



Konsey Nasional Finansman Popile



Filières agricoles à Gros-Morne : Diagnostic et analyse de la situation des producteurs agricoles



Rapport Final

Pascal Pecos LUNDY

Octobre 2010

SOMMAIRE

Liste des Figures	iii
Liste des Tableaux.....	iii
A. Cadre introductif & Zone d'intervention.....	4
Mise en contexte et résultat attendus.....	4
Approche méthodologique et principales limites.....	4
Principales limites	5
b. filieres agricoles et potentialites de gros morne	6
Traits caractéristiques de la zone	6
La filière mangue	9
La filière canne.....	11
La filière haricot	14
C. Situation et caracteristiques des exploitations agricoles	16
Profil socioéconomique et Ressources.....	16
Force de travail	17
Commercialisation.....	18
Performance économique.....	21
Financement et appui institutionnel.....	23
Producteur versus besoin d'argent	26
Prévalence de la pauvreté.....	27
Besoins de financement.....	27
Goulets d'étranglement et pistes d'intervention.....	28
annexes	31
Annexe 1: Quelques tableaux de résultats.....	32
Annexe 2: Importance de la filière mangue (échelle nationale).....	35
Annexe 3 : Photos.....	38
Annexe 4 : Personnes ressources et institutions rencontrées	39

Liste des Figures

- *Figure 1 : Carte administrative de la commune de Gros Morne. Source : IHSI*
- *Figure 2 : Circuit de commercialisation de la mangue francisque de Gros Morne*
- *Fig. 3 : Soldes annuels de trésorerie suivant les types d'exploitants*
- *Fig. 4 : Évolution du revenu généré par la mangue de 2007 à 2010*
- *Fig. 5 : Cultures rentables selon les producteurs*
- *Fig. 6 : Utilisation de l'épargne*
- *Schéma 7: Période critique de besoins d'argent au cours d'une année*

Liste des Tableaux

- *Tableau 1 : Concentration des cultures retenues suivant les sections communales*
- *Tableau 2 : Distribution communale des principales cultures rencontrées dans le département de l'Artibonite*
- *Tableau 3 : Institutions de financement recensées à GM*
- *Tableau 4: Profil sociodémographique*
- *Tableau 5 : Main d'œuvre et habitat*
- *Tableau 6 : Revenus agricoles*
- *Tableau 7 : Prêts moyens obtenus et utilisation*
- *Tableau 8 : Provenance des prêts et utilisation selon les exploitants*
- *Tableau 9 : Besoins en crédit exprimés par les exploitants*
- *Tableau 10 : Positionnement du producteur en fonction du revenu moyen*
- *Tableau 11 : Besoins de financement à court terme*
- *Tableau 12 : Principales contraintes identifiées*

A. CADRE INTRODUCTIF & ZONE D'INTERVENTION

Mise en contexte et résultat attendus

1. Le présent document rapporte les principaux résultats du diagnostic des exploitations agricoles de Gros Morne. Ce rapport a été diligenté par le KNFP en vue de disposer d'éléments nécessaires pour le financement de ces filières. Il vise au prime abord les principaux acteurs intervenant au sein de ces filières et plus généralement l'ensemble des opérateurs du développement rural.
2. L'analyse qui sous-tend la réalisation d'une telle étude fait de l'indisponibilité en informations pertinentes à l'échelle des exploitations agricoles, l'un des facteurs entravant le financement des filières agricoles. Aussi devient-il difficile, pour le producteur de justifier et d'appuyer ses besoins de financement et pour son financeur potentiel, de fournir la réponse équivalente. Des lors, il devient quasiment impossible d'envisager la modernisation en amont des filières et espérer une augmentation de la productivité.

Approche méthodologique et principales limites

3. La méthodologie s'est articulée autour d'une démarche progressive déroulée en des étapes complémentaires au regard des objectifs assignés à l'étude et des réalités de terrain.
4. Compte tenu des résultats attendus, l'accent a été mis sur un seul agent : le producteur. Néanmoins, elle s'inscrit dans la perspective de l'approche filière. La filière est définie comme « un ensemble d'agents économiques qui contribuent directement à la production puis à la transformation et à l'acheminement jusqu'au marché de réalisation du même produit »¹. Elle serait donc un système d'agents économiques qui concourent à produire, à transformer, distribuer et consommer un produit.
5. La collecte des données s'est appuyée sur la revue de la littérature, les entretiens avec des personnes ressources. Elle a constitué la phase des enquêtes exploratoires. Les enquêtes approfondies sur la base d'un questionnaire ont permis de dresser l'état des lieux des exploitations agricoles. L'enquête a été menée auprès d'un échantillon de 120 producteurs de Gros Morne. La taille de l'échantillon a été préétablie par le commanditaire suivant leurs propres critères.

¹ Moustier P., Leplaideur A., Cadre d'analyse des acteurs du commerce vivrier africain. In Série urbanisation, alimentation et filières vivrières, Document No 4. CIRAD

6. Le choix des producteurs enquêtés s'est effectué sur la base d'un triple critère : appartenance organisationnelle, bénéficiaire de service financier, localisation géographique suivant la filière agricole. Ceci a donc permis une stratification de la population-mère et abouti à un échantillonnage à choix raisonné.
7. La collecte d'informations a porté sur les éléments tels que les activités conduites par les exploitations agricoles, les goulets d'étranglement, la capacité et les besoins de financement, l'utilisation du crédit. Les enquêtes ont été conduites par l'équipe de terrain du commanditaire. Les données ont été dépouillées et traitées à l'aide des logiciels informatique appropriés notamment Word et Excel. Pour analyser les données recueillies, il a été utilisé des tableaux statistiques simples (tris plats) et éventuellement d'autres outils statistiques.

Principales limites

8. Les limites de l'étude ont à voir avec, d'une part, la pauvreté, la dispersion et les difficultés d'accès de la littérature disponible, et d'autre part, les problèmes techniques liés aux inconvénients d'une enquête rétrospective et du support utilisé. A cet effet, il y a lieu de mentionner les réticences des acteurs à fournir les informations, la longueur du questionnaire, et non des moindres, la qualité des renseignements fournis. A rappeler que les producteurs font appel à leur mémoire pour renseigner sur les activités conduites et les données quantitatives.
9. La principale limite demeure la qualité des informations constituant la base de notre analyse, dont la pertinence dépend des informations recueillies. Par ailleurs, le degré d'homogénéité de l'échantillon et les non-réponses pour certaines questions peuvent affecter les résultats obtenus. En dépit de ses limitations, le travail garde toute sa substance. L'utilisation des calculs moyens aident à contourner ces biais et les approximations induits par la mémoire, l'outil utilisé et l'effet de l'enquêteur.

B. FILIERES AGRICOLES ET POTENTIALITES DE GROS MORNE

Traits caractéristiques de la zone

10. Comme son nom l'indique, la commune de Gros Morne est constituée essentiellement de morne. Géographiquement c'est une commune intérieure, encadrée entre les communes de Saint Louis du Nord, de Borgne et de Bassin Bleu au Nord, Gonaïves et Terre Neuve au sud, Pilate, de Borgne et des Gonaïves à l'est, Terre Neuve et de Bassin Bleu à l'ouest. Administrativement, la commune de Gros Morne est subdivisée en huit (8) sections communales, comprend au moins cent soixante une (161) localités et quatre vingt treize (93) habitations.



Figure 1 : Carte administrative de la commune de gros Morne. *Source : IHSI*

11. Gros Morne est caractérisé par un fossé logé entre les massifs du Nord et de Terre Neuve. Il constitue la limite entre ces massifs et intègre une partie du bassin des Trois Rivières dans sa partie sud. Son altitude varie de 300 à 500 mètres.
12. Gros Morne est traversé par la rivière «les Trois Rivières», son principal cours d'eau. Ses principaux affluents sont les rivières Pendu, Mancelle, l'Acul et Blanche. La zone reçoit 1000 mm de pluie par an qui n'est pas suffisamment bien répartie. Le climat va du frais au chaud pour des températures variant entre 16,5 et 35 degré Celcius.

(Température moyenne annuelle 28.5 C). Ce qui lui confère des potentialités pour la production de certaines cultures.

13. En 2005, IHSI a estimé la population de la commune à 122 408 habitants pour une densité de 308 habitants/ km² contre 133 en 1995. Ce qui dénote un accroissement significatif de la population. Environ 1 habitant sur cinq réside dans le bourg.
14. L'agriculture demeure la principale activité des riverains. C'est une agriculture de montagne sous régime pluvial soumis aux aléas climatiques. Les « bonnes » terres² sont confinées autour du lit des deux principaux cours d'eau de la zone : Trois rivières et rivière Mancelle et se retrouvent dans la 6^{ème} Savane Carré et la 8^{ème} Ravine Gros Morne.
15. Les ressources hydriques sont insuffisamment exploitées pour les besoins agricoles malgré une disponibilité élevée. Il existe plus d'une demi-douzaine de cours d'eau et un réseau hydrographique assez dense. Les rares parcelles qui sont irriguées - à partir de prise sur berge ou par pompage – sont localisées dans les sections de ravine Gros Morne, Moulin, Rivière Mancelle, Rivière blanche.
16. Les routes sont en terre battue et en très mauvais état. Les zones de production sont pratiquement inaccessibles en camions. Le transport des produits se fait à dos d'animal, ce qui renchérit le cout d'acheminement et limite les quantités mises en marché.
17. La production de la commune est assez variée et concerne les produits vivriers et de rente, et les fruits. La concentration des produits est fonction des caractéristiques des différentes localités. Elle fait partie des quatre communes de son département à cultiver la canne-a-sucre³. La commune est particulièrement réputée pour sa production de mangue francique, qui constitue son produit phare d'autant que la mangue figure parmi les principaux produits d'exportation du pays.⁴

Tableau 1 : Concentration des cultures retenues suivant les sections communales

Section communale	Mangue	Canne à sucre	Haricot
1 ^{ère} Boucan Richard	****		
2 ^{ème} Rivière mancelle	*****		***** pluvial, irrigué
3 ^{ème} Rivière Blanche	****		*****
4 ^{ème} L'Acul	***		
5 ^{ème} Pendu	3 stations de regroupement		
6 ^{ème} Savane Carrée		**	
7 ^{ème} Moulin		*****	
8 ^{ème} Ravine Gros Morne		***	

Légende : * en fonction de l'importance de la production

² Informations tirées des cartes de potentialités des sols de l'UTSIG

³ 10 000 et 30 000 ha étaient consacrés respectivement pour la production de la canne-à-sucre et du haricot/pois suivant les estimations établies par ODVA-ODPG-DDA-MARNDR en 1994

⁴ Depuis 1999, la mangue supplante le café dans le panier d'exportation des produits agricoles du pays. Pour la période 2000-09, elle a rapporté plus de 72 millions de dollars contre seulement 42 millions pour le café. Gros Morne produirait entre ¼ et 1/3 des exportations.

