurs locaux. L'éloignement restreint aussi les capacités d'accès à l'information, notamment concernant les prix pratiqués (pas de téléphone, coût des trajets pour la population rurale). Le mauvais état ou l'inexistence de routes praticables pour l'évacuation des produits est une des contraintes majeures au développement de l'offre agricole. L'enclavement des régions productrices, dû aux taux élevés des routes et des pistes rurales non praticables, a pour conséquence majeure, la faible intégration des marchés ruraux, et l'ample variation spatiale des prix. Cette difficulté touche la quasi- totalité du district, où la pluviométrie est très élevée.

Cette défection de l'infrastructure routière provoque :

- des coûts de transports élevés, amenuisant la compétitivité des produits sur le marché international ;
- une augmentation plus importante des marges commerciales des intermédiaires : les collecteurs fixent toujours des prix dérisoires aux producteurs. Les prix varient alors d'une façon indépendante, d'une région à l'autre.

B. La pratique usuraire

Vu la désarticulation de l'économie et la défaillance de l'Etat, de nombreux commerçants collecteurs implantés dans les zones reculées spéculent, sans scrupules, sur les récoltes ultérieures des producteurs. D'une manière générale, leurs activités sont basées sur un système de traite. Les paysans démunis de vivres, en période de soudure, doivent supplier des prêts auprès des commerçants collecteurs. Ces derniers leur accordent des marchandises (sucre, sel, huile, etc...). Au remboursement, ils perçoivent les produits d'exportations comme le

girofle, café, vanille pour une quantité supérieure à 30 ou 40% du prix fixe officiel de ces marchandises accordées, moyennant l'hypothèque de leurs terres.

Après la récolte, si toutes les dettes sont honorées, les paysans ne bénéficieront à proprement parler que d'une part très faible de leur production. La démotivation des planteurs est la conséquence de cette pratique ; elle risque de porter à la baisse, le volume de la production du girofle, à long terme.

C. La désignation du tissu social

Compte tenu de l'importance de la solidarité dans la région, si on se base sur le proverbe « L'union fait la force » d'une part, et n'ayant pas les moyens techniques dans l'accomplissement de leurs tâches, d'autre part, les paysans s'adonnent à l'entraide sous diverses formes : « le lampona », « le mantera », « le valintanana », « le asa- maro », etc.

Quelles que soient ses formes, l'entraide a pour objectif essentiel l'accroissement de la productivité de travail, et le raffermissement de la cohésion sociale. Pour honorer les gens qui viennent en aide, les exploitants doivent s'imposer des dépenses en viande de bœuf, ou en porc, ou en volaille. A la fin de la séance, les propriétaires de la plantation offrent du

« Toakagasy » ou de « betsabetsa », selon leurs possibilités, à titre de remerciements.

D. Les prix non inactifs aux producteurs

Comme dans toutes les zones productrices de girofle à Madagascar, la spirale de la baisse des prix payés aux producteurs, constitue la contrainte la plus importante qui empêche le dynamisme de la production de girofle, dans la région Analanjirofo. L'écart entre les termes de l'échange à la ferme, et les termes de l'échange aux frontières, tend à se creuser, au fil du temps ; cela veut dire que dans notre zone d'étude, la hausse des prix d'exportation ne se répercute pas très bien au niveau des paysans. Elle est en grande partie absorbée, par les frais de la commercialisation dans la structure de prix. La libération du commerce du girofle est donc biaisée par l'existence d'un quasi- monopole d'un petit groupe de collecteurs et d'exportateurs, qui en profitent plus que les producteurs. Les conséquences de cette situation s'étalent dans le temps, dans cette région. Au cours d'une campagne, des prix trop faibles pourraient inciter les paysans à ne pas récolter, car ils ont pour devise¹ une mesure draconienne « mieux vaut ne rien avoir que d'avoir peu ». Comme le problème est endémique, c'est-à-dire que les besoins de l'exploitation ne sont pas satisfaits par les revenus issus du girofle, les producteurs ont tendance

¹ <http://www.faostat.fao.org/>, consulté le 13 Juin 2017 à 15h 27mn

à délaissier leur plantation, au profit d'autres possibilités, telles que la recherche de l'Or, de Diamant (Vatsoa) etc.

En outre, la poussée démographique (de l'ordre d'environ 3% par an) rend les cultures de rente, surtout le girofle, concurrencé par d'autres produits agricoles, en l'occurrence le riz. Il y a aussi la politique de développement de l'Etat, donnant la priorité au riz ; la région n'échappe pas à cette politique. Ainsi, pour l'année 2006, l'Etat a prévu une augmentation de production rizicole de 15 %, au moins, par rapport à la production 2005.

E. Le crédit agricole

Le manque de capacité de financement peut pousser certains petits exploitants à produire beaucoup d'huiles essentielles de girofle, en période de soudure (avril à juin), en risquant d'altérer la production de clous, en novembre/décembre.

Ce défaut de financement incite aussi à la vente rapide de la production, au détriment d'une vente en morte saison, où les prix sont plus intéressants. L'Agriculture, dans cette zone est pénalisée par l'insuffisance, voire l'inexistence permanente de crédit agricole, à cause de la défectuosité du système financier. Puisque les banques ne prêtent qu'aux riches, les planteurs ne bénéficient pas des fruits du système de crédit établi par les banques. De plus, la Banque of Africa (BOA ex BTM), qui était autrefois la seule banque ayant pour vocation le développement rural, ne joue plus convenablement son rôle, à l'heure actuelle, du fait du nombre croissant des créanciers douteux, au cours des années passées. Actuellement, les banques exigent comme condition, pour l'octroi de crédit, la disponibilité des clients à ouvrir des comptes courants auprès d'elles. Or, la grande partie de la population vit en dessous du seuil minimum de subsistances ; craignant l'environnement aléatoire de la production, la BOA et les autres banques orientent leur financement vers la commercialisation, c'est-à-dire au profit des exportateurs et des collecteurs. On remarque que la seconde banque sur place, comme OTIV n'arrive toujours pas à satisfaire les besoins de la population, en matière de financement. En un mot, on peut affirmer, en empruntant la célèbre expression de Kalecki¹, que « les exportateurs gagnent ce qu'ils dépensent, alors que les producteurs dépensent ce qu'ils gagnent ».

§3. Commercialisation

Le manque d'organisation des producteurs leur confère un pouvoir de négociation faible auprès des collecteurs. Ceux-ci peuvent imposer leur prix.

Les contrats de production sont inexistants. Les agriculteurs sont peu informés des prix à l'export. Le manque de capacité de financement les incite à vendre rapidement leurs produits, au lieu de les conserver, jusqu'à ce que les prix augmentent. Les demandes de financement à

l'OTIV sont très rares. Les producteurs (surtout en brousse) ne sont pas du tout familiarisés avec le système de crédit.

§4. Les cataclysmes naturels

Les cataclysmes naturels comportent, le cyclone, la sécheresse ou la période non cyclonique, et les comportements de l'État.

A. Le cyclone

Les dégâts occasionnés par le cyclone dans les zones de production.

Pendant les périodes cycloniques, au moins deux cyclones considérables traversent Madagascar, durant une année, sans compter les dépressions tropicales à faible intensité, appelées « rivotra akondro ». La côte Est de l'île est la plus frappée par cette succession de dépressions tropicales où de cyclones, pouvant provoquer des inondations, du fait de sa position géographique.

B. La sécheresse ou la période non cyclonique

La sécheresse frappe tout Madagascar, à cause de la déforestation qui, entraîne la variation climatique, mais non pas de changement climatique, car le changement climat est un changement radical. Cela constitue un facteur limitant le cycle de vie des girofliers, c'est-à-dire le giroflier ne s'allonge pas durant cette période. On imagine, par exemple, la mauvaise récolte entraînée par les conditions climatiques défavorables, comme la période très sèche et le retard de pluie.

C. Les comportements de l'État

Depuis que Madagascar a eu son indépendance, et durant la politique de nationalisation engagée depuis 1976, le girofle a toujours occupé la deuxième et la troisième place après la vanille et le café, grâce au contrat de l'État. Autrement dit, l'État occupait le marché extérieur des produits d'exportation, par le biais du CAVAJI (café, vanille, girofle).

Actuellement, le marché du girofle est libéralisé, et de ce fait, son prix va s'ajuster au cours mondial du girofle. Cette situation met entre l'enclume et le marteau les sociétés, sans défense, à la merci des importateurs étrangers. L'Indonésie est le premier exportateur mondial, il fait la pluie et le beau temps au niveau du prix mondial du girofle.

Par ailleurs, au niveau de la production, on constate que le girofle malgache s'est beaucoup dégradé, surtout au niveau de la quantité. Ceci s'explique par la politique économique de l'État.

SECTION II : LES CAUSES EXTERNES

En dehors des facteurs internes, le faible niveau des exportations est aussi lié à des événements externes, entre autres : l'instabilité du prix du girofle sur le marché international, la baisse, à moyen terme, du prix des produits tropicaux.

§1. L'instabilité des prix du girofle sur le marché international

Comme tous les autres produits agricoles de rente, le prix du girofle est fluctuant, c'est-à-dire varie d'un moment à l'autre. Cette fluctuation du prix a une incidence négative sur les prix aux producteurs paysans, car les exportateurs sont obligés de fixer le prix, de façon à ce qu'ils ne puissent subir de perte, quelle que soit la fluctuation des cours de girofle sur le marché international. Ce qui contribue à réduire le prix du girofle aux producteurs, par conséquent à la démotivation de ces derniers.

§2. Les déterminants de la baisse de prix du girofle sur le marché international

Parmi les facteurs affectant la baisse du prix du girofle, sur le marché international figurent, l'augmentation de la production mondiale de girofle, et l'importance de stocks détenus par les pays importateurs.

