

MARNDR

PROJET SYFAAH

DID FADQDI IICA

# FILIÈRE MANGUE ET OPPORTUNITÉS POUR UN CRÉDIT SÉCURISÉ



Photo 1.- Mangue en production associée au piment

MARS 2012

## TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES FIGURES

LISTE DES ACRONYMES

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

1	INTRODUCTION ET MISE EN CONTEXTE.....	14
2	OBJECTIFS POURSUIVIS .....	15
2.1	Objectif général .....	15
2.2	Objectifs spécifiques.....	15
3	MÉTHODOLOGIE .....	15
3.1	Éléments méthodologiques.....	15
3.2	Déroulement du Travail.....	16
4	DÉLIMITATION DU CHAMP DE L'ÉTUDE.....	17
4.1	Contexte géographique .....	17
4.2	Par rapport à la problématique ciblée .....	18
5	PLACE DE LA MANGUE DANS L'ÉCONOMIE ET RELATIONS AUX MARCHÉS ...	19
5.1	Au Niveau régional et mondial.....	19
5.1.1	Tendances et modes de consommation .....	19
5.1.2	Échanges.....	20
5.1.3	Exigences des marchés (qualité, emballage, poids, ...) .....	21
5.1.4	Accords multilatéraux et bilatéraux .....	23
5.2	Au niveau national.....	24
6	PRODUCTION ET SYSTÈME DE CULTURE .....	24
6.1	Volumes et Rendements .....	24
6.2	Étalement et calendriers de production.....	28
6.3	Variétés .....	30
6.4	Systèmes de culture .....	32
6.4.1	Semences et plants.....	33

6.4.2	Densité.....	33
6.4.3	Insectes, ravageurs/autres fléaux et maladies rencontrées .....	34
6.4.4	Les itinéraires techniques .....	36
6.4.5	Greffage et surgreffage.....	37
7	ACTEURS IMPLIQUÉS .....	38
7.1	Producteurs .....	38
7.2	Fournisseurs de services et d'intrants .....	38
7.3	Cueilleurs.....	39
7.4	Commerçants et/ Madan Sara.....	40
7.4.1	Madan Sara.....	40
7.4.2	Les détaillants.....	40
7.4.3	Les supermarchés .....	40
7.5	Fournisseurs et voltigeurs .....	40
7.5.1	Voltigeurs .....	41
7.5.2	Fournisseurs.....	41
7.6	Transporteurs et manutentionnaires.....	42
7.7	Exportateurs .....	42
7.8	Transformateurs.....	43
7.9	Consommateurs .....	45
8	ORGANISATION DE LA FILIÈRE .....	45
8.1	Les flux .....	45
8.2	Les sous-systèmes.....	45
8.3	Les organisations dans la filière .....	46
8.3.1	Institutions et organisations d'accompagnement .....	46
8.3.2	Les associations/ fédérations .....	47
9	MARCHÉS DE COMMERCIALISATION ET CIRCUITS .....	50
9.1	Le marché extérieur .....	50
9.2	Le marché intérieur.....	53
9.3	Organisation de la collecte et de la distribution de la mangue .....	54
9.4	Les circuits et acteurs de la commercialisation de la mangue.....	54
9.4.1	Circuits de commercialisation pour l'exportation :.....	54

9.4.2	Circuit local : .....	55
10	VARIATION ET STRUCTURE DES PRIX ET COÛTS .....	56
10.1	Les prix sur les marchés .....	56
10.2	Les marges commerciales .....	57
11	LE CRÉDIT ET LES INCITATIONS DANS LA FILIÈRE MANGUE.....	59
11.1	Institutions et acteurs impliqués.....	59
11.1.1	Les institutions de financement intermédiaires et alternatives.....	60
11.1.2	Les Banques .....	63
11.1.3	Crédit entre acteurs.....	64
11.2	Les segments concernés .....	65
11.3	Les formes de garanties utilisées .....	65
11.4	Les incitatifs à la production de la Mangue .....	66
11.5	Éléments de risques et formes d’assurances dans la filière .....	66
11.5.1	Formes d’assurance dans la filière .....	68
12	CONTRAINTES ET OPPORTUNITÉS.....	68
12.1	Contraintes .....	68
12.2	Opportunités.....	69
13	PERSPECTIVES ET RECOMMANDATIONS.....	69
13.1	Scénarios d’évolution de la filière .....	69
13.2	Recommandations Générales.....	71
13.3	Recommandations spécifiques au crédit sécurisé .....	73
14	BIBLIOGRAPHIE .....	76
15	ANNEXES .....	79
	<b>Liste de personnes interviewées .....</b>	<b>80</b>

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1. Personnes interviewées par catégories .....	16
Tableau 2. Personnes interviewées par localisation .....	17
Tableau 3. Communes visitées au cours de l'étude.....	18
Tableau 4. Principales caractéristiques de la Mangue Madame Francisque .....	22
Tableau 5. Zones/Production exportée Mangue Francisque 2009 .....	27
Tableau 6. Lieu calendrier de production de la mangue francisque en Haïti .....	28
Tableau 7.- Quantité de pieds par exploitation à Gros-Morne .....	33
Tableau 8.- Unité de transformation par zone .....	43
Tableau 9.- Principales institutions intervenant dans la filière et leur domaine.....	46
Tableau 10.- Les organisations membres de la FENAPCOM.....	48
Tableau 11.- Volume de mangues Francisque exportée de 2000 à 2009 en nombre de caisses et en TM .....	51
Tableau 12.- Destination de la production de mangues .....	52
Tableau 13.- Structure de coût dans la filière mangue Francisque saison 2010-02011 (filiale conventionnelle vs filiale équitable) .....	58
Tableau 14.- Besoins en financement des exportateurs et des fournisseurs par saison (1).....	60

## LISTE DES FIGURES

Figure 1.- Production de Mangue en Haïti (FAO) .....	24
Figure 2.- Fluctuations du volume de production de Mangues Francisque saison 2009 .....	30
Figure 3.- Évolution de la valeur des exportations formelles de mangues haïtiennes .....	50
Figure 4.- Évolution du volume de Mangues exportées par caisse 2000 à 2009 .....	52

## LISTE DES PHOTOS

Photo 1.- Mangue en production associée au piment.....	1
Photo 2.- Plantation de mangues dans le Plateau Central .....	32
Photo 3.- Jeune plantule récemment plantée .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Photo 4.- Plantation de mangues paysanne à Gros-Morne.....	34
Photo 5.- Jeune arbre greffé de 2,5 à 3,0 m en pleine production .....	37

## LISTE DES ACRONYMES

SIGLES	SIGNIFICATION
ACDI	Agence Canadienne de Développement International
ACP	Asie Caraïbes Pacifique
ADPRA	Association de pour le Développement de la Petite Rivière de l'Artibonite
ANACPH	Association Nationale des Caisses Populaires d'Haïti
ANAPROFOURMANG	Association Nationale de Producteurs et de Fournisseurs de Mangues
ANATRAF	Association Nationale de Transformation de Fruits
ANCH	Association Nationale des Coopératives Haïtiens
ANEM	Association Nationale des Exportateurs de Mangues
APD-3	Association pour le Développement de la 3 <sup>ème</sup>
ASDEM	Association Des Exportateurs de Mangues
ASPVEFS	Association des Producteurs et Vendeurs de Fruits du Sud
AVSF	Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières
BRH	Banque de la République d'Haïti
CARICOM	Caribbean Community
CARIFORUM	Forum Caribéen (sous groupe ACP)
CIF	Cost Insurance and Freight (Named Port of Destination)
COPACGM	Coopérative de Production Agricole et de commercialisation de Gros-Morne
CPC	Caisse Populaire Cabaret
CPH	Coopératives Productive Haïti
CRS	Catholic Relief Services
DAI	Development Alternatives Inc.

DID	Développement International Desjardins
EDB	Di-bromure d'Éthyle
FADQDI	Financière Agricole Du Québec Développement International
FAMV	Faculté d'Agronomie et de Médecine Vétérinaire
FAO	Fonds des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
FDI	Fonds de Développement Industriel
FCPH	Fédération des Caisses Populaires Haïtiennes
FENAPCOM	Fédération Nationale des Producteurs pour la Commercialisation de la Mangue
FOB	Free on Board (Named Port of Shipment)
HAP	Hillside Agriculture Program
IICA	Institut Interaméricain pour la Coopération en Agriculture
IQF	Individually Quick Frozen
ITECA	Institut de TEChnologie et d'Animation
KPEGM	Kes Popilé Espwa Gwomon
MARNDR	Ministère de l'Agriculture des Ressources Naturelles et du Développement Rural
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
ORE	Organisation pour la Réhabilitation de l'Environnement
PNDCF	Programme National de Détection et de Contrôle de la Mouche des Fruits
PRODEVA	Association pour la Promotion d'un Développement Autonome
SOFIHDES	Société Financière Haïtienne de Développement
SPV	Service de Protection des Végétaux
SYFAAH	Système de Financement et d'Assurances Agricoles en

	Haïti
TM	Tonnes Métriques
UCOOPEDSA	Union des Coopératives pour le Développement de Saint Michel de l'Attalaye
UEH	Université d'État d'Haïti
USD	Dollar Américains
USDA	United States Département of Agriculture

## RÉSUMÉ EXÉCUTIF

La Mangue, fruit qui joue un rôle important tant sur les plans économique que nutritionnel dans l'ensemble du pays, est l'une des 5 filières prioritaires qui feront l'objet d'une attention spéciale dans le Programme SYFAAH. En tant que Projet visant au financement et à l'assurance agricole, SYFAAH souhaite non seulement donner accès à un crédit sécurisé mais aussi favoriser le développement, la modernisation et de meilleures performances de la filière mangue.

Cette consultation devrait permettre de mieux appréhender la filière Mangue en vue d'y injecter du crédit le plus sécurisé, le plus efficace et le plus intelligent possible tout en apportant une amélioration significative dans les performances, le développement et la modernisation de ladite filière.

S'appuyant sur les méthodologies proposées par des experts de la FAO et de l'IICA pour l'analyse des filières, le travail de consultation a été réalisé grâce à une bibliographie, la rencontre de spécialistes et d'acteurs clés de la filière et, aussi, des visites et enquêtes sur le terrain dans des Départements préalablement ciblés.

L'étude a concerné principalement les Départements de l'Artibonite et de l'Ouest et compte tenu des objectifs recherchés, a porté sur des sous-secteurs, circuits et segments précis de la filière comme : le circuit de la mangue Francisque d'exportation, les acteurs et leur rôle, la dynamique des marchés et les prix, et, enfin, les dispositifs financiers et économiques sous - tendant la filière.

Au niveau économique et des marchés la filière mangue a à faire face à de nombreux enjeux et défis dont notamment : les tendances et modes actuelles de consommation, la compétition accrue sur les marchés, la variation et la diversité de la demande, les exigences de qualité et de standardisation, les normes sanitaires et les contrôle de l'USDA, les perspectives nouvelles du marché caribéen et d'autres pays à travers le monde, le développement et la diversification de la demande interne. De tels challenges concernent tous les acteurs de la filière et risquent d'avoir une grande influence sur les performances de la filière et son évolution ; ils exigent une prise en compte sérieuse de la part notamment des structures publiques impliquées et des acteurs impliqués notamment ceux en lien direct avec les marchés extérieurs : les exportateurs.

Tournant autour de 350000 à 400000 TM l'an, la Production haïtienne est parmi les plus importantes du monde. Le rendement par arbre est de 100kg environ. En Haïti, la production de mangues s'étale sur toute l'année et plus d'une centaine de variétés a été recensée dans le pays. Les manguiers, pour la plupart, sont le fruit de graines ayant poussé spontanément et le nombre d'arbres sur les parcelles et dans les exploitations paysannes est très faible. Des efforts pour la mise en place de vergers industriels et chez les paysans sont en cours actuellement et mériteraient d'être encouragés. La production de mangues fait face à de problèmes phytosanitaires et à des ravageurs et fléaux divers ; l'un des problèmes actuels est, sans aucun doute, le problème de la mouche du fruit qui a eu des conséquences désastreuses sur l'exportation entraînant même l'arrêt

de celle-ci en 2007. Les itinéraires techniques sont plutôt simples et, les soins apportés aux arbres et l'apport d'intrants sont quasiment inexistantes. Ceci a tendance à évoluer positivement au niveau notamment des plantations plus intensives récemment installées. On a également assisté au cours des 30 dernières années à l'apparition du greffage et du surgreffage dans les zones de production ce qui est fort apprécié par les producteurs.

De nombreux acteurs sont impliqués sur les différents circuits de la filière mangue dans le pays : producteurs, fournisseurs de services et d'intrants, cueilleurs, fournisseurs et voltigeurs, transporteurs et manutentionnaires, exportateurs, transformateurs, consommateurs. On estime à 500000 le nombre d'emplois créés dans la filière durant la saison des mangues. Si chaque acteur impliqué jouent un rôle important dans la filière et ses différents circuits, les meilleures performances sont atteintes quand tous les acteurs sont en phase et que les contraintes auxquelles ils ont à faire face sont réduites et de peu d'importance.

Au cours des dernières années de nombreuses organisations ont vu le jour au sein de la filière ; la plupart d'entre elles répondent à la nécessité de faire face conjointement à certains problèmes et contraintes impossibles à surmonter seul. À côté de l'ANEM qui existe depuis fort longtemps, on a noté la mise en place d'une fédération et d'une association de producteurs et de fournisseurs, et également l'implication de plus en plus d'institutions d'accompagnement dans la filière.

On distingue 2 grands sous-systèmes et circuits dans cette filière : celui lié à l'exportation de la mangue Francisque et celui lié à la mangue de bouche de consommation locale. Ce dernier est particulièrement investi par les Madan Sara et les petites détaillantes. Le volume concerné à ce niveau porterait sur 350000 à 390000 TM de mangues de différentes variétés dont la production de mangue Francisque non exportée.

Le circuit de la mangue Francisque pour l'exportation concerne environ 10000 TM de mangue d'une seule variété. Il est plus sophistiqué dans son organisation et dans le niveau d'exigence qui y est lié. Les producteurs, les fournisseurs et les exportateurs sont les piliers de ce circuit.

En ce qui concerne le marché extérieur, le marché américain de la mangue Francisque est encore loin d'être satisfait et des opportunités certaines se présentent sur le marché caribéen. Pour ce qui a trait au marché intérieur le niveau de la demande demeure très fort.

