

Institut Interaméricain de Coopération pour l'Agriculture (IICA)

Système de Financement et d'Assurances Agricoles en Haïti (SYFAAH)

HAÏTI : ETUDE DE LA FILIERE BANANE

RAPPORT DE CONSULTATION

PRODUIT PAR LE GROUPE CJ-CONSULTANTS

Juillet 2012

Table des Matières

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	3
LISTE DES FIGURES	4
LISTE DES TABLEAUX	4
INTRODUCTION	8
2. METHODOLOGIE UTILISEE	9
3. CARACTERISATION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE DE BANANE.....	10
4. CARACTERISTIQUES DE LA PRODUCTION DE BANANE EN HAITI	11
4.1 LES AIRES DE PRODUCTION	11
4.2 DISPERSION DE LA PRODUCTION	12
4.3 LES VARIETES, SYSTEME DE CULTURE, RENDEMENT.....	12
4.4 RESULTATS TECHNIQUES ET ECONOMIQUES DE LA CULTURE	12
4.4.1 Rendements à l'hectare	12
4.4.2 Résultats économiques	13
4.5 LES PRINCIPALES CONTRAINTES A LA PRODUCTION ET MESURES ENVISAGEES.....	16
5. L'ORGANISATION GENERALE DE LA FILIERE BANANE	18
5.1 PRINCIPAUX ACTEURS	18
5.1.1 Les acteurs institutionnels ou acteurs d'appui.....	18
5.1.2 Les acteurs commerciaux (directs).....	18
5.1.2.1 Les producteurs.....	18
5.1.2.2 Les Grossistes	19
5.1.2.3 Les détaillants	20
5.1.2.4 Les transformateurs.....	20
5.1.2.5 Les transporteurs.....	21
5.2 RELATIONS ENTRE LES ACTEURS.....	22
6. LA COMMERCIALISATION DE LA BANANE.....	23
6.1 LES AXES DE COMMERCIALISATION	23
6.2 LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION	24
6.3 FORMATION DES PRIX	26
6.4 LES MARGES DES OPERATEURS	28
6.5 PRINCIPAUX GOULOTS D'ÉTRANGLEMENT ET ACTIONS D'AMÉLIORATION POSSIBLES	30
7. LA SITUATION DU FINANCEMENT DE LA FILIERE BANANE ET PROPOSITIONS D' ACTIONS	32
7.1 SITUATION DU CREDIT ET DESINTERET DES BANQUES	32
7.2 LA DEMANDE DE CREDIT DES PRINCIPAUX ACTEURS	33
7.3 LA PROBLEMATIQUE DE L'OFFRE DE CREDIT	34
7.4 EXPERIENCES ET LIMITES DES INTERVENTIONS	34
7.4 LES FACTEURS DE RISQUE POUR LE CREDIT ET LES MODES DE SECURISATION POSSIBLES	36
7.5 PROPOSITIONS D' ACTIONS	36
8. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS FINALES.....	38
BIBLIOGRAPHIE.....	41
ANNEXE 1 : FICHE TECHNIQUE CULTURE BANANE	43
ANNEXE 2 : GUIDES D'ENTRETIEN BANANE.....	44
Type d'approche :	45
Partenariat établi :	45
LISTE DES PERSONNES RENCONTREES.....	47

Liste des Sigles et Abréviations

ANACAPH	Association Nationale des Caisses Populaires Haïtiennes
BAC	Bureau Agricole Communal
BCA	Bureau de Crédit Agricole
BID	Banque Interaméricaine de Développement
BNDAI	Banque Nationale de Développement Agricole et Industriel
CAPAJ	Caisse Populaire pour l'Avancement de Jérémie
CAPOSAC	Caisse Populaire Sainte Anne de Camp-Perrin
CAPOSOV	Caisse Populaire Solidarité de Verrettes
CEC	Caisse d'Épargne et de Crédit
CNSA	Coordination Nationale de la Sécurité Alimentaire
COOPECLAS	Coopérative d'Épargne et de Crédit de Lascahobas
COPECpra	Coopérative d'Épargne et de Crédit de Petite Rivière de l'Artibonite
DDA	Direction Départementale Agricole
DEFI	Développement Economique des Filières
DID	Développement International Desjardins
FADQDI	Financière Agricole du Québec – Développement International
FAMV	Faculté d'Agronomie et de Médecine Vétérinaire
FAO	Organisation des Nations-Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FONKOZE	Fondation Kole Zepòl
Ha	Hectare
HIFIVE	Financement Intégré pour le Développement des Filières de Production et des Entreprises
IDAI	Institut de Développement Agricole et Industriel
IICA	Institut Interaméricain de Coopération en Agriculture
IMF	Institution de Micro Finance
IRAM	Institut de Recherche et d'Application des Méthodes de Développement
KPTAT	Kès Popilè Tèt Ansanm Tèrye Wouj
MARNDR	Ministère de l'agriculture, des ressources naturelles et du développement rural
MCN	Micro Crédit National
MFPA	Microfinance pour la Production Agricole en Haïti
MPME	Micro, Petites et Moyennes Entreprises
OCB	Organisation Communautaire de Base
PIF	Plantules Issues de Fragmentation
PMDN	Programme de Mitigation des Désastres Naturels
PTTA	Projet de Transfert de Technologies aux Agriculteurs
RESEPAG	(Projet de) Renforcement des Services Publics Agricoles
SNS	Service National Semencier
SOCOLAVIM	Société de Coopérative Lavi Miyò
SYFAAH	Système de Financement et d'Assurance Agricoles en Haïti
TM	Tonne Métrique
UE	Union Européenne
USAID	Agence américaine pour le développement international

Liste des figures

Fig 1 : Evolution annuelle de la production totale de banane en Haïti (1998-2008)

Fig 2 : Production de plantains sur une dizaine d'années en Haïti (1998-2008)

Fig 3 : Banane produite à Arcahaie-Cabaret

Fig 4 : Axes de commercialisation de la banane produite à Arcahaie-Cabaret

Fig5 : Axes de commercialisation de la banane produite dans le Nord Ouest

Fig 6 : Carte de la filière plantain en Haïti

Fig.7 : Évolution du prix d'un régime de banane dans l'Ouest et le Nord-Ouest au cours d'une année

Liste des tableaux

Tableau 1.-Calendrier de plantation de la banane au niveau de la plaine de l'Arcahaie

Tableau 2 : Rendement actuel de la banane suivant les étages agro écologiques

Tableau 3 : Compte d'exploitation d'un hectare dans la plaine de l'Arcahaie (gourdes)

Tableau 4 : Calcul de coût production pour les trois premiers mois d'une parcelle de banane

Tableau 5 : Coût d'investissement du paquet technique de la banane

Tableau 6 : Analyse SWOT de la filière de la banane

Tableau 7 : Matrice des relations entre quelques acteurs de la filière banane

Tableau 8 : Composition du Prix final d'un régime de Arcahaie à Port-au-Prince

Tableau 9 : Structure des prix de la banane au consommateur à la zone métropolitaine

Tableau 10: Propositions de produits financiers

Tableau 11: Appuis nécessaires aux acteurs

RESUME

Cette étude sur la filière banane s'inscrit dans le cadre de l'appui de l'ACDI au gouvernement haïtien à travers le projet SYFAAH (Système de Financement et d'Assurances Agricoles en Haïti). Elle visait à caractériser le système de production et le système de commercialisation de cette filière

Cette étude conduite dans deux des principales régions de production de banane au niveau du pays : Cabaret-Arcahaie et Jean-Rabel a touché divers corps de métier à savoir : les producteurs, les Sarah, les fournisseurs de services et des institutions de micro finance. Il ressort de cette étude les points saillants suivants.

En ce qui concerne la production

1. La production de la banane a chuté à moins de 450 000 TM à la fin des années 2000 contre 600 000 TM à la fin de la décennie antérieure. Cette chute s'est révélée plus prononcée pour le plantain (au moins 30 pour cent) ;
2. Les superficies en plantain sont estimées à 20 000 ha avec une concentration dans les plaines alluvionnaires de l'Arcahaie et de Léogane (près de 5.000 ha) et du Nord-Ouest (Trois Rivières, Jean Rabel disposant de 2.000 ha) ;
3. La production est généralement faite en monoculture au niveau des plaines irriguées (Arcahaie, Jean-Rabel). La production suit un itinéraire technique précis avec un apport de fertilisants et de pesticides variant suivant les possibilités financières du producteur ;
4. La grande saison de production s'étale de Mars à Octobre, avec une concentration de la plantation dans la période Mars-Mai. Les parcelles sont généralement établies au cours de la courte période Mars-mi Juin. ;
5. Les rendements moyens à l'hectare varient de 7 à 18 TM / hectare selon les zones de production et selon les variétés. En régime intensif de la plaine de l'Arcahaie où il existe un certain savoir-faire agricole, on obtient un niveau de rendement largement supérieur aux autres aires de production du pays.
6. Le coût moyen de production d'un hectare de banane est de 131 665 gourdes (3200 dollars américains). La culture de banane génère un revenu net de 241 475 gourdes par hectare et par récolte pour un planteur exploitant la terre en fermage dans la plaine de l'Arcahaie alors qu'un exploitant travaillant sa terre en faire valoir direct aurait un revenu 25% plus élevé.

En ce qui concerne la commercialisation

7. Les différentes catégories d'acteurs entretiennent diverses relations allant de la coopération à la concurrence active suivant leur positionnement dans la filière ;
8. La commercialisation de la banane s'étend sur toute l'année. La période de production se confond à celle de la commercialisation par le fait que la banane est consommée principalement en frais ;
9. Les milieux urbains restent les plus grands centres de consommation de banane. Pour les volumes commercialisés, le marché haïtien se répartit entre la banane plantain (60%), la banane figue verte (35%) et la banane Poban (5%) ;
10. le circuit de commercialisation de la banane dominicaine en Haïti est beaucoup plus restreint que celui de la banane produite localement ;
11. les Sarah sont les ``price maker`` de la filière et garde un certain contrôle sur la fluctuation des prix sur le marché quelle que soit la période de l'année. La mise en marché échappe complètement au producteur dont le pouvoir de négociation est très faible. Isolé et évoluant dans des structures organisationnelles peu fonctionnelles, le producteur est dans l'incapacité de négocier les prix et de défendre ses intérêts propres ;
12. Les prix fluctuent énormément au cours de l'année peu importe le marché considéré. Le prix d'un régime de banane moyen va donc du simple au double, de la parcelle du producteur au niveau du détaillant ;
13. Les conditions de transport laissent à désirer entraînant des pertes significatives au cours de l'approvisionnement vers les marchés urbains, ce qui influe à la fois sur la qualité et le prix final ;
14. Le producteur dégage une marge annuelle moyenne de 241 475 gourdes environ, la Sara locale 226 080 HTG; la Sara urbaine 646 500 HTG et le détaillant 11 265 HTG

En ce qui concerne le financement.

15. Les banques commerciales n'accordent pratiquement pas de financement dans les zones rurales, où l'activité agricole est jugée trop risquée et trop coûteuse à suivre. L'implication de l'Etat dans le financement de l'agriculture est aujourd'hui très faible ;
16. Dans le cas de la filière banane, la demande de financement émane des producteurs de rejets sains, des producteurs en général, et des fournisseurs de services, et des commerçantes. Il convient de définir des produits financiers adaptés à leur situation particulière ;

17. Le besoin de financement pour le producteur de banane bénéficiaire d'un paquet technique récemment proposé qui lui permettrait d'améliorer le rendement et réduire les risques liés aux pestes, est de 71,000 gourdes/ha. Le coût de ce modèle est de 18.5% plus élevé par rapport au système traditionnel en place actuellement.