§3. L'augmentation de la production mondiale du girofle

Etant donné que le prix du girofle est fixé dans les bourses des matières premières, le mécanisme utilisé est celui de la loi de l'offre et de la demande, autrement dit, la loi du marché. De ce fait, l'augmentation de la production de Girofle, entraînera, en général, une offre abondante, par rapport à la demande sur le marché international. Ce qui pourrait entraîner une baisse des cours mondiaux de Girofle.

§4. L'importance de stocks de girofle détenus pour les pays importateurs

Comme l'augmentation de la production, l'importation de stocks de Girofle détenue par les pays importateurs a aussi une influence négative sur le prix mondial. D'une manière générale, lorsque le niveau de ce stock est élevé, la demande sur le marché international a tendance à diminuer. Ce qui entraîne une baisse des cours sur le marché mondial du Girofle.

Un autre cas : beaucoup de pays importateurs, jouent le rôle des pays exportateurs c'est-à-dire, ils réexportent le Girofle qu'ils viennent d'acheter chez les producteurs, ils profitent de l'opportunité offerte par l'appartenance à une zone commerciale de libre échange, c'est-à-dire les pays de l'Union Européenne (Belgique, Pays Bas, Royaume Unie). Prenons par

exemple le cas de Singapour, il arrive à exporter les 33% de la totalité de l'exportation mondiale en 2005.

L'augmentation de stocks de girofle détenus par les pays importateurs signifie la perte de contrôle des pays producteurs sur les prix et sur le marché, au profit des maisons de négoce.

§5. Les déterminants de la hausse du prix sur la marché international

Plusieurs facteurs peuvent déterminer la hausse du prix du girofle sur le marché international, dont les principaux sont les effets des aléas climatiques.

Les aléas climatiques affectant les plantations des pays en position dominante, sur le marché mondial d'un produit, a pour effet, le changement brusque de prix.

L'existence des marchés à terme est aussi responsable des instabilités de prix : « La masse des contrats négociés sur le marché à terme, étant sans commune mesure avec le commerce physique de chaque produit, la spéculation est nécessairement déstabilisante et contamine les marchés non financiers, leur donnant une allure saccadée et désordonnée ».¹

§6. La baisse à moyen terme du prix des produits tropicaux

L'observation courante confirme que la dégradation du cours des produits tropicaux constatée au cours d'une période tend à se perpétuer dans les prochaines périodes. Ceci est attribué à l'écart quasi permanent de l'offre et de la demande : L'offre augmente plus fortement, mais la demande s'accroît peu. Divers éléments déterminent l'allure de chaque composante du marché.

Du fait de la crise traversée actuellement par l'économie des pays industrialisés (la crise financière) , leur consommation en produits tropicaux (girofle ,vanille ,café , poivre , etc.) , va sans doute baisser . Le taux de croissance de ses pays reste modeste, va conduire à des raffermissements de leur demande d'importation en produits tropicaux.

Dans le contexte actuel de la mondialisation, la qualité est une condition de la compétitivité des produits. Les produits de rente africaine sont généralement de mauvaise qualité : ils subissent de mauvais traitement, de la récolte, en passant par le séchage, le stockage, jusqu'à l'exportation (il en est de même à Madagascar).

¹Jean François Eck, le commerce mondial des produits agricoles au xx^e siècle ,1992.op. cit. p162.

C'est pourquoi, des tonnages de produits provenant des pays africains sont souvent jugés malades, les importateurs internationaux réduiront, à terme, leur demande en produits.

L'arrivée de nouveaux producteurs sur le marché, entraîne un fléchissement des prix : tel est le cas du Brésil, il exporte plus de 6% des exportations mondiales ; actuellement, sa présence sur le marché a un impact sur le prix des produits, sur le marché, car il va augmenter l'offre sur le marché.

Autres cas : la domination des grands exportateurs sur le marché , comme l'Indonésie vend au prix moyen le plus bas du marché ,l'écart entre le prix le plus haut et celui du plus bas, appliqué, par ce pays, sur le marché de l'exportation, atteint le double du cours du marché : il vend à l'Egypte à un prix unitaire de 470 USD pour 83 tonnes et à 5 813 USD pour 32 tonnes au Japon en 2005 .Et en plus, l'Indonésie est à la fois producteur, importateur, et exportateur de girofle , elle joue ces trois rôles, en jonglant sur la quantité et sur le prix, pour influencer le cours du marché, selon ses convenances .

Comme l'instabilité du prix sur le marché international, la baisse à moyen terme du prix des produits tropicaux, et le comportement de l'Indonésie, sur le marché, se répercutent aussi sur le prix du girofle à Madagascar (région Analanjirofo). En d'autres termes, la baisse à moyen terme des cours mondiaux de girofle, provoque une baisse du prix aux producteurs dans cette zone.

CHAPITRE II : LES PERSPECTIVES D'AMÉLIORATION DE LA FILIÈRE GIROFLE

Compte tenu de son importance et les obstacles liés à l'exploitation et la commercialisation de la filière girofle, nous tenons à formuler des suggestions, dans le but de son amélioration, et surtout pour lancer le girofle de Madagascar, plus précisément dans la région Analanjirofo, vers le marché international.

Dans cette étape d'amélioration, nous allons voir les aspects quantitatifs de la production et la commercialisation (traitement et exportation).

SECTION I : LES PROPOSITIONS D'AMÉLIORATION DE LA PRODUCTION

Dans cette section nous allons aborder, ci – après, le remplacement des plantations vieillissantes, la vulgarisation des techniques culturales, la mise en place des projets de développement ruraux (PPRR), la lutte contre les ennemis et les maladie, face aux phénomènes naturels, la constitution d'organisation, Facilitation d'accès au crédit, le désenclavement de la région, et les autres appuis à la filière.

§1. Remplacement des plantations vieillissantes

Face à la chute de la production du girofle Malgache, sur le marché mondial, l'amélioration nécessite de : remplacer les plantations vieillissantes.

La période rémunératrice de l'exploitation de girofle se situe en général entre 20 à 70 ans, dans les meilleures conditions. Or, la plupart des girofliers trouvés dans cette zone sont âgées de plus de 80 ans. Par conséquent, la quantité de girofle se réduit de plus en plus.

On doit donc constituer un projet d'implantation de nouvelles plantations et améliorer progressivement les vieux plants. La mise en place de nouvelles plantes devrait être planifiée par le Ministère de l'Agriculture, et chaque région ou commune doit réaliser ce projet.

§2. La vulgarisation des techniques culturales

L'insuffisance de la formation professionnelle, fait partie des causes essentielles de la faiblesse de la productivité de l'agriculture malgache. La vulgarisation des techniques culturales est une action qui consiste à faire une large diffusion de l'encadrement des paysans, dans leurs travaux.

Les principales motivations à l'origine de cette vulgarisation sont :

- ✓ La prépondérance du secteur agricole dans l'économie nationale malgache.

- ✓ La nécessité de l'introduction de l'économie de marché ;
- ✓ Le besoin d'orientation des futurs cadres dans les problèmes d'adaptation de méthodes plus rationnelles, et de maîtrise de techniques modernes ;
- ✓ Besoin de former les futurs cadres, dans le domaine de la méthodologie et de technique de la vulgarisation agricole, en vue d'orienter les paysans vers une modernisation de leurs exploitations ;

Tous les problèmes de vulgarisation se posent, à partir du moment où l'on pense qu'il n'y pas d'amélioration de la production, sans la transformation des techniques traditionnelles.

Le changement des méthodes de culture est insuffisant pour remédier à la fatigue ou à la pauvreté des sols.

- ✓ L'acquisition des connaissances agronomiques de base ;
- ✓ L'entretien de la fertilité des sols et la lutte contre l'érosion ;
- ✓ L'utilisation des engrais et des semences sélectionnées ;
- ✓ L'adaptation de nouvelles méthodes de culture ;
- ✓ La participation libre, consciente et active des paysans, aux activités de vulgarisation des techniques culturelles.

Pour y arriver, les vulgarisateurs appliquent les techniques de communication, sur un paquet de thème bien déterminé :

- ❖ **Technique indirecte** : Cette technique nécessite l'utilisation d'une tierce personne, c'est-à-dire le vulgarisateur doit passer par une personne interposée, pour avoir un impact sur les paysans, à l'exemple des notables de la région, qui agissent en leaders d'opinions.
- ❖ **Technique directe individuelle** : Cette technique consiste à détecter les interlocuteurs possibles, et s'adresse à ceux qui ont un esprit large, pour faire le suivi, jusqu'à ce que la technique soit appliquée. La technique directe est accompagnée d'une visite des vulgarisateurs de l'exploitation, et de la visite des paysans au bureau du vulgarisateur. Cette technique nécessite plusieurs vulgarisateurs, qui doivent effectuer le travail de contrôle, de suivi et d'évaluation des paysans.
- ❖ **Technique de groupes** : Cette technique consiste à former un groupe homogène du point de vue sexe, âge, afin d'engager le chef de groupe, pour obtenir une décision collective, pour une meilleure responsabilité du groupe.

§3. La mise en place des projets de développement ruraux (PPRR)

Le Programme de Promotion de Revenus Ruraux est un grand projet de développement sectoriel , financé par les grands organismes internationaux , tels que le(FIDA)Fonds International pour le Développement Agricole , et l' (OPEP) ou Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole , lancée depuis février 2005 , et actuellement travaille au niveau des trois districts dans la région Analanjirofo dont : Fénérive-Est , Vavatenina , et Soanierana-Ivongo.

▪ Les objectifs socio –économiques du PPRR

L'objectif général du PPRR demeure la sécurisation des ressources durables des petits producteurs, et la création progressive de la situation d'abondance, sur le plan alimentaire.