Dans ces deux circuits, de nombreuses contraintes se présentent et mériteraient d'être adressées : le conditionnement des mangues pour leur transport, l'état de l'infrastructure routière, l'organisation logistique et le manque de camions, les disponibilités financières des différents acteurs impliqués dans la filière en début de saison.

Le crédit et l'accès au crédit dans la filière mangue sont encore peu développés. A côté du crédit informel et usuraire qui reste encore trop présent, on note un intérêt certain de la part des institutions financières formelles pour la filière. En effet les banques et les coopératives aidées d'organisations partenaires impliquées dans la filière commencent à développer des produits

intéressants destinés principalement aux fournisseurs et aux producteurs. À côté des producteurs et des fournisseurs, les institutions de crédit devraient également s'intéresser aux transformateurs et aux commerçants. Il est important de souligner que des modèles et des dispositifs novateurs combinant accompagnement technique, suivi technico-financier, fonds de garantie, utilisation des manguiers en production comme garantie et visant le renforcement/développement de la filière sont actuellement en place et mériteraient d'être systématisés et étendus à toutes les grandes régions de production du pays.

En dépit de nombreuses contraintes et fort des opportunités qui se présentent dans la filière mangue aujourd'hui, celle-ci reste une filière d'avenir avec des potentialités certaines qui mériteraient d'être mieux valorisées et systématiquement développées.

Voici les principales recommandations qui ressortent de cette consultation et qu'il serait très rapidement souhaitable de mettre en œuvre :

### **Recommandations d'ordre général**

Au niveau de la production

- ✓ Installation de vergers chez les producteurs paysans : « Jaden Mango » et augmentation de la densité de fruits plantés sur les parcelles notamment celles en agroforesterie et en vergers;
- ✓ Augmentation du nombre de manguiers de variétés exportables dans tous les départements géographiques du pays et notamment dans ceux de l'Ouest, du Centre, du Sud et des Nippes;
- ✓ Mise au point et diffusion d'itinéraires techniques sur la mangue intégrant les bonnes pratiques agricoles et permettant d'augmenter la production à l'unité de surface améliorant ainsi le niveau de performance et la compétitivité;
- ✓ Renforcement de la production dans les zones de production de contre saison en vue de l'étalement des exportations à des périodes où les prix des fruits sont plus élevés (diversification de la production, production à contre saison);
- ✓ Diffusion de bonnes pratiques de lutte phytosanitaire notamment pour le contrôle de la mouche du fruit (pose de pièges à mouches, diffusion de bonnes pratiques pour faire baisser le niveau d'infestation aux environs des arbres au démarrage de la récolte, étiage des grands arbres pour éliminer les parties non récoltables, enfouissement des fruits non écoulés et des restes de mangues non consommés)
- ✓ Diffusion des techniques de taille et d'émondage (contrôle de l'antracnose, facilitation de la circulation de l'air et pénétration de la lumière)
- ✓ Amélioration des techniques de récolte et de cueillette (Formation à l'identification des fruits bons pour la récolte, Amélioration des outils, instruments et techniques de cueillette)
- ✓ Vulgarisation systématique des techniques de greffage dans toutes les localités des zones de production
- ✓ Systématisation des méthodes de traçabilité en privilégiant les relevés de positionnement sur les parcelles mêmes des producteurs et l'implication soutenue de ces derniers dans le processus.

- ✓ Accès aux intrants nécessaires à la mise en œuvre des itinéraires performants sur l'ensemble du territoire

Au niveau des systèmes de production et de la valorisation :

- ✓ Subvention de caisses ou conception de formes plus adéquates pour le transport en camion ;
- ✓ Installation d'un réseau de centres de pré-collecte dans les principales zones de production;
- ✓ Accès au crédit afin que la carence en liquidités ne gêne pas le développement de la filière;
- ✓ Incitations fiscales et financières pour les différents acteurs impliqués dans la filière notamment ceux faisant le commerce avec l'extérieur et les agro-transformateurs;

Au niveau de l'accompagnement, des infrastructures et des marchés :

- ✓ Mise en place d'une table de concertation sur la mangue dans le but de la promotion, du renforcement et du développement de la filière dans le pays ;
- ✓ Recherche et efforts constants des entreprises d'exportation en vue, d'une part, de l'amélioration de la compétitivité, de la productivité du développement de stratégies intelligentes de commercialisation et de fidélisation de la clientèle et, d'autre part, de la mise en œuvre de stratégies innovantes de valorisation des installations avec notamment l'ouverture vers l'exportation de produits agricoles non traditionnels ;
- ✓ Approfondissement des connaissances et suivi des marchés, des nouveaux enjeux et défis de la filière, notamment, ceux liés à l'évolution des marchés et des nouveaux modes de consommation dans les pays du Nord en vue de la valorisation systématique des opportunités dans la filière ;
- ✓ Mise en place d'un système de veille stratégique pouvant répercuter les informations rapidement à tous les acteurs impliqués dans la filière;
- ✓ Mise en œuvre des processus qualité et de contrôle de qualité pertinents sujets à des certifications reconnues et à des sanctions ;
- ✓ Enregistrement international des variétés haïtiennes ;
- ✓ Formalisation et sécurisation des échanges avec la République Dominicaine et les autres îles de la Caraïbe;
- ✓ Facilitation de l'accès de la mangue haïtienne à d'autres marchés notamment de ceux de la Caraïbe ;
- ✓ Recherche et développement d'autres marchés pour les fruits et les produits dérivés de fruits;
- ✓ Recherche et vulgarisation de nouvelles formes de conditionnement et de produits transformés peuvent se révéler intéressantes ;
- ✓ Meilleure valorisation des fruits au travers d'un réseau d'unités d'agro-transformation de différentes tailles avec, toutes les fois que cela sera possible, participation des agriculteurs dans la plus-value générée;
- ✓ Renforcement des services techniques et d'accompagnement en étroite collaboration avec les autorités du MARNDR et notamment des services de protection des végétaux pour les rendre plus efficaces et plus efficaces pour le contrôle des pestes et fléaux pouvant affecter la filière ;

- ✓ Mise en place d'un programme de recherche-développement sur les pestes et maladies : Identification, évaluation et mesure de l'incidence systématique des pestes et des maladies, mise au point de modèles pour leur traitement/contrôle;
- ✓ Réduction des coûts en lien avec le contrôle de l'USDA;
- ✓ Réparation et entretien permanent des routes rurales dans les principales zones de production;
- ✓ Développement d'unité de congélation en lien avec le développement de la production.

### **Recommandations spécifiques pour le crédit**

- ✓ Établissement de liens clairs entre le crédit et la modernisation de la filière;
- ✓ Engagement des institutions de crédit sur le moyen-long terme 4 à 6 années ;
- ✓ Ciblage des acteurs avec priorisation<sup>1</sup> des acteurs suivants : producteurs, fournisseurs, transformateurs et commerçants ;
- ✓ Accès au crédit selon des modalités claires et tenant compte des capacités de gestion des acteurs ciblés et de leurs organisations ;
- ✓ Systématisation des initiatives porteuses et novatrices et diffusion des modèles les plus performants ;
- ✓ Fourniture de crédit en vue de combler les carences en liquidités auxquelles sont confrontés les agents économiques et commerciaux engagés dans la filière dans les périodes de pleine récolte des mangues (USD 300,000.00) ;
- ✓ Favoriser une durée pour les prêts s'étalant sur toute la période de récolte (6 mois au maximum)
- ✓ Promouvoir le taux tournant autour de 2% le mois celui-ci étant considéré comme un maximum
- ✓ Mise en place de fonds de garantie pour inciter les institutions financières à s'intéresser à la filière en particulier et au secteur agricole en général ;
- ✓ Mise en place de dispositifs pour le financement des ateliers de transformation de fruits ;
- ✓ Accompagnement du crédit par des mesures portant sur le Transfert massif des compétences et offres de formations techniques principalement pour les producteurs, le renforcement des capacités de gestion des organisations de producteurs, l'assistance technique des services de l'État principalement aux producteurs et organisations de producteurs bénéficiant de crédit ;
- ✓ Encouragement de toutes les initiatives visant au renforcement et au développement de la filière dans son ensemble.

---

<sup>1</sup> Les exportateurs ont pour la plupart accès au crédit bancaire

## 1 INTRODUCTION ET MISE EN CONTEXTE

L'agriculture est le principal secteur économique d'Haïti par sa contribution à la création de richesse<sup>2</sup> et d'emplois<sup>3</sup>. En plus de sa précarité, l'agriculture haïtienne se caractérise par une grande vulnérabilité. Des études récentes indiquent que les faibles niveaux de performance du secteur rural s'expliqueraient par le manque d'accès aux facteurs de production comme la terre, l'eau, les équipements, le crédit, les technologies et l'assistance technique, ainsi que la faiblesse des investissements, les problèmes d'accès aux marchés et un faible développement d'entreprises agricoles et agroalimentaires. En dépit de telles contraintes, de nombreux experts croient que le secteur agricole est appelé à jouer un rôle clé dans la sécurité alimentaire, le redressement de l'économie et la stabilité sociale du pays. Pour ce faire, il devrait recevoir tout l'appui nécessaire pour surmonter ses contraintes et s'armer pour faire face aux enjeux et défis d'avenir : relance, modernisation et redynamisation.

L'une des contraintes majeures identifiées est indéniablement l'accès au financement et au crédit dans un cadre sécurisé (assurances pour les agriculteurs). Le Gouvernement haïtien au travers du MARNDR a donné priorité pour les 5 prochaines années au financement et assurances agricoles. Le projet SYFAAH, Système de Financement et d'Assurances Agricoles en Haïti, a débuté ses activités en mai 2011 à la suite d'une entente entre les gouvernements du Canada et d'Haïti et un accord de financement de l'ACDI. Le consortium DID-FADQDI-IICA est chargé de la mise en œuvre de ce projet. Le projet qui dans sa phase de démarrage se concentrera sur les Départements de l'Ouest et de L'Artibonite a retenu 5 filières agricoles prioritaires qui feront l'objet d'une attention spéciale pour des programmes de financement et d'assurance. L'une de ces filière est la Mangue, fruit qui joue un rôle important tant sur les plans économique que nutritionnel dans l'ensemble du pays.

En tant que Projet visant au financement et à l'assurance agricole, SYFAAH souhaite non seulement donner accès à un crédit sécurisé mais aussi favoriser le développement, la modernisation et de meilleures performances de la filière mangue. Une compréhension du fonctionnement de la filière, l'identification des contraintes, des points forts et des points faibles, la connaissance des acteurs et dynamiques sociales rencontrées, l'évaluation des besoins en investissements, crédit et assurances notamment s'imposent. Sur la base d'une description la plus complète possible de la filière (du processus de production à la bouche du consommateur en passant par les différents circuits connus), il faudra bien cibler/prioriser les segments sur lesquels il serait intéressant (plus avantageux et moins risqué) d'apporter un financement sous forme de crédit et au besoin de l'accompagnement technique en vue d'apporter davantage de revenus aux acteurs de la filière et de permettre d'augmenter son niveau de performance.

---

<sup>2</sup> 25% du PIB

<sup>3</sup> Plus de 60% des emplois

Il va sans dire que l'aspect crédit bénéficiera d'une attention particulière. Il est impératif d'identifier et d'analyser les différentes opérations de crédit menées ou en cours dans les différents segments de la filière, d'en connaître les clés du succès de ces dernières et aussi les risques d'échecs encourus. On cherchera également à comprendre les impacts desdites opérations sur les performances, le développement et la modernisation de la filière.

## **2 OBJECTIFS POURSUIVIS**

Les objectifs poursuivis au niveau de cette étude sont les suivants :

### **2.1 Objectif général**

Cette consultation devrait permettre au Consortium responsable de la mise en œuvre du projet SYFAAH de mieux appréhender la filière Manguerie en vue d'y injecter du crédit le plus sécurisé, le plus efficace et le plus intelligent possible tout en apportant une amélioration significative dans les performances, le développement et la modernisation de ladite filière.

### **2.2 Objectifs spécifiques**

Plus spécifiquement, il s'agit de :

- Réaliser un(e) diagnostic/analyse filière;
- Identifier et prioriser les segments de la filière qui devraient bénéficier d'un apport en crédit et en accompagnement technique suivant des critères préalablement arrêtés ;
- Proposer des stratégies pour l'implémentation du crédit au niveau des différents segments prioritaires.

## **3 MÉTHODOLOGIE**

### **3.1 Éléments méthodologiques**

L'approche filière étant privilégiée par le Projet et du fait même de la nature de celui-ci, l'analyse filière sera combinée à une analyse financière. Les méthodes d'analyse de filières agricoles proposées par les experts de la FAO et de l'IICA (Herrera, D.) notamment seront mises à contribution. L'analyse devra entre autres :

- Indiquer les points forts et les points faibles de la filière;
- Établir précisément les actions à mener pour renforcer les aspects positifs et faire disparaître les contraintes;
- Aider à mieux connaître les acteurs qui interviennent d'une manière directe ou indirecte dans la filière 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;

- Estimer quels pourraient être les effets d'une augmentation du crédit aux acteurs de la filière en spécifiant l'effet global et si les effets sont neutres ou toucheront plus particulièrement les hommes ou les femmes ;
- Déterminer la progression des coûts par action afin de déterminer la formation du prix final

L'ampleur territoriale de l'étude sera clairement précisée. Celle-ci sera obligatoirement focalisée sur des départements précis présentant un intérêt pour le client sans pour autant négliger le reste du pays. Les visites de terrain seront prioritairement effectuées dans lesdits Départements.

Certaines sous-filières seront priorisées mais l'étude portera sur la filière dans son ensemble. Compte-tenu de la nature du Projet et de ses obligations d'engagement dans le financement et le crédit, les côtés financier et économique tiendront une place importante au niveau de l'analyse.

### 3.2 Déroulement du Travail

L'étude s'est réalisée au cours des mois de février et de mars. Elle a essentiellement consisté en :

- Consultation et synthèse de la documentation (études, rapports) disponible sur la filière Mangue tant en Haïti qu'à travers la région et le monde. Cette analyse de la documentation devrait aussi permettre de répertorier les acteurs impliqués dans les segments de la filière mangue.
- Rencontre avec les acteurs impliqués dans la filière mangue (entrepreneurs et associations, producteurs et organisations, transporteurs, intermédiaires commerciaux, commerçantes, cueilleurs, transformateurs, certificateurs) et des personnes ressources ayant un intérêt dans la filière (professionnels, banquiers). Des institutions publiques et privées ont été consultées et les cadres du MARNDR ont bénéficié d'une attention particulière.