18. Les systèmes de cultures en place vont des cultures agricoles denses des sections d'Acul et Pendu au système agroforestier. Tout le potentiel de la commune repose sur le système agroforestier à la base de la production des mangues francisques. On y retrouve également plusieurs espèces fruitières et d'autres espèces rares d'arbres considérées comme rares comme le gaiac (*Guayacum sanctum*). Gros morne dispose encore d'un couvert boisé qui malheureusement est menacé par les besoins vivriers des populations. Les principales cultures de rente pratiquées sont de nature érosive et occupent les espaces à fortes pentes. Ces cultures se font en absence de tout procédés

Tab. 2 : Distribution communale des principales cultures rencontrées dans le département de l'Artibonite

Cultures	Communes	Effectif
Maïs	Terre Neuve, Ennery, Gonaïves, St Michel de L'Attalaye, <i>Gros Morne</i>	15
Echalote / l'Ail	Anse Rouge et <i>Gros Morne</i>	2
Canne à sucre	Saint Michel, <i>Gros Morne</i> , Verettes et Saint Marc	4
Café et Cacao	Petite riv. de l'Artibonite, Marmelade, <i>Gros Morne</i> , St Michel de l'Attalaye, Terre Neuve, Saint Marc.	6
Petit mil	Gonaïves, Saint Marc, Saint Michel de l'Attalaye, Ennery, Verettes, <i>Gros Morne</i> , l'Estère, Terre Neuve, Desdunes, Marchand Dessalines, Petite riv. de l'Artibonite et Lachapelle.	12
Mangue	Gros Morne	1
Pois et Haricot	Verettes, Gonaïves, St Michel de l'Attalaye, Ennery, Terre Neuve, Marchand Dessalines, Petite Riv. de l'Artibonite, Lachapelle et Saint Marc	9
Légumes	Petite Riv. de l'Art., Marmelade, Gonaïves, <i>Gros Morne</i> , Verettes et Dessalines.	6

Source : MPCE, 1999, Livre Blanc. Département de l'artibonite

conversationnistes quoique dans des zones à risques significatifs d'érosion.

19. L'élevage n'est pas très développé et ne joue qu'un rôle d'appoint. Son importance au niveau des exploitations agricoles tient de son rôle particulier dans la trésorerie et de valorisation des sous-produits agricoles.
20. L'agrotransformation est liée à la culture de la canne-à-sucre pour la production du sirop et du clairin, et à la mangue. Il a été dénombré : 306 moulins à bois traditionnels, 8 moulins à moteur, 9 guildives et une usine de triage de mangue Francisque placée à Ravine Gros Morne.
21. L'appui au secteur est assuré par des ONG qui y ont toutes leurs annexes. Ce sont : PADF, CARE, ITEKA, Parole et Action, Fond Lambi. Elles interviennent dans la conservation des sols, le renforcement organisationnel, la transformation. Les organisations communautaires de base dépassent les 300.
22. Dans la commune, on dénote la présence d'au moins huit caisses de crédit dont les plus connues sont KPGM, FONKOZE, KAPOR, ASOMIPEG. Malgré leur présence, le secteur agricole reste exclu du financement disponible. Les activités agricoles ne bénéficient d'aucun support financier de ces institutions.
23. L'offre de financement est assurée par des structures dites formelles regroupées autour des caisses d'épargne et de crédit, des institutions de microfinance. Les structures

informelles sont animées essentiellement par les usagers et dans une moindre mesure par les groupements de solidarité (MUSO) caractérisé par la solidarité entre les membres. Ces derniers prennent de plus en plus d'importance et permettent à un nombre significatif de ménages d'avoir accès au crédit. Pour l'instant la clientèle porte majoritairement sur les femmes (au moins 3 sur 4 des bénéficiaires).

Tableau 3 : Institutions de financement recensées à GM

Caisse d'épargne et de crédit	<ul style="list-style-type: none"> - KPEGM – Caisse populaire espoir de Gros-Morne - CAPOR- Caisse populaire pour la réussite de Gros-Morne - KASOMIPEG - Kès asosyasyon pou soulaje mizè pèp Gwo-Mòn - KAPEKOLASOL - Kès Popilè pou kore lavi miyò nan solidarite - KASOMIDE - Kès solidarite mityèl pou devlopman Gwo-Mòn
Microfinance/ microcrédit	<ul style="list-style-type: none"> - FONKOZE - Fon kole zepol () - GRAIFSI - Groupe d'aide pour l'intégration des femmes du secteur informel - SIC - Société d'investissement et de crédit

Source : enquête de terrain, Pierre Murat (2010)

La filière mangue

Production, consommation, exportation

24. Il est cultivé dans le pays autour de 150 espèces et variétés fruitières dont environ une dizaine de fruits fait l'objet de commercialisation. La mangue occupe une place importante aussi bien à l'échelle macroéconomique qu'au niveau des exploitations agricoles. Haïti se classe parmi les 10 premiers producteurs mondiaux de mangues. Les zones de production à l'échelle nationale s'étendent sur une trentaine de communes réparties par le MARNDR en divers blocs et la commune de Gros Morne fait partie de l'axe terre neuve, Ennery, Gonaïves et St Michel.
25. Le caractère éclaté de la production rend difficile de chiffrer les volumes produits. L'USAID évalue à 10 millions le nombre de manguiers du pays, dont 10% pour la variété Francisque. Les données admises estiment la production nationale de mangue entre 250 000 et 400 000 TM pour des superficies équivalentes. Les exportations en valeur constituent plus du double de celle du café (7.8 contre 3.6 millions USD pour la période 2003-08). La mangue serait le premier produit agricole d'exportation du pays.
26. La mangue Francisque exportée vers l'Amérique du Nord est un produit de qualité, particulièrement apprécié des consommateurs d'origine asiatique et de la diaspora haïtienne, et qui se vend à des prix beaucoup plus élevés que les variétés des autres pays exportateurs (souvent le double). Elle bénéficie ainsi d'un marché niche en raison de ses qualités organoleptiques. Cependant la concurrence est forte sur le marché américain et d'autres exportateurs tentent de contester cette supériorité dans ce segment de marché.
27. La demande mondiale pour la mangue est en pleine expansion. Les exportations en volume ne cessent de progresser. Parallèlement la demande interne a significativement progressé notamment dans les zones urbaines pour la consommation populaire (calorie

à bas prix). L'offre actuelle répond difficilement à cette double demande et les capacités productives sont mises à rude épreuve. A peine un cinquième du potentiel d'exportation de la mangue Francisque du pays est exploité.

Appui et accompagnement

28. **Importance de la mangue dans les exploitations agricoles.** La mangue tient un triple rôle dans le fonctionnement des exploitations paysannes. Du point de vue *sécurité alimentaire*, elle constitue l'un des principaux aliments consommés durant la période de soudure d'avril à juin, une source de calories à bon marché pour les couches populaires urbaines. (ii) Elle participe à la *régularisation de la trésorerie des exploitations* : le manguier fournit à la fois des fruits pour la vente et du bois pour la fabrication de charbon. La fabrication de charbon, effectuée principalement par élagage des arbres durant les mois de faible activité agricole génère des revenus significatifs. Elle a une fonction d'*épargne* : les troncs peuvent fournir des planches et des revenus en cas de besoins monétaires plus importants. Ils sont vendus en ville pour la fabrication d'ouvertures, de meubles et de cercueils pour les couches populaires.
29. **Quid des interventions dans la filière.** Depuis quelques années différents acteurs interviennent pour améliorer la filière avec comme finalité l'augmentation de la production commerciale en quantité et qualité. Les interventions s'articulent autour de la production en pépinière, le greffage et le surgreffage des variétés non commerciales, l'assistance technique pour les techniques de cueillette, les opérations post-récolte et de mise en marché, le contrôle phytosanitaire⁵. Les investissements envisagés priorisent la mise en place de facilités d'entreposage à proximité des zones de productions pour conserver et garantir la fraîcheur des mangues, l'amélioration des conditions de transports et l'augmentation de la capacité des unités de conditionnement pour l'exportation. Ces éléments ont été clairement ressortis lors du forum national sur la mangue tenu en avril 2010 à Port-au-Prince et les acteurs espèrent passer de 2,5 à 5 millions de caisses d'ici 2015⁶.
30. La plupart des interventions fait peu de cas du producteur paysan. Elles privilégient la « mangue » et son itinéraire. Le paysan-producteur de mangues n'a pas les capacités suffisantes pour négocier adéquatement et se positionner vis-à-vis des autres acteurs de la filière, notamment dans le cadre de la commercialisation. Il est loin de maîtriser l'aval de la filière. Parallèlement certaines obligations pressantes le conduisent à dilapider son « capital manguier » faute de solutions alternatives. Quand on sait que la saison de la mangue dure 3-4 mois et que le reste de l'année le paysan producteur doit satisfaire ses besoins incompressibles et assurer tout au moins le renouvellement de l'appareil de production de son exploitation.

⁵ La menace phytosanitaire pèse lourdement sur les exportations de mangues. Elle est dû à la présence de larves de mouches caribéennes des fruits (anastrepha). Cette mouche des fruits des Caraïbes serait responsable de plus de 90% des cas d'infestation des mangues francisque. Elles sont contrôlées par la technique de traitement à l'eau chaude.