A travers les objectifs spécifiques ci-après :

- l'amélioration de l'accès des producteurs au marché de la valorisation des produits ;
- l'intensification, l'accroissement et la diversification de la base productive, notamment des populations les plus vulnérables, de façon positive, pour l'environnement ;

La démarche du PPRR est une démarche de commerce équitable, pour les raisons ci- après :

✓ La mise en œuvre des Centres d'Accès au Marché (CAM) conduit nécessairement à la création d'un circuit de commercialisation, propre pour chaque produit, et à la structuration de l'organisation paysanne, pour mieux s'adapter aux exigences du marché concurrentiel.

Les Centres d'Accès aux Marchés (CAM) mis en place récemment par le PPRR constituent un nouvel acteur dans la filière, ils jouent le rôle de collecteurs de produits.

Ces « entreprises » sont en charge de trouver des débouchés, et vendre la production au meilleur moment (période où les prix sont les plus hauts). Ils permettent ainsi de réduire les intermédiaires, et facilitent les négociations entre producteurs et exportateurs.

Cependant, la place du CAM dans les échanges est encore négligeable. En tant que nouvel intervenant dans la filière, le CAM doit s'organiser et gagner la confiance des producteurs et des opérateurs commerciaux.

✓ La pratique de vente qui met au-devant de la scène le groupement pour prospections du marché, la fixation des prix et la négociation commerciale ;

Puisque c'est un programme destiné à développer ou à augmenter les revenus ruraux, le PPRR ne limite pas ses terrains d'action sur le plan agriculture seulement, mais il intervient

aussi au financement direct, comme par exemple : les voies de dessertes, les magasins de stockage, aménagement de périmètre cultivable.

Face à la vulnérabilité de l'économie rurale, liée au problème d'accessibilité du produit sur le marché, et l'absence d'un environnement juridico- politique adéquat pour sa promotion , l'intervention des projets de développement comme PPRR est très souhaitée et même indispensable, dans cette région, surtout dans les milieux ruraux.

§4. La lutte contre les ennemis et les maladies

La lutte contre les maladies est très difficile pour les paysans/planteurs, mais on peut atténuer les effets, sans l'éliminer, en injectant, dans les vaisseaux du bois, un antibiotique appelé « oxytetracycline », dès que les premiers symptômes apparaissent sur les plants.

Pour les ennemis : pendant longtemps, on a lutté contre les chenilles et chrysalides, en enlevant les rameaux morts, le ramassage manuel. Cette méthode n'est pas susceptible de donner de bons résultats.

Par ailleurs, l'utilisation des insecticides est difficile, car non seulement les chenilles et les « Andretra » sont très résistants, mais en plus, ils ne sont pas directement vulnérables, puisqu'ils ne viennent pas au contact des produits toxiques. On pouvait croire à priori que les insecticides systématiques, c'est à dire véhiculés à l'intérieur des tissus de la plante est susceptible de donner des succès.

Le seul moyen actuellement connu pour arriver à ce but, réside dans l'utilisation d'insecticides fortement collés aux tiges, les enrobant, pour ainsi dire d'une pellicule toxique peu lessivable par les pluies.

§5. Face aux phénomènes naturels

- ❖ Les cycles de production des girofliers : pour améliorer la production face aux cycles de production sur 2 ou 3 ans pour les girofliers, on ne peut adopter qu'une seule solution, il faut donner des décalages à la plantation, c'est-à-dire, on ne doit pas planter tout sur une même année, mais sur un décalage de deux ou trois années, pour que la production ne soit pas interrompue, chaque année.
- ❖ Face aux catastrophes tels que les cyclones, l'inondation, la solution est de remplacer tous les plants (girofliers) morts, et avec une culture moderne (utilisation des engrais).

§6. La constitution d'organisation

Les groupes d'organisation sont les fondateurs et les formateurs des paysans ; ils ont pour taches de mettre en place, les organisations paysannes, association des collecteurs et les groupements interprofessionnels.

A. Fondement des organisations paysannes

Nous savons que la politique de l'Etat (du gouvernement) actuel est de favoriser le financement, à travers les groupements ou organisations paysannes (OP).

Pourtant, actuellement, il n'y a aucune association où se regroupent les producteurs de girofle, dans les zones de production.

L'association paysanne ne doit dépendre d'aucun parti-politique, et le but de l'association est de protéger l'intérêt des membres, le bien-être de l'association et des membres, développer leur capacité associative, organisationnelle et technique. De plus, la constitution de l'association serait nécessaire, ou permet aux paysans d'accéder plus facilement à l'emprunt de fonds, au sein des organismes de crédit comme OTIV, BOA sur place, nécessaire au niveau de la vente groupée des produits. Dans ce cas, le marché s'organise et on peut limiter l'influence des intermédiaires. L'élimination relative des intermédiaires doit se faire par l'amélioration du prix au niveau des producteurs, et la diminution des risques au niveau des conditionneurs stockeurs ou des exportateurs qui avancent le fonds aux grands collecteurs (débiteurs).

Ces avantages se manifesteraient progressivement par le développement d'un partenariat axé sur la régularité, dans le cadre de la quantité à livrer.

B. Formation des organisations paysannes

Cette phase de formation est basée sur les techniques culturelles, comme celles qui sont données par le PPRR, dans ses zones d'interventions :

- ✓ Formation sur la gestion phytosanitaire, en limitant l'utilisation des produits chimiques.
- ✓ Formation sur le compost, la préparation des sols, le semis et la transplantation.

La formation des paysans dans la production de composts et des insectes. L'objectif visé pour ces formations est d'augmenter le rendement, c'est-à-dire, la production moyenne actuelle est de 0.2 tonnes par hectare, elle peut augmenter jusqu'à 0.33 tonnes par hectare (comme en Indonésie), si les paysans sont bien formés et ont adopté un suivi rigoureux.

Il faut que le conseil de développement rural dans la région Analanjirofo assure le suivi

et l'évaluation de l'adaptation des techniques enseignées.

C. Association des collecteurs

Beaucoup de gens font le travail de collecte, sans document (carte professionnelle, carte statistique etc.) et ils ne paient aucune patente. Il faudrait donc améliorer la profession, par la constitution d'une association des collecteurs, qui défendrait les intérêts de leurs membres, au moment de l'achat des produits, jusqu'au lieu de livraison des produits

L'avantage de l'association se situe aussi au niveau de la lutte contre les conditionneurs stockeurs, qui diminuent le prix au producteur, sans raison dissuasive. Le différentiel de prix de livraison entre les collecteurs est quelquefois aberrant.

§7. Facilitation d'accès au crédit

Nous savons bien que le besoin de financement est un problème urgent pour le développement rural ; de plus, l'augmentation de la surface, associée avec l'amélioration des rendements peuvent fournir le maximum possible de production, mais le problème pour y parvenir se pose toujours sur le plan financier.

Il est donc fortement recommandé l'installation des organismes de micro finances tels que la Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel (CECAM), la Première Agence de Micro Finance (PAMF) et le MICROCRED, dans le milieu rural, afin que les organisations paysannes puissent financer l'achat des intrants, et effectuer le remboursement durant la période de récolte.

L'idée de financer à crédit la production agricole à Madagascar n'est pas neuve : prêt en argent et porteur d'intérêts sont connus et pratiqués depuis longtemps, à la campagne.

Le grand problème est celui de l'insuffisance de l'offre de crédit, qui vise vraiment l'avantage des paysans producteurs.

A son tour, les organismes financiers doivent partager les crédits entre les utilisateurs, de façon à promouvoir l'Agriculture, et le crédit devrait être calculé en fonction de la rentabilité et de la viabilité de l'exploitation.

Les producteurs de girofle devraient alors bénéficier d'un crédit à faible taux d'intérêt, pour qu'ils puissent honorer leurs engagements.

§8. Le désenclavement de la région

Construire des routes coûte cher, mais cela coûtera encore plus cher, si l'on ne s'adonne pas à la densification des réseaux de liaisons, et de communication ; cela fait partie des ressources de développement « Faute de disponibilité de transport, bien des richesses restent inexploitées »¹.

Les routes communales et nationales devraient être réhabilitées et renforcées par la multiplication d'autres réseaux routiers.

A. La Route Nationale (RN)

La RN5 relie Toamasina au district de Mananara Nord, Maroantsetra, passe dans les deux districts dans la région Analanjirofo : Fénérive Est et Soanierana Ivongo. Plus de la moitié de cette route, c'est à dire à partir de Soanierana Ivongo, qui est de 297 km, est praticable seulement 6 mois de l'année.

La réhabilitation et l'aménagement de toutes ces routes pourraient être soumis aux bailleurs de fonds comme la Banque Mondiale, BAD... ou les bailleurs de fonds comme la France, l'UE Avec la participation de l'Etat, par le biais de la région d'Analanjirofo. L'application de la politique de développement dans le DCPE(document cadre de politique économique), comme la décentralisation de l'exécution des travaux de construction et d'entretien routier, doit être accompagnée d'une mesure, telle que l'affectation et la gestion des ressources (taxe d'utilisation des routes ou taxes relatives aux véhicules automobiles), au niveau des unités décentralisées, pour l'entretien permanent de ces routes.

Les axes reliant Toamasina vers Maroantsetra, doivent être ciblés d'urgence, pour ne pas faire souffrir les acheteurs qui viennent de cette région, pendant la saison de cyclones (Il est difficile de voyager en bateau).

B. Les routes et les pistes rurales

La relance de la production du girofle dans la région (et des autres produits), serait destinée à augmenter l'intensité des flux d'échange entre les zones rurales productrices et les centres urbains. Pourtant, les conditions actuelles de circulation des biens et des personnes (surtout dans les zones rurales) freinent ces échanges, et constituent un autre élément de la contre-performance des secteurs intérieurs de produit.

¹ BOURRIERS : l'économie de transport dans le programme de développement, Paris, PUF 1964, p131.

L'amélioration de ces conditions de circulation permettrait la dynamisation de l'interdépendance des économies urbaines et rurales dans la région (même au niveau national).