Pistes d'actions

Sur la base des besoins identifiés et en tenant compte des contraintes de la filière, les propositions d'interventions sont ainsi orientées :

18. Fournir une assistance technique qui permet aux producteurs d'améliorer leur accès aux ressources productives (intrants et produits phytosanitaires, matériels et équipements, infrastructures hydro-agricoles). De manière plus spécifique, il s'agit de prendre des mesures visant à lever les contraintes identifiées :
 - Appui à la production artisanale de rejets sains pour diminuer les effets des pestes ;
 - Appui aux producteurs pour l'application du paquet technique proposé pour la banane dans le cadre des projets PMDN et PTTA ;
 - Une meilleure gestion des ressources en eau, tant au niveau des réseaux d'irrigation et de drainage qu'à celui des parcelles ;
 - L'élaboration et la vulgarisation d'itinéraires techniques améliorés, ainsi que la formation des producteurs ;
19. Renforcer les capacités individuelles et organisationnelles des acteurs notamment les producteurs par l'organisation des sessions de formation sur des thèmes d'intérêt.
20. Développer des produits financiers adaptés aux besoins et itinéraires techniques de la filière banane. Il s'agira de la mise en place d'un système de crédit impliquant les IMF de proximité à travers la mise à leur disposition d'un fonds de garantie pour desservir les producteurs. Ce sera un crédit ciblé qui permettra aux producteurs d'acquérir le matériel de culture, de traitement phytosanitaire, de récolte et de conditionnement.

INTRODUCTION

Le Gouvernement Haïtien a fait du secteur agricole l'un des piliers de la croissance et de la réduction de la pauvreté dans le pays. Les actions visant à augmenter la capacité productive, recensées dans le Plan national d'investissement agricole du MARNDR sont notamment : améliorer les infrastructures d'irrigation, promouvoir les organisations locales, améliorer les techniques de conservation et de lutte contre les pertes post récolte, améliorer l'accès au crédit, renforcer les services publics agricoles.

Dans un souci d'appuyer le gouvernement dans sa politique nationale agricole, l'ACDI assure le financement du projet SYFAAH (Système de Financement et d'Assurances Agricoles en Haïti). Le consortium DID-FADQDI-IICA est chargé de la mise en œuvre de ce projet et doit dans un premier temps établir les filières agricoles prioritaires et dans un second temps faire une étude de caractérisation des filières retenues. Des neuf (9) filières porteuses priorisées, cinq (5) ont été retenues pour faire l'objet d'études spécifiques plus approfondies. Il s'agit des filières riz, banane, cultures maraichères, volaille et mangues.

La présente étude concerne la filière banane et vise, selon les vœux des Termes De Référence (présentés en annexe), à caractériser le système de production et le système de commercialisation de cette filière.

De manière spécifique, il s'agira de:

- Déterminer la formation du prix final
- Indiquer les points forts et les points faibles du système et, à partir de là, établir précisément les actions à mener pour renforcer les aspects positifs et faire disparaître les contraintes;
- Connaître les acteurs qui interviennent d'une manière directe ou indirecte dans le système et avec leurs besoins, particulièrement en crédit et assurances agricoles;
- Identifier les goulots d'étranglement et les liaisons intersectorielles;
- Définir le degré de concurrence et de transparence des différents niveaux d'échanges entre les acteurs;
- Déterminer la progression des coûts.

Le présent rapport rendant compte des résultats de l'étude comporte, outre la présente introduction, neuf (9) grands points : (i) la méthodologie utilisée ; (ii) les caractéristiques de l'offre et de la demande de banane (iii) les caractéristiques de la production de banane en Haïti ; (iv) l'organisation générale de la filière ; (v) la situation de la commercialisation de la banane ; (vi) une présentation de la situation du financement de la filière ; (vii) une synthèse des besoins des principaux acteurs (viii) des conclusions et des recommandations finales.

Les termes de référence de l'étude, la liste des principaux documents consultés, la liste des personnes rencontrées et les guides d'entretien utilisés sont donnés en annexes du rapport.

2. METHODOLOGIE UTILISEE

La méthodologie adoptée pour la réalisation de cette étude a comporté les aspects suivants :

- ✓ La concertation avec les principaux responsables du projet SYFAAH, permettant de faire une mise au point définitive sur les thématiques de l'étude, sur le déroulement prévisionnel des activités et de recueillir un certain nombre d'informations essentielles relatives au projet.
- ✓ La revue de la documentation disponible permettant de collecter, traiter et interpréter les informations déjà disponibles sur la filière.
- ✓ la préparation des outils à utiliser pour la collecte des données, notamment les guides d'entretien
- ✓ Des entretiens et discussions avec des professionnels du MARNDR disposant de données quantitatives et qualitatives sur la filière de la banane.
- ✓ Des rencontres avec des professionnels de micro finance en Haïti.
- ✓ Des enquêtes de terrain (individuelles et/ou collectives) menées auprès des acteurs des filières et dans les zones prioritaires retenues Ouest (Arcahaie-Cabaret, Port-au-Prince) et Nord-Ouest (Jean Rabel, Trois Rivières et Port de Paix). Il s'agit notamment : des producteurs, des commerçants (grossistes et détaillants) des deux régions.

Ces enquêtes ont porté sur :

- Les systèmes de production de la banane : nombre de focus groupe : 5 (3 à l'Arcahaie, 2 à Jean Rabel) ; nombre d'enquêtes individuelles : 40 dont 25¹ à Jean Rabel
 - Les systèmes de commercialisation de la banane, auprès de 95 intermédiaires commerciaux dont 30 Sarah locales, 32 Sarah urbaines et 34 détaillants,
 - Des Institutions de Micro finance au niveau des deux régions
- ✓ Le dépouillement, le traitement et l'analyse des données
 - ✓ La rédaction du rapport préliminaire de l'étude

A noter que ce travail porte essentiellement sur la banane plantain, même si dans la région de Jean Rabel, le vocable banane intègre aussi la figue-banane dans une proportion d'environ 20%.

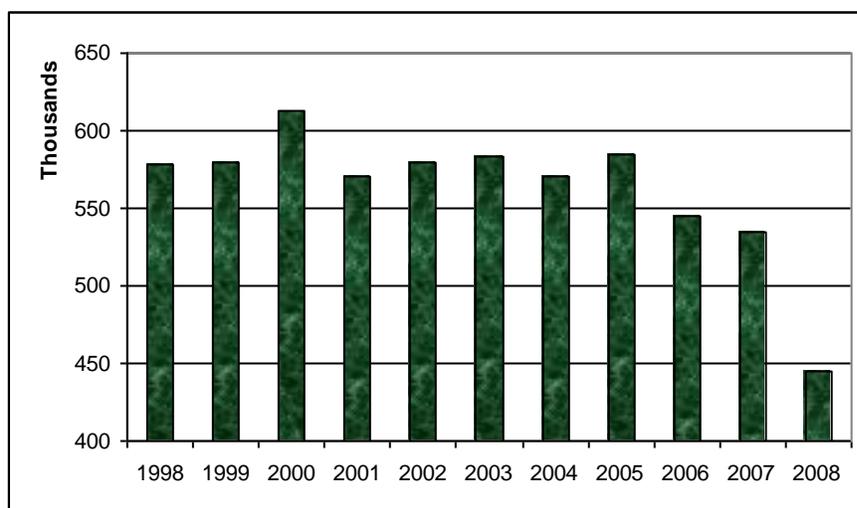
¹ Pour les enquêtes individuelles, nous avons enquêté plus de producteurs en raison d'informations récentes disposées sur la production de banane dans la zone d'Arcahaie.

3. CARACTERISATION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE DE BANANE

La banane occupe une place importante aussi bien dans les systèmes de production agricole que dans la diète alimentaire haïtienne. La consommation annuelle per capita est en moyenne estimée à 22 kg et dépasse dans certaines zones de production 60 kg².

Selon les informations fournies par la FAO la production globale de banane (figue-banane et plantain) oscillait entre 570 000 et 590 000 TM par année jusqu'au milieu de la décennie 2000, et a passé en dessous des 450 000 TM en 2008 (voir graphe ci-dessous).

Fig 1 : Evolution annuelle de la production totale de banane en Haïti (1998-2008)

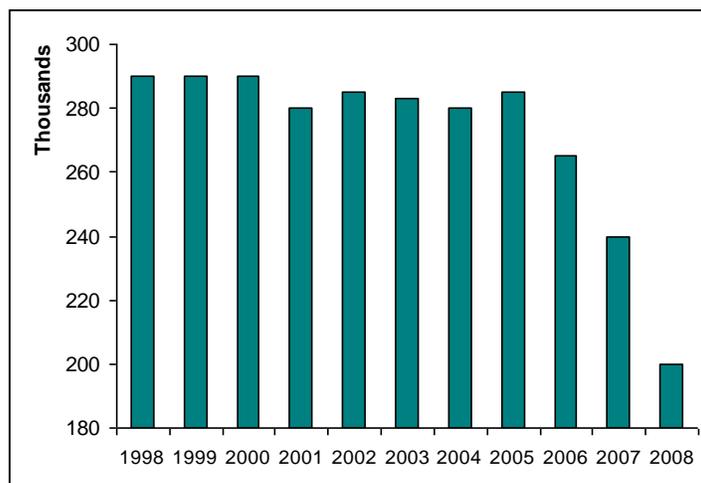


Source : A partir de données FAO

La courbe de production de plantain a suivi quasiment le même rythme que la production de banane totale. Selon la FAO (voir graphe ci-dessous), la production de 2008 serait de 200 000 TM, soit une baisse de 30% par rapport à 2000.

² Sandrine Fréguin, Étude comparée des transformations des systèmes agraires et des dynamiques d'échanges transfrontaliers entre Haïti et la République Dominicaine- le cas de la filière banane plantain, 2005 -

Fig 2 : Production de plantains sur une dizaine d'années en Haïti (1998-2008)



A partir de données FAOSTAT

Cette baisse est globalement imputable aux graves problèmes phytosanitaires liés à la Sigatoka noire et aux nématodes ayant infesté les plantations depuis la fin des années 90.

Il existe une situation de déficit de l'offre par rapport à la demande locale en banane. En générale la demande locale serait de 500,000 tonnes.

4. CARACTERISTIQUES DE LA PRODUCTION DE BANANE EN HAITI

4.1 Les aires de production

Les données disponibles ne permettent pas de confirmer avec exactitude la superficie cultivée en banane au niveau du pays. En 2005, les superficies en plantain étaient estimées à 20 000 ha et le nombre d'exploitations agricoles concernées à 50 000³.

On retrouve la banane (fruit) et le plantain dans diverses régions du pays à l'exception de la vallée de l'Artibonite et du périmètre de Saint-Raphaël dans le Nord. Par contre les principaux bassins de production de la banane plantain sont :

- ✓ les plaines alluvionnaires des départements :
 - de l'Ouest (Arcahaie, Léogane), près de 5.000 ha,
 - du Nord-Ouest (Trois Rivières, Jean Rabel), 2.000 ha,
 - du Sud'Est (Marigot, Jacmel, Cayes Jacmel), 950 ha,
 - du Sud (Les Cayes, Roche-à-Bateau, Les Anglais) 400 ha,

³ MARNDR/BID, *Identification de créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes*, 2005

4.2 Dispersion de la production

La banane est cultivée dans des aires détenant une pluviométrie annuelle allant de 1200 à 1600 mm. Le cycle de production est d'au moins une année (voir fiche technique annexe 1). Les plantations et les récoltes se font toute l'année. A la faveur de l'émission continue de rejets par les plants mères, les plantations peuvent se régénérer sur plusieurs années.

La banane est plantée soit en culture pure ou en association. Par contre au niveau des plaines irriguées, la production est généralement en monoculture. C'est le cas particulièrement de l'Arcahaie et de Jean Rabel. La banane est mise en terre à n'importe quelle période de l'année. Toutefois, la grande saison de production s'étale de Mars à Octobre, avec une concentration de la plantation dans la période Mars-Mai. Les parcelles sont généralement établies au cours de la courte période Mars-mi Juin.

Tableau 1.-Calendrier de plantation de la banane au niveau de la plaine de l'Arcahaie

Période de plantation	Mars	Avril	Mai	Juin	juillet	Aout	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Janv.	Fév.
Forte	■	■	■	■								
Moyenne						■	■	■				
Faible				■	■	■	■	■	■	■	■	■

Source : Élaboration propre, Juin 2012

Dans le cas de cette plantation pluriannuelle, la production de l'exploitation est dispersée dans le temps et par conséquent très variable pendant l'année.