⁶ Voir : http://www.metropolehaiti.com/metropole/full_une_fr.php?id=17602

La filière canne

Production, zone de production, produits dérivés, prix

31. Globalement la production de la canne à sucre a fortement régressé au cours des 30 dernières années, soit une baisse de plus 50% en 30 ans. La production actuelle dépasse à peine 1 million de tonnes contre 3 millions TM en 1975. A la base une chute drastique de la superficie cultivée en canne au cours de cette période, passant de 85.000 à 45.500 ha. Cette chute serait due, entre autres, au remplacement de la canne dans les plaines par les cultures vivrières (maïs, haricot,...) faisant suite à la fermeture des usines sucrières et à l'urbanisation anarchique des grandes plaines traditionnelles de production (Léogane, Cul-de-Sac et Cayes).
32. Une étude du MARNDR en 2005, montre que de département de l'Artibonite est la troisième plus importante région en terme de superficie plantée en canne du pays – 7 000 hectares, soit 15.4% de la superficie totale. Il a été également souligné une certaine stabilité de la production dans les plaines sèches et les plateaux et montagnes secs (Saint Michel de l'Attalaye, Gros Morne, Thomonde, Maïssade) contrairement à la tendance baissière observée dans toutes les zones agro écologiques. Sur le million de tonnes métriques de canne produite en 2005, l'Artibonite représente 20%, soit environ 245.000 tonnes. Cette production est essentiellement concentrée dans les communes de Saint Michel de l'Attalaye et de Gros Morne.
33. La canne produite est essentiellement utilisée respectivement pour la production du clairin et du rapadou (68% et 17%). A ce titre il faut distinguer le *Ti clairin* (clairin traditionnel) du « *Clairin Nazon* ». Le sirop sert de matière première pour la fabrication du Ti Clarin contre le jus de canne pour le Clairin Nazon. De ce fait, le moulin à canne n'est utilisé que dans la fabrication du Clairin Nazon où il est intégré avec la distillerie. A Gros Morne on produit exclusivement du Ti Clairin et du sirop.
34. On estime à 206 le nombre d'ateliers transformant la canne dans l'Artibonite dont 43 pour cent sont localisés à Gros Morne. La commune de Gros Morne est plutôt spécialisée dans la production de sirop : 91% des unités de transformation. Gros Morne disposerait de 88 ateliers dont 80 siropteriers⁷.
35. Les produits dérivés de la canne sont facilement écoulés. Au niveau national, le drum de 55 gallons du sirop est passé en 10 ans de 650 gourdes à 1500 gourdes en 2005. Sur la même période le gallon de clairin est arrivé à 80 gourdes contre 45 gourdes en 1996. Sur le marché local de Gros morne, le prix du drum de sirop hors-ateleir a évolué suivant les mois entre 2000 et 3000 gourdes au cours de cette année. Le gallon de clairin s'est vendu en moyenne à 200 gourdes. Le marché du clairin dans l'Artibonite équivaut à plus de 100 millions de gourdes.

⁷ Jean, St Dic,

Approvisionnement.

36. Les ateliers de Gros Morne obtiennent leurs cannes, leurs bois et leur sirop dans les localités avoisinantes (ou dans leurs propres champs pour la canne); compte tenu de l'envergure des ateliers, de l'état des routes en saison pluvieuse, du taux d'utilisation des capacités installées (voir plus loin), il n'est pas nécessaire d'effectuer d'importants déplacements pour s'en procurer.
37. La canne et le sirop sont particulièrement abondants de janvier à avril : la baisse peut être de 40% entre la période de rareté (commençant à partir de mai) et la période d'abondance. L'offre du sirop est particulièrement restreinte entre la fin octobre et le mois de décembre.
38. Le bois est surtout disponible durant les mois d'avril à juin à Gros Morne. A Gros Morne c'est le campêche, le manguier (variétés autres que francisque) et le mombin qu'on coupe pour alimenter les ateliers en énergie. L'absence et/ou le mauvais état des routes en saison pluvieuse augmente les difficultés de transport du sirop et/ou de la canne. Le transport se fait suivant la localisation des ateliers à dos d'animal.

Technologie, performance et rentabilité

39. La transformation repose sur une technologie impliquant des moulins actionnés par traction animale, au diesel ; utilisant comme combustible le bois, la bagasse et la vapeur. La performance des ateliers de transformation laisse à désirer dans l'ensemble. Plus de 95% des siroptereries de Gros Morne sont actionnés par traction animale. Il en ressort un retard technologique aussi bien dans la production du sirop que du clairin.
40. Les ateliers de transformation de la canne de l'Artibonite étant à des niveaux technologiques faibles (moulins à traction animale, méthode traditionnelle de chauffage, technique de fermentation inadéquate,...) sont donc peu performants. A titre d'exemple, un atelier de Ti clairin obtient entre 8 et 11 gallons de clairin par tonne de canne broyée, tandis qu'un atelier de type Nazon obtient avec la même quantité de canne entre 13 et 18 gallons. Les améliorations technologiques entraînent des baisses de coûts et conséquemment une amélioration des bénéfices.
41. La conclusion d'Agricorp/Iram de 1997 prévaut encore : « Les ateliers de transformation de la canne n'atteignent pas, pour la majorité, les rendements optimum. D'une part, les taux d'extraction du jus de canne par les moulins sont faibles. Ils sont de moins de 40% dans les moulins en bois à traction animale, de 50% dans les moulins en fer à traction animale, de 55% dans les petits moulins à moteur, de 65% dans les moulins munis de couteaux, de 70 à 80% ou plus dans les moulins à tandem de 6 à 9 rolls. D'autre part, le type de foyers utilisés (retour de flamme ou non) et le type de chauffage (à feu nu, à vapeur, etc.) influencent les coefficients et les temps de transformation. La marge de progrès est importante pouvant passer de 10% à 50%

d'augmentation des rendements selon les produits considérés et les postes ou procédés qui font l'objet d'amélioration »⁸.

42. Pourtant, leur rentabilité est évidente. « La rentabilité comparée des différents ateliers montre que la transformation de la canne est une activité très rentable. Le recouvrement des investissements se fait assez rapidement : 24 mois pour les distilleries, 12 mois pour les siropteriers et 15 mois pour les ateliers de rapadou. Le taux de rentabilité est en général plus faible dans les ateliers de taille plus grande à cause des coûts fixes plus élevés, mais les ateliers grands et moyens obtiennent leurs produits à des prix de revient plus bas grâce à de meilleurs rendements »⁹.

Contraintes et atouts

43. **La question de l'énergie.** Au niveau du segment Production, le problème de l'alimentation en énergie se pose avec acuité d'autant que sa non maîtrise entraîne un défaut de productivité. Le « *Ti Clairin consomme beaucoup de bois de feu qui tend à devenir le principal facteur limitant de la production. Avec la rareté du bois de chauffage, son prix élevé (2500 gourdes par camion), les nouveaux distillateurs qui entrent dans la production du clairin ont tendance à contourner cette contrainte en installant une technologie utilisant la bagasse comme source de chaleur ; cette technologie n'est autre que celle qui conduit au Clairin Nazon.* »¹⁰.
44. Dans les ateliers producteurs de « Ti clairin », pour la distillation, les fourneaux sont chauffés au bois. La valeur de la consommation de bois par chauffe représente 15% de la valeur de la production. On estime qu'une distillerie « Ti clairin » utilise 690 m³ de bois annuellement, ce qui est l'équivalent de 115 arbres abattus chaque année. Or, le bois se raréfie et devient de plus en plus coûteux. On recourt très peu à la bagasse. Et son utilisation est aussi limitée durant la période pluvieuse du fait de faible capacité de stockage (absence de hangar) et de manque de formation.
45. Les atouts de la filière reposent sur un marché national en expansion, une tradition de transformation de la canne, des avantages agro-écologiques en termes de capacité de production, un potentiel d'amélioration élevé pour les ateliers de transformation, des projets de réhabilitation de routes qui devront faciliter l'écoulement des produits.

⁸ Agricornp/Iram, 1997, Diagnostic Général de la Filière Canne-à-sucre en Haïti. Etude de Modernisation des Petites Agro-Industries. Volume I. FDI

⁹ Idem.

¹⁰ Pierre F. (2005). Identification de Créneaux Potentiels dans les Filières Rurales Haïtiennes. Les Filières Canne-à-Sucre. MARNDR. IDB-Regional Operations Departement II. HA-T1008/ATN-FC-9052.

La filière haricot

Production, importation, zones de production, rendement¹¹

46. Le haricot local se présente sous deux types : le haricot noir préféré par un groupe de consommateur pour sa *haute teneur* en fer alors que le haricot rouge est consommé par tout le monde. Il est cultivé sur 160 000 ha dans des conditions généralement défavorables (température parfois trop élevée, abondance de pluies lors de la maturation du grain, parfois sécheresse trop prolongée, vent trop fort et attaques des parasites). La production assurée par 350,000 producteurs distribués sur les montagnes et les plaines (irriguées ou non). Selon les conditions climatiques, les producteurs cultivent le haricot 1 à 3 fois pendant l'année. Le rendement à l'hectare est faible : 300 à 500 kg.
47. Les meilleures performances sont localisées dans la plaine des Cayes, à Salagnac et quelques zones où la culture bénéficie de l'introduction des variétés performantes : Arroyo loro negro (jusqu'à 2 tonnes), Tamazulapa (1 à 1.5 tonnes). Dans le cas de la variété Arroyo loro negro, les conditions parfois difficiles du milieu (condition d'humidité du sol, présence de parasites) sont néfastes au rendement de la plante.
48. La production nationale de haricot est estimée en 2004 à 50,000 TM/ ha. Les exportations vers la République dominicaine ont été estimées en 2003 à 2,000 TM. Les importations commerciales sont chiffrées à 10,000 TM et les dons reçus comme aide alimentaire s'élèvent à 7600 tonnes et les réexportations vers la République s'élèvent aussi à 10,000 TM. De manière globale, il existe un déficit des disponibilités du haricot dans le pays.

Stockage, transformation

49. Le haricot est acheté par les intermédiaires locaux (madam sara locaux de niveau 1) en cours de chemin ou au bord du champ pour le revendre aux madam sara urbains (de niveau 2) qui se chargent de la vente aux détaillants (il peut y avoir un ou deux niveaux de détaillants). Ces derniers sont mobiles entre plusieurs marchés et dans les marchés de rue. Le phénomène de marché de rue amène une extension de la commercialisation vers les bidonvilles et les lieux publics de forte fréquentation.
50. Les contraintes liées à la transformation et/ou conservation du haricot relèvent, entre autres, de : la récolte tardive du haricot sec (augmentation des risques d'infestation au champ) ; l'absence de méthodes de transformation et de conservation du haricot frais ; l'absence de méthodes de transformation et condition de conservation adéquate du haricot sec ; l'inexistence de bonnes infrastructures de séchage et de stockage du produit récolte et enfin de l'absence de traitements phytosanitaires adéquats.