A cet effet, les objectifs poursuivis dans l'amélioration des conditions de circulation seraient :

- ✓ La facilitation d'accès ;
- ✓ La régularité ;
- ✓ La sécurité ;
- ✓ La diversité des moyens de transport ;
- ✓ La suffisance de la capacité de transport ;
- ✓ Le coût au niveau de tarif abordable ;
- ✓ Le confort.

§9. Les autres appuis à la filière

Les autres appuis à la filière ce sont la protection de l'environnement et la sécurité.

A. La protection de l'environnement

Le secteur agricole et l'environnement sont deux choses inséparables, le niveau de rendement dépend de l'environnement, notamment le climat. Parmi les causes de la dégradation de l'environnement, citons les feux de brousses, les cultures sur brûlis (le tavy). Le réchauffement de la terre est aussi constaté, et les deux saisons de l'année deviennent périodiquement non proportionnées, ce qui dégradera le volume de la récolte.

Vu son rôle capital, la conservation de l'environnement doit être opérée d'une manière stricte, et en association avec le développement économique dans le district. Conscient de cela, le projet Masoala et devenu ANGAP, actuellement, par l'intermédiaire des services des eaux et forêts, est implanté dans notre zone d'étude, depuis quelques années, pour renforcer la protection de l'environnement.

B. La sécurité

La sécurité joue un rôle de « balise » dans la vie socio- économique, sa structuration permet à tous les agents économiques d'accomplir, d'une manière harmonieuse, leurs activités, c'est ce qui manque un peu dans cette zone. Ainsi, concernant la culture de girofle, l'augmentation des vols dans les magasins, contraint les collecteurs à vendre très tôt leurs produits. Ils n'arrivent pas à profiter du moment où le prix est meilleur, ce qui a des conséquences sur le prix, et cela risque de dévaloriser le prix du girofle chez les producteurs.

Le renforcement de la sécurité publique est souhaité pour que la commercialisation soit beaucoup plus libérale.

SECTION II. LES PROPOSITIONS CONCERNANT LA COMMERCIALISATION

Pour cette phase de perspectives d'amélioration du secteur girofle, la cible est la commercialisation à l'exportation, car nous savons bien que les étrangers sont très exigeants en termes de qualité des produits, surtout les produits agricoles.

Il est par ailleurs assez évident que les barrières douanières ne seront plus des obstacles majeurs du commerce international. Elles sont déjà remplacées par la norme, notamment phytosanitaire et sanitaire.¹

Pour faire face à cet objectif, les éléments suivants doivent être envisagés.

§1. Sur le plan normatif

Le plan normatif ce sont la qualité des produits, la recherche de la qualité, la norme, et Traitement / stockage / triage / conditionnement.

A. La qualité des produits

La qualité est devenue un enjeu commercial majeur, et une condition d'accès essentielle sur le marché. L'élimination systématique des défauts est, pour une société exportatrice, un moyen d'éviter, non seulement les accidents relatifs aux produits, mais aussi un moyen pour augmenter la productivité des entreprises.

Tout cela rime avec le respect de certaines normes fixées par une commission des exportateurs et des importateurs réunis, chargée de les faire respecter, le but étant d'unifier les régimes praticables par chaque acteur du marché international.

Concernant la qualité du produit, il faut que chaque exportateur soit conscient de l'importance du résultat que la bonne qualité représente ; à cet effet, l'exportateur doit connaître et bien respecter que la qualité fait la différence.

Au sein du Ministère de l'économie, du plan, du secteur privé et du commerce, en particulier le Bureau des Normes de Madagascar (BNM), intervient tout d'abord dans la normalisation des produits à l'exportation, en collaboration avec le secteur privé.

¹ Ricardo Meléndez, Christophe Bellman, commerce International et de développement durable, Edition Diffusion Charles Léopold Mayer, 2002, p224.

Les points suivants doivent être améliorés pour la qualité du girofle :

- ✓ Il faudrait améliorer le conditionnement de stockage et de séchage, car il s'agit ici d'un produit agricole. Il faut donc bien sécher les produits, avant de les conditionner dans les emballages, en vue de sauvegarder leurs états ;
- ✓ Favoriser le développement du nettoyage et du triage, c'est-à-dire, bien dégager les débris végétaux, ainsi que les corps étrangers ;
- ✓ Promouvoir la mise en place d'une politique incitative de paiement à la qualité, en proposant, pour le commerce interne, une norme de référence, simplifiée, par rapport à l'exportation, et accompagnée d'une prime indicative à la qualité.
- ✓ Il faudrait sensibiliser tous les acteurs de la vie économique (producteurs, commerçants, utilisateurs/consommateurs, et même les pouvoirs publics) des enjeux de la qualité, et d'autre part les éduquer sur le comportement favorable à une bonne gestion de la qualité.

B. La recherche de la qualité

La standardisation et l'exacerbation de la concurrence imposent à l'Entreprise d'être différente, et offrant des produits de qualité, c'est-à-dire répondant aux attentes des importateurs visés.

Il ne s'agit pas de proposer des produits élevés, mais de satisfaire correctement leurs besoins, permettant au groupe de réussir et de confronter ses positions sur le marché étranger.

C. La Norme

Elle s'applique sur toutes sortes de produits pouvant être exportés, et faisant l'objet d'un échange sur le plan international, et également sur les produits de rentes (girofle, vanille, café et poivre).

Le respect des normes contribue à l'accroissement qualitatif et les plus utiles sont définis par :

- ✓ Les normes malgaches d'échantillonnage des produits agricoles ;
- ✓ Les Normes malgaches sur l'étiquetage

En effet, les produits agricoles ont des Normes à respecter telles que :

- ✓ La caractéristique physique ;
- ✓ Le délai de récolte à l'embarquement ;
- ✓ La nécessité de la classification par catégorie.

Une perte considérable pour la société exportatrice, d'où il est indispensable de les détecter.

D. Traitement / stockage /triage / conditionnement :

Cette étape nécessite un véritable suivi, de part et d'autre des parties, elle requiert également une maîtrise des conditions climatiques. Un conditionnement sur place est recommandé pour faciliter le transport.

Pour ce faire, il faut se renseigner sur les organismes responsables de même se renseigner au préalable sur les produits de traitement autorisés par les pays importateurs et les pays exportateurs.

Nouvelle approche de conservation : la qualité étant la conformité du produit aux attentes des destinataires (importateur), les opérateurs ne peuvent plus ignorer le niveau d'exigence que présentent les principaux pays importateurs.

Les importateurs privilégient aujourd'hui le rapport qualité /prix, car ils ne veulent plus des produits inadaptés à leurs types de besoin.

Amélioration du conditionnement des produits : l'offre de produits de qualité et la mise en place d'une large campagne de communication ne suffisent pas pour réussir sa vente. Vendre est aussi une opération de séduction.

Le premier contact avec le client doit être une réussite, elle s'obtient par l'intermédiaire d'un emballage et d'échantillon parfait, et la forme du conditionnement. L'emballage doit respecter les caractéristiques du produit lui-même, il doit non seulement attirer l'attention et provoquer l'achat, mais également assurer sa conservation (garder l'état du produit).

Cependant, il est frappant de constater la défaillance des produits de Madagascar, du point de vue conditionnement et emballage. Ces produits sont, dans la plupart des cas, transportés par voie maritime ; dans ce cas, il faut souvent revoir le conditionnement et les emballages utilisés, pour prévenir l'altération des produits par l'humidité, ou par d'autres facteurs qui peuvent détruire les produits.

§2. L'acheminement et la mise en FOB

Il faut se doter d'une carte géographique des voies de transport, et s'assurer du bon acheminement des produits aux ports d'embarquement.

Le point du Magasin ne doit pas être loin, et facile d'accès pour les véhicules poids lourds, pour faciliter le transport, et dans un délai très court.

Ces facteurs doivent également être pris en compte dans le calcul des coûts ; plus la zone sera difficile d'accès, plus le coût de transport sera élevé.

- **Le transport principal**

Nous voici au moment de l'expédition des produits, une étape faisant appel à des professionnels (transitaires), compte tenu de la multiplicité et de la complexité des formalités administratives.

Il faut aussi choisir le transport le plus rentable, qui produira des bénéfices positifs (moindre coût).

§3. L'amélioration de l'opération d'exportation

Pour favoriser le processus d'exportation, on doit procéder à diverses mesures.

- Fiabiliser la relation entre les producteurs et les importateurs.
Il faut mettre en place des infrastructures capables d'améliorer la communication entre l'offre et la demande de girofle. Autrement dit, on doit implanter des réseaux de communication fiables, et peu coûteux, capables de faciliter le contrat d'achat et de vente entre les exportateurs et les importateurs. Il est donc recommandé d'utiliser les Nouvelles Technologies des Informations et de Communication ou NTC, comme par exemple l'Internet.
- Faciliter la constitution des documents d'exportation. L'un des obstacles majeurs à l'exportation de nos produits est le délai de préparation des documents ; de plus, un retard de 15 jours peut annuler le contrat, qui est déjà en cours de préparation. Il est donc nécessaire de faciliter la constitution des documents d'exportation, au niveau des services compétents qui délivrent les pièces et certificats correspondant aux lots exportés.
- La création d'une zone d'échanges préférentiels qui, dans la pratique, signifie réduction des tarifs douaniers et barrières tarifaires ;
- La mise en place d'une zone de libre-échange, qui se traduit par l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires ;
- L'application de structures communes douanières et de tarifs extérieurs harmonisés pour tous les pays membres
- La libéralisation des échanges de biens et services, la libre circulation des biens des personnes et des capitaux, par le biais d'un marché commun

- L'adoption d'une monnaie unique gérée par une banque centrale.