**Tableau 1. Personnes interviewées par catégories**

<b>Catégories</b>	<b>Nombre de Personnes interviewées</b>	<b>%</b>
Producteurs et Organisations	12	32
Commerçants et Fournisseurs	3	8
Exportateurs et associations	5	13
Coopératives et Banques	5	13
Cadres MARNDR	3	8

Professionnels encadrement	10	26
<b>TOTAL</b>	<b>38</b>	<b>100</b>

Source : Élaboration propre

**Tableau 2. Personnes interviewées par localisation**

<b>Localisation / Lieu de Rencontre</b>	<b>Nombre de personnes interviewées</b>	<b>%</b>
Port-au-Prince <sup>4</sup>	10	26
Ouest	4	11
Artibonite	21	55
Centre	3	8
<b>TOTAL</b>	<b>38</b>	<b>100</b>

Source : Élaboration propre

- Préparation d'un rapport intermédiaire décrivant précisément le fonctionnement de la filière mangue en Haïti aujourd'hui, identifiant clairement les principaux goulots d'étranglement rencontrés par les acteurs impliqués dans cette filière, proposant des solutions et modèles concrets en vue de surmonter les contraintes, faisant bien ressortir la place que tient le crédit actuellement au sein de la filière et proposant, également, les segments à prioriser pour le crédit qui sera rendu disponible par le SYFAAH.
- Approfondissement des connaissances sur les segments priorités : visites de terrain, consultation de spécialistes et rencontres avec les acteurs plus directement impliqués dans lesdits segments en vue de proposer une approche et des stratégies pour le crédit.
- Production du rapport final.

## **4 DÉLIMITATION DU CHAMP DE L'ÉTUDE**

### **4.1 Contexte géographique**

La mangue est produite dans tout le pays et se retrouve dans tous les Départements géographiques. Comme mentionné plus haut, l'étude, sur le plan de l'ampleur territoriale, portera principalement sur les Départements de l'Ouest et de l'Artibonite sans pour autant négliger le

<sup>4</sup> Y compris Pétion-Ville et Damien (MARNDR)

reste du pays. Les deux Départements précités sont ceux dans lesquels le Projet SYFAAH devrait être initié et, également, dans lesquels la production de mangues joue un rôle important.

**Tableau 3. Communes visitées au cours de l'étude**

Départements	Communes	Nombre de Communes
Ouest	Pétion-Ville, Port-au-Prince, Croix des Bouquets, Tabarre, Cabaret, Arcahaïe	6
Artibonite	Saint-Marc, Gonaïves, Gros-Morne, Ennery, Verettes, Lachapelle	6
Centre	Saut-Eau, Mirebalais, Thomonde	3

Source : Élaboration propre

#### **4.2 Par rapport à la problématique ciblée**

Bien qu'un nombre important de variétés soit présent dans le pays<sup>5</sup>, la sous-filière de la Mangue Francisque constituera le cœur de l'étude vu qu'elle occupe une place importante dans le pays et dans les départements ciblés. À cause notamment du fait qu'elle soit exportée, elle est assurément plus organisée et structurée, celle ayant connu le plus d'investissements et la plus étudiée. On ne négligera pas néanmoins le circuit du marché local et d'autres variétés présentant un certain potentiel.

Comme mentionné plus haut, les aspects financiers/économiques et notamment ceux en relation avec le crédit sécurisé et l'assurance ont fait l'objet d'une attention particulière. Chaque fois que les données sont disponibles, au niveau des segments et d'un segment à un autre, on a accordé une importance aux revenus tirés par les acteurs, aux marges réalisées et à la plus value et à sa gestion.

Les données fournies aux différents niveaux d'analyse devraient permettre d'anticiper les résultats et les impacts que l'introduction ou le renforcement du crédit dans un segment donné auraient sur l'ensemble de la filière.

<sup>5</sup> Plus d'une centaine en se référant à différentes sources.

## 5 PLACE DE LA MANGUE DANS L'ÉCONOMIE ET RELATIONS AUX MARCHÉS

### 5.1 Au Niveau régional et mondial

#### 5.1.1 Tendances et modes de consommation

Selon Jedele et al. , 2003, cité dans Assessment of Haitian Mango Value Chain, la Mangue serait considérée comme un des fruits tropicaux les plus cultivés dans le monde, et représenterait 50% du volume des fruits cultivés à travers le monde. La mangue est surtout produite dans les pays en développement et émergents<sup>6</sup>. Dans de nombreux pays du Sud, les politiques de développement de cette culture ont visé tant l'exportation que le renforcement de la Sécurité Alimentaire. Il est important de souligner que les pays disposant de grands espaces de plantation se sont très vite imposés sur le marché international notamment au niveau des volumes exportés.

Les pays développés du Nord sont les plus grands importateurs de mangues<sup>7</sup>. On a noté une augmentation de la consommation de mangues per capita dans plusieurs pays du Nord et notamment aux États-Unis d'Amérique, ce qui peut s'expliquer par des populations de plus en plus diversifiées sur le plan des origines ethniques avec des référents culturels forts au fruit, les évolutions dans les modes de consommation<sup>8</sup>, la pénétration<sup>9</sup> et le développement<sup>10</sup> du marché du fruit dans ces pays et une meilleure disponibilité du produit (bonne quantité disponible toute l'année) à des prix de plus en plus abordables. Il est important de souligner que la disponibilité en fruits aux États-Unis d'Amérique donc également les importations ont considérablement augmenté au cours d'un peu plus d'une vingtaine (20) d'années.

La disponibilité en fruits sur le marché Nord-Américain varie au cours de l'année ce qui a une influence sur le prix du produit. La disponibilité du produit est plus élevée au cours des mois d'avril à juillet, avec une baisse significative en fin et au début de l'année; le pic étant atteint durant le mois de juin. Les prix sont inversement proportionnels à l'offre donc aux fluctuations de la disponibilité avec un pic atteint en octobre.

Les fruits frais restent pour la mangue le type de produit le plus importé aux États-Unis, suivent ensuite : les mangues préparées et conservées, les fruits congelés, les purées et les pâtes de mangues, les mangues séchées.

---

<sup>6</sup> Les plus grands pays producteurs sont par ordre décroissant : l'Inde, la Chine, la Thaïlande, l'Indonésie et le Mexique. Les plus grands pays exportateurs : l'Inde, le Mexique, le Brésil et le Pérou.

<sup>7</sup> Les pays importateurs de mangues sont par ordre d'importance : les États-Unis d'Amérique, la Hollande, le Royaume Uni, les Émirats Arabes Unis et l'Allemagne.

<sup>8</sup> La consommation des fruits devient de plus en plus une mode (régime alimentaire santé, snack de matin et d'après-midi,)

<sup>9</sup> Promotion et disponibilité du fruit sur de nouveaux marchés dans de nouvelles régions et territoires où celui-ci était inconnu des consommateurs.

<sup>10</sup> Augmentation de la consommation par des consommateurs connaissant déjà le fruit; ceci va nécessiter des efforts en marketing et aussi le développement de nouvelles présentation et de nouveaux produits à partir du fruit.

## 5.1.2 Échanges

### 5.1.2.1 *Compétition accrue sur les marchés*

Haïti occupe jusqu'à présent une place de choix sur le marché international de la mangue notamment en Amérique du Nord. Par contre, la concurrence des autres pays de la région (Amériques du Sud et Centrale) croît rapidement. En effet, Haïti qui occupait jusqu'en 1997 la place de second fournisseur des U.S.A, tout de suite après le Mexique et devant le Brésil, se retrouve aujourd'hui à la sixième place, après le Pérou, l'Équateur et le Guatemala.

Comme souligné précédemment, cette compétition entraîne une baisse significative du prix de la caisse de mangues lors de l'augmentation de l'offre, mangues venant principalement du Mexique et/ou du Pérou et de l'Équateur.

Tout récemment les mangues indiennes dont certaines variétés de qualité et de couleur verte, ont été introduites sur le marché américain, auraient pu concurrencer la mangue Francisque. Les prix des mangues indiennes sont jusqu'à présent encore élevés vu que le coût des transactions est relativement important compte tenu de l'éloignement et du transport effectué par avion et qui revient donc très cher. Quant à présent, les entreprises d'exportation indiennes préfèrent se concentrer sur les marchés du Moyen Orient encore plus profitables. Une manière intelligente pour les exportateurs haïtiens de gérer ce nouvel acteur serait de se rapprocher des entreprises indiennes et d'explorer quant à présent les opportunités offertes par la coopération indienne concernant le secteur d'exportation et de transformation des fruits et des légumes tropicaux.

Par ailleurs, en dépit des efforts visant à diversifier les terminaux de livraison/distribution des mangues haïtiennes sur le territoire américain, il arrive, durant les mois où l'offre est la plus importante, que les exportateurs haïtiens soient en concurrence sur certains marchés. Ceci, en dehors de stratégies commerciales bien arrêtées (qualité, fidélisation clientèle), entraîne une baisse des prix du produit haïtien.

Dans un contexte où les coûts de production (collecte et usinage particulièrement) sont à la hausse, ceci implique, d'une part, une recherche et des efforts constants d'amélioration de la compétitivité et de la productivité et le développement de stratégies intelligentes de commercialisation et de fidélisation de la clientèle et, d'autre part, la mise en œuvre de stratégies innovantes de valorisation des installations avec notamment l'ouverture vers l'exportation de produits agricoles non traditionnels.

### 5.1.2.2 *Variation et diversité de la demande*

La demande pour la mangue dans les pays développés du Nord est encore très loin d'être satisfaite et reste toujours importante.

La mangue haïtienne bénéficie d'une bonne côte sur le marché international et est très prisée non seulement par les communautés haïtiennes et caribéennes mais également par les asiatiques. Haïti occupe une niche, qui permet aux exportateurs de mangues Francisque jaunâtres de bénéficier

d'un prix plus élevé que celui obtenu pour les mangues « rouges » (Tommy Atkins, Kent, Keitt, ...) provenant des grands pays exportateurs. Même en pleine saison de production, le volume des mangues haïtiennes disponibles sur le marché est encore loin de satisfaire la demande. Aux États-Unis d'Amérique du Nord, pays vers lequel sont exportées la plupart des mangues Haïtiennes, le fruit est encore mal connu dans plusieurs états de l'intérieur.

La demande se diversifie et se caractérise par une recherche de saveurs exotiques, de produits naturels et/ou biologiques<sup>11</sup> (produits santé) et de facilités de consommation. Les produits à saveurs de mangue et de produits tropicaux sont de plus en plus appréciés par les consommateurs du nord ouvrant ainsi des opportunités de taille pour toute une gamme de produits transformés (fruits congelés, concentrés, purées/sauces et jus, confitures et gelées, fruits séchés).

La diversité de la demande ouvre également des portes pour les marchés naturels, biologiques, culturels et équitables. Ceci implique, d'une part, une qualité de haute gamme et, d'autre part, les certifications exigées pour l'accès à ces marchés. Il faudra également des efforts de promotion auprès des clients ciblés.

Enfin, passant par des circuits informels, de plus en plus de produits haïtiens se retrouvent sur les marchés de la République Dominicaine et de certaines îles de la Caraïbe.

Les marchés sont très dynamiques et évoluent rapidement, il est donc impératif de pouvoir les suivre, de bien les connaître et donc de s'y impliquer si l'on veut en tirer pleinement profit. Les acteurs devraient être bien informés des nouveaux enjeux et défis de la filière notamment ceux liés à l'évolution des marchés et des nouveaux modes de consommation dans les pays du Nord. Vu la large gamme de variétés disponible dans le pays, il y a assurément de nouvelles opportunités à saisir pour les acteurs impliqués dans la filière et ceci notamment pour les exportateurs.

### **5.1.3 Exigences des marchés (qualité, emballage, poids, ...)**

#### ***5.1.3.1 Les exigences de qualité et de standardisation***

Les exigences pour l'accès aux marchés internationaux sont de plus en plus liées aux normes de qualité et à des standards. L'USDA met à jour et publie régulièrement les grades et standards pour la mangue, ce qui représente une première étape vers un contrôle plus sévère des mangues qui entreront sur le marché américain. Ce processus de codification/standardisation risque de s'accélérer avec la mise en place d'un Mango Board aux États-Unis d'Amérique et les exigences de l'OMC.

---

<sup>11</sup> Il faut souligner qu'aucune réglementation n'existe en Haïti sur le label biologique. Les certificats sont requis par les pays importateurs et délivrés par des firmes internationales spécialisées.

**Tableau 4. Principales caractéristiques de la Mangue Madame Francisque**

Caractéristiques	Description
	
Nom de la Mangue (1)	Madame Francisque
Origine (1) (2) (3)	Haïti (Gros-Morne)
Saison principale (2)	Mars à Août
Flaveur (2)	Sucré, épicé
Forme (1)	Fruit : oblongue réiniforme; base du fruit : légèrement aplatie; Insertion pédoncule : verticale; cavité : légère; bec : légèrement proéminent; épaule ventrale : arrondie; épaule dorsale : courbe longue; sinus : profond; apex : arrondi
Couleur (2)	Verdâtre à Jaune vif
Texture (2)	Douce et Juteuse, avec quelques fibres
Poids unité (4) (2)	450 à 750 grammes; médium à large
Poids caisse (4)	4.5 Kg

Sources : (1) Laroussilhe de, 1980; (2) Mango Board USA; (3) Enquête propre; (4) OMC

Les entreprises haïtiennes désireuses d'avoir accès à l'international doivent donc mettre en œuvre des processus qualité et de contrôle de qualité pertinents sujets à des certifications reconnues. Il

faudrait aussi veiller à ce que les variétés haïtiennes soient internationalement enregistrées. La mise en place d'une table de concertation sur la mangue serait vivement à encourager à ce niveau.