¹¹ Paul G. (2005). Identification de Créneaux Potentiels dans les Filières Rurales Haïtiennes. Les Filières légumineuses. MARNDR. IDB-Regional Operations Departement II. HA-T1008/ATN-FC-9052

Commercialisation

51. Certaines conditions défavorables telles que la petite taille des exploitations agricoles, l'insuffisance d'animaux pour le transport et le mauvais état du réseau routier, occasionnent un allongement du circuit de commercialisation. Plus le circuit est long plus le prix rendu au consommateur final est élevé.
52. Du producteur au consommateur, on rencontre un bon nombre d'intermédiaires constitués surtout de *Madam Sara* et détaillants urbains. Etant donné que chaque intermédiaire doit réaliser une marge, dépendant de la longueur de la chaîne de distribution, le prix de la marmite payé par le consommateur peut aisément atteindre le double de celui payé au producteur, surtout dans les zones non approvisionnées.

Principales contraintes

53. Les contraintes liées au segment de la production sont : l'insuffisance des semences de qualité¹², les préjudices à l'environnement (la culture du haricot sur les versants escarpés sans méthode de conservation amplifie la dégradation des sols) ; faible maîtrise des références technologique du haricot, ce qui implique une mauvaise conduite ; la sensibilité aux attaques d'insectes et de maladies (augmentation des pertes de production et post-récolte).

¹² Il n'est pas rare que des organismes d'appui livrent des semences ayant un pouvoir germinatif limité. Les taux de levée sont quasiment nuls en milieu paysan.

C. SITUATION ET CARACTERISTIQUES DES EXPLOITATIONS AGRICOLES

Profil socioéconomique et Ressources

54. L'étude s'est portée sur plus d'une centaine de producteurs, dont une vingtaine a servi de témoin. Les principales caractéristiques dégagées sont les suivants :

- a. Les producteurs sont âgés de 25 à 70 ans ; la moyenne d'âge est de 46 ans. La fourchette de concentration est entre 35 et 50 ans, soit la moitié de l'effectif (50%).
- b. Les activités de production demeurent concentrées entre les mains des producteurs. Les femmes cheffe d'exploitation constituent moins de 20%.
- c. Le nombre moyen d'enfant par ménages est supérieur à 5 et celui des personnes à charge va jusqu'à 8.
- d. La majorité des producteurs (89%) ont leur toiture de maison en tôle galvanisé. Seulement 7 pour cent ont une maison en chaume.
- e. Les maisons ont couté en moyenne à leur propriétaire 80 000 gourdes, pour celles construites à partir des années '90. Leur valeur actuelle est estimée aujourd'hui entre 100 000 et 150 000 gourdes.
- f. Le capital foncier tourne autour de 1.75 hectare. L'ensemble des terres travaillées ont une superficie moyenne de 1.97 hectare. Ceci supposerait qu'il y aurait un nombre significatif d'absentéistes et que le foncier ne constituerait pas un problème dans la zone¹³.

Tableau 4 : Profil sociodémographique

	% femmes	Age	Enfants par ménage	Nombre Dépendants	Superficie possédée (ha)	Superficie travaillée (ha)
A	26%	42.3	4.3	6.7	1.65	1.46
E	-	49	4.7	7	1.11	1.14
V	-	47	5.2	11.5	0.41	0.25
AE	22%	47.7	5.6	9.3	2.36	2.86
AEV	14%	50.6	7	11	1	2.66
Témoin		48.8	5.1	7.3	1.85	1.85
MOY	18%	46.5	5.2	8.2	1.75	1.97

¹³ La superficie moyenne disponible pour une exploitation agricole se situe dans la fourchette 2.50 -- 2.78 hectare. Ce calcul, effectué à partir des statistiques de l'IHSI, ne prend pas en compte la qualité et la vocation des terres.

enquêtés

Légende : en fonction de la main d'œuvre disponible sur l'exploitation agricole. A=acheteur ; E=échangeur ; V=vendeur

- g. Cependant, il est à noter que 40 pour cent des producteurs exploitent moins d'un hectare de terre et pour 30% leur capital foncier ne dépasse pas l'hectare (moins d'un carreau). Ce capital provient de l'héritage et des achats opérés durant les longues années de travail. Compte tenu de contraintes liées au régime de succession en vigueur, la quantité de terre provenant de l'héritage se réduit de plus en plus. Les producteurs sont obligés d'acquérir de nouvelles terres dont le prix au carreau n'a cessé d'augmenté.
- h. Le niveau d'éducation est assez faible. Cette insuffisance limite l'utilisation des rudiments du calcul et de l'écriture, indispensable au maniement d'outils de gestion de base (tenue de cahiers, plan d'exploitation).
- i. Les outils utilisés sont rudimentaires et se limitent à la machette, la houe, la serpette et la pioche. Les infrastructures de stockage et de transformation sont quasiment inexistantes. La productivité demeure très faible et les exploitations recourent à de la main d'œuvre externe soit en complément de celle disponible sur l'exploitation, soit pour pallier à l'insuffisance survenue à des périodes clé du cycle de production, et suivant les filières.

Force de travail

55. La méthode de travail est consommatrice de main d'œuvre. Les outils utilisés ne permettent pas aux exploitations d'assurer un niveau d'efficacité suffisant. Aussi font-elles appel à de la main d'œuvre extérieure. La performance de l'exploitation est fonction de sa capacité à mobiliser de la main d'œuvre externe et assumer les coûts afférents.

56. L'existence du marché de travail permettent à des exploitants de monnayer leur force de travail ou de coopérer sous la base d'échange et à ceux qui ont les moyens d'en acheter. L'hypothèse avancée envisage que le recours à de la main d'œuvre extérieure serait le fait d'exploitations ayant la capacité financière. L'utilisation de la force du travail au sein du ménage/exploitation permettrait de les catégoriser en : (1) Vendeur ; (2) Echangeur (sans numéraire en contrepartie) ; (3) Acheteur¹⁴.

Tableau 5 : Main d'œuvre et habitat

Force de travail	Acheteur (A)	Echangeur (E)	Vendeur (V)	AE	AEV
Enquêtés.	31%	17%	4%	42%	7%
Témoins	41%	6%	-	35%	18%
Couverture maison	en chaume	tôle galvanisé	béton	Chaume/tôle	Tôle /béton
Bénéficiaire	7%	89%	1%	1%	2%

¹⁴ Voir KNFP, Etude sur la situation des ménages à Lacoma, Gros Morne, et Grande Rivière du Nord. CTA, 2005. Indicateur développé pour compléter ceux généralement pris en compte dans l'analyse des capacités financières et de remboursement d'un agriculteur.

vendeur		100%			
---------	--	------	--	--	--

57. Il ressort que moins d'un producteur sur trois (31%) est un acheteur net de force de travail et les vendeurs nets ne sont que 4 pour cent. Environ la moitié des producteurs procèdent à une combinaison des approches.
58. Les résultats obtenues de l'enquête montre que les exploitants combinant les différentes approches et qu'il devient trop restrictif de se cantonner uniquement aux trois fonctions : achat, échange et vente. Le tableau précédent renseigne sur l'utilisation qui est faite de la force de travail des producteurs et du poids des combinaisons.
59. La possession d'une maison en chaume ne suffit pas pour cibler un producteur dans les plus pauvres, d'autant que les vendeurs nets possèdent tous une maison en tôle. Les propriétaires de maisons en chaume appartiennent pour 28.6% aux échangeurs, 43% et 28.6 respectivement aux groupes des AE et AEV. Si elle demeure pertinente, l'utilisation de la force travail n'est pas un indicateur clé.

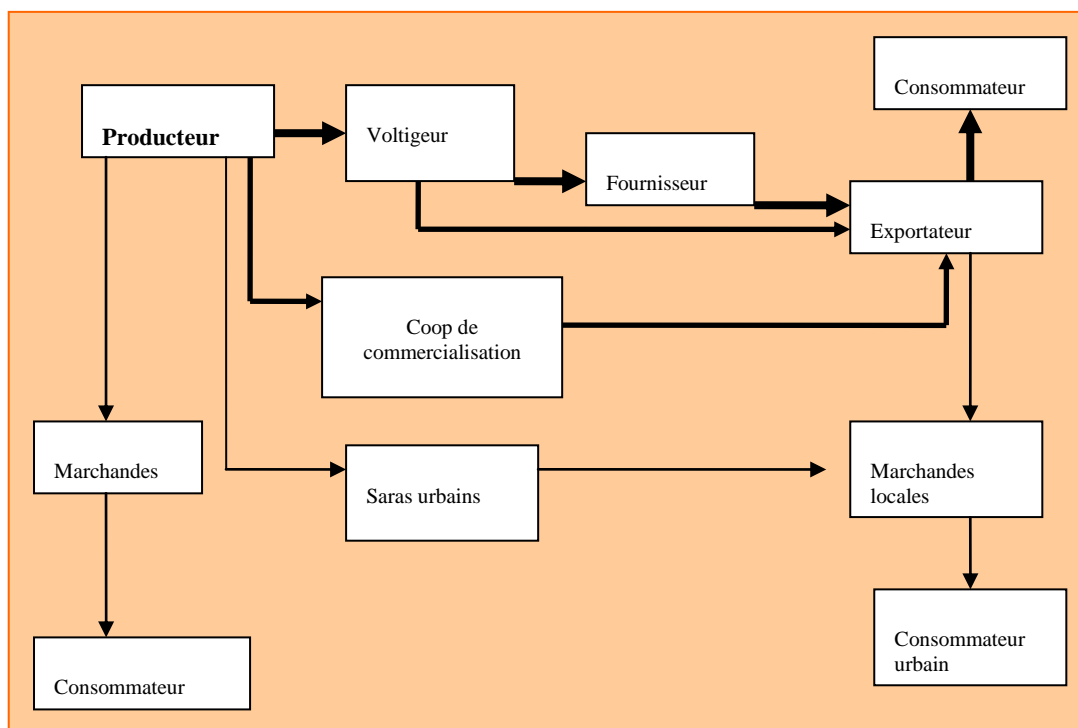
Commercialisation

60. La cartographie des réseaux de distribution dans les différentes filières agricoles est difficile étant donnée la nature informelle¹⁵ des rapports de marché qui dominent le secteur rural, et l'incapacité à surveiller les transactions et le flux des produits associés. Toutefois, les informations recueillies auprès des différents acteurs offrent un aperçu utile sur les circuits de commercialisation, les intérêts individuels qui régissent les rapports de vente et les opérateurs qui interviennent.
61. Dans la filière canne, en plus des producteurs on retrouve plus d'une demi-douzaine de groupes d'opérateurs : les transformateurs (canne en clairin, canne en sirop, sirop en clairin, canne en rapadou), les revendeurs grossistes, les revendeurs détaillants et les consommateurs finals. Dans la sous-filière sirop, un intermédiaire-collecteur achète directement du transformateur pour revendre au consommateur final. Le harcot se vend sur les marchés régionaux et n'implique qu'un nombre restreint d'intermédiaires. On a affaire à un circuit court.
62. Plusieurs acteurs assurent l'intermédiation dans la commercialisation de la mangue Francisque. Les principaux acteurs identifiés sont : le voltigeur, le fournisseur/sous-fournisseur et la coopérative/groupements. D'autres acteurs, par les appuis directs aux producteurs ou des interventions ponctuelles sur certains segments, influencent significativement la filière.
63. Au moins deux circuits conduisent sur le marché d'exportation : le circuit long traditionnel et un circuit court. Le circuit court, récent, est l'œuvre d'opérateurs de développement qui appuient les producteurs de mangues. Ce circuit met en relation les producteurs, le comité de commercialisation de la coopérative, les exportateurs. Le circuit long traditionnel se subdivise en plusieurs sous-circuits qui approvisionnent les zones urbaines de la zone (court) et le marché urbain de la capitale (long). Le schéma

¹⁵ Semi-informelle pour la mangue et la canne-a-sucre

suivant montre les principaux canaux de vente pour la mangue francisque, produit phare de Gros Morne.