§4. Solution au niveau du marketing

Pour pouvoir augmenter les résultats de chaque intervenant dans la filière girofle, il faut apporter des renouvellements au niveau du marketing mix, qui est composé du produit, du prix, de la distribution, et enfin de la communication.

A. Solution au niveau du prix

Il est essentiel de revoir et de considérer le prix, pour pouvoir en tirer des profits, sans être perdant.

Tableau n° VIII : *L'évolution du prix du girofle dans la région Analanjirifo (2012 – 2016)*

Années	2012	2013	2014	2015	2016
Prix par kg (en Ar)	12000	10000	10000	15000	20000

Source : Entretien auprès des agriculteurs, décembre 2016

En regardant ce tableau, nous pouvons en déduire que le prix du girofle fluctue d'une année à l'autre. Depuis 2012, jusqu'en 2016, ce prix prend une évolution positive, et ce dernier est considéré comme une opportunité pour les producteurs, pour les collecteurs et même pour les autorités locales et nationales.

D'après un entretien auprès de certaines personnes, après la récolte, les gens dans certaines communes font leurs investissements, en construisant des maisons en dure et moderne. La demande de consommation augmente, au moment et après la saison, car le pouvoir d'achat de la quasi – totalité de la population augmente.

a. Principe du commerce équitable et solidaire (CES)

Le CES est une relation paritaire entre tous les sujets impliqués dans la chaîne de commercialisation : producteurs, préparateurs, exportateurs, importateurs, réseau de distribution et points de vente CES (Magasin du Monde) et consommateurs. Toutefois, pour les planteurs marginalisés ou habitant des zones enclavées, ils doivent adopter des stratégies marketing adéquates, pour valoriser leurs produits, plus précisément le clou de girofle. Les producteurs sont les organisations de production et commercialisation du clou de girofle.

Après préparation, les exportateurs sont les organisations achetant chez les producteurs, par l'intermédiaire des collecteurs, et vendant principalement aux importateurs. Par la suite, les

importateurs sont les organisateurs ayant pour mission l'acquisition du clou de girofle du CES, auprès des organismes de production, et d'exportation, et les revendent prioritairement aux Magasins du Monde.

b. Le prix adopté

On opte pour le « prix équitable », déterminé, d'une part par le coût de production et de préparation, d'autre part, le prix doit assurer, aux producteurs, un niveau de vie convenable, et une marge destinée aux investissements prévus dans l'avenir. De récentes études ont effectivement montré que les Européens font des choix de plus en plus éclairés, et qu'ils sont de plus en plus disposés à payer plus cher, si le produit respecte les critères importants à leurs yeux : la qualité exigée portant le label « commerce équitable ».

B. La recherche de nouveaux débouchés

Améliorer l'exportation veut dire qu'il faut trouver de nouveaux débouchés au niveau mondial. Madagascar doit être capable de reconnaître les nombreuses occasions qui se présentent à elle, les évaluer et les comparer, afin de faire le meilleur choix du marché à des servir.

a. Taille du marché en volume

En ce qui concerne l'exportation du clou de girofle de Madagascar, les pays dans le cadre régional semble présenter un grand potentiel de marché pour notre pays, à l'instar du Maroc ; de l'Afrique du sud et de l'Egypte. Pour reconnaître cette potentialité, l'évolution de la consommation du clou de girofle sera mise en évidence.

Tableau N° IX : Clou de girofle importé par les pays régionaux

Pays	Quantité 2005 (en tonne)	Quantité 2006 (en tonne)	Quantité 2007 (en tonne)	Quantité 2008 (en tonne)	Quantité 2009 (en tonne)
Maroc	17	110	168	100	222
Afrique du Sud	314	304	353	290	304
Egypte	102	168	285	324	438

Source : Trade Map, 2010

Ce tableau ne parlera que de la potentialité et de la façon dont Madagascar devrait aborder le marché, mais pour compléter les études, une vraie étude de marché devrait être réalisée auprès de ces pays régionaux.

Dans ce cas, Madagascar cherchera à augmenter ses ventes, en introduisant ses produits sur de nouveaux marchés. Un travail de préparation minutieuse doit être effectué avant de

prendre une décision. La meilleure façon de savoir, si ce segment de marché serait rentable pour Madagascar, est d'analyser les potentiels de chaque pays. Une étude de marché très précise s'impose donc. Il faut constamment surveiller l'évolution du marché. Pour ce faire, les entreprises exportatrices doivent bien comprendre la clientèle et son comportement d'achat.

b. Les opportunités de la prospection de nouveaux marchés

Les opportunités qui viennent tout de suite à l'esprit, sans que des études approfondies soient effectuées, sont que la proximité est un des avantages à la portée de notre pays. Ces pays importateurs se trouvent tous dans le continent africain. De ce point de vue, le coût logistique pour le transit des produits est avantageux pour Madagascar. D'autres pays intéressés par l'importation de clou de girofle appartiennent à l'intégration régionale, dont Madagascar est membre à l'exemple de l'Egypte qui est membre du COMESA.

C. Politique de communication et de promotion

La communication concerne l'ensemble des actions permettant de faire connaître les produits. Ce service est l'image qu'elle veut donner à elle-même. L'objectif général de la communication est de créer les conditions favorables à l'achat des produits proposés par l'entreprise, c'est-à-dire les clous de girofles à vendre aux clients. En général, une entreprise peut vendre ses produits sans publicité. Il existe alors, d'autres moyens de communication que la publicité proprement dite, comme la déclaration sous forme d'annonce, l'existence de la filière, dans la région d'exploitation, de même publier dans des revues internationales, car les clients sont à l'étranger. Ces informations transmises ont bien souvent une grande influence sur les attitudes et les comportements du public, du fait que leur source apparaît plus objective que l'entreprise elle-même.

Quant à la promotion, c'est l'ensemble des efforts déployés, d'une part, pour organiser et pour conduire les campagnes de vente, d'autre part, pour stimuler les achats des clients. La promotion a donc pour rôle de mettre en contact permanent, par le biais d'un canal, l'entreprise et sa clientèle, en communiquant un message ; c'est l'information. Enfin, il est aussi nécessaire de participer aux foires internationales pour lancer notre produit. L'assistance à cette foire fait partie des opportunités d'affaires de l'entreprise.

a. Rôles des Ambassades

Le premier importateur de clou de girofle de Madagascar est Singapour. Il achète plus de la moitié des exportations (6 844 010 en 2009). Ensuite vient la France, les États Unies, Hong Kong et Belgique.

Pour maintenir et accroître cette demande mondiale, les ambassades doivent, en plus de leur fonction régaliennne, jouer un rôle supplémentaire : rôle de vitrine du pays à l'extérieur. Les ambassades doivent jouer le rôle de promoteur commercial.

b. Rôle de la chambre de commerce et de l'industrie (CCI)

Interface entre l'État et les planteurs, le CCI doit assumer pleinement son rôle. Il doit être proactif c'est-à-dire professionnel dans ses actions.

Bref, il est constaté, au cours de cette troisième sous-section, les différentes solutions au niveau du Marketing, comme améliorer l'entretien des plantes, mise en place d'un système de fixation de prix, la recherche de nouveaux débouchés, et la politique de communication et de promotion.

§5. Les accords facilitateurs / coopérations régionales

Madagascar a adhéré à 3 accords de coopération régionale dont la COI, COMESA et la SADC.

Le principal objectif de la constitution de ces coopérations régionales est de faciliter la réciprocité des échanges entre les pays membres, c'est-à-dire, faciliter l'entrée des produits et des services sans droits de douanes, ni restrictions sur la qualité. Beaucoup de mesures sont à mettre en place pour atteindre ce but comme :

- La création d'une zone d'échanges préférentiels qui, dans la pratique, signifie réduction des tarifs douaniers et barrières tarifaires ;
- La mise en place d'une zone de libre-échange, qui se traduit par l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires ;
- L'application de structures communes douanières et de tarifs extérieurs harmonisés pour tous les pays membres ;
- La libéralisation des échanges de biens et services, la libre circulation des biens des personnes et des capitaux par le biais d'un marché commun ;
- L'adoption d'une monnaie unique gérée par une banque centrale.

La filière girofle offre à Madagascar des devises non négligeables, et ce depuis la première République. Elle occupe une place importante dans l'économie nationale et locale, en même temps, permet une ouverture intéressante pour les opérateurs économiques et l'État malgache.

Toutefois, les problèmes qui le handicapent existent. La participation de toutes les parties prenantes est un des leviers importants pour l'intégration et l'application des moyens

nécessaires pour remédier à ces problèmes. Il est donc essentiel d'améliorer les infrastructures jugées utiles, pour faire épanouir la filière au niveau de tous les acteurs concernés.

Ce problème est particulièrement sérieux pour les producteurs, en tant que fournisseurs des produits. L'usage de ces infrastructures adaptées conduirait à des meilleurs rendements, pouvant faire face à la concurrence, qui est actuellement très rude. La considération des ressources déjà existantes, et l'aide que l'État octroie aux jeunes intellectuels et à tous les acteurs, devraient pouvoir ouvrir des perspectives professionnelles motivantes, et contribuer à une implication beaucoup plus significative de la population au développement de notre pays.

La création des industries qui transforme les clous de girofle en produits manufacturés à Madagascar est une priorité, si l'État malagasy veut aller de l'avant dans cette situation. Elle doit être compétitive sur le marché régional comme le COMESA et SADC, et cette création favorise la création d'emplois, pour les jeunes sortants des universités.

§6. Théories du commerce international

A. Théorie classique

Les économistes classiques ont leur vision propre concernant le commerce international.

a. Théorie des avantages absolus

Cherchant à défendre l'idée du libre – échange, Adam Smith montre, à la fin du XVIII^e siècle, en 1776, qu'un pays ne doit pas hésiter à acheter à l'extérieur, ce que les producteurs étrangers peuvent produire à meilleur compte que les producteurs nationaux. Le pays qui vend un certain produit moins cher que tous les autres pays, possède ainsi un avantage absolu pour ce produit. Smith indique alors qu'un pays doit se spécialiser dans la production de bien pour lesquels il possède cet avantage absolu, et acheter tous les autres biens.