4.3 Les variétés, système de culture, rendement

Plusieurs variétés sont répertoriées au niveau local citons en langue créole: « miske », « mateyen », « kochon », « vensan », « gòsbòt » et « barik », etc. Pour les plantains on retrouve variété du type Cavendish, avec comme cultivars les French appelé couramment « miske » comme la variété la plus cultivée. Cette variété est très « *French* » banane miske .

Le plantain est cultivé en culture pure ou en association. Au niveau des plaines irriguées, la production suit un itinéraire plus précis avec notamment un apport de fertilisants et de pesticides suivant les possibilités financières du producteur. Ceci est particulièrement le cas pour la plaine de l'Arcahaie, du Nord-Ouest où le plantain se retrouve en monoculture (après les 3-4 premiers mois de croissance) sur plusieurs milliers d'hectares.

4.4 Résultats techniques et économiques de la culture

4.4.1 Rendements à l'hectare

Les rendements obtenus pour le plantain varient avec les zones agro écologiques. Les ratios vont de 1t à 3 de la montagne sèche aux plaines irriguées. Dans la plaine de l'Arcahaie, il existe un certain savoir-faire agricole qui favorise un niveau de rendement largement supérieur aux autres aires de production du pays.

Il faut signaler aussi qu'en zone de montagne les parcelles de banane sont plus extensives comparée au système intensif des plaines irriguées.

Tableau 2 : Rendement actuel de la banane plantain suivant les étages agro écologiques

Zones agro écologiques	Tonnes/ha
Plaine Irriguée	18
Montagnes humides/semi-humides	11.9
Plaine sèche	9.4
Montagnes sèches	7.2

Source : Jean , 2011

Les bananeraies subissent l'attaque des charançons qui provoquent des dégâts au niveau des racines. Toutefois le principal problème demeure le problème de la *sigatoka noire*⁴. Ce champignon perturbe le cycle cultural de la plante et occasionne la destruction des champs entiers de bananeraies. Aujourd'hui, les zones d'intensification de la banane (Plantain et figue banane) en Haïti sont infestées (nématode et Sigatoka) et connaissent une chute importante de la production.

4.4.2 Résultats économiques

Pour avoir une idée plus précise de la rentabilité du système bananier actuellement pratiqué sur des périmètres irrigués on a établi, sur la base des données issues des déclarations paysannes, des comptes d'exploitation, pour deux grandes zones de production du pays.

Les deux exemples de calcul économique réalisé sont présentés aux tableaux des pages suivantes. Il s'agit ici bien sûr de valeurs moyennes n'ayant qu'un intérêt indicatif. Les calculs sont présentés ici pour un (1) ha correspondant à l'unité de mesure généralement utilisée.

Pour le calcul du Produit Brut, l'approche utilisée consiste à estimer toute la production (autoconsommée + vendue + stockée) au prix de vente du produit sur le marché au moment de la récolte.

Les coûts de production comprennent les coûts variables (semences, engrais, pesticides, main d'œuvre) et les coûts fixes que sont le fermage la redevance d'irrigation. Le coût de production de la banane est en relation étroite avec l'itinéraire technique adopté par les producteurs. À titre d'exemple, les résultats économiques de la banane dans les parcelles en culture pure d'un producteur en affermage au niveau de la plaine de l'Arcahaie sont présentés ci-après.

⁴ Encore appelée « cercosporiose noire », elle est provoquée par l'ascomycète, *fijiensis* Morelet (*Fijiensis* de Paracercospora), connue également en tant que « Strie noire de feuille », cause des réductions spectaculaires de la surface foliaire, de la maturation prématurée, de pertes de rendement considérable et de la diminution de la valeur marchande de la banane.

Tableau 3 : Compte d'exploitation d'un hectare de plantain dans la plaine de l'Arcahaie (gourdes)

	Quantité	Cout Unitaire	Cout Total	% cout de production
1.1.-Consommations Intermédiaires				
Rejets	1860	5	9300	7,0
Fertilisants (sacs de 100 lbs)	4	1250	5000	3,6
Eau (achat droit d'eau) ⁵	1	2000	2000	1,4
Sous-total CI			16300	
1.2.-Main d'oeuvre (Opérations culturales)				
Labourage (HJ)	43	125	5375	3,9
Hersage (HJ))	30	125	3750	2,7
Piquetage (HJ)	4	125	500	0,3
Trouaison (HJ)	44	125	5500	4,0
Arrachage et transport des rejets (HJ)	6	125	750	0,5
Mise en terre (HJ)	6	125	750	0,5
Carotage/billonnage (HJ)	25	125	3125	2,2
Sarclage (HJ)	140	125	17500	12,8
Fertilisation (épandage d'engrais) (HJ)	4	125	500	0,3
Arrosage (HJ)	46	125	5750	4,2
Buttage (HJ)	22	125	2750	2,0
Oeilletonnage (HJ)	5	125	625	0,4
Effeuillage/Éclaircissage (HJ)	8	125	1000	0,7
Tuteurage/haubanage (HJ)	6	125	750	0,5
Frais de récolte (HJ)	18	125	2250	1,6
Frais de transport (HJ)	16	125	2000	1,4
Sous-total main d'œuvre (HJ)	423		52875	
Total des coûts variables			59875	
2.-Coûts fixes				
Redevance d'irrigation ⁶			775	0,5
Coût foncier			62015,50	45,3
Total des coûts fixes			62790,50	
Total Coût de production			131665,50	100
3.- Produit brut				
Rendement (régime de 12 kg en moyenne))	1556			
Prix moyen de vente d'un régime		240		
Produit brut			373440	
5. Marge			2241474,50	

Source : Enquête, juin 2012

⁵ Acquisition négociée du temps d'utilisation de l'eau d'irrigation normalement attribué à un autre producteur.

⁶ Cout fixe annuellement payé par un utilisateur du système d'irrigation

Les données de coûts utilisées sont celles effectivement pratiquées au moment de l'enquête. L'analyse de la structure du coût de production de la banane dans la plaine de l'Arcahaie révèle que la main d'œuvre représente 38% du coût total de production alors que la rente foncière accuse 45.3%. Selon Pierre 2010, plus de 50% des terres dans la plaine de l'Arcahaie seraient exploitées en faire valoir indirect avec une prédominance du fermage. Les données du tableau 3 montrent que la culture de la banane génère un revenu net de 241 474.5 gourdes par ha et par récolte pour un planteur exploitant la terre en fermage dans la plaine de l'Arcahaie.

Il faut aussi signaler que la plupart des opérations culturales sont effectuées au cours des trois premiers mois de la mise en place de la parcelle. En quelque sorte, 25% des opérations de sarclage et 15% des activités d'arrosage sont déjà réalisées et 50% de la quantité des fertilisants appliqués. Ainsi, comme indiqué dans le tableau suivant, les postes de dépenses d'une parcelle en banane à ce stade représentent 52% du total des coûts variables soit 69 175 gourdes.

Tableau 4 : Calcul de coût production en gourdes et par ha pour l'implantation (3 premiers mois) d'une parcelle de banane plantain

Description	Quantité	Coût unitaire	Coût total
1.-Coûts variables			
1.1.-Consommations intermédiaires			
Achat rejets	1860	5	9300
Fertilisants	2	1250	2500
Eau (achat droit d'eau)	1	2000	2000
1.2.-Main d'œuvre (Opérations culturales)			
Labourage	43	125	5375
Hersage	30	125	3750
Piquetage	4	125	500
Trouaison	44	125	5500
Arrachage et transport des rejets	6	125	750
Mise en terre	6	125	750
Carottage/Billonage	25	125	3125
Sarclage	40	125	5000
Fertilisation (épandage d'engrais)	2	125	250
Arrosage	7	125	863
Total des coûts variables pendant les trois premiers mois			39663
Total des coûts variables			69175
Total Coût de production			131665,50

Source : Enquête, mai 2012

Dans le cadre des projets PMDN et PTTA, il est proposé un paquet technique pour une meilleure amélioration de la production de la banane. Cette amélioration consiste essentiellement en :

- ✓ une très bonne préparation de sol ;
- ✓ l'utilisation de plants bien traités provenant de variétés résistantes à la Sigatoka (rejets traités ou PIF);
- ✓ un apport adéquat de fertilisants (organiques et/ou chimiques) ;
- ✓ des traitements phytosanitaires et un entretien régulier et continu des plantations ;
- ✓ contrôle de la densité de plantation (un maximum de 1500 plants à l'ha) ;
- ✓ Entretien adéquat de la plantation (un désherbage doit être réalisé tous les deux à trois mois de façon à éviter l'enherbement de la parcelle).

Le coût de mise en œuvre de cette technique est estimé à 71,000 gourdes/ha (voir tableau ci-dessous). Ce cout d'investissement est 18.5% plus élevé que celui du système traditionnel (59 875 gourdes). Mais il est justifié dans la mesure où il pourrait permettre d'augmenter le rendement et réduire les risques liés aux pestes selon les promoteurs.

Tableau 5 : Coût d'investissement du paquet technique de la banane

Opération	Montant (HTG)	%
Défrichage/préparation de sol	10000	14
Achat semences de qualité (plantules, plants et grains)	32000	45
Main-d'œuvre plantation	6000	17
Autres intrants (engrais et pesticides)	12000	8
Main-d'œuvre entretien/sarclage et autres	11000	16
Total	71000	100

Source : MARNDR Manuel d'incitation, avril 2012

4.5 Les principales contraintes à la production et mesures envisagées

- ✓ Infestation des zones d'intensification de la banane (nématode et maladies de Sigatoka) entraînant une baisse du rendement à l'ha ;
- ✓ Dégénérescence variétale augmentant leur vulnérabilité aux attaques de parasites virales et fongiques et d'insectes.
- ✓ Maîtrise insuffisante des pratiques culturales (maîtrise de l'eau à la parcelle, fertilisation, la lutte contre les ravageurs et les maladies etc.) ;
- ✓ La non utilisation par les producteurs d'un paquet technique adéquat susceptible d'améliorer les rendements à l'ha ;
- ✓ Le peu d'infrastructures d'irrigation disponibles et réseaux existant non fonctionnés de manière optimale (mauvais drainage, mauvaise gestion de l'eau) ;
- ✓ Absence en général de structures organisées au niveau des producteurs ;
- ✓ Absence de vrais entrepreneurs agricoles entravant toute optimisation du potentiel de la filière ;
- ✓ Manque d'accès au financement par les producteurs notamment en ce concerne l'acquisition des intrants, les services de labourage et d'entretien ;
- ✓ Insuffisance dans l'accompagnement technique des services publics.

Les mesures envisagées pour lever ces contraintes consisteraient en :

- ✓ un appui à la production artisanale de rejets⁷ sains pour diminuer les effets des pestes ;
- ✓ Appui aux producteurs pour l'application du paquet technique proposé pour la banane dans le cadre des projets PMDN et PTTA.
- ✓ une meilleure gestion des ressources en eau, tant au niveau des réseaux d'irrigation et de drainage qu'à celui de des parcelles
- ✓ l'élaboration et la vulgarisation d'itinéraires techniques améliorés, ainsi que la formation des producteurs
- ✓ la mise en place d'un système de crédit, à travers la mise à disposition des IMF d'un fonds de garantie pour desservir les producteurs ;

⁷ Des initiatives de certaines organisations communautaires sont à signaler dans la zone de Marcelin (Mirebalais). La COPAM (Coopérative agricole de Mirebalais) a acquis une expérience probante dans la multiplication collective des plants de banane par la méthode PIF (plants issus de fragments). C'est une technique de multiplication végétative rapide. Le PIF permet une production en masse des rejets, en seulement trois ou quatre mois, et surtout hors du champ, dans un lieu sain. Avec le PIF, on peut produire ses plants à n'importe quel moment de l'année sans difficulté moyennant la maîtrise de la technique.

5. L'ORGANISATION GENERALE DE LA FILIERE BANANE

5.1 Principaux acteurs

5.1.1 Les acteurs institutionnels ou acteurs d'appui

Certains d'entre eux fournissent les accompagnements techniques : formation, conseil, information, etc. ; d'autres des intrants et du crédit. Il convient de citer :

- ✓ Le MARNDR et ses services déconcentrés ;
- ✓ Les interventions directes de la coopération internationale (FAO, ...) en collaboration avec le MARNDR ;

Les OCB. Elles sont pour la plupart de formation récente, soit moins d'une dizaine d'années. Elles collaborent avec différents opérateurs de développement dans la mise œuvre de projets de formation et d'implantation de boutiques d'intrants.