Figure 2 : Circuit de commercialisation de la mangue francisque de Gros Morne



64. Si la mangue est en grande partie commercialisée à l'extérieur de Gros Morne, par contre l'essentiel de la production de la canne et du haricot est consommé localement. En ce qui concerne le haricot, c'est un produit de rente qui permet aux exploitations d'améliorer leur trésorerie dans la mesure où la saison est réussie. Cette culture demeure fragile est fonction des caprices de la nature faute de ne pouvoir bénéficier de l'irrigation, de l'accompagnement technique adéquate notamment pour lutter contre les ravageurs et les attaques phytosanitaires.
65. Quant à la canne-à-sucre, elle est transformée en sirop et en clairin. Les produits transformés se vendent directement à l'atelier aux mêmes acheteurs (clientèle propre). Ils se vendent généralement à crédit.
66. **Formation des prix.** Les mangues sont vendues par douzaine depuis le jardin du producteur paysan, avec la particularité que le nombre constituant cette douzaine varie de 14 à 18. Le prix du marché est fixé par l'exportateur au niveau de l'usine. Il est de 25 gourdes la douzaine de mangues. Les marges de manœuvre du producteur sont limitées pour discuter du prix imposé d'autant qu'il opère sur le circuit à titre individuel. En s'organisant il pourrait bénéficier de prix plus rémunérateur. Une cooperative de commercialisation arrive à proposer jusqu'à 35 gourdes.
67. Pour les filières haricot et canne, sa capacité de négociation est supérieure, du fait des possibilités de stockage et de transformation. Il participe plus ou moins dans la formation des prix. Des difficultés monétaires, le délabrement des routes peuvent le pousser à la vente sur pied ou à donner sa parcelle comme gage. Etant donné que chaque intermédiaire doit réaliser une marge, dépendant de la longueur de la chaîne de

distribution, le prix de la marmite payé par le consommateur peut aisément atteindre le double de celui payé au producteur, surtout dans les zones non approvisionnées. La marge obtenue par le producteur oscille entre 25% et 40% du prix final.

68. Cependant dans le cas du sirop, de même que pour le clairin, le prix est connu et fixé par le distillateur, dont le nombre n'est pas élevé. Le prix est connu de tous les acheteurs de sirop, peu nombreux, et concerne toute la région.

Performance économique

69. Les informations obtenues permettent seulement d'apprécier la situation globale de la trésorerie pour les différentes catégories identifiées. Il serait intéressant d'étudier l'évolution intra annuelle du flux de trésorerie, des fonds de roulement. Ce qui permettrait d'approcher les périodes critiques. Le graphique ci-contre annonce le niveau de solde annuel de trésorerie. Ce graphique traduit les difficultés des échangeurs et des vendeurs. Il montre également l'importance de la combinaison des fonctions. En dehors des acheteurs dont le solde annuel avoisine les 50 000 gourdes, il est négatif pour les échangeurs et les vendeurs. Ceux qui combinent les fonctions d'achat et d'échange dépassent les 10 000 gourdes. Le solde moyen est de 16689 gourdes.

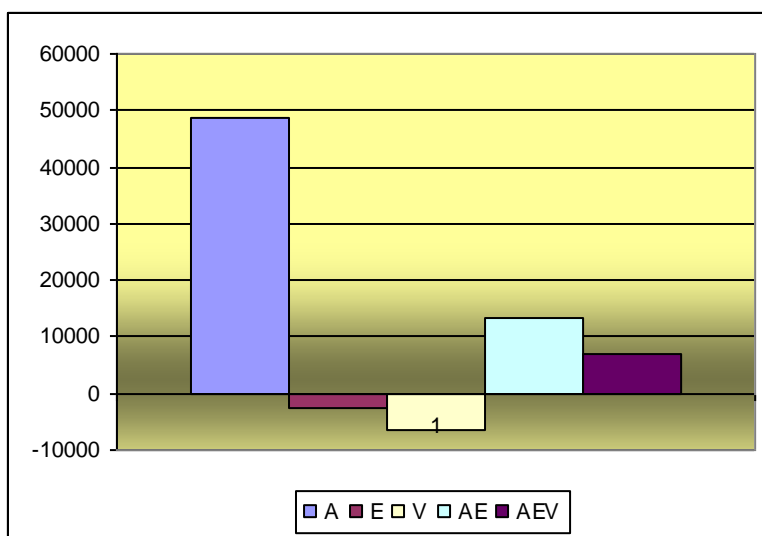


Fig. 3 : Soldes annuels de trésorerie suivant les types d'exploitants

70. Les revenus moyens annuels dégagés est de l'ordre de 32 000 gourdes, soit près de 3000 gourdes le mois. Les vendeurs nets ont un revenu moyen supérieur au quart de celui des échangeurs, soit 12 000 contre 9600 gourdes. En combinant les fonctions, ils obtiennent dégagent des revenus plus significatifs, pouvant même dépasser ceux des acheteurs nets - 40 000 gourdes pour les acheteurs/échangeurs. La productivité à l'hectare reste très faible avec 16 500 gourdes pour l'ensemble et des écarts de 1 à 7 entre les catégories.
71. A partir des données recueillies, la part de l'agriculture dans le revenu total serait de 15%. Ce score est particulièrement faible quand on connaît la faible disponibilité d'activités extra-agricoles dans le milieu rural. Ce faible niveau de ratio pourrait s'expliquer par la surestimation des revenus non agricoles par les enquêtés. Sinon la

commune de Gros Morne serait une exception où la pluriactivité permettrait une multiplication des sources de revenus conséquents au travers des petits métiers, du commerce.

	Revenu agricole total	Revenu généré par la mangue	Revenu agricole/ revenu total	Revenu calculé /ha
A	38305	5879	12.7%	26236.60
E	9664.8	4437	34.9%	8477.91
V	7780.0	ND		48300.00
AE	40078.3	10374.2	13.6%	14013.40
AEV	19318.2	1533	12.7%	7632.48
Témoin	26178.9	ND	27%	14125.34
Ensemble	32283.4	7555	15%	16421.6

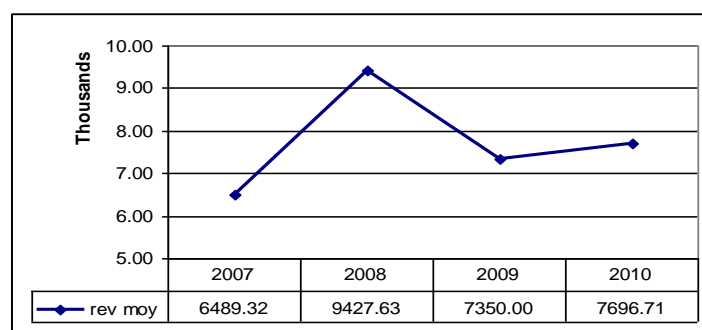


Fig. 4 : Évolution du revenu généré par la mangue de 2007 à 2010

72. Dans la formation du revenu agricole, la mangue tient une place de choix. Elle constitue le quart de ces revenus agricole. De l'avis des producteurs, la mangue serait la filière la plus rentable (64%). Ils s'appuient sur le fait que ce produit leur assure un complément de revenu avec un effort minime. Le coût de production est quasiment nul, d'autant que ces producteurs n'assurent même pas l'entretien des manguiers.
73. Les éléments d'appréciation de la rentabilité par le paysan diffèrent nettement du technicien. Après la mangue, se classent la banane et la canne. La banane se vend facilement. La canne est commercialisée sur toutes les formes et n'est pas exigeante en soins. Elle se prête aux conditions de sécheresse, et répond aux conditions semi-arides de certaines sections de la commune. Le haricot ne serait rentable que pour moins de 5% des producteurs. Il est vrai que ce dernier est une culture de rente, mais très exigeante en soins et nécessite un débours conséquent comparé à la mangue et la canne à sucre.

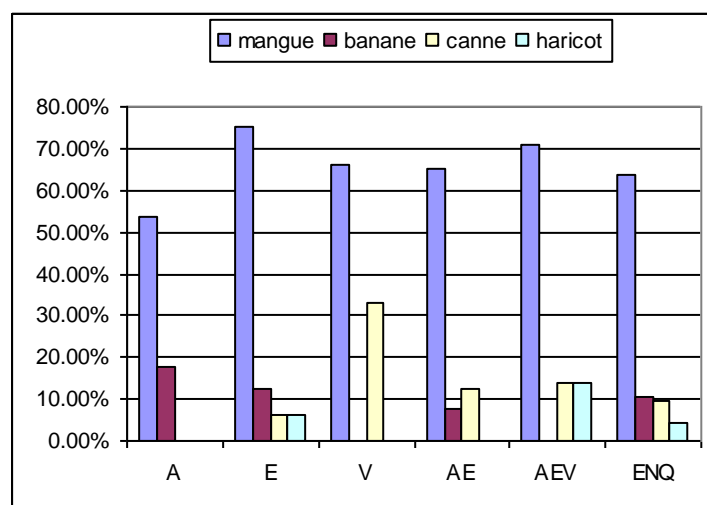


Fig. 5 : Cultures rentables selon les producteurs

Financement et appui institutionnel

74. Les producteurs ont déclaré une épargne moyenne de 5428 gourdes, soit 15% du revenu agricole. Ce montant apparaît très élevé. A regarder de plus près, la faiblesse des revenus agricoles n'arrive pas à justifier cette épargne, et s'explique autrement. Compte tenu des besoins incompressibles de nourriture et de scolarité, cette épargne ne provient pas exclusivement des activités agricoles de l'année. Il faut considérer les activités génératrices de revenus, les dons et les transferts reçus, les subventions obtenues par les exploitants, qui dans une grande proportion se classent dans l'extrême pauvreté.
75. Le cheptel constitue un capital sur pied pour les différentes catégories, une forme d'épargne, utilisée pour parer les coups durs. Le capital animal est estimée en valeur à dans la fourchette des 10 000 - 20 000 gourdes. Il est en grande partie composée de caprins et de volailles. En dépit de son insuffisance, une grande partie de cette épargne est consacrée à l'agriculture, servant dans l'achat de la main d'œuvre, des semences pour la majorité des petits producteurs. Les producteurs en recourent également en cas de besoins pour l'éducation et la santé, respectivement 28% et 19%.