La théorie des avantages absolus exclut l'échange réciproque entre pays ayant des niveaux très différents de développement. En effet, le plus développé des pays est susceptible de bénéficier de la productivité la plus élevée, dans tous les secteurs.

b. Théorie ricardienne des avantages comparatifs

David Ricardo, en 1817, développe la théorie de l'avantage comparatif : un pays peut bénéficier de la spécialisation, en produisant les biens pour lesquels il possède un avantage comparatif, et ce, même s'il possède un désavantage absolu pour tous les biens qu'il produit. David Ricardo suppose que le travail est le seul facteur de production, et que ce facteur est mobile à l'intérieur du pays, mais immobile internationalement. Pour montrer que l'échange est

toujours préférable, il imagine que le Portugal possède un avantage absolu sur l'Angleterre pour deux biens, c'est-à-dire un cas où, dans la théorie d'Adam Smith, l'échange ne pourrait avoir lieu. En raisonnant sur les coûts comparatifs et non absolus, il démontre qu'il est avantageux pour chacun de se spécialiser dans la production pour laquelle il possède l'avantage le plus fort (vin portugais), ou le désavantage le plus faible (tissu anglais).

La théorie ricardienne des avantages comparatifs lie le commerce international à des différences de technologie de production entre les pays. Le modèle de Ricardo a deux conclusions fondamentales : les pays sont toujours gagnants à l'échange qui permet de produire de manière plus efficace et, en situation d'échange, les pays vont se spécialiser dans la production du bien où ils possèdent un avantage comparatif.

B. Modèle Heckscher – Ohnlin – Samuelson

Dans ce modèle, les échanges internationaux reposent sur des différences de dotation dans les facteurs de production.

Ce modèle est connu sous plusieurs noms. Il fut d'abord publié sous une forme plus littéraire par Bertil Ohnlin, qui attribua la copaternité du modèle à son directeur de thèse, Eli Heckscher en 1933. En 1941, Paul Samuelson et Wolfgang Stolper en déduisirent un théorème important sur la rémunération des facteurs, qui fut systématiquement incorporé dans la présentation du modèle, désormais connu sous l'acronyme HOS. Dans ce modèle, les éléments suivants sont avancés :

- ❖ On a spécialisation partielle de chaque pays, dans le bien relativement le plus intensif, dans le facteur dont ce pays est relativement le mieux doté.
- ❖ On a égalisation des prix relatifs des biens entre les pays.
- ❖ En raison de la relation entre prix relatifs et rémunérations relatives, la rémunération relative du facteur relativement le plus rare, dans chaque pays, diminue, tandis que celle du facteur relativement le plus abondant augmente.

C. Limites

Ce modèle fait partie des modèles qui figure et tourne l'environnement sur les théories du commerce international. Cependant, il est contestable sur plusieurs points :

- La plupart de ses prédictions sont infirmées par les flux du commerce international, alors que les Etats – Unis ont un taux de capital par tête parmi les plus élevés, ils exportent des produits relativement intensifs en travail (paradoxe de Leontief) ;

- L'égalisation des prix relatifs n'est que rarement observée, même au sein d'une union monétaire comme la zone euro. Cette observation amène à étudier les conséquences de différences de demande entre les pays.
- Dans ce modèle, la mobilité du capital conduit à une situation dégénérée : après un équilibrage des dotations relatives, les pays se trouvent en autarcie.

a. Modèle Cairnes – Haberler

Dans le modèle Cairnes – Haberler, tous les facteurs de production sont fixes (ils ne peuvent même pas passer d'une industrie à l'autre).

b. Modèle Ricardo – Viner

Dans le modèle Ricardo – Viner, certains facteurs de production sont fixes, mais pas tous. Deux biens sont produits, et l'offre de travail est répartie entre deux secteurs. Le modèle Ricardo – Viner explique le sens de l'échange international, en développant un modèle à facteurs spécifiques (ou analyse néo factorielle). Ce modèle énonce ses principes, en introduisant d'autres facteurs de production que le travail, qui sont le capital et la terre. Le travail est le facteur le plus mobile (peut se déplacer d'une industrie à l'autre), le capital et la terre sont spécifiques à une industrie, et des ajustements vont se faire au niveau de ces facteurs : Ricardo et Viner ont démontré que la dotation en facteurs spécifiques va maintenant déterminer le sens de l'échange, et remettent en cause l'approche HOS (Heckscher – Ohlin et Samuelson). Le sens de l'échange est maintenant déterminé à travers la qualification de travail (plus le travail est qualifié, plus il devient un facteur spécifique). Les propositions apportées par Ricardo et Viner montrent que le revenu du travail diminue en termes du bien dont le prix augmente : l'augmentation de la valeur d'échange d'un bien (prix relatif) conduit à une augmentation de la rémunération réelle du facteur spécifique utilisé dans la fabrication de ce bien, et diminue la rémunération réelle du facteur spécifique utilisé dans la fabrication de l'autre bien, dans l'hypothèse où deux biens sont produits.

D. Les nouvelles théories du commerce international

Les nouvelles théories du commerce international sont : La théorie du cycle de vie des produits, la théorie stratégique du commerce, la concurrence monopolistique et le rendement d'échelles croissants et l'effet de réseau.

a. La théorie du cycle de vie des produits

Les théories traditionnelles du commerce international se préoccupent peu des questions de dynamique ou d'évolutions temporelles des spécialisations nationales. Cette théorie a été

énoncée pour la première fois par Raymond Vernon en 1966. Eu égard à la difficulté de tenir compte à la fois du commerce, de la croissance et des innovations produits, il s'agit moins d'une véritable modélisation économique que de la formalisation d'un certain nombre d'intuitions. Selon cette théorie, un produit connaît un cycle de vie caractérisé par trois états :

- innovation et consommation locale
- maturité et production étrangère
- standardisation et déclin.

Lors de la période d'innovation, un produit à forte valeur technologique est produit dans le pays, qui a fait la découverte, à l'aide d'une main d'œuvre fortement qualifiée (apparition d'un avantage comparatif extrême). Cette innovation est née du besoin de satisfaire une petite demande locale inélastique. Lors de la seconde phase, la demande pour ce bien s'accroît dans les autres riches pays développés. Le pays précurseur dans la production du bien, commerce à exporter vers ces pays. Enfin, durant la troisième phase, les pays riches arrêtent de produire ce bien, en raison de l'apparition d'une production peu coûteuse dans les pays en développement.

b. Théorie stratégique du commerce

La théorie traditionnelle de l'échange international s'intéresse aux effets du commerce international sur les nations, en retenant comme hypothèse de base que la concurrence est pure et parfaite. Il est déduit que le libre – échange améliore la position des nations qui échangent, incitant donc au démantèlement des barrières protectionniste.

Toutefois, les situations de concurrences pures et parfaites sont rares : l'essentiel du commerce industriel est réalisé pour des produits de secteurs que nous considérons comme des oligopoles, lorsque nous les étudions sous leur aspect domestique (Krugman, 1989). Dans la majorité des cas, les marchés sont en situation de concurrence imparfaite, où le nombre de firmes produisant un bien et agissant sur le marché est faible.

L'environnement oligopolistique ainsi obtenu est appelé un environnement stratégique. Cet environnement stratégique se caractérise par l'émergence et la résistance du profit. Dans ces conditions, il peut être rationnel d'imposer une réglementation protectionniste.

Ces idées constituent la base théorique de la politique commerciale stratégique, et ont donné naissance à une nouvelle approche économique de l'échange international, dénommée nouvelle économie internationale. Initiée par Brander et Spencer, Paul Krugman a participé à cette

approche .L'apparition de cette théorie remonte à la fin des années 70, mais elle s'est surtout développée dans les années 80.

c. Concurrence monopolistique

Selon la théorie de la concurrence monopolistique des années 1930, la concurrence entre les entreprises ne se fait pas seulement sur les prix, mais aussi sur les produits. Chaque entreprise dispose d'un monopole sur un produit qui n'est pas strictement identique à ceux des entreprises concurrentes. Si on s'intéresse à l'application de cette théorie sur le commerce international, on découvre que :

- vu que la création d'un nouveau produit n'est limitée que par la taille du marché, alors l'ouverture au commerce mondial permet d'accroître la variété des besoins, ce qui permet une meilleure adaptation de l'offre aux demandes spécifiques des consommateurs.
- le commerce international se fait de manière intra- branche : un pays peut à la fois importer et exporter une même catégorie de produit.

d. Rendements d'échelle croissants et effets de réseau

Les économies d'échelle peuvent justifier la spécialisation internationale. Si l'on prend deux pays semblables en tous points : même niveau technique , même dotation en facteurs , même taille et les consommateurs y ont les mêmes goûts variés ... et si l'on prend deux biens fabriqués dans les mêmes conditions , mais avec des rendements croissants dans les deux pays , on montre que malgré la similitude des coûts comparatifs , qui ne justifierait aucun échange entre les deux pays , chaque pays peut trouver avantage à la spécialisation et au commerce international, pour obtenir plus de biens qu'en autarcie : le commerce international permet à chaque pays de produire plus efficacement un registre limité de biens , sans sacrifier la variété des biens consommés . En effet, l'augmentation de la production dans l'un des biens génère des gains de productivité, grâce aux économies d'échelle, et donc un avantage comparatif. Mais celui –ci ne résulte pas de différences initiales entre les deux pays, puisque par hypothèse, ils étaient parfaitement semblables ; en revanche, cet avantage comparatif trouve son origine dans la spécialisation elle – même, recherchée pour bénéficier de rendements croissants. C'est pourquoi on qualifie cette explication de théorie endogène de l'échange international, car c'est la spécialisation et l'échange international qui créent l'avantage comparatif issu du phénomène d'économies d'échelle.