#### **5.1.3.2 Les normes sanitaires**

Les nouvelles mesures et normes zoo-phytosanitaires imposent l'adoption de procédés et de mécanismes souvent draconiens sous contrôle des experts de l'USDA dans le cas de la mouche du fruit. Ces nouvelles exigences risquent aussi d'amener le développement de nouvelles stratégies en vue de la traçabilité et du suivi de l'origine des produits de base : inscription sur les caisses de la zone d'origine des mangues, installation de plantations à plus ou moins grande échelle.

Pour préserver les caractéristiques naturelles de la production et éviter des impacts négatifs sur l'environnement, la lutte biologique est fortement recommandée pour lutter contre les parasites des fruits et légumes. Il faudra identifier des parasitoïdes et des techniques efficaces (stérilisation des mâles) pour lutter contre les différents insectes s'attaquant à la mangue. Ces nouvelles opérations vont demander des monitorings constants des niveaux d'infestation, et obligent une étroite collaboration avec les structures étatiques de protection sanitaire et les autres structures et acteurs impliqués dans la filière.

Il est important de souligner que depuis quelques années, il s'est développé des techniques de traitement par irradiation des fruits et de produits frais. Il serait, quant à présent, souhaitable de s'informer sur les limites, les potentialités et les perspectives de développement de cette nouvelle technologie.

#### **5.1.3.3 Le contrôle de l'USDA**

Les mangues d'Haïti exportées vers les États-Unis, sont contrôlées par des inspecteurs de l'USDA dans le pays même. Les frais encourus pour la mise en place de ce système de contrôle sont supportés par les exportateurs de mangues. Ils sont relativement élevés en regard de ce qui est payé par les autres pays bénéficiant de ce service. Dans plusieurs pays la certification pour l'exportation est réalisée par les services zoo-phytosanitaires nationaux. Les différents acteurs impliqués dans la filière en Haïti devraient travailler activement au renforcement des services concernés en étroite collaboration avec les autorités du MARNDR. Les bénéfices ainsi tirés d'un tel changement seraient réinvestis dans le développement de la filière.

### **5.1.4 Accords multilatéraux et bilatéraux**

#### **5.1.4.1 Les perspectives du marché Caribéen**

Comme souligné précédemment, une partie des mangues haïtiennes est exportée vers la République Dominicaine et d'autres pays de la Caraïbe (Bahamas, Turques et Caïques) au travers de circuits informels. Ces échanges mériteraient d'être formalisées et systématisées. Parallèlement, l'entrée d'Haïti dans la CARICOM et dans le CARIFORUM devrait favoriser l'accès à d'autres marchés dans d'autres îles de la Caraïbe. Les exportateurs haïtiens devraient rapidement se renseigner sur de telles opportunités.

### 5.1.4.2 Les autres marchés mondiaux

Haïti exporte exclusivement vers le marché Nord américain. Il faudrait aussi explorer les alternatives offertes vers l'Europe vu que le pays a récemment adhéré aux accords ACP. Ces derniers offrent des avantages

## 5.2 Au niveau national

Depuis les années 70, la demande interne s'est développée et diversifiée. La consommation en mangues de la population haïtienne a augmenté d'environ 60%. Parallèlement, la production per capita de mangues aurait diminué de près de 40%.

Il est à noter aussi qu'avec la forte croissance de la population urbaine de nouvelles habitudes de consommation se sont développées : consommation de jus et de fruits coupés vendus par morceaux. Dans la mesure où ceci peut se révéler compétitif, de nouvelles formes de conditionnement et de produits transformés peuvent se révéler intéressantes.

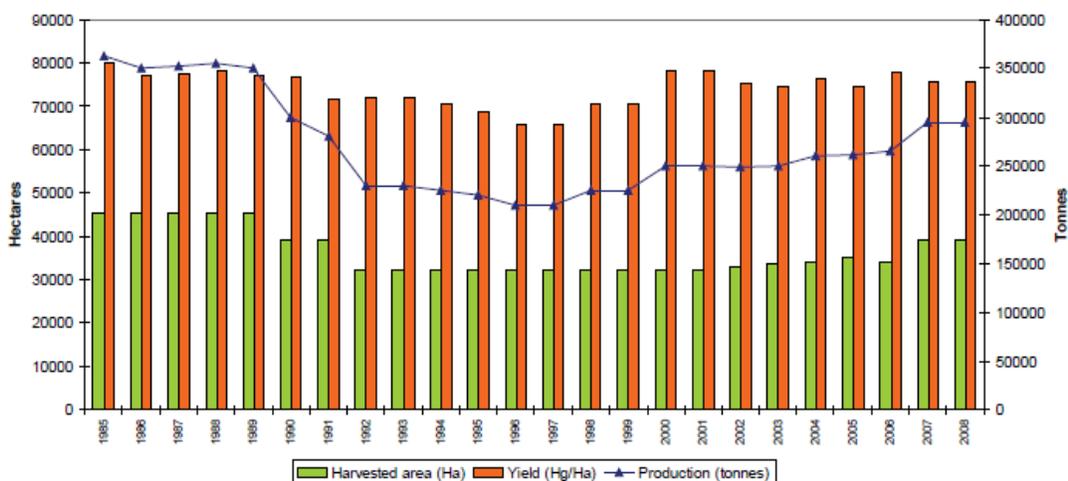
## 6 PRODUCTION ET SYSTÈME DE CULTURE

### 6.1 Volumes et Rendements

La mangue (*Mangifera indica*) constitue l'un des fruits les plus répandus en Haïti. Sa production totalise 400000 TM pour une population totale estimée à 4.5 millions d'arbres et le rendement moyen d'un manguier adulte est d'environ 100 kg /plante /an. (Carvil et al. , 2010). Faute de statistiques très précises et en se référant aux différents documents consultés, la production de mangues se situerait entre 350000 et 400000TM.

Haïti est classé parmi les 10 premiers producteurs mondiaux de mangue.

Figure 1.- Production de Mangue en Haïti (FAO)



La mangue se rencontre pratiquement en tout point du territoire à des altitudes allant du niveau de la mer à près de 500 m, avec une pluviométrie annuelle comprise entre 1000 et 2000 mm. La

mangue est présente dans les dix départements géographiques du pays avec par ordre d'importance:

1. L'Artibonite principalement à Gros Morne, principal bassin de production de la mangue Francisque destinée à l'exportation et à Petite Rivière, Marchand, Verrettes, Désarmes Lachapelle, Passe-Reine, Ennery, Terre Neuve, Saint Michel de l'Attalaye, Saint-Marc et Gonaïves (Labranle, Bassin Mangnan).
2. L'ouest dans les plantations de plantains (*Musa paradisiaca*) de la Plaine de l'Arcahaie, dans les Plaines du Cul-de-Sac, de Léogane, et de Petit Goâve
3. Plateau Central, la mangue représente l'espèce fruitière la plus fréquente dans la strate arborée du Bas Plateau, notamment Mirebalais et Saut-d'Eau, Thomonde, Maissade, Savanette
4. Nord dans toutes les communes
5. Sud à Saint-Louis du Sud, Saint Jean du Sud, Camp Perrin
6. Nord Est, Les Perches, Trou du Nord, Capotille, Ouanamithe, Fort Liberté, Terrier Rouge, Mombin Crochu
7. Nord-Ouest : La Vallée des Trois-Rivières, Jean-Rabel, Bassin Bleu, Chansolme, Port de Paix.
8. Sud-est, principalement à Jacmel (Meyer), à Marigot
9. Grande Anse
10. Nippes, Petite Rivière de Nippes

Il faut toutefois souligner que la production de mangues Francisque est concentrée principalement dans l'Artibonite, l'Ouest, le Plateau Central et à un degré moindre dans le Sud. En effet, plus de 60% des mangues exportées sont produites dans le Département de l'Artibonite dont 45 à 50% proviennent du Haut Artibonite, et un peu plus de 30% et de 10% respectivement de Gros-Morne et des Gonaïves. En seconde position, on retrouve le Département du Centre et notamment le Bas-Plateau Central avec Saut- d'eau (10%), et Mirebalais. Le Département de l'Ouest arrive en 3<sup>ème</sup> position avec Cabaret et l'Arcahaie et dans une moindre mesure de Léogane dont les fruits sont en majorité vendus sur le marché intérieur (Carvil et al. , 2010).

La production de mangues Francisque se situe entre 40000 à 50000 TM/an. On estime qu'environ 10% de cette production sont consommés à l'état frais sur les exploitations. Le reste de la production est distribué selon des circuits divers.

La population de mangues Francisque a été estimée en 2004 entre 200.000 et 450.000 pieds. Depuis, elle aurait augmenté en raison des nombreux projets d'arboriculture fruitière et de valorisation des fruitiers entrepris par les organisations locales et des particuliers. Cependant, la position particulière de cette variété sur les marchés ne la privilégie pas pour autant sur le plan cultural. Elle est, comme les autres variétés, conduite de façon extensive dans des plantations où le principal souci demeure les productions vivrières. Tout au plus assiste-t-on à un regain d'intérêt de la part des agriculteurs qui tous, souhaitent avoir quelques pieds de Francisque, ne serait-ce que pour leur consommation personnelle, ou, encouragés par les ONGs faire systématiquement greffer cette variété sur d'autres de moindre valeur commerciale.

**Tableau 5. Zones/Production exportée Mangue Francisque 2009**

Zones de Production	TOTAL Boîtes de 4.5Kg	%
<b>HAUT ARTIBONITE</b>		
Gros Morne	570291	30.06
Gonaives	203785	10.74
Saint-Michel	53151	2.80
Terre Neuve	29423	1.55
Ennery	42528	2.24
TOTAL PARTIEL /%	<b>899178</b>	<b>47.39</b>
<b>BAS ARTIBONITE</b>		
Petite Rivière	83830	4.42
Marchand	20358	1.07
Verettes	113407	5.98
La Chapelle	4352	0.23
Pont Sondé	38979	2.05
TOTAL PARTIEL /%	<b>260926</b>	<b>13.75</b>
<b>PLATEAU CENTRAL</b>		
Saut d'eau	196620	10.36
Lascahobas	56820	2.99
Mirebalais	161 596	8.52
Boucan Carré	45898	2.42
TOTAL PARTIEL /%	460934	<b>24.30</b>
<b>OUEST</b>		
Plaine	107471	5.66
Léogâne	49650	2.62
Cabaret	37253	1.96
Montrouis	28361	1.49
Arcahaie	28070	1.48
Petit Goâve	1106	0.06
Grand Goâve	200	0.01
TOTAL PARTIEL /%	<b>252111</b>	<b>13.29</b>
<b>SUD ET SUD-EST</b>		
Camp Perrin	7536	0.40
Saint-Jean	1663	0.09
Jacmel	12529	0.66
TOTAL PARTIEL /%	<b>21728</b>	<b>1.15</b>
<b>AUTRES</b>		
Nippes/Anse à Veau	1300	0.07
Jean Rabel	1025	0.05
TOTAL PARTIEL /%	<b>2325</b>	<b>0.12</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>1897202</b>	<b>100</b>

Source : Rapport Traçabilité USDA/ANEM, 2009

## 6.2 Étalement et calendriers de production

Grâce à des écosystèmes très diversifiés<sup>12</sup>, au jeu des latitudes et de l'altitude, à la précocité versus la tardivité des variétés rencontrées sur le terrain, la période de récolte de la mangue est étalée sur toute l'année (tableau 6), elle est considérée comme étant la plus longue de la sous-région (Amérique Centrale et Caraïbes). Ce qui constitue un avantage comparatif certain permettant à Haïti d'être pratiquement présente sur le marché international tout au long de l'année.

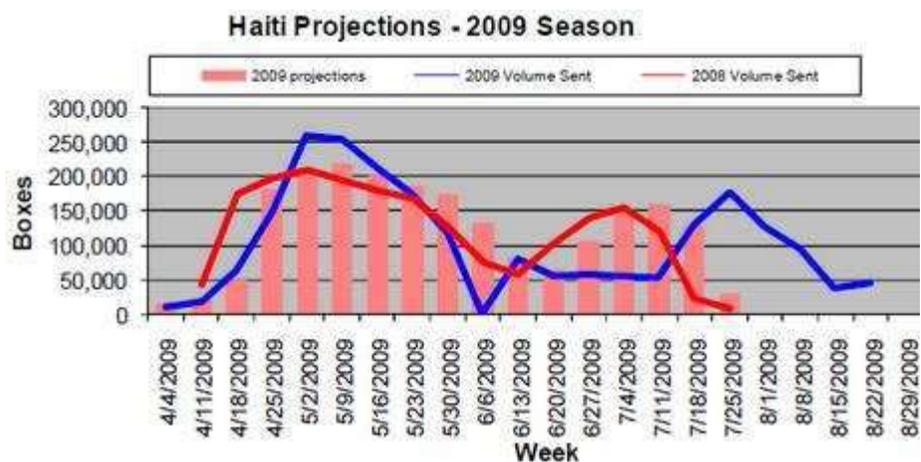
**Tableau 6. Lieu calendrier de production de la mangue francisque en Haïti**

	Zone	Sept	Oct	Nov	Dec	Janv	Fev	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Aout	
Ouest	Léogane	████████████████████						████████████████████						
	Plaine du Cul de sac					████████████████████	████████████████████							
	Plaine de l'Archaie	████████████████████					████████████████████	████████████████████						
Sud	St Jean du Sud							████████████████████	████████████████████					
	St Louis du Sud							████████████████████	████████████████████					
	Camp Perrin							████████████████████	████████████████████	████████████████████				
Sud est	Jacmel							████████████████████	████████████████████					
Plateau central	Plateau central								████████████████████	████████████████████				
Artibonite	Passe Reine								████████████████████	████████████████████				
	Ennery										████████████████████	████████████████████		
	Saint Michel											████████████████████	████████████████████	
	Gros Morne	████████										████████████████████	████████████████████	

<sup>12</sup> Notamment vis-à-vis du stress hydrique particulièrement au niveau des bourgeons et aussi de la profondeur de la nappe phréatique donc de la permanence de la disponibilité en eau.



