

Programme de Promotion des Revenus Ruraux

FILIERE GIROFLE

Région Analanjirofo



Le girofle



Nom :

français : girofle

anglais : clove-tree

malagasy : jirofo ; jorofo

Famille des Myrtacées

Espèce : *Eugenia caryophyllata*



Clous de girofle

Deux produits sont issus des girofliers :

➤ **Le clou** (boutons floraux cueillis avant floraison, utilisés en tant qu'épice)

➤ **L'huile essentielle de girofle**, extraite par distillation à partir des clous, des feuilles et des griffes.



Huiles essentielles, source PPRR



Production de girofle

Le girofle est le deuxième produit agricole d'exportation de Madagascar (2005).

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'Analanjirifo **(7000 tonnes par an environ).**

L'exploitation du girofle est une activité de rente, elle est une source de revenu importante pour les agriculteurs de la côte Est.



Source PPRR

Giroflier en début de production



Les acteurs

Les producteurs:

Ils sont très nombreux dans la région Analanjirofo. Ils maîtrisent bien la production de clous de girofle. Très souvent, ils ne sont pas organisés et dépendent des collecteurs.

Les collecteurs:

Ce sont les intermédiaires entre la base productive et les exportateurs. Ils sont bien implantés dans le tissu économique local. Ils bénéficient d'un capital et de moyens (véhicules) suffisants pour l'achat et l'acheminement des matières premières lors de la récolte en octobre/décembre.

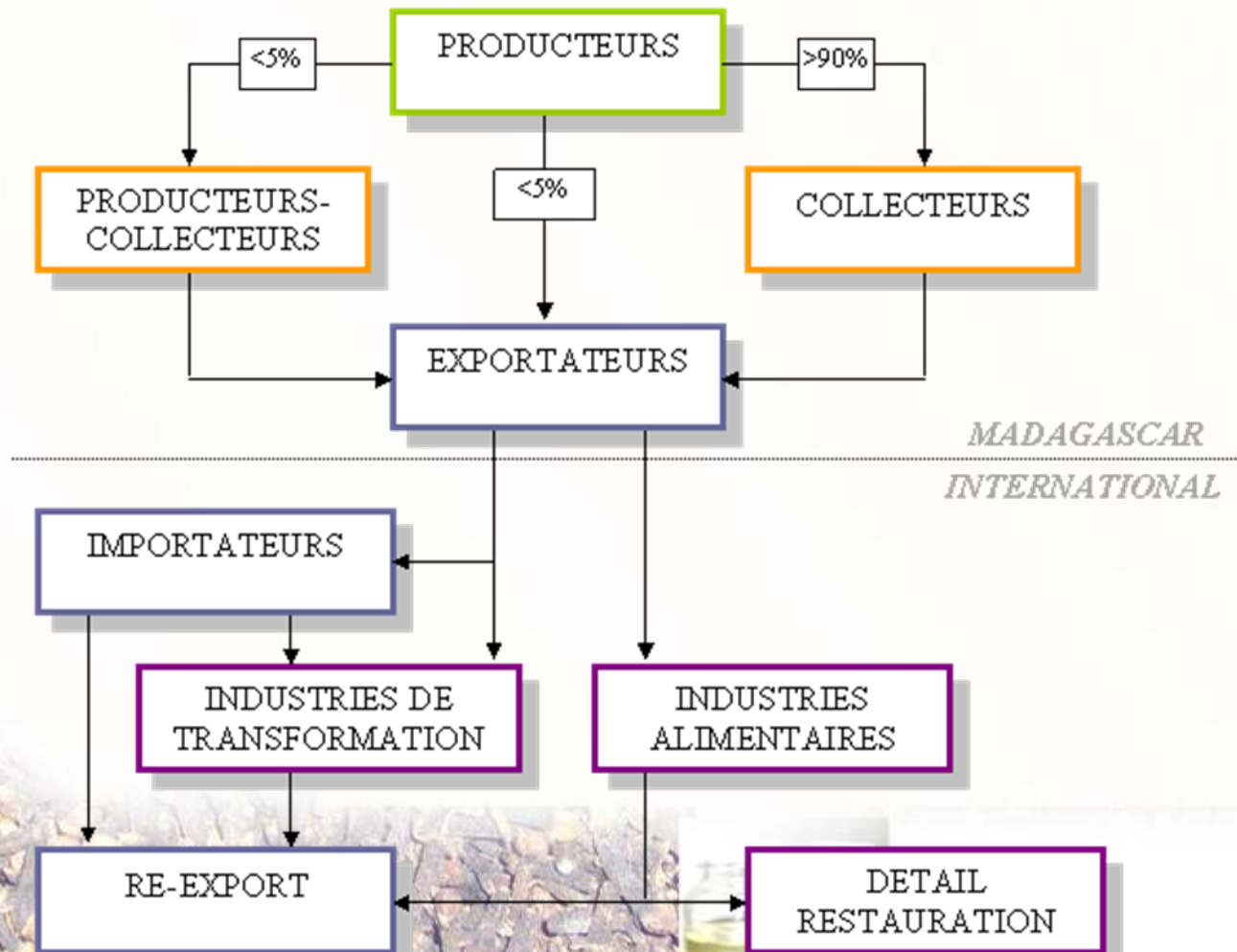
Les collecteurs sont des acteurs difficilement contournables en brousse (zones enclavées) puisqu'ils sont l'unique lien entre les agriculteurs et les exportateurs.