CONCLUSION

La filière girofle est reconnue génératrice de revenus des paysans. Cette culture de rente connaît divers problèmes, pour ne signaler, entre autres, que la diminution de la production et la fluctuation des prix.

Ces problèmes d'origines internes et externes ont pris à Madagascar une importance grandissante, depuis l'époque coloniale, jusqu'à nos jours, comme dans l'ensemble du Tiers Monde. Notre travail a consisté à savoir si cette filière présente des atouts d'avenir pour la région Analanjirofo. Ce mémoire a aussi pour objet d'exposer, sous une forme claire, concise et surtout pratique, les buts qui sont assignés à un système socio-économique.

Pour répondre à notre problématique, et pour vérifier nos hypothèses de recherche, la filière girofle occupe toujours la pole position dans le District, malgré les nombreux problèmes qui bloquent son épanouissement, dont les questions d'ordre technique (manque de matériels de production) et d'ordre politique de l'État.

Avec son climat chaud et humide, pendant presque toute l'année, et son relief accidenté entre la succession des collines et des bas-fonds, la région Analanjirofo est favorable à la culture de rente. Certes, la vanille, le café, y sont cultivés. Le girofle demeure à la troisième place. Cette culture apparaît même comme une coutume vitale, et un vrai patrimoine régional, qui a évolué côte à côte avec la population.

Depuis une décennie, la culture de girofle a toujours été confrontée aux caprices de la nature, notamment les cyclones qui sont devenus plus fréquents et encore plus dévastateurs qu'auparavant. Il existe aussi l'Andretra qui n'est pas toujours éradiqué, jusqu'à maintenant. Malheureusement, ce ne sont pas les seuls problèmes auxquels devrait faire face le girofle.

Contrairement aux pays économiquement avancés, les moins avancés tel Madagascar sont pauvres en infrastructures modernes, affectées au développement de l'agriculture, et jusqu'au début de ce millénaire, nous nous trouvons toujours au même stade qu'au XVIII^{ème} siècle. Les pays pauvres sont également confrontés à d'autres problèmes comme le manque de volonté politique de l'État, en matière de développement commun.

Satisfaire les besoins quotidiens de la population est encore aujourd'hui un grand obstacle que notre pays doit surmonter. En effet, promouvoir le domaine de l'Agriculture constitue encore une priorité nationale. Ainsi, il serait mal vu de ne pas considérer la potentialité que possède chacune de nos régions, en matière d'Agriculture. Il conviendrait donc d'élaborer

des politiques et des stratégies bien adaptées aux besoins de la population, acceptables et réalisables, en matière d'exploitation de girofle.

En s'appuyant sur la situation actuelle du girofle et avec les divers efforts déployés par les acteurs de la filière, celle-ci a encore un avenir très prometteur. Les paysans commencent actuellement à exprimer leurs besoins en pépinière pour renouveler leurs plantes. Avec l'instauration des organismes qui collaborent dans la relance de la filière, les responsables de l'État font tout leur possible pour assurer la continuité de la culture du girofle. Mais face à l'ampleur des travaux à accomplir, en particulier, les infrastructures routières, ces efforts demeurent encore minimes.

En cette culture, nous percevons une grande potentialité pour développer la région étudiée et, en même temps pour constituer une source appréciable de devises pour Madagascar. Ainsi, aux termes de cette étude nous souhaiterions retenir l'attention de toutes les parties prenantes intéressées par la filière et par le développement de la région, afin qu'ils agissent en conséquence.

Les meilleures solutions sont l'amélioration de la production et d'opter en faveur d'instrument qui, au lieu de tenter de stabiliser le marché Mondial d'un produit ou de redresser la tendance baissière des prix, aident à affronter un marché déjà instable et donc à s'adapter à l'instabilité du marché. Vu ces multiples perspectives, que deviendra cette filière dans la région Analanjirofo, après deux décennies ?

BIBLIOGRAPHIE

I – OUVRAGES GÉNÉRAUX

- 📖 BOURRIERS : l'économie de transport dans le programme de développement, Paris, PUF 1964, 131p.
- 📖 BOUSSARD Jean Marc, « Introduction à l'économie rurale », édition CUJAS, Paris, 1992, 218 p
- 📖 CAPUL Jean Yves, DIVIER Garnier, « Dictionnaire d'économie et de Sciences Sociales », HATIER, Paris, 1993, 310p.
- 📖 DE FARCY Henri, « l'espace rural », PUF, Paris, 1975, 114p.
- 📖 ECK Jean François, le commerce mondial des produits agricoles au xx^e siècle ,1992.op.cit. 162p
- 📖 MELENDEZ Ricardo, Christophe Bellman, commerce International et de développement durable, Edition Diffusion Charles Léopold Mayer, 2002, 224p.
- 📖 QUESNAY François, Tableau économique « Chapitre 5, les grands courants de l'analyse économique », 1758, édition Economica, Paris, 44 p.

II - DOCUMENTS ET PÉRIODIQUES

- BNGRC, Rapport national intermédiaire du suivi de la mise en œuvre du Cadre d'action de Hyogo, Prevention Web, 2010, 26 pages.
- DRDR : Réseau observatoire Ruraux Madagascar- Fiches signalétiques 2015, 27pages
- Entretien auprès des producteurs dans les communes rurales, 2016.
- JAHIEL Michel,Centre Technique Horticole de Tamatave, « Historique du girofle à Madagascar », 2014, 11 p.
- La direction régionale de la population Analanjirofo, 2015
- Monographie de la Région Analanjirofo , 2015 , 78pages.
- PLINE l'ancien, « histoire naturelle », éditer par l'empereur versapien, Paris, publié vers 77, 35p.
- RAMALAJAONA (G) & JOURDAN (E) : « l'essence de girofle à Madagascar » Bulletin de l'IRAM 1961, 213 pages.
- SCHEWEITZER Céline ; RANAIVOSOA Lanto : étude des marchés internationaux pour le piment et le girofle, février 2007, 178pages.

III - SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- ✍ LEMIARY « Cours d'Organisation et Management » en 3eme année Économie année 2013-2014 Université de Toamasina.
- ✍ RATOVOSON Seth Arsène « Cours d'Économie Rurale » en 3eme année Économie année 2013- 2014 Université de Toamasina.
- ✍ VAVISOA Angelina « Cours de Théorie Économique » en 3^{ème} année Économie année 2013 -2014 Université de Toamasina.

IV - WEBIOGRAPHIES

-  <http://www.epices-mada.fr/143-epice-clous-de-girofle-madagascar>, consulté le 11 Février 2017 à 14h 40mn.
-  <http://www.madagascar.relais-infocom.net>, consulté le 14 Avril 2017 à 10h 10mn
-  <http://www.agreste.agriculture.org>, consulté le 25 Avril 2017 à 9h 22mn
-  <http://www.cite.mg>, consulté le 20 Mai 2017 à 8h 17mn
-  <http://www.fao.org>, consulté le 28 Mai 2017 à 11h 12mn
-  <http://www.faostat.fao.org/>, consulté le 13 Juin 2017 à 15h 27mn



ANNEXES

ANNEXE I : PHOTO DES PAYSANS QUI FONT L'EGRIFPAGE



Source : photo prise par l'auteur, 2016

ANNEXE II. PHOTO DU SYSTEME EN ASSOCIATION AVEC CULTURE SUR BRULIS



Source : www.locatelli1.net, 2015

ANNEXE III. LISTE DES EXPORTATEURS DU GIROFLE 2014-2015

SOCIÉTÉ	LOCALISATION
AFH	Tamatave
ALPHA INTERNATIONAL	Tamatave
APS MADATRADE	Fénérive-Est
BARARI MADAGASCAR	Tamatave
BEMIRAY	Tamatave
CHAN HOI MIGIGI	Antalaha
COLDIS	Manakara
DESLANDRES	Tamatave
DISPROLEM	Tamatave
DOUNIA	Maroantsetra
EASTERN	Tamatave
ENAC	Tamatave
ETS MOHAMED	Tamatave
ETSBIBIANE	Tamatave
EXPO MADA	Tamatave
EXPOCOMMODITIES	Tamatave
FANEX/WAJJ EXPORT	Tamatave
FY EXPORT	Fénérive-Est
GDM FAKRA	Tamatave
GICO	Tamatave
GRAIN EXPORT	Antsirabe
GRAIN EXPORT	Antsirabe
HACHMAN MADAGASCAR EXPORT MAKBOUL	Tamatave
HANS	Tamatave

HENIKYNYSOA	Tamatave
ISSADJY TRADERS	Tamatave
ITRACS	Tananarive
JACARANDAS	Tamatave
KALFANE	Majunga
KAUTILYA COMMODITIES	Tamatave
KRISH GLOBAL	Tamatave
KYNAIMPEX	Tamatave
LAFAZA	Mananara
LEONG TECH (LEONG PONNE WANG)	Fénérive-Est
MADAGASCAR CONSULTING	Mananara
MADAGASCAR EXPORT	Tamatave
MADAGROUP	Tamatave
MADAITA	Tamatave
MADASPICES	Tamatave
MADAUNK	Maroantsetra
MALGAPRO	Tamatave
MARCEL ALBAN	Tamatave
MATANA	Tamatave
MEGADIS	Tamatave
MI RAY EXPORT	Tamatave
MSEXIM	Tamatave
NAHINA	Majunga
NATIONAL AGRI	Tamatave
PROGEM	Tamatave