5.1.2 Les acteurs commerciaux (directs)

Les acteurs directs sont propriétaires du produit à un moment donné de la chaîne, ce sont les producteurs, les commerçants, les transformateurs quand ils achètent la production.

5.1.2.1 Les producteurs

Ils exploitent entre 0,1 à 10 hectares. Les parcelles de plus grande taille sont retrouvées plus généralement dans la plaine de l'Arcahaie. Selon les informations il existe à travers le pays 50 000 exploitations⁸ s'adonnant à la production de banane.

Au niveau de l'Arcahaie la banane représentent plus de 80%⁹ de la production totale des exploitations agricoles. Quelques exploitations de Courjolle et Matheux le producteurs associent certaines fois la banane avec l'aubergine et le haricot. Certains grands planteurs de banane pour mieux gérer la fertilité de leurs parcelles intercalent entre deux cycles de production de banane une récolte de manioc.

⁸ MARNDR/BID, Identification de créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes, 2005

⁹ PIERRE, L. « Évaluation des effets de la Sigatoka noire de la banane sur les exploitations agricoles de la plaine de l'Arcahaie, cas des périmètres des Matheux et de Courjolles ». Mémoire de fin d'études agronomiques. Université Quisqueya, 2010S.

5.1.2.2 Les Grossistes

Ils exercent leurs activités de manière informelle et ne disposent ni d'équipement pour la conservation du produit ni de documents de comptabilité ou de gestion de stock. Dépendamment de leur axe d'approvisionnement, on peut en distinguer deux catégories :

- Les **sarah locales**

Elles s'approvisionnent soit directement dans les champs et s'occupent ainsi de la collecte primaire, soit entre les mains des femmes des producteurs dans les marchés locaux¹⁰. Certaines de ces sarah vendent en gros dans les marchés locaux et écoulent leurs marchandises sur les principaux marchés de la zone métropolitaine.

La première sous-catégorie dispose des fonds de roulement allant de 20 000 à 25000 gourdes leur permettant d'acquérir un volume de produits limité (6 à 8 douzaines) tandis que celles faisant partie de la 2^e sous-catégorie disposant de fond de roulement plus important (jusqu'à 40 000 gourdes) peuvent collecter puis écouler en moyenne 12 douzaines de régimes de banane au cours d'un seul jour de marché. Cette deuxième sous-catégorie est constituée principalement des femmes résidant dans les zones de production. Elles entretiennent des relations privilégiées avec les producteurs qui peuvent s'exprimer soit sous forme de prêts au moment de la période de production, soit en termes de ventes à crédit effectuées par les producteurs à ces dernières au moment de la récolte.

- Les **sarah urbaines**

Les « *Sarah urbaines* » qui s'approvisionnent au niveau des marchés des zones de production et revendent au niveau des différents marchés de gros et de détails des centres urbains tels que Pétion-ville, Delmas, Croix des Bossales, Cité Soleil, Croix-des-Bouquets, Léogane, Gonaïves, Carrefour, Tabarre. Leurs fonds de roulement disponibles sont de l'ordre de 50000 à 60000 gourdes. Les Sarah urbaines commercialisent au moins 25 douzaines de régimes par semaine.

D'une manière générale, les Sarah sont fonctionnelles tout le long de l'année. Elles font généralement en moyenne un marché par semaine. Sauf en période de rareté de la banane où elles effectuent deux marchés par semaine pour tenter de satisfaire une demande en hausse. Globalement on peut estimer à 60 le nombre de collectes qu'effectue une Sarah locale ou urbaine au cours d'une année.

¹⁰ Marchés des zones de production

Tableau 6 : Analyse SWOT de la filière de la banane (niveau grossistes)

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Accessibilité à des achats à crédit auprès des producteurs ✓ Existence d'entraide entre les grossistes 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ -Absence de structuration (groupements, fédérations) ✓ -Moyens et méthodes de transport déficients ✓ -Inexistence d'outils de gestion ✓ -Inexistence de mesure standard pour la vente de la banane ✓ -Mauvais conditionnement de la banane
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> ✓ -Proximité des marchés de commercialisation aux zones de production de la banane ✓ La demande locale ✓ -Bon état des routes reliant les zones de production et les zones de commercialisation 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ -Pertes liées aux aléas climatiques ✓ -Insécurité dans les principaux marchés de commercialisation ✓ -Inaccessibilité à l'information relative aux marchés et aux prix ✓ -Absence d'infrastructure dans les marchés publics pour l'étalement des produits ✓ -Étroitesse des espaces réservés pour la vente de la banane dans les marchés publics ✓ -Manque de compétitivité de la banane locale par rapport à la banane importée ✓ -Lieu de stockage dans les marchés publics délabrés

Élaboration CJ : Consultants, juin 2012

5.1.2.3 Les détaillants

Ils sont très nombreux sur les marchés et assurent la distribution finale du produit. On les retrouve dans les grands marchés urbains, les marchés de quartier et les voies publiques. Généralement les détaillants associent la banane et la vente des légumes et d'autres fruits. Les markets assurent aussi une vente en détail de la banane.

Les petits détaillants de rue achètent en moyenne 5 régimes par semaine. Généralement elles commercialisent au niveau de leurs quartiers. Souvent les Sarah urbaines leur vendent à crédit. Ce qui permet à ces Sarah de liquider un peu leurs stocks avant d'opérer une nouvelle collecte au niveau des zones de production.

5.1.2.4 Les transformateurs

Pour ces opérateurs, deux catégories sont à différencier : les transformateurs composés des hôtels, des restaurants et des unités de production de « Papita » qui s'approvisionnent directement auprès des grossistes.

5.1.2.5 Les transporteurs

Sur les axes de commercialisation de la banane, plusieurs moyens de transport sont utilisés par les opérateurs. Les coûts du transport sont en relation directe avec les distances parcourues et les types moyens de transports utilisés. En effet, la liaison entre les zones rurales de production et les principaux marchés locaux ou périphériques est assurée aujourd'hui par les motocyclettes, les Tap-Tap et enfin par les animaux (âne, chevaux et mulets). Les transports interrégionaux sont assurés par les camions.

La banane est transportée en régime entier ou par « main » dans des sacs de 200 ou 400 livres. Le coût de transport en régime est beaucoup plus élevé que celui en sac. Le commerçant paie 75 HTG pour transporter le sac contenant une douzaine dans lequel il met parfois deux douzaines, alors que le Coût de transport d'une douzaine en régime est fixé à 125 HTG. Cependant, la banane transportée en régime a une plus grande valeur marchande que celle transportée en sac, que ce soit auprès des détaillants ou des consommateurs-transformateurs. À Port-au-Prince, le transport des bananes entre le centre de stockage et les marchés de groupage ou de quartier est assuré par des brouettes. Les brouettiers sont rémunérés par les marchandes en fonction de la distance parcourue et selon le nombre d'unités (sac ou régime) transportées. Le coût du transport de la douzaine en brouette est en moyenne de 25 HTG.

Dans le Nord-Ouest, on dénote une déficience des structures de marchés et de stockage. Les marchés de Jean Rabel et de Port-de-Paix sont établis sur les bords de route et caractérisés par l'absence d'aménagements favorisant la circulation des produits ou de dispositifs concernant l'évacuation des déchets, d'où des obstructions fréquentes et par conséquent des problèmes de qualité. On remarque également une inadéquation des centres de stockage, n'empêchant pas le murissement et l'attaque des rongeurs, ce qui entraîne des pertes énormes pour les commerçants.

5.2 Relations entre les acteurs

Les différentes catégories d'acteurs entretiennent diverses relations allant de la coopération à la concurrence active suivant leur positionnement dans la filière (tableau 7).

- ✓ Entre les exploitants, grands et moyens, et les vendeurs de force de travail, ils se créent une relation de clientélisme en vue de contourner les difficultés liées à la rareté de la main d'œuvre ;
- ✓ Entre les producteurs et les Madan Sarah locales existe une relation de confiance ou d'habitude se basant sur la proximité. Les échanges se basent essentiellement sur des relations de confiance.
- ✓ Entre les Madan Sarah de Port-au-Prince et les Madan Sarah locales, il se crée une relation de clientélisme simple désignée sous le terme de « *pratik* ». Le « *pratik* » a la priorité sur les autres concurrents et bénéficie de meilleurs prix dans les transactions et très souvent de possibilités de paiement différé.

Tableau 7 : Matrice des relations entre quelques acteurs de la filière banane et stratégies

Corps de métier	Producteurs	Sarah locale	Sarah urbaine	Détaillant
Producteurs	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Entraide ✓ Vente et achat de main d'œuvre ✓ -Clientélisme 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Clientélisme ✓ Confiance/proximité (vente à crédit) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ clientélisme 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pas de relations
Sarah locales	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Clientélisme ✓ Confiance/proximité (vente à crédit) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Compétition ✓ Une certaine entente dans la fixation des prix 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Clientélisme (<i>pratik</i>) ✓ Avances de fonds à Sara locale 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ - Pas de relations
Sarah urbaine	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Peu de relations 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Clientélisme (<i>pratik</i>) ✓ Avances de fonds à Sara locale 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Entente pour la fixation des prix ✓ Compétition les jours de marché pour l'approvisionnement 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Clientélisme ✓ Vente à crédit pour écouler stock
Détaillants	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pas de relations 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pas de relations 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Clientélisme ✓ Vente à crédit pour écouler stock 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Concurrence faible même entre détaillants d'un même quartier

Source : Elaboration propre, juin 2012

6. LA COMMERCIALISATION DE LA BANANE

Alors que le pays était un important exportateur de banane « Gros Michel » dans les années 40, il n'exporte plus de banane depuis le début des années 2000. La disparition de ce produit dans les exportations a été causée en partie par la maladie dite « Mal de Panama » qui a décimé les plantations. Une petite quantité (environ 1%)¹¹ de plantain est traditionnellement expédiée de manière informelle vers les petites Antilles et la République Dominicaine.

Les importations ont pris de l'importance. Elles se font sur une base informelle avec la République Dominicaine et fluctuent entre 5 et 20 000 tonnes selon l'année. Une étude menée en 2005 a estimé ces importations à 20 000 tonnes et les exportations à 4 000 tonnes métriques.¹²

La même étude précise que pour les volumes commercialisés, le marché haïtien de la banane, se répartit globalement entre la banane plantain (60%), la figue-banane commercialisée à l'état vert (35%) et la banane Poban (5%).

6.1 Les axes de commercialisation

Les marchés urbains restent les plus grands centres de consommations de banane. Les schémas ci-après indiquent les principaux axes de commercialisation de la banane produite au niveau des deux principales zones de production de banane au niveau du pays.

Fig 4 : Axes de commercialisation de la banane produite à Arcahaie-Cabaret



Elaboration propre, juin 2012

¹¹ MARNDR/BID, 2005

¹² MARNDR/BID, 2005

La banane produite dans cette région (Arcahaie-Cabaret) suit pratiquement 3 trajectoires : une partie qui va à Port-au-Prince ; une partie qui va dans le nord (Saint Marc, Gonaïves) et une petite partie qui est écoulee sur le marché de La Gonave.