**Figure 2.- Fluctuations du volume de production de Mangues Francisque saison 2009**



Source : Landry, 2010

### 6.3 Variétés

Plus d'une centaine de variétés de mangues sont recensées en Haïti. Séverin, 2002 a répertorié 158 variétés de mangues dans le pays. Les deux critères les plus importants pour qu'une variété de mangue soit appréciée sur le marché en Haïti sont la teneur en sucre et l'arôme<sup>13</sup>. Les mangues sont peu appréciées quand elles brûlent les lèvres en les mangeant. Les variétés ayant les caractéristiques suivantes : gros noyau, fruit trop petit, trop ou très acide n'ont pas une grande valeur commerciale pour être consommée frais. Néanmoins, certaines de ces mangues présentent un potentiel pouvant être exploité par la transformation (séchage, concentré, jus, confiture, vinaigre). D'autres variétés de mangues sont utilisées dans la production de saumure de mangues, destinée à la fabrication de sauces épicées comme le Chutney. Il est important de souligner que les variétés « Mangue Blanc » et « mangue Carotte » étaient exportées par le passé pour la fabrication de Chutney. Les variétés avec un niveau d'acidité relativement élevé comme la « mangue Fil » et la « mangue Kòdòk » sont appréciées dans la transformation en jus/nectar (Résultats expérimentations ASDEM dans les années 70 – 80 ; Duret et Bellande 2005)

Une dizaine de variétés fournissent toutefois le gros des quantités de fruits frais commercialisés sur le marché local: Francisque, Corne, Muscat, Blanc, Jean-Marie, Fil rouge, Baptiste, Rosalie, Doudouce, Labiche Carotte. La croissance rapide de la population urbaine à faible revenu a cependant stimulé la demande pour des variétés à bon marché de qualité inférieure, plus fibreuses

<sup>13</sup> On peut citer ici la variété Muscat qui en dépit d'être fibreuse est fort appréciée pour son arôme et sa teneur en sucre. Il en est de même que le Pennsik, variété bien connue à l'Arcahaie qui présente l'allure d'une mangue Francisque et qui est cependant plus fibreuse mais tellement plus sucrée et juteuse qu'elle s'arrache sur les marchés.

ou moins sucrées, telles que la mangue Fil, Rond et d'autres encore. Les seules qui soient réservées presque uniquement à la consommation familiale et l'élevage des porcs sont la Kòdòk (Grosse Peau). (Bellande, 2006).

La variété Madame Francisque est avant tout utilisée pour l'exportation vers l'Amérique du Nord essentiellement. A noter que pour la République Dominicaine l'exportation porte sur six variétés : Jean-Marie, Fil, Blanc, Cachiman, Francisque et Difonsèl. Tandis que c'est essentiellement la variété Jean Marie qui est exportée vers les îles Turques et Caïques.

Certaines variétés sont spécifiques à de toutes petites régions en particulier. On retrouve par exemple la mangue Anne à Cholette (Section Communale de la Commune de Petite Rivière de Nippes) et la mangue Mulâtre dans la commune d'Anse à Veau, deux variétés très appréciées par les consommateurs locaux.

Les variétés les plus demandées sur les marchés urbains sont les mangues fibreuses et à bon marché, donc plus accessibles pour les catégories à faible revenu. (Bellande, 2006).

La variété Jean-Marie est destinée surtout aux consommateurs des couches à revenu plus élevés. La mangue Jean-Marie est une variété peu fibreuse, à chair ferme, parfumée et sucrée, avec des fruits pesant généralement entre 250 et 300 grammes. Le poids moyen des fruits pour cette variété est de 270 grammes. (Duret et Bellande, 2005)

Les mangues du Haut Plateau Central, la « Kòdòk » particulièrement, ont fait l'objet dans le passé d'un commerce pour l'approvisionnement d'usines de transformation situées dans le Nord et à Port-au-Prince.

La variété la plus commercialisée dans les villes de Gonaïves, L'Estère, St Marc, Cabaret et Port-au-Prince reste la « Madan Blanc » (Landry, 2010).

Des essais d'introduction d'autres variétés pour l'exportation sont initiés principalement par ORE dans le Sud. Par exemple un matériel tardif, la mangue Zilate (nom issu d'un cultivar de Zill tardif, [« late » en anglais]), de qualité gustative équivalente à celle de la Francisque mais qui produit entre juillet et septembre.

D'autres essais d'introduction pourraient être envisagés dans d'autres zones du pays, par exemple la mangue Jean-Marie, variété de qualité, en provenance du Haut Plateau Central, très prisée par les consommateurs et largement exportée en République Dominicaine. Celle-ci produit entre juin et août dans son milieu d'origine. (Bellande, 2006)

La mangue Francisque constitue la variété la plus importante du point de vue économique pour Haïti. Elle résulte d'une mutation qui s'est stabilisée et n'est cultivée avec succès que sur le territoire haïtien. Elle se serait distribuée au reste du pays à partir de la région de Gros-Morne qui en est d'ailleurs le principal producteur.

A noter que la variété francisque se prête très bien à toutes les utilisations, par exemple : la Famosa en fabrication du jus, ORE dans le Sud, la Coopérative UCOOPEDSA et la « Delicious Fruits », une compagnie privée, produisent de la mangue séchée.

La mangue Francisque est l'unique variété d'Haïti exportée sur les marchés internationaux formels, notamment les marchés nord-américains. Elle serait la seule capable de subir le traitement à l'eau chaude imposé par le Département de l'Agriculture des Etats Unis d'Amérique (USDA) pour protéger leur territoire contre la mouche des fruits<sup>14</sup>. (Carvil et al., 2010)

#### 6.4 Systèmes de culture

Il n'existe pas de verger, la production est très souvent associée à d'autres espèces vivrières.

La population de manguiers existante est constituée d'individus épars pour la plupart croissant de manière spontanée.



**Photo 2.- Plantation de mangues dans le Plateau Central**

Des essais de modernisation du sous-secteur sont tout de même en cours. Dès la fin des années 1990, on a vu apparaître de rares vergers particulièrement dans la Plaine de Léogane, la Plaine du Cul-de-Sac, à Thomazeau, dans le Plateau Central (Chevry, Boucan Carré et F&L à Thomonde), dans l'Artibonite (Deschappelles) et dans le Sud. Ces vergers sont l'initiative des propriétaires d'entreprises impliquées dans la filière et plus rarement de professionnels du secteur agricole bien informés des opportunités d'avenir de cette culture. Les entrepreneurs propriétaires d'usines, en établissant des vergers, cherchent à s'affranchir de l'inconstance de la production et surtout de répondre aux normes zoo-phytosanitaires et de traçabilité exigées par les pays importateurs et les codes internationaux. Il existerait en fait une vingtaine de vergers dans le pays (Carvil et al., 2010) dont certains commencent déjà à produire. Davantage de propriétaires de superficies relativement importantes dans les plaines du Cul-de-Sac et de l'Archaie ainsi que de la Vallée de



**Photo 3 : Jeune plantule en croissance**

<sup>14</sup> Notamment la mouche méditerranéenne (*Ceratitis capitata*) non identifiée en Haïti

l'Artibonite seraient intéressés à établir des plantations de mangues mais ont exprimé des réticences à cause de l'insécurité foncière constaté dans ces zones au cours de ces dernières années<sup>15</sup>.

#### 6.4.1 Semences et plants

Les manguiers sont issus de semis de graines. Les arbres actuels résultent de la germination de noyaux jetés au hasard et plus rarement de geste volontaire des exploitants agricoles. Au niveau de jardins éloignés, les manguiers proviennent souvent de noyaux laissés dans le champ par les ouvriers agricoles. (Carvil et al. , 2010).

Sur demande sans cesse croissante de plantules surtout pour les projets de reboisement des pépiniéristes indépendants ont fait leur apparition et alimentent le marché en plants de tout genre. Les semences sont surtout issues des variétés fil et « madan blanc », et surtout du Francisque.

#### 6.4.2 Densité

Les arbres sont isolés à l'intérieur des exploitations et la mangue est présente à faible densité dans les associations de culture vivrières ou pérennes. Différentes enquêtes réalisées récemment montrent que la majorité des planteurs de « Francisque » exploitent moins de 15 arbres, correspondant à une surface inférieure à 1500 m<sup>2</sup>. Pour la région de Gros-Morne, principale source de mangues pour l'exportation, près du quart des planteurs n'exploitent que 1 à 5 arbres mais, en même temps, on observe une catégorie significative d'agriculteurs (près de 20%) qui exploitent plus de 25 arbres. Dans la région proche d'Ennery, le nombre moyen d'arbres par producteur s'établissait autour de 7.

**Tableau 7.- Quantité de pieds par exploitation à Gros-Morne**

<b>Pieds / exploitation</b>	<b>% des exploitations</b>
<b>1-5</b>	<b>22</b>
<b>6-10</b>	<b>19</b>
<b>11-15</b>	<b>16</b>
<b>16-20</b>	<b>18</b>
<b>21-25</b>	<b>6</b>
<b>26-30</b>	<b>5</b>
<b>31-35</b>	<b>2</b>
<b>36-40</b>	<b>1</b>
<b>41-45</b>	<b>4</b>
<b>46-50</b>	<b>2</b>
<b>Plus de 50</b>	<b>5</b>

**Source : Damais et Bellande, 2004**

<sup>15</sup> Conflits terriens familiaux ou provoqués par des groupes organisés impliquant des membres du système judiciaire; de tels conflits surviennent notamment quand les terrains prennent de la valeur suite à des investissements de la part de leurs légitimes propriétaires.

Aujourd'hui, compte tenu des revenus tirés des mangues Francisque, de l'engouement des producteurs pour la production de mangues et aussi des nombreux programmes de promotion de la production de mangues (plantation de manguiers et programmes de greffages de manguiers) et de développement de cette filière, il est bien possible que le nombre de manguiers de la variété Francisque par exploitation ait augmenté aussi bien à Gros-Morne que dans toute la r/gion du haut Artibonite.

Dans les plantations nouvellement établies en verger, une certaine rigueur est de mise. Si antérieurement les distances de plantation recommandées étaient de 10mx10m ou de 8m X 8m à la mise en place des vergers actuellement les distances de plantation recommandées dans les vergers industriels se situent autour des 5m X 5m soit 400 arbres/ha.

### **6.4.3 Insectes, ravageurs/autres fléaux et maladies rencontrées**

#### **6.4.3.1 Insectes**

La mouche des fruits est l'insecte le plus répandu et le plus redoutable. Dans le genre *Anastrepha* deux espèces sont identifiées en Haïti dans la mangue : *Anastrepha obliqua*, *Anastrepha suspensa*. Elles sont très fréquentes dans toutes les zones de production de la mangue. La femelle pond ses œufs sous la peau des fruits (5-30/trou); le point de ponte est invisible et l'éclosion a lieu



**Photo 3.- Plantation de mangues paysanne à Gros-Morne**

entre 2 – 3 jours. La larve pénètre dans la pulpe et mesure 7 – 8 mm de long après 10 jours de développement ; elle tombe sur le sol et s'enfonce à 5 cm, elle se métamorphose et l'adulte sort

10 jours plus tard (Charles, 2009) les fruits infestés donnent l'aspect d'être pourris et sont invendables. (Bellande, 2006)

La mouche des fruits a toujours été objet de recherche, le traitement à l'eau chaude a été mis au point à la fin des années 1980 par le SPV du MARNDR avec le concours d'entomologistes de l'USDA pour remplacer le traitement chimique au Di-bromure d'Ethyle (EDB) interdit d'utilisation en 1986. (Carvil et al. , 2010). En juillet 2007 avec la découverte de la larve dans les containers de mangue, l'exportation de la mangue a été l'objet d'embargo, le Ministère de l'agriculture a dû mettre en branle le PNDCF ce qui a accéléré la reprise des exportations dans les meilleurs délais dès le mois de mars 2008.

Dans un passé récent, la mangue a été sujette à une forte attaque de la cochenille rose. Un programme mis sur pied par le MARNDR de concert avec l'USDA et l'ANEM exécuté par cette dernière et articulé autour du lâcher de guêpes parasitoïdes a permis de contrôler ladite attaque. Une situation stable semble prévaloir actuellement sur le terrain.

D'autres insectes attaquent la mangue mais ne sont pas d'importance économique.

#### **6.4.3.2 Ravageurs et autres fléaux**

Les rats et les oiseaux s'attaquent aux mangues vertes. Les rongeurs attaquent les jeunes plantes en pépinière, mangent l'écorce et entament le bois. Il y a aussi les roussettes (chauve-souris frugivores), ces mégachiroptères attaquent les fruits mûrs la nuit.

Parmi les fléaux qui ravagent les plantations et contre lesquels aucune mesure concrète n'a été prise jusqu'à présent est le broutage des plantules par les animaux et la dévastation de plantules et de manguier par le feu des brulis utilisés pour la préparation des sols.

Le manque d'entretien favorise l'installation de plantes buissonnantes appartenant à la famille des Loranthacées qui poussent sur les branches comme le **Gui** ; ou des épiphytes comme **ficus**. Ce cas s'observe surtout sur les variétés non commerciales.

#### **6.4.3.3 Les maladies**

L'anthracnose est la principale maladie qui limite l'exportation des mangues (FAO 1998), elle a peu d'incidences sur la valeur sur le marché local (Bellande, 2006) Causée par un champignon *Collectotrichum gloeosporioides* Penz, les attaques sont favorisées par une forte humidité de l'air (95 %), les périodes pluvieuses et nuageuses, le brouillard, les rosées nocturnes ; les dégâts sont plus importants quand ces conditions sont réunies au moment de la floraison ou du développement du fruit.

Les arbres dont le houppier est dense et qui ne laissent pas passer la lumière et l'air ont tendance à favoriser les attaques d'anthracnose. Ce champignon vit bien sur les brindilles mortes qui constituent donc une réserve très importante d'inoculum constituant un danger d'infestation rapide quand une période pluvieuse coïncide avec l'apparition de tissus jeunes, très sensibles à

l'attaque. Les paysans rencontrés ont souligné être au courant de techniques d'émondage devant favoriser la pénétration de la lumière ainsi que la circulation de l'air, mais nous ne savons pas si de telles informations ont été largement diffusées dans toutes les zones de production de la mangue dans le pays.

Au cours du mois d'août 2011, deux exportateurs ont perdu chacun un container de mangues infectées par l'antracnose. Il est fortement recommandé au niveau des usines de bien laver les fruits avec de l'eau traitée au chlore avec un dosage acceptée par l'USDA dans le processus de préparation des fruits.

Par ailleurs, des agriculteurs ont aussi mentionné la susceptibilité des variétés fil et rond à ce qui semble être une pourriture des racines, particulièrement dans les « tufs » calcaires. (Bellande, 2006)

Dans certaines nouvelles plantations des traitements phytosanitaires préventifs sont faites contre la cercosporiose et l'antracnose.