Q ENERGY INTERNATIONAL/ Q ENERGY TRADING SARL	Tamatave
RAMANANDRAIBE	Tamatave
SAE	Maroantsetra
SAMIEX/ ORIENTAL	Tamatave
SCIM/BOURBONOIL	Tamatave
SCRIMAD	Tamatave
SEPLOMONE	Antalaha
SKCC	Tamatave
SKTABDUL	Tamatave
SOCOPAM	Manakara
SOLAGRO	Tamatave
SOLEIL	Tamatave
SORAFI	Farafangana
SPICEANDOIL	Tamatave
STE PERLE TRADE COMPANY	Tamatave
STIMEX	Tamatave
SURYAGRO	Tamatave
TAMA DISTRIBUTION	Tamatave
TOUTON NEGOCE OCEAN INDIEN	Tamatave
TP TRADING	Tamatave
TRADE MARK	Tamatave
TRANSIT PRIDE	Tamatave
TRIMETA	Tamatave
TSARA SPICE	Manakara
UCODIS	Tamatave
VATO DESING	Tamatave
VELOSONY	Farafangana
VI RTS	Tamatave
WONDER	Tamatave

ZEE TRADING	Tamatave
ZIONA	Tananarive

Source : www.madagascar.relais-infocom.net, consulté le 14 Avril 2017 à 10h 10mn

ANNEXE IV. LES PRINCIPAUX IMPORTATEURS DE GIROFLE

PAYS IMPORTATEURS	QUANTITÉ (t)
Singapour	6 880
Inde	6 867
Émirats arabes unis	2 760
États-Unis	1 486
Arabie saoudite	1 441
Pays-Bas	1 328
Chine	1 195
Hong Kong	977
Népal	920
Viêt Nam	874
Malaisie	869
Mexique	796
Indonésie	796
Bangladesh	776
Thaïlande	674
Allemagne	480
France	439
Canada	409
Royaume-Uni	353
Japon	341

Source : FAO / STAT, Année 2007

LISTE DES ILLUSTRATIONS

LISTE DES FIGURES

Figure n° 1: La présentation sur une carte de la région Analanjirofo	6
Figure n° 2 : Processus de la production de dérivés de girofle	21

LISTE DES GRAPHS

Graphe n° 1 : Répartition de la température, année 2015	8
Graphe n° 2 : Nombre de population par district	9

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n° I : Répartition de la température, année 2015	7
Tableau n° II : La répartition de la pluviométrie et humidité année 2014	8
Tableau n° III : Population par district de la Région.....	9
Tableau n° IV : Division sociologique des tâches relatives au girofle culture	25
Tableau n° V : Évaluation des charges pour le « findramana »	27
Tableau n° VI : Évaluation des avantages procurés par le « findramana ».....	28
Tableau n° VII : Calendrier cultural pratiqué en 2013.....	31
Tableau n° VIII : L'évolution du prix du girofle dans la région Analanjirofo (2012 – 2016). 60	
Tableau N° IX : Clou de girofle importé par les pays régionaux.....	61

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE	III
REMERCIEMENTS.....	IV
LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES	V
GLOSSAIRE	VI
INTRODUCTION.....	1
PREMIÈRE PARTIE : CADRE GÉNÉRAL DE L'ETUDE.....	3
CHAPITRE I : PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA REGION ANALANJIROFO	5
SECTION I : LA LOCALISATION.....	5
§1- Situation géographique	5
§2- Les aspects géographiques	6
A. La végétation	7
B. Le climat.....	7
C. La température.....	7
D. La pluviométrie	8
E. La démographie.....	8
§3- Les potentialités économiques	10
A. Les principaux produits agricoles	10
a. Le riz.....	10
b. Le manioc et le maïs	10
c. Le girofle	11
d. Le café	11
e. La vanille	11
f. Le litchi.....	12
B. Les produits d'élevages	12
a. L'élevage bovin	12
b. A côté de l'élevage bovin, l'élevage porcin et l'aviculture	12
C. Les produits de pêche	13
SECTION II : LES GÉNÉRALITÉS SUR LA FILIÈRE GIROFLE	13
§1. L'Agriculture selon la théorie économique.....	13
A. La genèse de l'Agriculture	13
B. Les premières pratiques de l'Agriculture	14
C. L'Agriculture selon les physiocrates.....	15

D. L'économie agricole dans les pensées théoriques.....	15
§2. Historique et origine de la filière Girofle	16
§3. Les caractéristiques ou description du giroflier	17
A. Les racines.....	17
B. La charpente du girofle	17
C. Les inflorescences	17
D. Les clous de girofle	18
§4. Écologie exigée	18
A. Exigence climatique	18
B. Sols convenables	19
§5. Les dérivés du giroflier et leurs rendements	19
A. L'exploitation des feuilles.....	19
a. La récolte des feuilles	20
b. La méthode d'extraction des feuilles	20
B. L'exploitation des griffes	20
C. Les antofles	20
D. L'exploitation des clous	20
CHAPITRE II : LA PRODUCTION ET LA RÉCOLTE DU GIROFLE	22
SECTION I : APPUIS À LA FILIÈRE GIROFLE	22
§1. Le but et les méthodes de la culture	22
A. Technique de culture moderne	23
a. La multiplication du giroflier	23
b. La plantation	23
B. Forme de culture dans la région Analanjirofo.....	24
a. Les soins de la plantation par les producteurs	24
b. La structure du mode d'exploitation et de la récolte	25
1. Le faire-valoir direct	25
2. Mode de faire valoir indirect.....	28
SECTION II : LES OUTILS ET LES TECHNIQUES CULTURALES	29
§1. Les outils de travail	29
§2. Les techniques utilisées dans la culture.....	30
§3. Les différentes préparations chez les producteurs.....	32
A. La récolte du clou de girofle	32

a. La saison et la durée de la récolte	32
b. Les différentes étapes de la récolte et le rendement	32
c. Les techniques et les matériels de la récolte	33
B. Les différents traitements sur les produits chez les producteurs	33
a. L'égriffage	34
b. La dessiccation	34
c. Le stockage chez les producteurs	34
DEUXIÈME PARTIE : LES HANDICAPS DE LA FILIÈRE GIROFLE ET SES PERSPECTIVES D'AVENIR	37
CHAPITRE I : LES CAUSES DES PROBLEMES DE LA FILIÈRE GIROFLE	39
SECTION I: LES CAUSES INTERNES	39
§1. Au niveau technique	39
A. Le vieillissement des plantes	39
B. Problème au niveau de la collecte	40
C. Les techniques culturales	40
D. Le non-respect de quelques rudiments	40
a. La qualité de produit	40
b. La récolte abusive des feuilles	40
c. L'entretien	40
§2. Au niveau socio- économique	41
A. Les voies de dessertes	41
B. La pratique usuraire	41
C. La désignation du tissu social	42
D. Les prix non inactifs aux producteurs	42
E. Le crédit agricole	43
§3. Commercialisation	43
§4. Les cataclysmes naturels	44
A. Le cyclone	44
B. La sécheresse ou la période non cyclonique	44
C. Les comportements de l'État	44
SECTION II : LES CAUSES EXTERNES	45
§1. L'instabilité des prix du girofle sur le marché international	45
§2. Les déterminants de la baisse de prix du girofle sur le marché international	45
§3. L'augmentation de la production mondiale du girofle	45

§4. L'importance de stocks de girofle détenus pour les pays importateurs	45
§5. Les déterminants de la hausse du prix sur la marché international	46
§6. La baisse à moyen terme du prix des produits tropicaux	46
CHAPITRE II : LES PERSPECTIVES D'AMÉLIORATION DE LA FILIÈRE GIROFLE	48
SECTION I : LES PROPOSITIONS D'AMÉLIORATION DE LA PRODUCTION....	48
§1. Remplacement des plantations vieillissantes	48
§2. La vulgarisation des techniques culturales	48
§3. La mise en place des projets de développement ruraux (PPRR).....	50
§4. La lutte contre les ennemis et les maladies	51
§5. Face aux phénomènes naturels	51
§6. La constitution d'organisation.....	52
A. Fondement des organisations paysannes.....	52
B. Formation des organisations paysannes	52
C. Association des collecteurs	53
§7. Facilitation d'accès au crédit.....	53
§8. Le désenclavement de la région	54
A. La Route Nationale (RN)	54
B. Les routes et les pistes rurales	54
§9. Les autres appuis à la filière	55
A. La protection de l'environnement	55
B. La sécurité	55
SECTION II. LES PROPOSITIONS CONCERNANT LA COMMERCIALISATION	56
§1. Sur le plan normatif.....	56
A. La qualité des produits	56
B. La recherche de la qualité.....	57
C. La Norme.....	57
D. Traitement / stockage /triage / conditionnement :	58
§2. L'acheminement et la mise en FOB	58
§3. L'amélioration de l'opération d'exportation	59
§4. Solution au niveau du marketing.....	60
A. Solution au niveau du prix	60
a. Principe du commerce équitable et solidaire (CES).....	60
b. Le prix adopté.....	61

B.	La recherche de nouveaux débouchés	61
a.	Taille du marché en volume	61
b.	Les opportunités de la prospection de nouveaux marchés	62
C.	Politique de communication et de promotion	62
a.	Rôles des Ambassades	62
b.	Rôle de la chambre de commerce et de l'industrie (CCI)	63
§5.	Les accords facilitateurs / coopérations régionales	63
§6.	Théories du commerce international	64
A.	Théorie classique	64
a.	Théorie des avantages absolus	64
b.	Théorie ricardienne des avantages comparatifs	64
B.	Modèle Heckscher – Ohnlin – Samuelson	65
C.	Limites	65
a.	Modèle Cairnes – Haberler	66
b.	Modèle Ricardo – Viner	66
D.	Les nouvelles théories du commerce international	66
a.	La théorie du cycle de vie des produits	66
b.	Théorie stratégique du commerce	67
c.	Concurrence monopolistique	68
d.	Rendements d'échelle croissants et effets de réseau	68
	CONCLUSION	69
	BIBLIOGRAPHIE	71
	ANNEXES	73
	LISTE DES ILLUSTRATIONS	79