Fig5 : Axes de commercialisation de la banane produite dans le Nord Ouest (Jean Rabel)



Source : Elaboration propre, juillet 2012

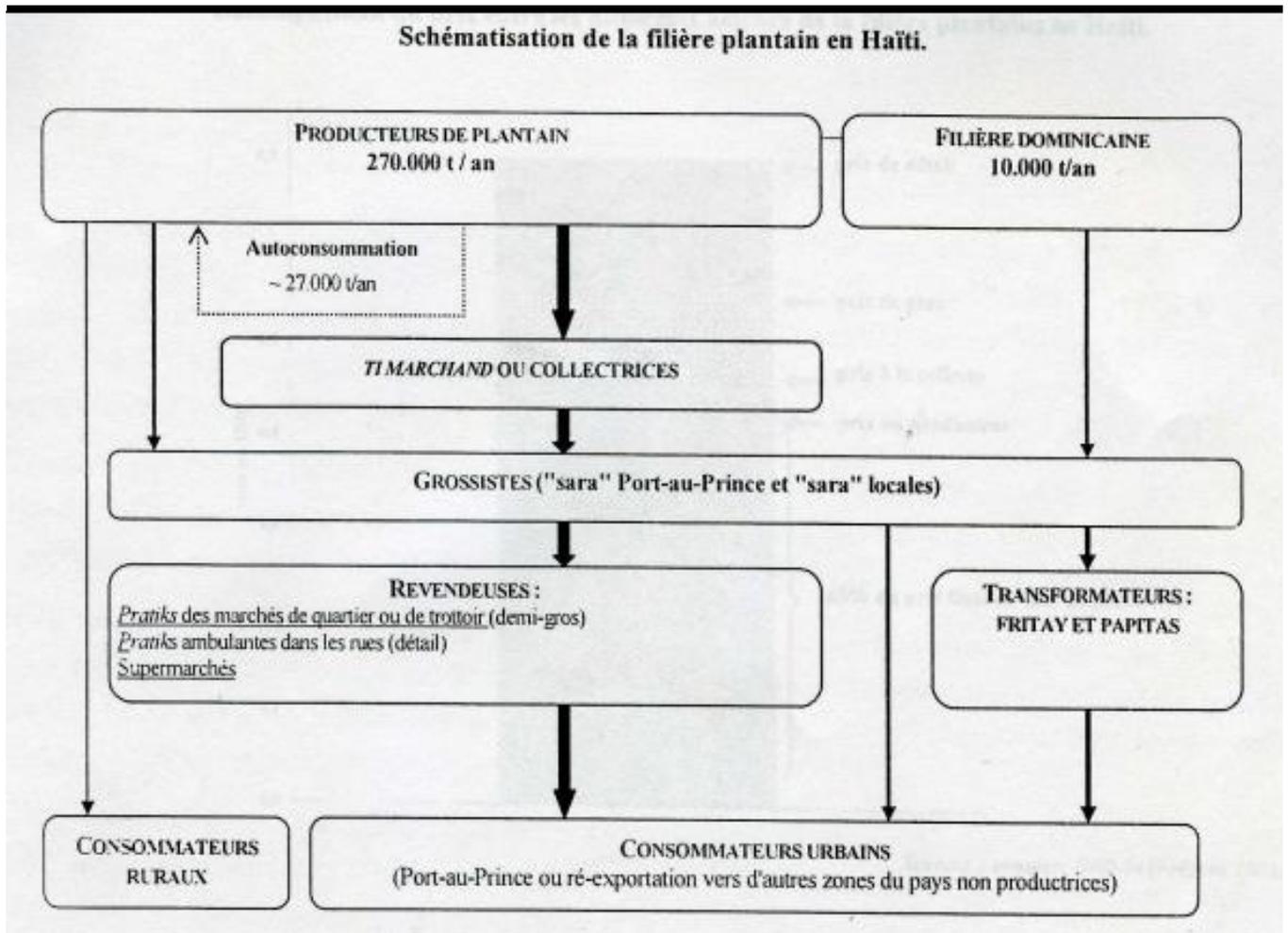
La banane produite à Jean Rabel suit deux trajectoires : l'une vers Port de Paix et l'autre vers Gonaïves

6.2 Les circuits de commercialisation

Le mode opératoire en œuvre dans les circuits fait qu'un régime de banane plantain peut transiter entre plus d'une dizaine d'intermédiaires avant d'arriver au consommateur final.

A noter que le circuit de commercialisation de la banane dominicaine en Haïti est beaucoup plus restreint que celui de la banane produite localement. Ces bananes (destinées essentiellement à la consommation sous forme de "fritay" et de "papita") sont vendues directement aux "Madan Sarah" urbaines qui les font parvenir à des transformateurs (marchands de fritures et de papita).

Fig 6 : Carte de la filière plantain en Haïti



Source : Freguin, 2005

La banane produite à l'Arcahaie transite plusieurs circuits de distribution. Le plus courant et le plus classique est celui qui mène du producteur au consommateur final en passant par les Sarah locales, les Sarah urbaines et les détaillants. Selon les enquêtes effectuées, 95% des acteurs sur les circuits sont des femmes.

Cependant, il existe d'autres circuits courts qui comprennent un ou deux intermédiaires. Le circuit comptant un seul intermédiaire existe surtout dans les zones de production. Les intermédiaires de ce circuit s'approvisionnent au bord des champs et revendent à des consommateurs locaux.

Comme le montre le schéma ci-dessus, un autre circuit est également observé dans la filière avec les consommateurs-transformateurs notamment les restaurants, les hôtels et les unités de production de « Papita » qui achètent des grossistes sans passer par les détaillants. Dans la plupart des cas les grossistes s'occupent même de la livraison du produit.

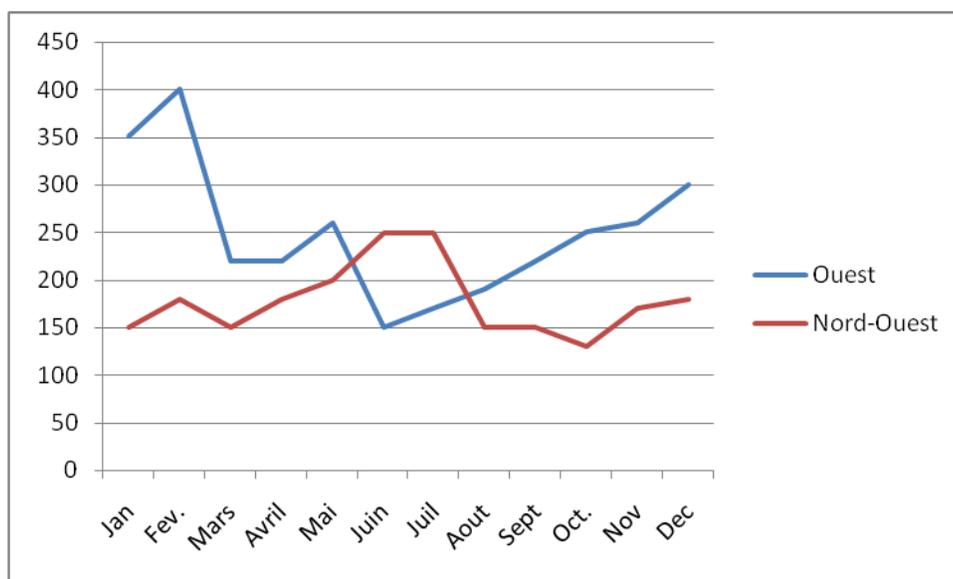
6.3 Formation des prix

La commercialisation de la banane s'étend sur toute l'année. En Haïti, du fait que la banane est consommée principalement en frais, les périodes de production coïncident généralement aux périodes de commercialisation. Les prix varient donc en fonction des saisons et sont très faibles pour la période allant de Juin à Aout et plus importants au cours de la période Décembre-Janvier. Pendant la période Juin-Aout, le prix de la banane connaît une baisse due non seulement à l'augmentation de l'offre de production, mais aussi à une diminution de la demande locale (fermeture des classes). Aussi, les agriculteurs sont-ils parfois contraints de vendre leur production à des prix dérisoires à la suite d'une catastrophe naturelle (vent, cyclone).

L'absence de structure organisée au sein des producteurs favorise une main mise des Sarah urbaines sur la formation des prix. En d'autres termes, les Sarah sont les ``price maker`` de la filière et gardent un certain contrôle sur la fluctuation des prix sur le marché, quelle que soit la période de l'année.

Les prix dans les champs sont en principe négociés entre les producteurs et les Sarah urbaines, mais au final ce sont les Sarah qui imposent leur prix. Actuellement, le prix d'un régime de 12 kg « bord champ » est estimé en moyenne à 240 HTG dans la région Arcahaie et de 200 gourdes en moyenne dans le Nord-Ouest. Au cours de l'année, le prix « bord champ » varie beaucoup. Dans la région de l'Ouest, il est de 350 HTG en moyenne en Décembre-Janvier et de 170 en moyenne au cours de la période Juin-Aout, soit respectivement une augmentation de 45% puis une baisse de 30% par rapport au prix à la récolte. Les prix sont généralement plus élevés dans l'ouest que dans le Nord-Ouest sauf en juin et juillet comme le montre la figure ci-dessous.

Fig.7 : Évolution du prix d'un régime de banane dans l'Ouest et le Nord-Ouest au cours d'une année



Source : Élaboration propre, juillet 2012

Les Dans le Nord- Ouest, le prix atteint son pic au cours des mois de juin et juillet coïncidant avec une baisse de la production due à la sécheresse qui frappe généralement cette région au cours de cette période. Cette période coïncide aussi avec une baisse des prix sur les marchés de la région métropolitaine.

La méthode de transport constitue souvent une contrainte pour la commercialisation de la banane. D'ailleurs, il n'y a pas de transport spécialisé de la banane. Dans la majorité des cas, les bananes sont transportées en vrac. Ce qui aggrave les blessures subies depuis la récolte et augmente du coup les pertes physiques post-récolte.

Par ailleurs, le transport de la banane du site de production au lieu de commercialisation est assuré par le commerçant et le prix du transport du sac ou du régime de banane est fonction de la distance entre le marché d'approvisionnement et le lieu de revente.

Les commerçants rencontrent d'énormes difficultés de transport de la banane des zones ou des marchés de production vers les marchés de consommation. Par exemple, l'on remarque des difficultés pour les Sarah de Jean Rabel de trouver des transporteurs les conduisant à Port-de-Paix. Parfois, ils peuvent attendre jusqu'à trois jours pour trouver un tap-tap qui accepte de les transporter moyennant le paiement d'un frais de 200 HTG par douzaine. On peut aussi signaler le mauvais état des infrastructures routières dans le département du Nord-ouest et enfin, on peut noter des tracasseries liées aux contrôles policiers augmentant le temps du transport tout en réduisant la qualité du produit proposé sur les marchés de consommation. Tout cela entraîne des coûts de transactions importants qui augmentent les prix de détail et entravent la commercialisation de la banane. Des difficultés se rencontrent aussi à cause de l'émiettement de l'offre.

La banane est achetée par les Sarah locales à 240 HTG en moyenne et est revendue aux Sarah urbaines à de 280 HTG le régime de 12 Kg. Le consommateur final achète le régime de banane à 425 HTG. Le prix d'un régime de banane va donc du simple au double de la parcelle du producteur au détaillant. Les frais de commercialisation de la banane sont surtout reliés au transport, au stockage, au droit d'accès au marché et à la manutention.

Le tableau 8 de la page suivante indique la composition du prix de vente d'un régime de banane produite à Arcahaie et consommé sur le marché de Port-au-Prince. Le cout de production d'un régime de banane représente 20% du prix final de vente. La marge du producteur est de 37% de ce prix final; les marges des autres opérateurs commerciaux sont au total 24%; les coûts d'opération diverses pour la mise en marché représentent 29% du prix de vente au consommateur final.

Tableau 8 : Décomposition du Prix final d'un régime de Arcahaie à Port-au-Prince

Acteurs	ITEM	Montant	%/prix de vente finale
Producteurs	Consommations intermédiaires	10.5	2%
	Main d'œuvre	34.0	8%
	Couts fixes	40.4	9%
	Cout total de production	84.8	20%
	Production Brute	240.0	56%
	Marge	155.2	37%
Sarah Locales	Cout d'acquisition	240.0	56%
	Frais divers	13.8	3%
	Total Prix de revient	253.8	60%
	Recettes	280.0	66%
	Marge	26.2	6%
Sarah urbaines	Cout d'acquisition	280.0	66%
	Frais divers	54.0	13%
	Total Prix de revient	334.1	79%
	Recettes	370.0	87%
	Marge	35.9	8%
Détalliants	Cout d'acquisition	370.0	87%
	Frais divers	5.0	1%
	Total Prix de revient	333.3	78%
	Recettes	425.0	100%
	Marge	50	12%

Source : Élaboration propre, juillet 2012

6.4 Les marges des opérateurs

On a essayé d'estimer les marges dégagées par les différents opérateurs au cours d'une année. Les principales hypothèses retenues sont :

- Le producteur exploite un hectare en fermage ;
- La Sara locale commercialise en moyenne 12 douzaines par vente durant au moins 60 ventes au cours de l'année ;
- La Sarah urbaines qui commercialisent en moyenne 25 douzaines par voyage durant au moins 60 voyages au cours de l'année ;
- Les détaillants qui commercialisent 5 régimes par semaine au cours au moins de 45 semaines au cours de l'année.