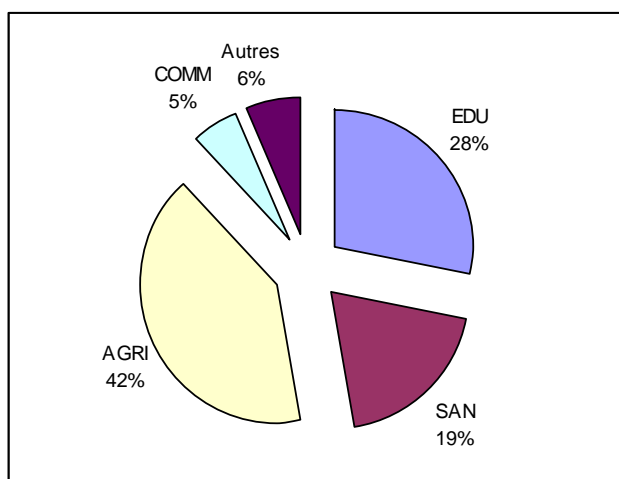


Fig. 6 : Utilisation de l'épargne

76. Les exploitations ne disposent pas suffisamment de liquidités pour effectuer les opérations ordinaires de production, ce qui en premier lieu limite les investissements. Certains producteurs, en fonction de leur appartenance, bénéficient de montants substantiels auprès des caisses de la commune. Mais faut-il rappeler qu'une partie de ces prêts peuvent être détournés dans l'agriculture puisqu'il n'existe pas de produit spécifiquement destiné au secteur agricole. Les financements obtenus au travers des opérateurs de microcrédit vont de 500 à 10 000 gourdes. En moyenne les prêts tournent autour de 14000 gourdes, et ne satisfont qu'une partie des besoins exprimés (annexe 1)¹⁶.

Tableau 7 : Prêts moyens obtenus et utilisations

Catégorie	A	E	V	AE	AEV	Témoins	Moy. Ens.
Prêt moyen obtenu	18859	12009	1333	14780	4333	5416	13800

77. L'utilisation des prêts obtenus se concentre dans l'agriculture et le commerce. Ils sont plus de 60% à déclarer utiliser le microcrédit dans l'agriculture et 40% dans le petit commerce. Ceci illustre parfaitement l'impératif besoin du producteur en matière de crédit agricole. Le microcrédit, n'étant pas adapté au cycle agricole (taux, durée, échéance), le producteur prend des risques justifiés par l'absence d'alternative. Pour éviter le défaut de paiement, l'exploitant développera des stratégies parallèles qui lui permettront d'honorer les échéances et de ne pas affecter sa crédibilité.

Tab. 8 : Provenance des prêts et utilisation selon les exploitants

Origine	Secteur *	
MUSO	33.0%	Agriculture 63.0%
COOP	40.4%	Commerce 38.9%
MUSO et COOP	14.0%	Santé 14.8%

¹⁶ Le portefeuille du crédit, étant limité, l'approche par microprêt permet de toucher un grand nombre de demandeurs en peu de temps.

Autres	12.3%	Education	7,8%
--------	-------	-----------	------

*l'épargne n'est pas utilisée dans un seul secteur, ce qui explique que la somation n'équivaut pas à 100%

78. En dépit d'une présence significative d'opérateurs de financement (voir tab.3), l'offre de services financiers « institutionnalisés » demeure largement insuffisante quand on le met en parallèle avec la demande. Le crédit accordé par ces institutions ne touche qu'un nombre limité de leurs membres. On peut prendre en exemple le cas du projet de renforcement des capacités pour le financement rural et pour la filière mangue à Gros Morne mis en œuvre par le GRAIFSI qui a fait l'objet de plus de 500 demandes de crédit des MUSO. Pour une moyenne de 10 personnes par MUSO, on estime le besoin à plus de 5000 personnes. Les résultats couvrant la période (février 2010-juillet 2010) pour les deux premières phases donnent, seulement 271 personnes ont pu obtenir un prêt, dont 52% de femme. L'encours du crédit est de 2.4 millions de gourdes, suivant un ratio de 9 000 gourdes par bénéficiaire [voir annexe 1].
79. Parallèlement les institutions de microfinance se révèlent incapables d'élargir leur clientèle alors que la demande ne cesse de progresser. La faiblesse des institutions formelles est à rechercher dans la rigidité administrative, l'incapacité à s'adapter à la demande de leur clientèle et à définir des produits souples et ciblés correspondant aux besoins des producteurs¹⁷.
80. La question se pose moins en termes de solvabilité ou de capacité de remboursement des producteurs mais plutôt par rapport à la facilité d'accès aux services disponibles. Il est rappeler que les structures informelles – MUSO par exemple- font moins d'exigences et se base sur la relation de confiance et la solidarité entre les membres.
81. Les MUSO octroient du crédit avec le fond interne (cumul des cotisations des membres, si elle n'est pas temporaire) et des subventions provenant de partenaires. Le taux d'intérêt pratiqué est de 1.5% le mois soit 18% sur l'année. Les prêts sont accordés pour une courte période, dont la durée maximale varie avec la provenance des fonds : 6 mois pour fond externe, 3 mois pour fonds interne. La fourchette des microprêts se situent entre 500 et 10 000 gourdes.
82. Certaines institutions opérant dans la microfinance suivent la même logique des MUSO : un crédit de groupe basé sur la caution solidaire. Quant aux coopératives, elles proposent un crédit individualisé avec comme exigence : montant bloqué, part sociale, frais de dossier, historique d'épargne de trois mois.
83. Des initiatives émanent de plusieurs opérateurs de développement et concernent l'appui à la production et la transformation, l'accompagnement technique, le crédit. Les filières sous études en bénéficient, soit de manière directe ou indirectement.
84. Le PDLG (programme de développement local financé par la CARE), il est envisagé une usine de mangues séchées qui sera localisé dans la 8^{ème} section à Fonds Ibo avec la KOPAG comme partenaire. Il est également prévu la mise en place d'une guildiverie pour la fabrication du Clarin. Déjà dans le cadre du PRODEP, une

¹⁷ Garantie en argent et en espèce, Avaliseur, taux élevé, exclusion sectorielle (pas de financement pour l'agriculture), etc.

organisation communautaire de base¹⁸ a bénéficié un financement pour un projet de transformation artisanale de la mangue. Les perspectives sont intéressantes pour au moins les filières mangue et canne en termes d'investissements.

Producteur versus besoin d'argent

85. Les besoins d'argent au niveau des exploitations agricoles s'étendent sur toute l'année et sont en rapport avec les activités de production et les dépenses incompressibles à consentir pour le ménage. Ils varient fortement suivant les filières. Les besoins de crédit exprimé pour la filière canne sont le double de la mangue et du haricot tel qu'il est apparu dans le tableau ci-contre.

Tableau 9 : Besoins en crédit exprimés par les exploitants	
Origine	Montant en HTG
Mangue	24 430
Canne à sucre	48 300
Haricot	22 375

86. Il existe des périodes critiques au cours de l'année où le producteur est dans l'incapacité complète de répondre à ses obligations. Aussi n'hésite-t-il pas à brader son capital productif quitte à mettre en péril son exploitation. Face à l'urgence de ces situations, le producteur utilise différentes stratégies. Il peut accepter des prêts sur gage (*plane, jaden an*), vendre sa récolte sur pied même au stade de floraison, louer les manguiers sur une période, couper son manguier pour fabriquer du charbon. Généralement les prix obtenus par le producteur sont nettement en deçà des sommes récupérées. Dans la filière mangue, les producteurs sont soumis aux pressions constantes des offres des sous-fournisseurs relayés par les voltigeurs. Il est pénalisé lors de ces négociations étant incapable d'estimer à sa juste valeur le potentiel de production de son manguier. Les avances portent sur des sommes allant de 4000 à 6000 gourdes, en fonction du nombre de manguiers possédé.

87. Il est établi sur la base des informations fournies par les producteurs les périodes de l'année où le besoin d'argent est le plus pressant. Ces besoins sont mis en perspectives avec la période de rentrée d'argent découlant de la vente des mangues.

Schéma : Période critique de besoins d'argent au cours d'une année

Vente de mangue																
	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	
Période de récolte de mangues																
Forte demande pour le sirop, prix en hausse, offre restreinte												x	x	x		
Rentrée des classes																
Préparation saison agricole																
Fin saison mangues																

¹⁸ AGPDBR : Asosyasyon Peyizan pou Devlopman Boukan Richa

Prévalence de la pauvreté

88. . Dans l'ensemble, et en dépit du potentiel de Gros Morne, il existe une situation de pauvreté qui affecte la classe des producteurs. Plus de 80 pour cent des producteurs, quatre sur cinq, se retrouvent entre la misère et la pauvreté. Seulement un producteur sur 10 (13%) atteint 10 dollar US de revenus. Ils sont à classer parmi les aisés.

Classe de revenu	% producteurs	Revenu annuel moyen	Revenu journalier en USD
Revenu total (RT) < 15000	60,6%		
15000 ≤ RT < 30000	21,3%	10846	0,74
30000 ≤ RT < 45000	5,3%	34199	2,34
RT ≥ 45000	12,8%	169036	11,57

89. La grande majorité des producteurs vit en dessous du seuil de pauvreté. Ils sont obligés de vendre tout ou une partie de leur production peu de temps après la récolte à un moment où les marchés locaux sont saturés et les prix sont à leur plus bas niveau. Après ils se retrouvent en difficultés, incapable de faire face au besoin crucial d'argent afin de régler des dettes accumulées et acheter des semences, des médicaments, et d'autres nécessités domestiques de base. Ceci leur laisse souvent peu de ressources à investir dans les outils, la technologie d'irrigation, des abris de stockage fabriqués à la main, et d'autres produits qui les aideraient à augmenter leur production et rentabilité à plus long terme. Le manque d'accès aux équipements appropriés de stockage, comme mentionné dans la section précédente, limite davantage les options du producteur.