#### **6.4.4 Les itinéraires techniques**

Plusieurs facteurs influencent la productivité du manguier : son alimentation, la production de l'année précédente, pourcentage de pousse de fleurs et de fleurs parfaites, importance de l'attaque parasitaire sur fleur et jeune pousse, condition dans lesquelles se produit la pollinisation. (FAO, 1998).

Dans l'ensemble et aussi paradoxal que ceci puisse paraître, la culture de la mangue en Haïti se caractérise par la faiblesse voire l'absence totale de l'application de pratiques culturales dans les jardins notamment celles nécessitant des investissements monétaires.

Dans les plantations traditionnelles, les opérations d'entretien incluant les tailles, la fertilisation, l'irrigation ou les traitements phytosanitaires ne sont guère pratiquées. (Carvil al., 2010). L'émondage vulgarisé par les projets de reboisement est pratiqué à la machette, surtout pour favoriser la pénétration de la lumière pour les cultures associées que pour développer la production et la qualité des fruits (Bellande, 2006).

Dans les vergers nouvellement établis on pratique toutes les opérations culturales (fertilisation, sarclage réguliers, greffage, coupe de structuration) même l'induction florale pour avoir une avance sur le marché international en période de faible production.

Des itinéraires techniques destinés à des exploitations agricoles paysannes ont été récemment mis au point dans le cadre du projet mis en œuvre par l'IICA dans le Plateau Central cependant, les parcelles mises en place sont encore trop récentes pour tirer des conclusions et recommander leur adoption. Des spécialistes ont aussi mentionné le Manuel Technique de Davenport, T. and Lea, J.D., 2001; réalisé dans le cadre du Projet DAI/HAP. Ce dernier aurait adapté les techniques de base du verger aux conditions de production rencontrées en Haïti. Les difficultés rencontrées dans

la mise en œuvre de telles propositions résident dans l'incapacité pour les agriculteurs, paysans à maîtriser tous les facteurs et contraintes de la production élément essentiel pour que les performances du modèle soient pleinement atteintes.

#### 6.4.5 Greffage et surgreffage

On assiste depuis quelque temps à de grands efforts de rationalisation et d'intensification de la culture par des Organisations de Producteurs, des ONGs et par le MARNDR à travers des projets d'Arboriculture Fruitière. Ainsi, des pépinières ont été établies, des programmes de greffage, de formation en pratiques d'entretien des arbres existants ont vu le jour. (Carvil et al. , 2010)

Certaines organisations non gouvernementales se sont spécialisées dans la formation de greffeurs, maitres-greffeurs et plus spécifiquement dans les techniques de soin à apporter aux vergers de mangue :

- Pour la partie Sud du pays ORE sert de référence. En 2004 par exemple, on estimait à 500 hectares l'équivalent de manguiers greffés par cette organisation, soit plus de 50.000 pieds (Damais et Bellande, 2004).
- Pour l'Artibonite PRODEVA sert de référence, la coopérative « Fèm Solid » qui travaille en étroite collaboration avec la PRODEVA représente un bon exemple des améliorations techniques possibles dans les pratiques de production; cette coopérative fournit des mangues de bonne qualité fort appréciées par l'exportateur AGROPAK.
- Initiative Développement (ID) dans le Nord-ouest et notamment à Jean-Rabel et ses environs.



**Photo 4.- Jeune arbre greffé de 2,5 à 3,0 m en pleine production**

Les greffeurs, les maîtres-greffeurs et ou les techniciens issus de ces programmes deviennent des prestataires de services autonomes payés par les producteurs pour les services fournis.

Ainsi, on assiste à l'apparition de plus en plus marquée de manguiers généralement greffés dans les exploitations. Cette démarche qui consiste en la transformation de variétés de moindre valeur commerciale en Mangue Francisque essentiellement, a contribué entre autres à sauvegarder de la coupe des arbres qui, autrement à terme, auraient servi dans de nombreuses régions du pays, à produire du charbon ou des planches.

Les portes greffes pour le surgreffage sont principalement des manguiers de variétés de faible valeur économique. Souvent le surgreffage de jeunes plants de Francisque par des greffons de Francisque favorise une production plus précoce et en plus garantit la qualité du produit fini (type

de mangue connu). Les greffeurs d'expérience affirment que les arbres greffés (transformés à 100%) produisent autant que ceux qui ont poussé spontanément.

## **7 ACTEURS IMPLIQUÉS**

### **7.1 Producteurs**

Les producteurs des mangues sont aux nombres de 500.000, ceux qui cultivent la variété Francisque sont estimés à 150.000. Ils sont propriétaires d'arbres dispersés sur plusieurs parcelles. Quand les fruits arrivent à maturité ils écoulent leurs productions par le biais des voltigeurs, de fournisseurs, de commerçantes et d'associations de producteurs.

Souvent confrontés à des contraintes de tous ordres au niveau de leur exploitation agricole entraînant des problèmes cruciaux de liquidités, les producteurs sont trop souvent contraints de brader leur production à vils prix pour faire face à des urgences ou à des besoins pécuniaires pour financer la campagne agricole<sup>16</sup> et/ou faire face à des besoins en nourriture en pleine période de soudure. Ils vendent trop souvent en la production sur pied alors que les mangues sont vertes et en pleine croissance à 30 - 50 % moins cher que le prix qu'ils auraient pu obtenir s'ils avaient attendu que les fruits soient bons pour la récolte (Lerebours, 2010).

Des cas nous ont été rapportés où des producteurs donnent des manguiers en gage sur plusieurs années (Potèk sur 3 ans et plus) pour garantir un prêt portant sur un montant important et devant leur permettre de faire face à une urgence lourde (maladies, funérailles). Tout autant que le producteur n'est pas en mesure de rembourser intégralement la somme empruntée, le créancier jouit de l'usufruit des arbres placés en gage; selon les informations recueillies, le prêteur n'aurait pas à verser des intérêts.

### **7.2 Fournisseurs de services et d'intrants**

La fourniture de services à la filière mangue se développe progressivement parallèlement avec la professionnalisation des différents acteurs impliqués et aussi pour faire face aux enjeux techniques auxquels celle-ci est confrontée.

Les fournisseurs de services sont les maitres-greffeurs, les greffeurs et les cueilleurs/atrapeurs. Le greffage a connu un essor important au cours de ces 10 à 20 dernières années; aujourd'hui des greffeurs et maîtres-greffeurs sont de plus en plus disponibles dans les principales localités des grandes régions de production de la mangue Francisque. Les greffeurs tout comme les cueilleurs/atrapeurs sont rémunérés par les producteurs ou les fournisseurs sur la base du travail fourni. Les greffeurs disponibles participent également quand les occasions se présentent à des campagnes financées par les services publiques ou par les organisations/institutions d'accompagnement techniques. La diffusion et la formation sur les techniques de greffage devrait

---

<sup>16</sup> Main-d'œuvre pour sarclage, semis et entretien des cultures

se poursuivre d'une manière systématique notamment dans les grandes zones de production fruitière du pays<sup>17</sup>.

Les producteurs de mangue n'utilisent, pour ainsi dire, pas d'intrants dans la culture de la mangue. Aujourd'hui, face aux problèmes rencontrés avec la mouche du fruit certains agriculteurs se procurent des insecticides pour des aspersion ou la préparation de pièges à mouches. Le MARNDR et certains programmes de coopération menés par les organisations/institutions d'accompagnement techniques auraient fait l'acquisition de pièges et de pesticides de fournisseurs d'intrants de la place. Aujourd'hui on trouve des équipements pour le greffage et aussi pour l'émondage et l'entretien des arbres dans les boutiques de certains fournisseurs d'intrants de la place.

Dans la plaine de l'Arcahaie, avant la saison, des petits artisans fabriquent des gaules pour la cueillette qui sont vendus sur les marchés.

Dans le bassin versant Ennery-Quinte les engrais chimiques sont utilisés là où l'irrigation est possible. Appliquées sur les parcelles de cultures maraichères et de riz, ces fertilisants bénéficient assurément aux manguiers s'y trouvant ou situés en bordure de celles-là. (AGROCONSULT HAÏTI S.A., 2009).

### **7.3 Cueilleurs**

Les cueilleurs sont des acteurs très importants, l'avenir de la production en l'occurrence le taux de rejet dépend de leur savoir-faire et leur expérience. Car la cueillette se fait à la fois avec la main pour les fruits à portée de main et avec une canne pour les fruits qui sont placés très loin. Les fruits ne doivent ni subir de choc ni être en contact avec de la sève, pour ne pas laisser des traces par la suite. La mangue doit être saine sans aucune tache pour être admise à l'exportation.

Le cueilleur doit pouvoir déterminer les mangues mûres. Les mangues immatures une fois récoltées ne mûrissent plus et présente une peau plissée et ne sont pas sucrées.

Dans le cadre d'une cueillette correctement réalisée où le cueilleur prend le soin de sélectionner les fruits mûres, le taux de rejets sous l'arbre se situe entre 7 à 10%. Par contre dans le cas où tous les fruits sont cueillis sans aucune sélection de la part du cueilleur, le taux de rejet atteint facilement les 40%. Ceci entraîne un manque à gagner pour les producteurs qui doivent se débrouiller avec les fruits pour la plupart immatures laissés par les cueilleurs et les fournisseurs. De telles situations se produisent quand les producteurs sont absents et que les cueilleurs par manque de professionnalisme ne se soucient pas de la qualité du produit, de l'avenir de la production et des intérêts des producteurs.

Les premiers procédés de cueillette semblent avoir été mis au point dans la plaine du Cul-de-Sac. Lors de la cueillette, il faut un cueilleur et un ramasseur. L'instrument utilisé à cette fin est un

---

<sup>17</sup> Augmentation de la production de fruits de meilleure qualité, de plus grande valeur économique et de contre saison.

cueille fruit, tandis que dans d'autres régions comme Gros-Morne, il est question d'un seul cueilleur qui, à l'aide d'un sac recueille les mangues cueillies. Une fois rempli, le sac est descendu à l'aide d'une corde. Le problème posé par cette technique est que les mangues recueillies dans le sac s'enrobent de sève qui attaque leur pelure (Hilaire, 2008).

Sur le plan financier ce sont des salariés payés soit par le fournisseur/voltigeur soit par le producteur.

## **7.4 Commerçants et/ Madan Sara**

### **7.4.1 Madan Sara**

Les « madan sara<sup>18</sup> » achètent directement des producteurs sur les marchés locaux ou au niveau même de l'exploitation. Les "madan sara" distribuent à leur tour les produits aux petits détaillants qui les vendent aux consommateurs. S'agissant de la variété Francisque, ce sont souvent des mangues restées en dehors du circuit d'exportation en raison de défauts, telle la présence de taches d'origine fongique ou autre ou provenant d'exploitation dont le volume de production est bien trop faible pour attirer les intermédiaires de ce marché (Carvil et al. , 2010).

Les « madan Sara » font main mise sur le marché des autres variétés de bouche.

### **7.4.2 Les détaillants**

**Les détaillantes de rue** constituent le plus grand nombre d'acteurs alimentant les consommateurs locaux principalement dans les villes et bourgs. Les détaillants achètent des fruits qu'ils peuvent écouler rapidement en raison de leur manque de facilités de stockage et de conservation. Ils achètent en petites quantités pour arriver à écouler leur stock dans un maximum de deux à trois jours avant que les fruits se détériorent. Toutefois, il faut reconnaître que les fruits plus ou moins flétris, les «Merilan», sont vendus à un prix dérisoire.

### **7.4.3 Les supermarchés**

Quelques supermarchés offrent des mangues sur leurs étagères. Ce sont des espaces fréquentés par des groupes de la société ayant un niveau de revenus plus ou moins élevé. Les supermarchés sont approvisionnés par les usines d'exportation ou par des commerçantes grossistes ; généralement, les fruits vendus dans les supermarchés sont de haute gamme. Le prix unitaire varie entre 10 et 20 gourdes.

## **7.5 Fournisseurs et voltigeurs**

Les fournisseurs et les voltigeurs sont des intermédiaires entre le producteur et l'exportateur, ils sont au nombre de 10.000 environ

---

<sup>18</sup> Commerçantes traditionnelles haïtiennes, souvent grossistes, qui servent d'intermédiaire entre les zones de production et de distribution

### **7.5.1 Voltigeurs**

Les voltigeurs sont les représentants du fournisseur, ils ont le rôle de mettre en place un réseau d'achat aux producteurs. Ils disposent de fonds de roulement provenant des fournisseurs. Fort souvent au début de la saison, les voltigeurs font le tour de la zone pour offrir aux producteurs des avances sur la production. Sur l'exploitation, ils choisissent les fruits cueillis ou les récoltes sur pieds qu'ils consentent à acheter souvent à leur propre prix, 30 à 50 % moins cher que la normale. Ils font la sélection, le lavage et séchage et ensuite l'entreposage dans un lieu accessible, mise en caisse et livraison dans les zones urbaines notamment Port-au-Prince. Ces intermédiaires ont beaucoup d'emprise sur les producteurs.

### **7.5.2 Fournisseurs**

Les fournisseurs grossistes sont en contact direct avec l'usine. Ils se sont organisés en associations, ANAPROFOURMANG pour mieux défendre leurs intérêts. Ils disposent d'un document légal de fonctionnement et d'approvisionnement. Ils s'approvisionnent à partir des productions collectées par plusieurs voltigeurs répartis dans plusieurs régions du pays. Certaines fois les fournisseurs peuvent bénéficier d'une avance de fonds de l'usine qui se fait généralement sans intérêt pour entamer la saison. Le cas de figure le plus fréquent est le recours au prêt usurier. Les fournisseurs de la région de Cabaret ont affaire prioritairement avec les usines de Port-au-Prince.

Les fonds de roulement limités les empêchent de faire l'acquisition ou plutôt de capter un plus grand volume de produits diminuant leur chiffre d'affaires sur la saison. Cette contrainte a aussi un impact négatif sur les producteurs.

Les fournisseurs seraient rattachés à une usine en particulier avec laquelle il ferait préférentiellement affaire.