Ces estimations ont été construites lors des focus-groupes avec les acteurs et confirmés par les enquêtes individuelles.

Le tableau 9 ci-dessous montre que le producteur dégage une marge annuelle de 241 475 gourdes environ sur un ha, la Sarah locale réalise 226 080 HTG; la Sarah urbaine 646 500 HTG et le détaillant 11 250 HTG pour les volumes moyens manipulés au cours de l'année.

Tableau 9 : Marge par acteur au cours d`une année

Acteurs	ITEM	Coût total	Taux de marge
Producteurs	Consommations intermédiaires	16300	349%
	Main d'œuvre	52875	
	Coûts fixes	62790	
	Coût total de production	131965	
	Production Brute	373440	
	Marge	241475	
Sarah Locales	Coût d'acquisition	2073600	10%
	Frais divers	119520	
	Total Prix de revient	2193120	
	Recettes	2419200	
	Marge	226080	
Sarah urbaines	Coût d'acquisition	5040000	11%
	Frais divers	972000	
	Total Prix de revient	6013500	
	Recettes	6660000	
	Marge	646500	
Détallants	Coût d'acquisition	83250	13%
	Frais divers	1125	
	Total Prix de revient	84375	
	Recettes	95625	
	Marge	11250	

Source CJ-Consultant, juillet 2012

Le tableau ci-dessus indique que la marge du producteur dépasse largement celles des autres acteurs. Ceci s'explique du fait que les producteurs, dans le système de production traditionnel, consent très peu d'investissements dans leurs parcelles. Toutefois les chiffres montrent que, pour une même période, le producteur exploitant seulement un hectare de terre en banane dégage quasiment la même marge que la Sara locale et une marge 2 fois moins importante que celle des Sarah urbaines. Mais dans l'absolu, c'est la Sarah urbaine qui réalise la bonne opération sur le plan commercial. Autant dire la filière apparaît comme étant très prometteuse pour l'ensemble des acteurs.

6.5 Principaux goulots d'étranglement et actions d'amélioration possibles

Le système de commercialisation de la filière de la banane fait face à de nombreuses contraintes. Citons :

- ✓ Absence de vrais entrepreneurs agricoles avec une maîtrise parfaite des coûts de production et des recettes ;
- ✓ Inorganisation générale de la commercialisation
 - Pas d'acteurs organisés ;
 - Conditionnement archaïque des produits : les régimes sont vendus de manière brute sans conditionnement aucun avec des conséquences néfastes sur l'environnement en milieu urbain ;
 - Peu d'application de technologie post-récolte qui pourrait permettre de réduire les pertes estimées aujourd'hui entre 20% et 30%¹³ ;
 - Peu d'informations sur les marchés. Dans le Nord-Ouest plus particulièrement les producteurs ont un accès limité à l'information sur les prix moyens pratiqués sur les marchés.
 - Méthodes et moyens de transport inadéquats
 - Manque d'habitude des consommateurs à utiliser de la banane conditionnée. Aujourd'hui, les consommateurs achètent généralement un régime mais pas par kilogramme, par exemple;
 - La périssabilité du produit (durée de conservation moins de 10 jours)
- ✓ Absence de crédit agricole par les canaux institutionnels limitant ainsi les investissements des producteurs et les obligeant à vendre leurs récoltes aux Sara locales à crédit et à des prix insuffisamment rémunérateurs,
- ✓ Limitation de fonds de roulement des commerçantes ;
- ✓ Phobie générale des acteurs à contracter du crédit en rapport aux risques liés à la filière.

L'amélioration de la situation du segment de commercialisation de la filière passera par :

- ✓ Formation des producteurs pour un fonctionnement de l'exploitation comme une entreprise agricole ;
- ✓ Encouragement des producteurs au regroupement pour défendre leurs intérêts et chercher des prix incitatifs et plus rémunérateurs ;
- ✓ Modernisation de la commercialisation de la banane (conditionnement, traitement post-récolte) ;

¹³ MARNDR/BID, 2005

- ✓ Sensibilisation des producteurs sur les avantages d'un changement dans leurs méthodes de vente de la banane (main au lieu de régime) ;
- ✓ Etablissement d'un système de crédit agricole et commercial (au profit des producteurs, et de Sara locales cf. 7.2). Ce système peut être associé à un système d'assurance pour les acteurs.
- ✓ Recherche de nouveaux débouchés pour la banane locale. Il existe un marché niche en Amérique du nord pour la banane biologique avec à la clé les possibilités de bénéficier de meilleurs prix.

7. LA SITUATION DU FINANCEMENT DE LA FILIERE BANANE ET PROPOSITIONS D' ACTIONS

7.1 Situation du crédit et désintérêt des banques

Alors que l'agriculture emploie plus de la moitié des actifs du pays et contribue à plus du quart du PIB, son financement reste à un niveau dérisoire. La situation n'a pas beaucoup évolué et la tendance est à la stagnation. Le désintérêt des institutions financières persiste en dehors de quelques initiatives des IMF. Moins de 2% des crédits bancaires sont alloués à l'agriculture et ceci est le cas depuis plus de quinze années. En 2005 le niveau de crédit bancaire dans ce secteur était en-dessous de 1%.

On associe généralement le faible taux de financement de l'agriculture à son niveau de risque élevé, à la durée du cycle de production et à l'incapacité du petit producteur à fournir des garanties adéquates compte tenu de l'insécurité foncière à laquelle il fait face. Pour le peu de crédit circulant en milieu rural, le secteur agricole est en concurrence avec le petit commerce qui est capable de supporter des taux d'intérêt élevés sur des périodes très courtes (jours, semaines, mois) et disposant de fonds de roulement.

Pour un producteur de banane, il lui faut une durée d'au moins 10 à 12 mois s'il faut tenir compte de l'itinéraire technique, de l'ensemble des opérations culturales et du calendrier pour récolter. La rémunération du producteur est fonction du volume mis sur le marché et/ou de ses possibilités de stockage.

Il faut un raisonnement saisonnier. Le producteur ne saurait rembourser un prêt dans les conditions du petit commerce sans mettre en péril son exploitation (diminution de sa capacité d'investissement, risque de décapitalisation). De là, le désintérêt des institutions bancaires pour l'agriculture.

Dans le cas du milieu rural, les spécialistes sont unanimement d'accord sur le fait qu'il faut :

- Des financements de proximité. Le crédit doit être accessible aux utilisateurs et ceci, à la fois pour des raisons économiques et sociales.
- La sécurisation du financement. Il faut non seulement sécuriser le créancier mais aussi le débiteur de bonne foi ; ce système de financement vise la création d'un fonds de garantie, d'un fonds de désastre et de quelques produits d'assurance pour accompagner le producteur en difficulté. Ainsi, on pourra éviter le défaut de paiement de la part du débiteur (le petit producteur) et sa décapitalisation.
- L'appropriation du financement. Les financements octroyés doivent s'insérer correctement dans les dynamiques économiques et sociales auxquelles ils sont censés concourir. Le contexte dans lequel s'inscrivent les financements ne doivent pas être des obstacles à la réussite des projets. Dans cette perspective, la formation en gestion/comptabilité devient une nécessité. Dès

lors que l'on cherche à faire évoluer des pratiques, que l'on introduit des nouveautés dans le quotidien des personnes, la formation et l'accompagnement sont utiles, font gagner du temps, et évitent des échecs.

- La subvention. Le programme doit comporter aussi une composante subvention pour favoriser la réhabilitation de l'exploitation paysanne (cf.7.5)

7.2 La demande de crédit des principaux acteurs

Dans le cadre de la filière banane, la demande en crédit est énorme. Elle provient de trois principaux types d'acteurs : les producteurs de banane, les fournisseurs de services, et les Sarah.

- ✓ Pour les producteurs on peut en catégoriser deux : Les producteurs de rejets sains et les producteurs de banane proprement dits.
 - **Producteurs de rejets** : Ce type d'entrepreneur est beaucoup plus présent dans le Nord Ouest où il y a une commercialisation de rejets. Cependant il n'y a pas un corps de métier spécialisé pour cette activité. Ceux qui s'adonnent à cette activité utilisent les rejets provenant de leurs jardins. L'unité est vendue à 5 gourdes. Tous les producteurs ayant participé au focus-groupes se montrent intéressés à s'investir dans ces activités moyennant une assistance technique adéquate et notamment un crédit adapté ;
 - Pour les **producteurs** proprement dits, leur demande de crédit s'échelonne surtout au cours des 3 premiers mois du cycle de production. Nous avons vu que, dans le cas de l'adoption d'un paquet technique amélioré, les besoins en trésorerie pour cette période seraient de 71 000 gourdes pour un ha. Ce montant couvre les besoins en semences de qualité qui représentent 45% de ce montant, les intrants et la main d'œuvre ;
- ✓ En ce qui concerne les **fournisseurs de services**, il faut noter que les producteurs sont nombreux à se plaindre de l'accès difficile aux services de labourage, de fertilisants et de pesticides nécessaires à la production de banane. Il y a donc une demande locale insatisfaite en matière de travail agricole. Certains sont donc intéressés à se lancer dans cette activité s'ils ont accès à un crédit adapté. Il est difficile d'estimer ces besoins en crédit. Mais signalons qu'un tracteur se vend actuellement à 2 000 000 gourdes ;
- ✓ Pour les Sarah, elles espèrent augmenter leurs fonds de roulement. Ce qui leur permettrait du coup d'augmenter leur volumes de collecte. Elles comptent aussi diversifier leurs marchés en exploitant la hausse des prix observés sur certains grands centres de consommation au cours de l'année. Leurs demandes vont jusqu'à 100 000 gourdes.

7.3 La problématique de l'offre de crédit

La filière banane n'échappe pas à la situation générale d'absence totale de crédit agricole en Haïti. Il n'existe pas de produits financiers adaptés aux différentes activités liées à la filière banane. Dans les zones de production on identifie de nombreuses institutions de micro finance comme ID-micro finance (Cabaret), l'ACME, le SOCOLAVIM (dans l'Artibonite). Ces institutions sont impliquées dans des prêts destinés plutôt à la commercialisation de produits divers dont des produits agricoles. Ces taux se situent entre 3 à 5% par mois, donc des taux annuels allant de 36% à 60%. Nous n'avons relevé aucun produit financier destiné à la production de banane.

Au-delà de la cherté du crédit, les modalités de remboursement sont inadaptées au secteur agricole. Les IMF proposent généralement des remboursements mensuels. Ce qui ne correspond nullement à la réalité du secteur agricole.

7.4 Expériences et limites des interventions

Plusieurs institutions et projets ont pris des initiatives pour financer l'agriculture. Plusieurs programmes de crédit ont été expérimentés à travers le pays à différentes échelles¹⁴. Ils ne sont malheureusement pas documentés et très peu d'informations sont disponibles. De ces expérimentations, on a retenu au moins ces trois points :

- Les produits de crédit développés ne sont pas suffisamment adaptés aux systèmes agricoles pour répondre de manière adéquate aux besoins des agriculteurs ;
- L'agriculture étant considérée comme un secteur à risque, on ignorait la mise en place de mécanismes de gestion et de partage des risques pour assurer la sécurisation des portefeuilles de crédit destinés au secteur ;
- Finalement, l'offre de crédit ne s'inscrivait pas dans une approche intégrée prenant en compte toute la chaîne de production agricole, l'amélioration des capacités de gestion, la protection de l'environnement et la gestion des risques.

¹⁴ Il y a lieu de mentionner, entre autres, les expériences du Programme de développement rural (PDR) du MARNDR financé par l'Union Européenne qui a intervenu dans les régions SUD et CENTRE

Encadré 1 : Le Programme MFPA

Il s'agit d'un programme pilote financé par l'Union Européenne à hauteur de deux millions d'euros ayant spécifiquement pour objectif de garantir la promotion de l'accès au crédit aux agriculteurs en vue de leur permettre d'augmenter la production, de nourrir leurs familles et de satisfaire leurs besoins fondamentaux.