Besoins de financement

90. Les données obtenues ne permettent pas d'évaluer au détail près les revenus, leur répartition dans l'année. Toutefois, avec le peu d'informations disponibles, nous avons pu mettre en évidence les moments où les exploitations vont avoir des besoins de financement, les périodes où ils disposent plus ou moins de liquidités. Ceci est très important pour une meilleure compréhension des besoins de trésorerie (établissement d'un calendrier) et adapter les produits financiers (crédit et épargne). En plus, il sera possible de définir la durée d'un prêt et ses modalités de remboursement.

91. On pourra ainsi identifier les principaux besoins de financement de court terme (crédit de moins d'un an). On peut assimiler à des besoins de court terme, un crédit d'une durée inférieure à une année. Il y a lieu de distinguer dans le cadre d'activités agricoles plusieurs types de besoins de court terme :

Objet financement	Filière concernée	Observations
Campagne agricole	haricot	intrants (semences, engrais, pesticides), main d'œuvre (préparation des sols, sarclage, aspersion);
Stockage	haricot	achat de silo La tenue de stock est fonction de la trésorerie disponible et des besoins d'argent au moment de la récolte
Commercialisation	Mangue	Contrat de vente, avance de fonds pour éviter vente sur pied

Embouche ¹⁹ Transformation	Animale Canne à sucre	Caprin, ovin, volaille Modernisation des ateliers, achat de matériels adaptés
--	--------------------------	---

92. La principale source de financement des ateliers de transformation de la canne demeure le fonds propre. On compte sur les doigts de la main, ceux qui utilisent des ressources externes, notamment les services d'une caisse populaire. Les besoins de crédit sont exprimés pour des achats divers : équipements et matériels, agrandissement de bâtiments et fonds de roulement. Tout en sachant que tous les besoins ne sont pas précisés, une étude du FDI chiffre les besoins moyens d'un atelier entre 300.000 et 600 000 gourdes.

Goulets d'étranglement et pistes d'intervention

93. **Contraintes relevés.** Diverses contraintes sont relevées au niveau du segment « production ». Parmi elles, il faut souligner : (1) la dépendance des paysans producteurs vis-à-vis du marché par le biais du voltigeur. Ils ont peu de contrôle sur les prix qui sont fixés au préalable. Plus ils sont reculés des centres de regroupement plus ils subissent la loi des voltigeurs. (2) Ils ne maîtrisent pas le cycle de maturation de la mangue. La proportion de rejet demeure élevée vu que la sélection est effectuée par le voltigeur. (3) Les difficultés de transport mettent le paysan producteur dans l'incapacité d'exploiter les centres de vente de sa zone. (4) Dans les moments difficiles, surtout en période de soudure, le producteur brade son manguier pour faire face aux besoins pressant réclamant un peu d'argent²⁰.
94. L'obtention d'une bonne production agricole suppose des conditions favorables qui ne sont pas le plus souvent réunies pour le producteur de haricot. En dépit du fait qu'il demeure l'une des cultures préférées d'un bon nombre d'exploitants, il demeure que certaines contraintes limitent son développement. Les plus fréquentes ont trait à/au : nombre restreint de producteurs utilisant des intrants de qualité, l'érosion et dégradation des sols l'outillage inadapté et la faiblesse technologique, la rareté et coût élevé de la main d'œuvre, le manque d'eau en période de sécheresse, la récurrence des problèmes de maladies et d'attaque des insectes, le faible encadrement technique et financier des producteurs, et le manque d'organisation et de concertation au niveau des producteurs.
95. Les difficultés rencontrées dans la filière canne se situent à plusieurs niveaux et se traduisent dans la faible performance des ateliers de transformation, nœud gordien de la filière. On peut mentionner : absence d'accompagnement institutionnel, problème de maîtrise de l'énergétique, obsolescence des équipements, faible maîtrise de la technologie, absence de mécanisme financier.
96. La quasi-totalité des exploitations participent dans les programmes de crédit mis en œuvre par l'opérateur GRAIFSI. Les producteurs manifestent un intérêt certain pour sur cette initiative. Les difficultés soulevées par rapport à la fourniture du crédit

¹⁹ L'embouche est une activité d'appoint qui consiste à engraisser un animal sur une courte période (4-8 mois) pour le vendre avec une forte valeur ajoutée.

²⁰ Les voltigeurs avancent des fonds au producteur à des moments où ils ne peuvent refuser, et qu'ils ont besoin de liquidités.

portent sur son volume insuffisant, un taux d'intérêt relativement élevé, le paiement de pénalités.

97. Dans le cas des MUSO, les garanties demandées sont les avaliseurs, la caution sociale et la garantie en argent qui représente au moins 30% du montant sollicité. Les producteurs rechignent à l'idée de bloquer une partie d'un montant qu'ils arrivent difficilement à avoir. En plus ils admettent que les prêts accordés sont trop faibles et ne leur permettent pas de faire des investissements conséquents. Il arrive que le faible montant accordé couplé à la durée limitée des prêts peuvent obliger les bénéficiaires à s'orienter vers des activités rapidement rémunératrices, qui facilitent la rotation du capital et limitent les risques encourus. Ces activités doivent permettre d'assurer le coût du crédit, elles relèvent pour l'essentiel du petit commerce.

Tableau 12 : Principales contraintes identifiées

	Contraintes relevées
<i>Production</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Atomicité de l'offre • Absence de crédit agricole • Disponibilité et accessibilité aux intrants de qualité • Prix élevé des intrants • Rareté et coût de la main d'œuvre au moment des périodes critiques • Fréquence d'attaques de ravageurs et d'infestation (ver, mouche) • Gestion informelle et déficiente de l'exploitation (faiblesse capacité managériale) • Capacité d'accès au financement limité
<i>Commercialisation</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Asymétrie d'informations • Faible diversification du marché (dépendance, prix fixé) • Atomicité de l'offre • Saisonnalité de la production • Conditions de transport difficile • Manque de formation du personnel des ateliers, des cueilleurs/producteurs de mangues
<i>Transformation</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Absence de structure de stockage (haricot, sirop de canne) • Matériels de transformation obsolètes • Technicité déficiente, • Faible exploitation de technologie • Faible productivité
<i>Financement</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Offre produits financiers restreinte • Inadéquation avec les besoins agricoles • Rigidité des modalités • Absence de la fonction épargne
<i>Organisation</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Faiblesse des organisations de producteurs • Dépendance vis-à-vis d'acteurs externes • Duplication des interventions des opérateurs de développement
<i>Institution</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Déficience du service publique • Politique sectorielle inopérante • Absence de politiques publiques ciblées

98. **Perspectives.** La commune de Gros Morne dispose d'un potentiel agricole significatif. Les perspectives de développement des filières mangues, canne à sucre sont très intéressants. Les barrières à l'entrée sont moins contraignantes pour ces cultures, qui nécessitent seulement un débours important au démarrage.
99. L'avenir est moins radieux pour le haricot, bien qu'il puisse être stocké pour attendre de meilleur prix. Si pour certains la culture du haricot est en nette progression, les risques et le manque d'encadrement constituent des freins qui retiennent les producteurs à s'y consacrer davantage.
100. Le haricot peut devenir intéressant pour les exploitations dans la mesure où l'on met emphase sur un paquet d'accompagnement intégré mettant en exergue : les couts liés à la préparation du sol, l'obtention de semences de qualité, la lutte contre les parasites, les conditions de stockage, la mise en marché.
101. Les différentes propositions pour l'amélioration dans ces filières sont résumées dans le tableau suivant. Elles débordent le segment production et s'intéressent aux questions transversales se rapportant aux segments transformation, transport/commercialisation.

Tableau 8 : Synthèse des propositions

Mangue	<ul style="list-style-type: none"> - Mettre en place des ateliers de transformation - Fournir un encadrement technique - Fixer le prix de vente de manière à ce que le producteur puisse être rémunéré convenablement - Améliorer les conditions du transport des fruits pour diminuer les pertes et le gaspillage - Entretenir et percer des routes communales et vicinales pour faciliter la circulation des camions et augmenter le flux des produits
Canne-à-sucre	<ul style="list-style-type: none"> - Installer des moulins à moteur
Haricot	<ul style="list-style-type: none"> - Construire des systèmes d'irrigation - Fournir un encadrement technique - Mettre des fonds disponible

(l'ordre de présentation des propositions se fait suivant leur répétition).

ANNEXES

Annexe 1: Quelques tableaux de résultats

A11 : Utilisation de l'épargne

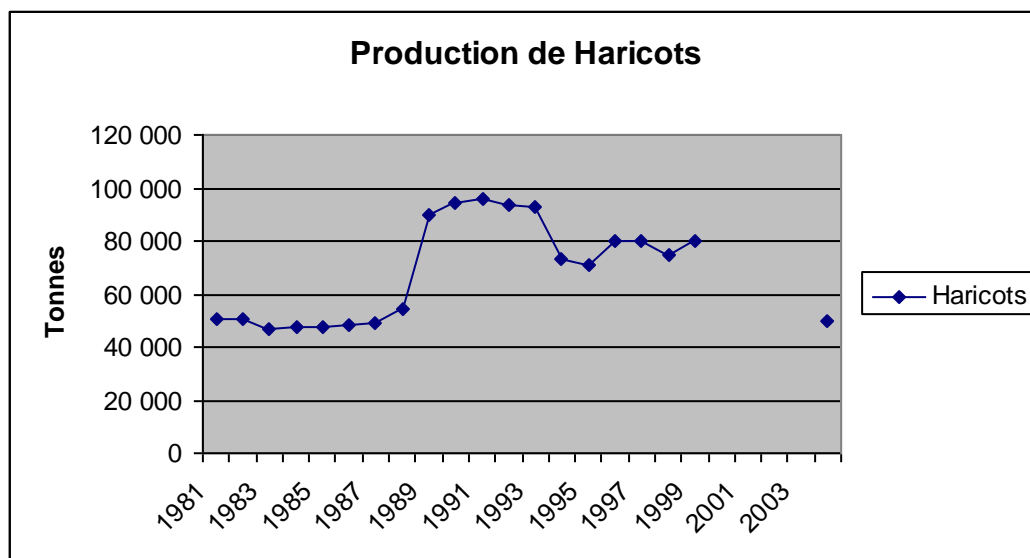
Epargne et son utilisation				
	Montant Epargné	Prêt moyen obtenu	Valeur estimée du cheptel	Epargne utilisée dans l'agriculture
A	6626.47	18900	20750	7500
E		12000	12290	3250
V	517	1400	ND	2500
AE	6178.33	14800	9430	11900
AEV	2900	4300	19100	
Témoin		5400	-	5425
MOY ensemble	5400	13800	-	