Les exportateurs:

Ils sont le lien entre le marché et la production malgache : Madagascar consomme très peu de girofle et l'essentiel de la production est destinée à l'exportation (Singapour, France, Etats-Unis, Hong-Kong)



SCHEMA DES PRINCIPAUX ACTEURS ET DES FLUX DE PRODUITS DE LA FILIERE (en%) DANS LA REGION D'ANALANJIROFO



Les problèmes

- Les plantations sont vieillissantes et peu renouvelées.
- La qualité des produits malgaches n'est pas très appréciée des importateurs (prix d'achat plus faible).
- L' « Andretra », un insecte foreur du giroflier peut nuire aux plantations.
- Le tavy (culture sur brûlis) est également une contrainte.
- Les niveaux de production ne sont parfois pas suffisants pour satisfaire la demande.
- Les intermédiaires (collecteurs) sont des acteurs « coûteux » pour la filière.



Appui à la filière

Le PPRR, financé par le gouvernement malgache, le FIDA et l'OPEP, est implanté dans la région depuis 2005 pour soutenir les groupements de producteurs et améliorer le rendement et la qualité des produits.

Il fournit du matériel d'exploitation moderne (alambic pour la distillation d'huiles essentielles) et renouvelle les pieds de girofliers vieillissants.

La plantation de jeunes pieds entre dans le cadre d'un programme de Défense et Restauration des Sols (DRS).



Alambic, distillation d'huiles essentielles



Jeunes plants de giroflier



Promotion de la qualité

Les groupements de producteurs font de nombreux efforts pour améliorer la qualité des clous de girofle:

-Les clous sont séchés chez les producteurs dans de bonnes conditions,

-Ils sont triés au Centre d'Accès au Marché (CAM): on retire les griffes, les impuretés, les feuilles...

-Ils sont conditionnés dans des sacs de jute avant d'être livrés aux exportateurs.



Clous stockés au CAM dans des sacs de jute



En conclusion...

Les efforts conjoints des producteurs et du PPRR permettent la régénération des pieds de girofliers pour la production future.

En répondant aux exigences des clients en matière de qualité, les paysans voient leur revenu s'améliorer.



Girofliers, région Analanjirofo,

Le CAM est un nouvel acteur dans la filière girofle. Il organise le regroupement des produits et permet aux producteurs (notamment pour les villages enclavés) de se passer des collecteurs (intermédiaires coûteux).

Il lui faut gagner la confiance des groupements et des opérateurs pour se positionner dans la région.