Ce programme s'intéresse au financement d'un échantillon de filières agricoles jugées rentables suivant des critères préalablement établis et surtout à toutes les étapes de la production et de la post-récolte. Son exécution est confiée à six (6) CEC : CAPOSAC dans le Sud, CAPAJ dans la Grande-Anse, COOPECLAS dans le Centre, CAPOSOV dans l'Artibonite, KPLKM dans le Nord et KPTAT dans le Nord-est sous la coordination de l'ANACAPH. Les fiches de produits de crédit ont suivi la réalisation d'études générales et spécifiques qui ont permis d'obtenir les informations nécessaires à son implémentation. Sur la base des informations recueillies et avec la participation des agriculteurs et des cadres des caisses, les fiches sont réadaptées. Elles permettront aux caisses à mieux analyser les demandes du secteur et répondre aux agriculteurs sachant qu'elles sont plus rompues au crédit commercial. Le financement proposé tient compte du cycle de production des produits selon les filières en variant le type de crédit : cultures maraîchères, stockage et transformation de produits agricoles, commercialisation de bétail et de produits agricoles, équipement, intrants agricoles et pêche, campagne de production de cycle court.

Les bénéficiaires du programme (agriculteurs, entreprises agricoles), en plus du crédit adapté au cycle cultural des filières exploitées, participent à des formations qui privilégient la gestion de leur exploitation agricole. Ces formations sont dispensées dans le but d'améliorer leur capacité de gestion.

L'éligibilité au programme se fonde sur les critères suivants :

- Avoir des opérations à caractère agricole dans les zones desservies par les caisses;
- Être un groupement, une association, une coopérative qui s'adonne à une activité agricole dans les zones cibles
- S'adonner à une activité agricole qui ne nuit pas à l'environnement
- Être un agriculteur membre et ou un potentiel membre de la caisse
- S'engager à ne pas détourner le crédit, autrement dit, il doit servir à financer l'activité agricole déclarée.

Encadré 2 : Le Financement Intégré pour le Développement des Filières de Production et des Entreprises (HiFive)

Le Financement Intégré pour le Développement des Filières de Production et des Entreprises (HIFIVE) est un projet de l'USAID. Il vise, entre autres, l'augmentation de la disponibilité du crédit pour les filières agricoles et d'autres filières de production en Haïti et l'amélioration de l'accès aux produits et services financiers en milieu rural. Pour y parvenir, il dispose d'un fonds catalyseur destiné à soutenir un certain nombre d'activités.

HIFIVE collabore avec de nombreuses institutions financières et divers partenaires (ONG, coopératives de production, organisations communautaires, fournisseurs de NTIC, organisations internationales, compagnies de transfert d'argent) afin de soutenir le flux de produits et services financiers commercialement viables. Ces partenaires identifiés travaillent en collaboration avec des institutions financières afin d'augmenter les services financiers disponibles dans les zones rurales et aux MPME. Y figurent également les compagnies d'assurance et autres institutions engagées dans des activités de gestion de risque qui permettent de réduire la vulnérabilité économique des populations les plus pauvres, de leur MPME ainsi que les risques encourus par les institutions financières.

Les produits de crédit développés touchent différentes filières agricoles : mangue, cacao, café, haricot, arachide, échalote. A date plus de 3 millions de dollars ont été décaissés.

7.4 Les facteurs de risque pour le crédit et les modes de sécurisation possibles

Les acteurs financiers cherchent constamment à minimiser les risques dans le processus d'octroi d'un crédit. C'est ce qui explique, d'ailleurs, cette nonchalance des acteurs des IMF pour le secteur agricole : il y a trop de risques. Pour la production, les principaux risques relevés sont liés directement à la production ou à la commercialisation de la banane. Citons principalement:

- ✓ des risques de sécheresse prolongée ou d'inondation au niveau des aires de production
- ✓ l'amplification de la maladie de Sigatoka noire
- ✓ le risque de salinisation des sols par des applications de doses trop importantes d'engrais
- ✓ l'insécurité sur les principales routes d'Haïti affectant sérieusement la circulation des personnes et des marchandises
- ✓ des risques sur les marchés publics mêmes (incendies)
- ✓ Périssabilité de la banane

Il apparaît donc important d'avoir un système d'assurance pour les producteurs. Une telle innovation permettrait de lever les contraintes liées aux risques et déblairait la voie aux opérateurs de crédit jusque là réfractaires au secteur agricole.

7.5 Propositions d'actions

Il convient de définir de nouveaux produits financiers adaptés à la situation de chaque acteur de la filière à savoir : producteurs de rejets sains, producteurs de banane en général, les fournisseurs de services, et les commerçantes. Nous présentons ci-dessous une proposition de types de produits financiers qu'on pourrait éventuellement proposer. Cela reste à titre indicatif, les experts financiers pourront l'ajuster en fonction de leurs coûts de gestion.

Tableau 10: Propositions de produits financiers

Caractéristiques	Production de rejets	Production	Fournisseurs de services	Commerce
Montant	A déterminer selon le cas	Au moins 70 000 par hectare	A déterminer selon le cas	Au moins 40000 par personne
Taux d'intérêt annuel	8 % dégressif	8 % dégressif	9 % dégressif	8% dégressif
Durée de remboursement	12 mois	12 mois	Chaque 3 mois	Chaque 2 mois
Intervalle de remboursement	In fine ¹⁵	In fine	Chaque 3 mois	Chaque 2 mois
Garantie du bénéficiaire	dépôt de garantie en cash collatéral	dépôt de garantie en cash collatéral	Dépôt de garantie en cash collatéral	Dépôt de garantie en cash collatéral
Profil du bénéficiaire	Producteurs individuels ou organisés engagés à se lancer dans la production de rejets sains	Tout producteur de banane individuel ou en groupe exploitant des parcelles en propriété ou fermage	Tout entrepreneur individuel muni d'un plan d'affaire montrant la rentabilité de son activité	Notamment les Sarah locales ou organisations de producteurs

Il s'agit par cette démarche d'initier une certaine professionnalisation de la filière. Il faut donc favoriser l'émergence de vrais entrepreneurs agricoles maîtrisant à la fois les outils de gestion technique, commerciale et financière.

Tableau 11: Appuis nécessaires aux acteurs

Catégorie	Besoins	
	Assistant technique	Formation
Producteurs de rejets	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Appui à l'acquisition des matériels et intrants nécessaires à cette production ✓ Suivi par un spécialiste 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Formation à la production de rejets sains ✓ Formation en gestion/comptabilité
Producteurs en général	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Accompagnement technique de proximité du producteur ✓ Accompagnement à la production de banane biologique (selon le cas) ✓ Appui à l'obtention de certifications biologiques (cas des producteurs groupés) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Formation des producteurs sur l'application des paquets techniques diffusés ✓ Formation en gestion comptabilité ✓ Formation sur les marchés biologiques
Fournisseurs de services	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Appui à l'acquisition des équipements et intrants 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Formation en gestion comptabilité
Commerçants	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Appui à l'acquisition de matériels et équipements de conditionnement de la banane ✓ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Formation sur le stockage et conditionnement de la banane ✓ Formation sur les techniques commerciales ✓ Formation en gestion/comptabilité

Source CJ : Enquête, juillet 2012

¹⁵ Le remboursement in fine correspond au remboursement de la totalité du capital d'un emprunt au terme de sa durée

8. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS FINALES

La banane occupe une place importante dans les systèmes de production agricole et demeure l'une des cultures à forte valeur ajoutée où interviennent des milliers de producteurs. En dépit de la baisse observée de la production consécutive à des problèmes phytosanitaires, la filière montre des possibilités énormes de supporter le crédit moyennant un ciblage précis et la prise en compte des risques encourus par les acteurs.

A l'issue de cette étude qui fournit une caractérisation des systèmes de production et de commercialisation tout en permettant d'apprécier les performances technico-économiques du producteur de banane, nous pouvons dégager ces éléments de résultats qui suivent.

En ce qui concerne le système de production

21. La production de la banane a chuté à moins de 450 000 TM à la fin des années 2000 contre 600 000 TM à la fin de la décennie antérieure. Cette chute s'est révélée plus prononcée pour le plantain (au moins 30 pour cent)
22. Les superficies en plantain sont estimées à 20 000 ha avec une concentration dans les plaines alluvionnaires de l'Arcahaie et de Léogane (près de 5.000 ha) et du Nord-Ouest (Trois Rivières, Jean Rabel disposant de 2.000 ha).
23. La production est généralement faite en monoculture au niveau des plaines irriguées (Arcahaie, Jean-Rabel). La production suit un itinéraire technique précis avec un apport de fertilisants et de pesticides variant suivant les possibilités financières du producteur ;
24. La grande saison de production s'étale de Mars à Octobre, avec une concentration de la plantation dans la période Mars-Mai. Les parcelles sont généralement établies au cours de la courte période Mars-mi Juin.
25. Les rendements moyens à l'hectare varient de 7 à 18 TM / hectare selon les zones de production et selon les variétés. En régime intensif de la plaine de l'Arcahaie où il existe un certain savoir-faire agricole, on obtient un niveau de rendement largement supérieur aux autres aires de production du pays.
26. Le coût moyen de production d'un hectare de banane est de 131 665 gourdes (3200 dollars américains)
27. La culture de banane génère un revenu net de 241 475 gourdes par hectare et par récolte pour un planteur exploitant la terre en fermage dans la plaine de l'Arcahaie alors qu'un exploitant travaillant sa terre en faire valoir direct aurait un revenu 25% plus élevé.

En ce qui concerne la commercialisation

28. Dans l'organisation de la filière, on distingue les acteurs institutionnels qui viennent en appui à la production et les acteurs commerciaux intervenant directement dans l'acheminement et la mise en marché de la banane ;
29. Les différentes catégories d'acteurs entretiennent diverses relations allant de la coopération à la concurrence active suivant leur positionnement dans la filière.

30. La commercialisation de la banane s'étend sur toute l'année. La période de production se confond à celle de la commercialisation par le fait que la banane est consommée principalement en frais,
31. Les milieux urbains restent les plus grands centres de consommation de banane. Pour les volumes commercialisés, le marché haïtien se répartit entre la banane plantain (60%), la banane figue verte (35%) et la banane Poban (5%).
32. le circuit de commercialisation de la banane dominicaine en Haïti est beaucoup plus restreint que celui de la banane produite localement.
33. les Sarah sont les ``price maker`` de la filière et garde un certain contrôle sur la fluctuation des prix sur le marché quelle que soit la période de l'année. La mise en marché échappe complètement au producteur dont le pouvoir de négociation est très faible. Isolé et évoluant dans des structures organisationnelles peu fonctionnelles, le producteur est dans l'incapacité de négocier les prix et de défendre ses intérêts propres.
34. Les prix fluctuent énormément au cours de l'année peu importe le marché considéré. Le prix d'un régime de banane moyen va donc du simple au double, de la parcelle du producteur au niveau du détaillant ;
35. Les conditions de transport laissent à désirer entraînant des pertes significatives au cours de l'approvisionnement vers les marchés urbains, ce qui influe à la fois sur la qualité et le prix final ;
36. Le producteur dégage une marge annuelle moyenne de 241 475 gourdes environ, la Sara locale 226 080 HTG; la Sara urbaine 646 500 HTG et le détaillant 11 265 HTG

En ce qui concerne le financement,

37. Les banques commerciales n'accordent pratiquement pas de financement dans les zones rurales, où l'activité agricole est jugée trop risquée et trop coûteuse à suivre. L'implication de l'Etat dans le financement de l'agriculture est aujourd'hui très faible.
38. Dans le cas de la filière banane, la demande de financement émane des producteurs de rejets sains, des producteurs en général, et des fournisseurs de services, et des commerçantes. Il convient de définir des produits financiers adaptés à leur situation particulière (voir tableau 10)
39. Le besoin de financement pour le producteur de banane bénéficiaire d'un paquet technique récemment proposé qui lui permettrait d'améliorer le rendement et réduire les risques liés aux pestes, est de 71,000 gourdes/ha (voir tableau 5). Le coût de ce modèle est de 18.5% plus élevé par rapport au système traditionnel en place actuellement.