Afin d'avoir des produits de qualité, certains fournisseurs entretiennent des relations sociales avec les producteurs. Ils sont présents à toutes les fêtes patronales et ou cérémonie de baptême, de mariage, de communion et ou de graduation, parfois ils sont même le parrain ou le témoin. Avant la campagne certains fournisseurs vont faire des formations sur la qualité du produit à fournir pour diminuer le taux de rejet. Ils forment les cueilleurs, les voltigeurs ou sous-fournisseurs, les producteurs sur la technique de cueillette, l'émondage, l'entreposage et le conditionnement.

Les fournisseurs rémunérés en référence à la qualité ont doublement intérêt à adopter une telle démarche qui garantit la fourniture aux usines de produits de qualité. Poussés par les usines exigeant la qualité et développant des relations de confiance (respect, avance de fonds, complicité commerciale) avec eux, les fournisseurs ont tendance à se professionnaliser et à travailler sur le long terme (plusieurs années de collaboration) avec des usines en particulier. Certains d'entre eux sont en train de faire des recherches sur les possibilités de vente de rejets à Port-au-Prince à meilleur prix (commerçantes spécialisées, supermarchés). Il est aussi à souligner que le

MARNDR pousse aussi à la professionnalisation des fournisseurs<sup>19</sup> pour que ces derniers respectent les normes de traçabilité et de qualité.

Les relations entre voltigeurs et cueilleurs, d'une part, et fournisseurs, d'autre part, ne sont pas toujours bonnes. Fort souvent les mangues collectées sont de mauvaise qualité et les fournisseurs refusent de prendre des mangues qui ne seront pas acceptées aux portes des usines.

Au fil du temps, certains fournisseurs ont mis sur pied leur propre équipe de travail et même développé de véritables réseaux fonctionnels, efficaces devant leur permettre de faire face à l'âpre compétition en saison de récolte.

## **7.6 Transporteurs et manutentionnaires**

En pleine saison de production, le transport des mangues est une contrainte majeure ; le nombre de véhicules de transport disponibles est nettement insuffisant en regard du volume de mangues à transporter.

Le gros du transport vers les usines est assuré par des camions de différents tonnages du transport public mais aussi par les camions des entreprises d'exportation qui viennent chercher les mangues dans les différentes régions de production.

Plusieurs usines possèdent leurs propres véhicules<sup>20</sup> pour le transport des mangues, en période de pointe de production elles sont obligées de louer les services de transporteurs publics pour éviter que le produit reste trop longtemps en dépôt ce qui augmenterait le taux de rejet.

Le coût du transport est souvent préfinancé par les usines. Cependant, certains fournisseurs assurent eux mêmes les frais de transport vers l'usine. Les mangues sont alors triées aux portes de l'usine. Les quantités minimales pour rentabiliser un transport par camion de 10 tonnes est d'environ 1500 douzaines.

En période de pointe les camions sont très rares, les fournisseurs se trouvent confrontés à pas mal de difficultés pour transporter les mangues vers les usines avant que celles-ci se détériorent.

Les acteurs sont unanimes à reconnaître que le transport est l'une des contraintes majeures de la filière, il a des répercussions évidentes tant sur les revenus des producteurs et le niveau des pertes enregistrées sur les circuits que sur les volumes exportés.

## **7.7 Exportateurs**

Ils sont au nombre de 10 dont 9 établis dans la périphérie de Port-au-Prince (Tabarre, Cité Soleil, Croix des Bouquets) et un seul en région dans l'Artibonite plus précisément à Pont Sondé. Ils achètent des fournisseurs, des associations ou coopératives de producteurs locaux ou régionaux. Les exportateurs assurent le transport, le stockage, le conditionnement, le calibrage, la mise en

---

<sup>19</sup> Mise en place d'organisation, formations, reconnaissance légale, paiement d'impôts, invitation formelle à des rencontres de haut niveau

<sup>20</sup> Certaines usines disposent jusqu'à 7 véhicules pour le transport de la mangue

caisse et l'exportation. Ils sont regroupés au sein de l'Association Nationale des Exportateurs de Mangue (ANEM). Les exportateurs ont accès au crédit bancaire.

Dans le souci de diminuer le taux de rejets qui arrivent vers les usines certains exportateurs envoient des sélectionneurs sur le terrain.

## 7.8 Transformateurs

La transformation de la mangue est une activité relativement ancienne mais peu connue en Haïti. Cependant plusieurs initiatives, tant du côté des particuliers que des organisations non gouvernementales, sont prises en vue de réduire le gaspillage des fruits en général et de la mangue en particulier. Ces efforts portent particulièrement sur la transformation de la mangue en gelées, confitures, fruits confits. Elle est également utilisée dans la production de Crémas (boisson alcoolisée à base de noix de coco, de lait et de sucre) et de liqueur. Des essais de production de mangues séchées ont été également réalisés dans le Plateau Central, puis discontinués en raison du manque d'engouement pour le produit sur le marché local et des difficultés d'accès aux marchés internationaux. (Carvil et al. , 2010)

L'ANATRAF, a déployé des efforts considérables dans l'encadrement d'associations qui s'adonnent à la transformation des fruits à travers le pays. Des 58 ateliers membres de ce réseau 14 utilisent la mangue comme produit de base, parmi eux 3 ateliers se trouvent dans l'Artibonite et 3 dans l'Ouest. Ces petites unités ne disposent ni d'équipements ni de technologies adéquates leur permettant de garantir une commercialisation à grande échelle. (Carvil et al. , 2010).

**Tableau 8.- Unité de transformation par zone**

<b>Unité de transformation</b>	<b>Localisation</b>	<b>Produits</b>	<b>État actuel</b>
Agropap/Famosa	Croix des bouquets	Jus de mangue	En fonctionnement
Delicious fruit		Mangue séchée	En fonctionnement
UCOOPEDSA	Saint Michel	Mangue séchée	En fonctionnement
Ore	Camp Perrin	Mangue séchée	En fonctionnement
Fruit & Légume	Pont Sondé	Mangue séchée	En construction
Paradis des Indiens	Grande Anse	Mangue séchée	En fonctionnement
COPAGM	Gros Morne	Mangue séchée	Construction finalisée

Source : Enquête propre

A plus grande échelle des exportateurs, des organisations d'accompagnement et des organisations de producteurs s'adonnent aussi à la transformation :

- La JMB Export dispose d'une ligne moderne de production de morceaux de fruits surgelés à partir de la technique IQF (*Individually Quick Frozen*). Mais ce n'est pas encore en fonctionnement. (Jean et al., 2011)
- La FAMOSA transforme la mangue en jus en utilisant notamment les rejets issus de la sélection à AGROPAK.
- La «Delicious Fruit» une entreprise privée de séchage de mangues et d'autres fruits exporte ses produits vers les États-Unis et les produits non exportés sont écoulés dans certains supermarchés de Pétiion-Ville sous forme de fruits séchés coupés (taille d'un raisin séché) en mélange servant de snack
- L'usine Fruits et Légumes (F&L) au Pont Sondé est en train d'installer une usine pour le séchage des fruits dans l'Artibonite
- L'ORE dispose d'une usine moderne de fabrication de mangue séchée à Camp-Perrin, dans le Sud, mais cette activité reste jusqu'ici peu développée. L'ONG Paradis des Indiens intervenant dans une région isolée de la Grande Anse, produit de la mangue séchée qu'elle commercialise sur le marché de Port-au-Prince.
- À Saint-Michel de l'Attalaye, la UCOOPEDSA une coopérative agricole et de commercialisation de fruits mise en place par la PRODEVA et accompagnée par OXFAM-QUÉBEC fait fonctionner une usine de séchage de fruits, qui sèche de la mangue vendue en vrac à la «Delicious Fruits». La Coopérative met en marché sous forme d'emballage individuel les chips de mangue réalisées à partir principalement des sous produits de l'usine.
- A Gros-Morne la coopérative a déjà fait les études de rentabilité pour une usine de transformation de fruits. Les résultats ont montré que le facteur limitant reste l'énergie, et le prix d'achat de la douzaine de mangues devrait être à 17 gourdes pour que l'opération soit rentable. L'usine qui s'inspire de celle de Saint-Michel de l'Attalaye fonctionnera également en réseau avec la «Delicious Fruits».

Haïti est l'un des fournisseurs importants, du marché anglais, en mangues en saumure pour la fabrication de sauces pimentées (chutney). Entre 1000 et 2000 TM de mangues fraîches sont ainsi transformées pour l'exportation annuellement. Il s'agit surtout de rejets d'usines de traitement et de variétés moins bien cotées sur le marché des fruits frais comme la Poirier, Carotte, Gros Peau.

Un développement récent important est l'installation d'une usine de surgélation de mangues et d'autres fruits pour l'exportation à Port-au-Prince. Sa capacité annuelle est de l'ordre de 2500 TM

de fruits (Bellande, 2005). Les coûts élevés de l'énergie en Haïti placent cependant cette entreprise dans une position difficile sur un marché international où la concurrence est forte.

## **7.9 Consommateurs**

Par définition ce sont des personnes qui achètent et utilisent des biens et services pour satisfaire leurs besoins ou désirs. Dans le cas de la mangue c'est toute la population haïtienne qui la consomme à un degré ou à un autre.

Le consommateur haïtien de produits frais ou transformés, de classe moyenne ou supérieure, ont une préférence particulièrement forte pour les produits importés qui offrent une certaine sécurité sanitaire et un confort d'utilisation généralement beaucoup plus importants que les produits locaux équivalents fabriqués artisanalement, faute de débouché suffisant pour le passage au stade industriel (Bellande, 2004).

# **8 ORGANISATION DE LA FILIÈRE**

## **8.1 Les flux**

La mangue est très consommée à l'intérieur des zones de production. Selon François (2008) Les flux externes sont orientés surtout vers :

- Port-au-Prince qui est approvisionné par l'Arcahaie, Léogane, le Plateau Central et Gros-Morne.
- Port de Paix qui est approvisionné par Gros-Morne et la Vallée des Trois Rivières notamment
- Gonaïves qui est alimenté par Gros Morne, Ennery, St-Michel de l'Attalaye.
- le Cap Haïtien qui est approvisionné par Ennery, Gros-Morne et Saint-Michel de l'Attalaye.

## **8.2 Les sous-systèmes**

Aujourd'hui, les deux sous-systèmes qui se dégagent de l'analyse de la filière et qui sont suffisamment forts pour avoir un impact sur le fonctionnement et les structures de la filière et des acteurs qui y sont impliqués sont :

- Le sous-système ou circuit lié à l'exportation de la Mangue Francisque.-

Le circuit de la mangue francisque pour l'exportation concerne environ 10000 TM de mangues d'une seule variété. Il est plus sophistiqué dans son organisation et dans le niveau d'exigence qui y est lié. Les producteurs, les fournisseurs et les exportateurs sont les piliers de ce circuit.

- Le sous-système ou circuit de la mangue de bouche de consommation locale.-

Ce dernier est particulièrement investi par les Madan Sara et les petites détaillantes. Le volume concerné à ce niveau porterait sur 350000 à 390000 TM de mangues de différentes variétés dont la production de mangue Francisque non exportée.

Ces deux sous systèmes fonctionnent en parallèle avec des liens précis au niveau de la commercialisation des rejets du circuit d'exportation qui sont écoulés, aux portes des usines, après la dernière sélection avant la mise en boîte, sur le circuit de la mangue de bouche pour la consommation locale. Les acteurs impliqués sur ces 2 circuits se sont tissés au fil du temps des relations commerciales fonctionnelles et efficaces.

### 8.3 Les organisations dans la filière

#### 8.3.1 Institutions et organisations d'accompagnement

Des institutions tant publiques que privées interviennent dans la filière mangue en Haïti. Les divers champs d'intervention couvrent la production, la commercialisation, le contrôle de qualité, la commercialisation et le renforcement institutionnel et organisationnel.

Les actions sont plus concentrées sur la production, l'amélioration de la qualité et la commercialisation. Les ONGs travaillent principalement avec les organisations de producteurs dans le but d'augmenter le volume de mangues exportables et en vue d'augmenter les revenus tirés par les producteurs dans la filière. Parmi les organisations accompagnatrices, on peut mentionner l'ITECA (dans l'Artibonite), World Vision (Centre), CPH (Centre), Technoserve (Artibonite, Centre, Ouest), AVSF (Centre, Sud), CRS (Sud) et Initiative Development (Nord-ouest).

**Tableau 9.- Principales institutions intervenant dans la filière et leur domaine**

Domaine	Institutions publiques		ONG et autres	
	Nom	Zones d'intervention	Nom	Zones d'intervention
Production	DPV-MARNDR ; DEFI-MARNDR	National ; Ouest, Sud, Sud-est, Centre, Artibonite	ITECA, IICA, World Vision, Concern, CPH, TECHNOSERVE, USAID-Winner, AVSF, ID, CRS, ORE, PDLH	Artibonite, Centre, Ouest, Sud, Nord-Ouest
Contrôle sanitaire	DPV-MARNDR	National		
Amélioration de la Qualité			ITECA, World Vision, Concern, CPH, USAID-Winner, AVSF, ID, CRS	Artibonite, Centre, Ouest, Sud, Nord-ouest
Renforcement institutionnel et organisationnel	DEFI-MARNDR	Ouest, Sud, Sud-est, Centre, Artibonite	ITECA, World Vision, Concern, CPH, Technoserve, AVSF, ID, CRS	Artibonite, Centre, Ouest, Sud, Nord-ouest

Contrôle de qualité			USDA	
Commercialisation			ITECA, World Vision, CPH, Technoserve, AVSF, ID, CRS	Artibonite, Centre, Ouest, Sud, Nord-ouest
Transformation			ORE, PDLH	Sud, Artibonite
Crédit			Technoserve <sup>21</sup>	Artibonite, Centre

Source : Adapté de Jean et al. , 2011

### 8.3.2 Les associations/ fédérations

#### 8.3.2.1 ANATRAF :-

Cette association regroupe et encadre 58 unités de transformation de fruits dont certaines transforment la mangue en gelées, confitures et liqueurs.

Elle fait des avances de fonds de roulement pour la transformation à certains ateliers dépendant de sa disponibilité, les bénéficiaires fournissent en contrepartie des produits que l'organisation se charge d'écouler dans les supermarchés, les foires et les pâtisseries. Elle récupère ses fonds des produits de la vente et les bénéfices sont retournés aux transformateurs.