A12 : Résultats du Kredimango pour la période Février-juillet 2010

Demande agréée	décaissement en millions		
	de HTG	Bénéficiaires	% F
Phase 1	1.238	138	56.5%
Phase 2	1.211	133	46.6%
	2.449	271	51.7%
Demande en attente	Besoin	Demandeurs	
Phase 2		161	69.6%

Source : GRAIFSI, KNFP

A13. Evolution de la production de haricot



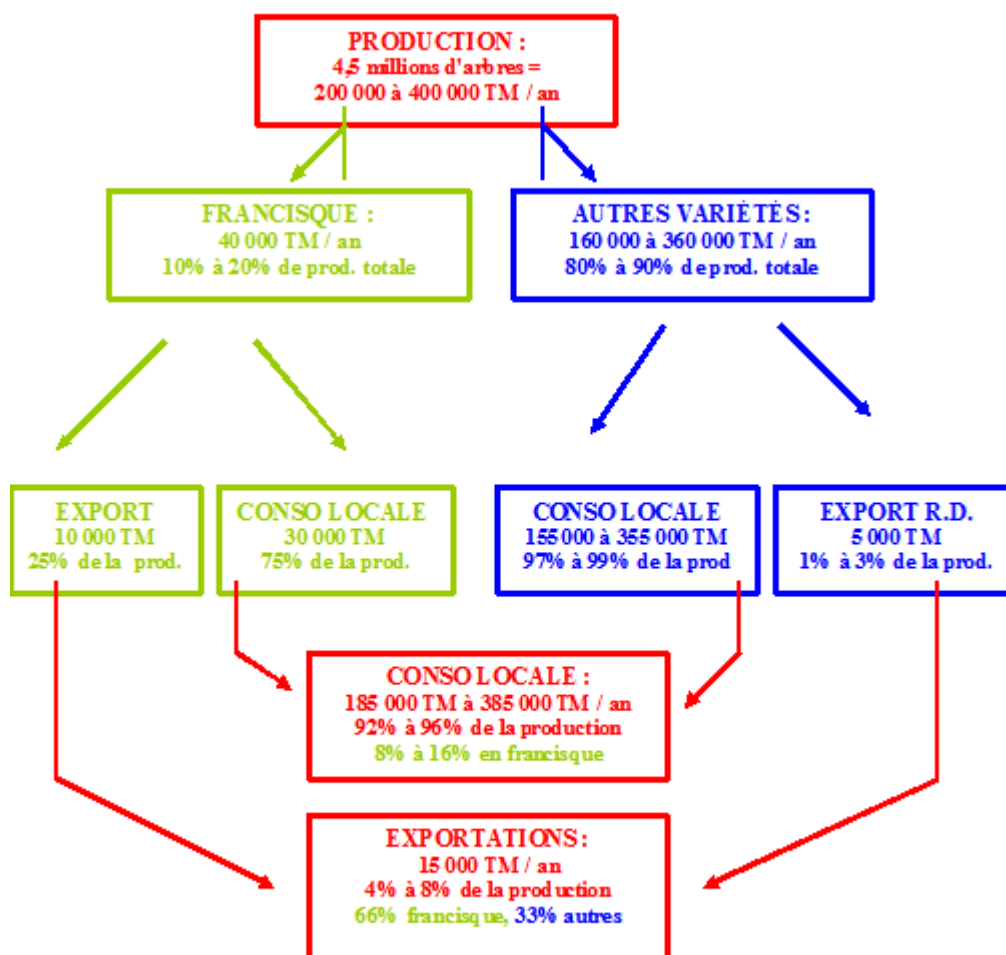
Source: MARNDR (1981-1999), FAO (2004)

A14 : Compte d'exploitation du Haricot

Consommations intermédiaires	20	10.0%
Main d'œuvre	35	17.5%
Rente foncière et amortissement	6	3.0%
Coût de production/collecte	61	30.5%
Coût de mise en marché	10	5.0%
Marge de producteur	40	20.0%
Marge sara	21	10.5%
Marge détaillants	7	3.5%
Prix final	200	100.0%

Annexe 2: Importance de la filière mangue (échelle nationale)

Cadragre en volumes de la filière mangues en Haïti



Source Damais et Bellande, 2004:

Annexe 2.1 : cueillette et conditionnement de la mangue d'exportation

Encadre 1 : Le voltigeur et sa stratégie d'opération

Différents voltigeurs travaillent pour des fournisseurs et usiniers concurrents au sein d'une même région. Chaque voltigeur cherche ainsi à garantir un approvisionnement maximal de plusieurs manières. La capacité des voltigeurs à fournir des avances sous différentes formes est un élément central de leur stratégie. Le rôle du voltigeur est d'abord de garantir à chaque fournisseur et aux différents usiniers une production exportable satisfaisante.

Un mécanisme courant est l'achat au producteur de sa récolte sur pied. Le voltigeur fait ainsi le tour de sa région en début de saison (février-mars) pour offrir aux producteurs des avances sur la production entière d'arbres particuliers qui sont alors marqués. Pour élargir son aire d'achat, le voltigeur peut s'adjoindre aussi des « collecteurs » qui permettront d'identifier rapidement un nombre important de vendeurs. Pour les producteurs, les prix offerts sont alors faibles par rapport à une vente des fruits à maturité (30 à 50% du prix à la récolte selon une étude récente) mais les avances permettent de faire face à des trous de trésorerie fréquents à cette période et le risque de pertes ultérieures (maladies, vents, vols...) est assumé par le voltigeur. La cueillette et le transport vers les lieux de regroupement sont aussi à la charge du voltigeur. Les voltigeurs emploient leurs propres cueilleurs qui sont rémunérés à la douzaine de fruits.

Encadre 2 : Conditionnement des mangues à exporter

Les mangues sont cueillies à différents stades de maturité. Elles sont lavées pour réduire le développement de taches et subissent un premier tri dans les zones de production pour écarter les fruits qui paraissent ne pas pouvoir supporter le transport. Le délai maximum entre la cueillette et le transport vers l'usine est en effet de trois jours et les mauvaises conditions et les délais de transport internes font qu'une part importante des mangues ne pourront satisfaire les exigences des usiniers. Les fruits éliminés à ce stade sont vendus à des marchandes pour écoulement sur les marchés des centres urbains environnants. Les mangues sélectionnées sont chargées, en vrac ou en caisses de plastique, sur des camions généralement d'une capacité de 10 Tonnes pour le transport vers l'usine.

À l'arrivée, elles subissent un deuxième tri pour éliminer les « rejets » endommagés en cours de transport ou déjà trop mûrs qui sont encore vendus à des commerçantes opérant sur le marché de la capitale. Le taux de rejets combiné, de la cueillette à l'entrée à l'usine, est élevé en raison des difficultés de transport à l'intérieur des zones de production et des conditions de transport vers la capitale. Il se situe souvent autour de 50% des mangues cueillies.

Après traitement au bain d'eau chaude et refroidissement, les mangues sont placées dans des boîtes en carton renforcé. Sur chaque boîte sont imprimés en couleur le logo de la firme ou un label particulier. Les principaux exportateurs ont plusieurs labels (jusqu'à quatre) correspondant à des exigences de qualité ou de taille spécifiques. Ces caissettes en carton contiennent entre 8 et 12 fruits pour un poids total qui est généralement de 4,5 kgs. Les lots sont inspectés par des agents haïtiens mandatés par la USDA (Ministère de l'Agriculture des Etats-Unis) qui dispose aussi d'un fonctionnaire américain sur place pour le contrôle de ces opérations.

Encadré 3 : Les problèmes de conditionnement du Haricot

En Haïti, la récolte du haricot se fait beaucoup plus à l'état sec qu'à l'état frais. Le haricot frais récolté n'est sujet d'aucune forme de transformation. Il est utilisé tel quel par le consommateur pour la cuisson.

Dans le cas du haricot sec récolté, il est soumis à un processus de conditionnement traditionnel ou artisanal. Suite au séchage partiel sur pied en champ, le haricot récolté est transporté à la résidence de l'exploitant qui étale les gousses sur les aires de séchage afin de ramener le produit à un taux d'humidité voisin de 12 %. Puis, on procède au décorticage physique suivi d'un nettoyage grossier. Enfin, avec ou sans traitement phytosanitaire, le haricot est emmagasiné dans des structures de stockage très précaires telles que greniers, *colombiers*, drums, sacs, etc.

Faute de conditions de conservation adéquates et appropriées, le produit stocké, soit pour la consommation, soit pour le semis, est exposé à une rapide détérioration. Parfois, l'exploitant ne fait aucune distinction entre un produit stocké pour la consommation ou pour le semis. Le même traitement est envisagé quelque soit le cas.

Source : G. Paul in MARNDR/BID, 2005

Annexe 3 : Photos



Photo 1 : Château d'eau, alambic et foyer dans une distillerie à Gros Morne



Photo 2 : Cuves de fermentation en bois et en plastique dans une distillerie à GM



Photo 3 : Cuves de fermentation en plastique et en bois, et bassin de fermentation en béton à GM



Photo 4 : Bassin de fermentation en béton à Gros Morne

Source : C. Jean

Annexe 4 : Personnes ressources et institutions rencontrées

Personnes ressources	Institutions
<ul style="list-style-type: none"> - Charles Vilton, Président coopcom - Frandcy fevrin, Directeur cooperative KPEGM - Groupes de planteurs de - Joseph Francoeur, PDLH - Junior Bigot, sociologue, Equipe de terrain KNFP - Lafortune Daniel, entrepreneur, distilleur - Mura Pierre, agroéconomiste, Etude de terrain KNFP - Oslyn Nicole, AGPDDBR - Robert Metayer, Coopcom - Roberto Louis, planteur - Thierry Desnor, agriculteur - Wilner Noralus, coordonnateur CASEC 1^{ère} section 	<ul style="list-style-type: none"> - AGPDDBR (asosyasyon gwoupman peyizan pou devlopman Boukan Riche) - CASEC 1^{ère} section - Federasyon plantè kann - GRAIFSI - ITECA - KNFP - KOPKOM - KPEGM - Mairie de Gros Morne - MARNDR/ DPV - MPGM - Projet PDLH (CARE)/PDLG - Tet Kole