Sur la base des besoins identifiés et en tenant compte des contraintes de la filière, les propositions d'interventions sont ainsi orientées :

40. Fournir une assistance technique qui permet aux producteurs d'améliorer leur accès aux ressources productives (intrants et produits phytosanitaires, matériels et équipements, infrastructures hydro-agricoles). De manière plus spécifique, il s'agit de prendre des mesures visant à lever les contraintes identifiées :

- Appui à la production artisanale de rejets sains pour diminuer les effets des pestes ;

- Appui aux producteurs pour l'application du paquet technique proposé pour la banane dans le cadre des projets PMDN et PTTA ;
- Une meilleure gestion des ressources en eau, tant au niveau des réseaux d'irrigation et de drainage qu'à celui des parcelles ;
- L'élaboration et la vulgarisation d'itinéraires techniques améliorés, ainsi que la formation des producteurs ;

41. Renforcer les capacités individuelles et organisationnelles des acteurs notamment les producteurs par l'organisation des sessions de formation sur des thèmes d'intérêt.
42. Développer des produits financiers adaptés aux besoins et itinéraires techniques de la filière banane. Il s'agira de la mise en place d'un système de crédit impliquant les IMF de proximité à travers la mise à leur disposition d'un fonds de garantie pour desservir les producteurs. Ce sera un crédit ciblé qui permettra aux producteurs d'acquérir le matériel de culture, de traitement phytosanitaire, de récolte et de conditionnement.

BIBLIOGRAPHIE

1. MARNDR, Programme de Mitigation des Désastres Naturels (PMDN), Programme de Renforcement des Services Publics Agricoles (RESEPAG) , Programme de Transfert de Technologie aux Petits Producteurs (PTT) , avril 2012
2. FAO/PAM. 2010. Mission d'évaluation de la récolte et de la sécurité alimentaire en Haïti. <http://www.fao.org/docrep/012/ak353f/ak353f00.htm#8>;
3. FAO, 2011, PROJET OSRO/HAI/008/BRA « Assistance d'urgence à l'augmentation de la production agricole à travers le renforcement du système de production et diffusion de semences de qualité dans les zones affectés par le tremblement de terre de janvier 2010» rapport intermédiaire ;
4. FLEURISTIN, Y. « Politique de financement rural en Haïti » in Actes du Colloque sur la Microfinance en Haïti. MEF, Port-au-Prince
5. FREGUIN, S. 2005. Étude comparée des transformations des systèmes agraires et des dynamiques d'échanges transfrontaliers entre Haïti et la République Dominicaine. Le cas de la filière banane plantain, thèse de doctorat. INA-PG.
6. JACQUET, Y. 2012. « Microfinance pour la production agricole en Haïti : l'accès au crédit des producteurs agricoles à travers les Coopératives rurales » in Atelier international Les cadres de réglementation et de régulation de la micro finance rurale: Les tendances actuelles et des analyses comparatives, Bolivie
7. JEAN, C. 2010. Diagnostic du Bassin Cabaret/Montrouis. Projet WINNER/USAID.
8. JEAN, C. 2011. Baseline Mirebalais-Saut-d'Eau. Projet WINNER/USAID.
9. KNFP/LUNDY P.P. 2010. Filières agricoles à Gros-Morne : Diagnostic et analyse de la situation des producteurs agricoles. Conseil national de financement populaire.
10. KNFP/LUNDY P.P. 2010. Guide d'informations pour le financement des filières agricoles. Conseil national de financement populaire.
11. LUNDY Pascal. 2009. Etude des filières agricoles et animale à Anse à Pitres. CROSE/AVSF.
12. MARNDR. 2010. HAÏTI: Plan d'investissement pour la croissance du secteur agricole. Production et développement des filières. Annexe 5: Composante renforcement de l'accès aux intrants et services agricoles. MARNDR
13. 10. MARNDR. 2010. HAÏTI: Plan d'investissement pour la croissance du secteur agricole. Production et développement des filières. Annexe 8: Financement rural. MARNDR
14. MARNDR/BID.2005. Identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes. MARNDR/BID.
15. PAUL, G. 2005. Identification de créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes. Filières céréales, filières des légumineuses, filière banane. Rapport final, MARNDR/BID.
16. PIERRE, F. 2008. Etude de préévaluation Projet DEED. USAID-Haïti.
17. PIERRE, L. 2010. « Évaluation des effets de la Sigatoka noire de la banane sur les exploitations agricoles de la plaine de l'Arcahaie, cas des périmètres des Matheux et de Courjollès ». Mémoire de fin d'études agronomiques. Université Quisqueya.
18. USAID/ HiFive, S.d. « Fonds Catalyseur Hive »

WEBOGRAPHIE

www.fao.org

Le Nouvelliste/Cyprien Gary. Analyse de la filière d'importation en Haïti de bananes plantains de la R.D., 28 /07/2006. <http://www.lenouvelliste.com/article.php?PubID=&ArticleID=32431>

UN Stabilisation Mission in Haiti. Vers la disparition de la banane en Haïti. 01/02/2008
<http://reliefweb.int/node/256345>

Annexe 1 : Fiche technique culture Banane

Opération	Période et technique
Variété	Musquée (Plantain)
1. Préparation de sol	Février/Mars ; un bon labourage à 20 à 25 cm de profondeur ;
2. Piquetage et trouaison	1 semaine après préparation de sol
3. Traitement des rejets	Les rejets utilisés doivent être sains, vigoureux et traités. Le traitement des rejets se fait avec Vydate 240 +argile ; traitement n'est pas nécessaire en cas d'utilisation de rejet PIF. On assume que le producteur pourra obtenir des rejets déjà prêts à mettre en terre.
4. Plantation des rejets	Plantation des rejets 24 à 48 heures après traitement à raison de 1600 rejets à l'ha (distance 2.5 mX2.5 m) ;
5. Regarnissage	Regarnissage avec de rejets traités 1 mois après plantation au besoin.
6. Entretien/sarclage	Désherbage tous les deux à trois mois suivant la vitesse et le taux d'enherbement ; au moins deux désherbages seront nécessaires
7. Fertilisation	Fertilisation azotée urée/Sulfate de NH ₄) 1½ à 2 mois après plantation à raison de 200 kg/ha ; Complet 16-10-20, 4 à 5 mois après plantation à raison de 150 à 200 kg par ha.
8. Œilletonnage	quand c'est nécessaire, mais en principe 4 ^e , 5 ^e , et 8 ^e mois après plantation.
9. Traitement phytosanitaire	dès le début avec le traitement des rejets ; effeuillage contre la cerco noire ;
10. Tuteurage	au besoin à l'apparition des premières mains du régime ;
11. Récolte	A partir du 10 ^e mois après plantation ; Rendements : 30 à 40 Tonnes/ha.

MARNDR (Mars 2012)

Annexe 2 : Guides d'entretien banane

CORPS DE METIER

Corps de métier¹⁶ : _____

1

1. Estimation nombre de personnes qui réalisent cette activité :
2. Estimation du nombre d'emplois moyen créé par chaque personne réalisant cette activité
3. Quelles sont les techniques utilisées par certains corps de métier (les producteurs, les commerçants (exportateurs, grossistes et détaillants), les transformateurs, etc.) pour réaliser leur activité respective ?
 - Pour les producteurs : Rôle de l'échalote dans les exploitations? approvisionnement en semences ? Superficie cultivée (tendance à la contraction ou à l'extension) ?, Système de culture et itinéraire (s) technique (s)? Calendrier cultural ? Variétés cultivées et pourquoi ? Rendement (variations et causes)? Cultures concurrentes (terre, main d'œuvre, eau)? Cultures complémentaires ? Pertes post récolte et causes ? techniques de stockage? Existe –t-il une association d'irrigants (brève description/principales contraintes)
 - Pour les commerçants : Méthode de types de mesure utilisés ? estimation de pertes à la vente et causes?
4. Quelles sont les dépenses effectuées par chaque corps de métier pour réaliser ses activités respectives ? Donner le plus de détails possibles :
 - Pour les producteurs de l'achat des semences jusqu'à la vente : il s'agit de monter un compte d'exploitation le plus détaillé que possible (ne pas oublier la main d'œuvre familiale, les rendements ainsi que les revenus);
 - Pour les Sarah locaux,, les Sarah urbains, les détaillants etc., tous les coûts doivent être comptabilisés : achat, main d'œuvre familiale et salariée, manutention, transport , conservation, etc., ainsi que les revenus ;
5. De qui on achète ce produit et où on l'achète, à quel prix l'on achète? A qui l'on vend et où, à quel prix l'on vend? (Faites ressortir prix dans le temps et dans l'espace) :
6. Quelle route suit ce produit avant qu'il arrive au dernier utilisateur ? Et quels sont les moyens et les coûts de transport à chaque étape.
7. Le pourquoi de cette activité ? Les grands avantages de cette activité ? Les opportunités ? La demande pour ce produit ?
8. Les difficultés/problèmes/contraintes/risques de cette activité ? Pour quelles raisons un opérateur ne pourrait-il pas mener cette activité ?
9. Quelles sont les stratégies adoptées pour lever ces contraintes et minimiser ces risques.
10. Comment se manifeste la concurrence entre les acteurs de cette activité dans le même corps de métier et/ou entre les corps de métier pour le corps de métier ?
11. Quels sont les liens existant entre les différents corps de métier (stratégies ; relations de coopération, de pouvoir et de compétition ; relations avec d'autres filières, autres projets, pouvoirs publics) et influences de ces acteurs),
- 12 Quel serait l'appui le plus souhaité pour améliorer cette activité et particulièrement pour votre corps de métier ?

¹⁶) Producteurs, sara locaux, sara urbains, commerçants (grossistes et détaillants) etc.

INSTITUTION DE MICRO FINANCE

- **Sigle** : -----
- **Nom complet** : -----
- **Adresse** : -----
- **Date de création** : -----

Services offerts à la population:

Epargne : ----- ; Dépôt à terme : ----- ; Crédit :

Autres (préciser) : -----

Type d'approche :

- Epargne Avant Crédit ----- Crédit Avant Epargne : -----
- Mutualiste : ----- Groupes solidaires : ----- Autre : -----
- Autonome : ----- Intégré dans un réseau : -----

Partenariat établi :

- Technique (formation, procédures..) : Oui ----- Non : -----
Nom des partenaires : ----- Depuis quand ?

- Financier : (Refinancement, Subventions, Garanties) : Oui ----- Non : -----
Nom des partenaires : ----- Depuis quand ?

Activités d'épargne et de crédit

- Nombre de membres :
- Prix part sociale (gourdes) : ----- Droits d'adhésion : -----
- Nombre d'emprunteurs :
- Activités financées : -----
- Conditions de crédit : Taux mensuel : -----% ou Taux annuel ----- %
Montant : Minimum----- Maximum-----
Durée : Minimum----- Maximum-----
- Pourcentage de l'épargne de garantie sur crédits accordés : -----

- Méthode de remboursement des prêts :
Intérêts payés d'avance : ----- Echéances mensuelles : -----
Différé paiement capital : ----- Différé paiement capital et intérêts : -----

- Taux de remboursement enregistré: -----

Statut juridique et fonctionnement

1) Cas des structures mutualistes

- Autorisation de fonctionnement du CNC :	Oui -----	Non-----
- Encadrement par DID	Oui-----	Non-----
- Encadrement par un projet (lequel)	Oui-----	Non-----
- Adhérent de l'ANACAPH	Oui-----	Non-----
- Adhérent autre association (laquelle)	Oui-----	Non-----

2) Cas des groupes solidaires

- Nom de la structure d'encadrement : -----
- Nombre de membres par groupe de solidarité : -----
- Composition des groupes : Hommes ----- Femmes----- Mixtes-----
- Epargne obligatoire : Oui----- Non-----

Liste des personnes rencontrées

Lageroi ANTOINE

Montès CHARLES

Patrice CHARLES

Montrose PAUL

Carl Alès CHARLEMAGNE