Elle voulait commanditer une étude sur le mécanisme du crédit et garantie. Elle n'a pas encore d'expérience dans le crédit mais compte bien l'insérer dans un plan d'affaires. Certaines organisations membres vont jusqu'à formuler des demandes de crédit à son nom.

#### 8.3.2.2 ANEM -

L'ANEM qui a été créée en 1999 est l'unique interlocuteur officiel de tous les organismes d'appui et de régulation (publics et privés, nationaux et internationaux).

Elle s'est donnée pour mission de contribuer à la promotion, au développement et à l'épanouissement du secteur de la mangue en Haïti.

#### 8.3.2.3 ANAPROFOURMANG -

Cette organisation aurait vu le jour le 15 octobre 2007. Face au constat que les producteurs sont des laisser pour compte et que les fournisseurs vendent des mangues immatures, des fournisseurs et des producteurs se sont groupés en associations pour mieux défendre leurs intérêts. Ils disposent d'un document légal de fonctionnement et d'approvisionnement. Leur objectif de départ était d'améliorer la qualité en diminuant le taux de rejet et de sensibiliser les producteurs sur la coupe des manguiers et le degré de maturation. Partant de là, ils ont vu la nécessité de : former leurs membres sur la gestion technique et financière et la protection des investissements; rendre disponibles des caisses pour le transport, faire du lobby pour l'amélioration des conditions de transport, l'installation de centres de collecte dans les différentes zones de production; faciliter

<sup>21</sup> En collaboration avec SOGESOL

l'accès au crédit pour diminuer la dépendance envers les exportateurs; se tenir informés sur le prix réel de vente de la mangue à l'étranger par l'exportateur; mettre en place des vergers (Forum National de la mangue 20-21 avril 2010, Karibe Convention Center).

#### 8.3.2.4 FENAPCOM -

Créée en 2006, cette Fédération regroupe 10 organisations dans quatre (4) des plus grands bassins de production de mangues du pays (voir tableau ci-dessous). Sept (7) de ces organisations sont de type associatif et les trois autres de type coopératif. La FENAPCOM totalise au moins 3803 membres régulièrement inscrits.

A noter qu'actuellement, « *Perry Export* » supporte certains coûts de déplacement des responsables de la FENAPCOM sur Port-au-Prince et couvre aussi en partie des coûts liés à l'établissement de croquis des parcelles des producteurs. La FENAPCOM vient aussi de bénéficier de la FAO un lot de 150 outils (dérappines, pioche, houes), lesquels outils ont été distribués aux organisations de base.

FENAPCOM paie pour les certifications biologiques et équitables environ USD 18,000.00 annuellement alors que si toutes les organisations devaient les avoir séparément le coût total dépasserait les 50,000.00 USD par an. L'existence de la FENAPCOM permet donc de réduire considérablement les coûts des certifications si chaque organisation devrait les avoir séparément.

**Tableau 10.- Les organisations membres de la FENAPCOM**

Nom de l'organisation	Sigle	Type	Zones d'Action	Date de création	Total Membre	Domaine d'intervention
Association pour le Développement de la Petite Rivière de l'Artibonite	ADPRA	Association	Petite Rivière de l'Artibonite	1999	<b>550</b>	<b>Mangue</b>
Association des Producteurs pour le Développement de la 3 <sup>e</sup>	APD-3	Association	Petite Rivière	1999	<b>300</b>	Mangue, Pois congo, avocat
Coopérative de Production Agricole et de Commercialisation de Gros Morne	COPACGM	Coopérative	Gros Morne	2000	<b>522</b>	<b>Mangue</b>
Koperativ Pwodiksyon ak Komèsyalizasyon Mango Fransik Gwo Mòn	KOPKOMF G	Coopérative	Gros Morne	2008	<b>1075</b>	<b>Mangue</b>

Groupement des Habitants Des Bayes	GRHABA	Association	Boucan Carré	2007	<b>120</b>	Agriculture, santé, éducation, loisirs, eau potable, infrastructures
Koperativ Fèm Solid Eneri	KFSE	Coopérative	Ennery	1995	<b>522</b>	<b>Mangue</b>
Comité Evangélique Pour le Développement Agricole	COEPDA	Association	Mirebalais	1982	<b>214</b>	Mangue, cultures vivrières, maraichage, haricot, transformation de céréales
Rassemblement des Producteurs pour la Commercialisation de la Mangue	RAPCOM	Association	Saut d'Eau	2005	<b>250</b>	<b>Mangue</b>
Rassemblement des Associations pour la Production et la Commercialisation de la Mangue Organique de Léogane <sup>22</sup>	RAPCOMO L	Association	Léogane	-	-	<b>Mangue</b>
Regwoupman Plantè Sidès pou Pwodiksyon ak Komèsyalizasyon Pwodwi	RESIPKA	Association	Jacmel	2006	<b>250</b>	<b>Mangue igraine giraumon</b>
<b>Total</b>	<b>10</b>	-	-		<b>3803</b>	

Source : Jean et al. , 2011

La courte durée annuelle de la production de la mangue d'exportation limite les activités des associations à pratiquement quatre (4) à cinq (5) mois de l'année. Au-delà de cette période, seuls le KFSE, la COEPDA, la COPAG et le GRHABA demeurent encore actifs en raison d'une certaine diversification de leurs activités (Jean et al. , 2011) :

- ✓ La KFSE gère une porte feuille de crédit de plus d'un million de gourdes (1,331, 000.00) à 340 clients. Ces derniers reçoivent entre 1,200.00 à 25,000.00 gourdes au taux de 3% par mois pour conduire des activités de production agricole ;
- ✓ La COEPDA octroie à certains producteurs des prêts en semences de haricot. Cette structure est en train de mettre en place des projets de production de malanga, de giraumont et d'avocat pour exportation ;
- ✓ La COPAG va se doter, sous peu, d'une usine de production de mangues séchées. Ce plan doit être finalisé au début du mois de juillet.

<sup>22</sup> Rassemblement des Associations pour la Production et la Commercialisation de la Mangue Organique de Léogane (RAPKOMOL).

- ✓ Le GRHABA a été originellement une organisation couvrant beaucoup de domaines. Toutefois sa trop grande couverture présente des complications quant à la conduite spécifique des activités liées à la mangue. Jusqu'à présent les responsabilités en ce sens n'ont pas encore été bien fixées au niveau des instances de l'association.

### **8.3.2.5 Autres associations/coopératives de producteurs.**

Depuis quelques années, sous l'impulsion de programmes de coopération internationale, des groupements de commercialisation ont été mis en place certaines fois autour de petits centres de pré-conditionnement. Elles achètent la production de leurs membres ou des collecteurs locaux, assurent la sélection et le conditionnement de la mangue puis revendent aux exportateurs traditionnels.). Certaines associations de producteurs travaillant plutôt sur les sous-circuits de la mangue d'exportation (mangue Francisque) biologique ou équitable sont généralement directement en contact avec l'usine pour la livraison sans passer par d'autres intermédiaires commerciaux.

Malgré les faiblesses en leadership, administratives et organisationnelles de ces structures, elles ont su fournir un apport notable en termes de qualité avec une retombée positive sur le prix au producteur. Des expériences de création de bases de conditionnement liées à certains groupes de producteurs sont actuellement mises en œuvre en vue de faciliter l'adaptation aux exigences du système de traçabilité imposé par l'USDA. (Carvil et al. , 2010). Ainsi une trentaine d'associations regroupant environ 15 000 producteurs sont recensées (Jean et al. 2011). Ces organisations sont appelées à remplacer les différents intermédiaires se retrouvant sur le circuit de collecte et d'acheminement aux usines et par voie de conséquence gardent les bénéfices dégagés pour ses membres.

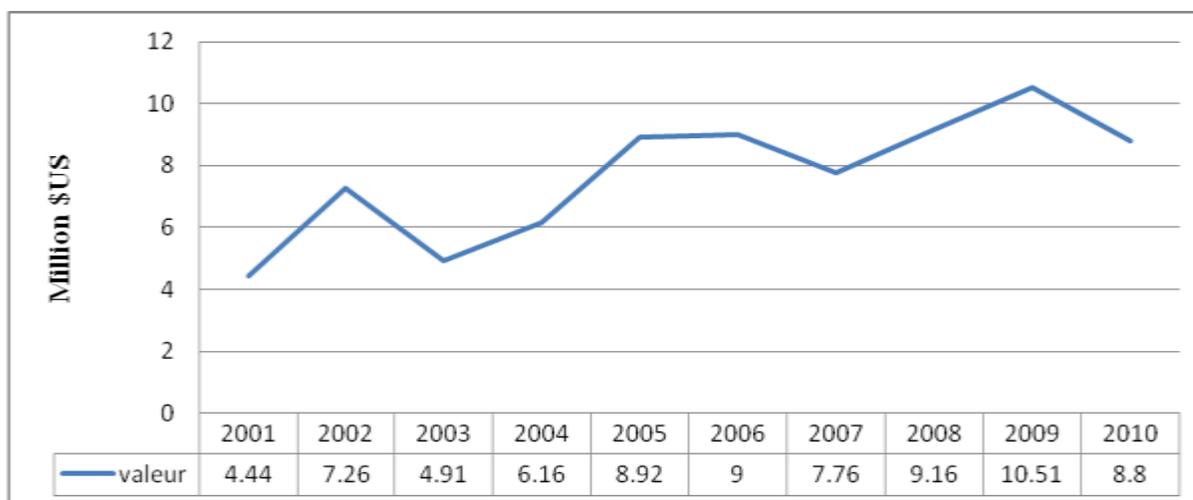
## **9 MARCHÉS DE COMMERCIALISATION ET CIRCUITS**

Les mangues produites en Haïti sont utilisées pour l'autoconsommation et la vente sur le marché. L'autoconsommation représente entre 10 et 20% de la production globale, environ 6% sont vendus sur des marchés extérieurs et plus de 75% sont écoulés sur le marché local. Avec l'accroissement des populations urbaines notamment à faible revenu, la consommation locale de la mangue devient de plus en plus importante. Les opérations de collecte et de préparation de la mangue avant la mise en marché se diffèrent suivant le circuit emprunté. Dans ce chapitre, nous analysons les deux types de marché sur lesquels les mangues haïtiennes sont écoulées.

### **9.1 Le marché extérieur**

Les mangues représentent une partie très importante des exportations agricoles haïtiennes à côté du café et du cacao. La valeur des exportations de mangues évolue en dents de scie avec une tendance à la hausse au cours des dix dernières années (Figure 2).

**Figure 3.- Évolution de la valeur des exportations formelles de mangues haïtiennes**



Source : BRH

Les quantités exportées et leur valeur monétaire varient d'une source à l'autre . Toutefois, il reste évident que les exportations de mangues haïtiennes fluctuent d'une année à l'autre sous l'influence de divers facteurs. Selon les données officielles compilées par la BRH, les exportations de mangues ont rapporté en moyenne plus de 7 millions de dollars par année entre 2001 et 2010. Elles ont atteint des valeurs de 9 millions de dollars en 2006, 9.6 millions en 2008 et 10.51 millions en 2009.

Le tableau 11 de la page suivante présente les volumes exportés de 2000 à 2009 en nombre de caisses en TM. En se basant sur le poids d'une caisse qui est de 4.5 kilos environ et chaque caisse contient en moyenne une douzaine de mangues. De façon formelle, les mangues haïtiennes sont exportées sur les marchés américains, canadiens, et européens. Le marché américain est de loin le plus important avec un taux d'absorption de l'ordre de 67% du volume total des exportations. Les exportations vers l'Europe occupent une très faible proportion et ne concerne que le marché équitable de mangues biologiques. Les exportations formelles<sup>23</sup> concernent uniquement la variété Francisque.

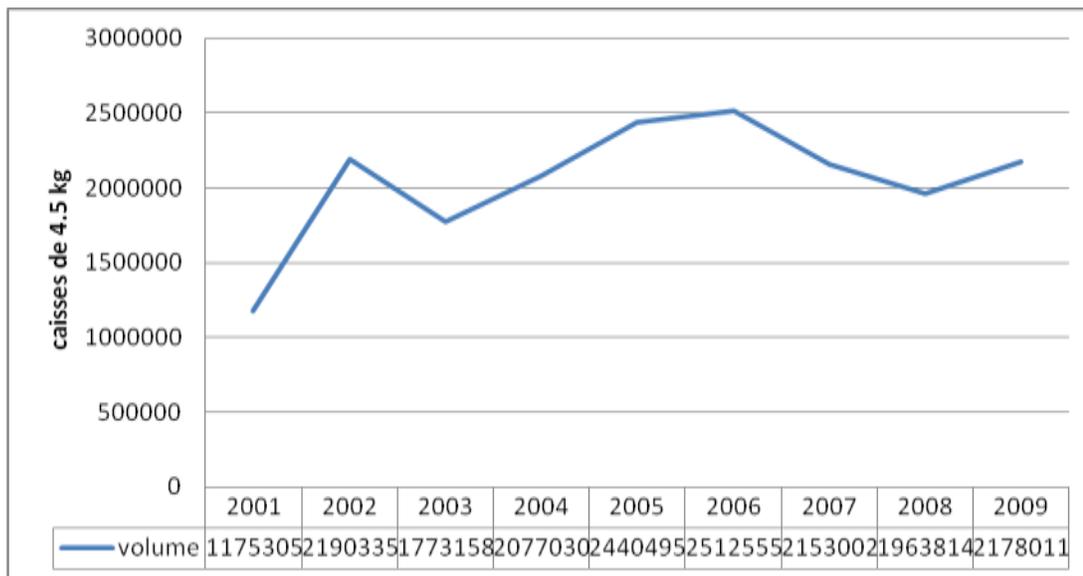
**Tableau 11.- Volume de mangues Francisque exportée de 2000 à 2009 en nombre de caisses et en TM**

Année	Nombre de caisse	Poids en TM
2000/2001	1 175305	5 288,8725
2001/2002	2 190 335	9 856,5075
2002/2003	1 773 158	7 979,211
2003/2004	2 077 030	9 346,635

<sup>23</sup> Elles passent par les ports et la douane contrairement aux mangues exportées vers la République Dominicaine qui traversent la frontière illégalement.

2004/2005	2 440 495	10 982,2275
2005/2006	2 512 555	11 306,4975
2006/2007	2 153 002	9 688,509
2007/2008	1 963 814	8 837,163
2008/2009	2 178 011	9 801,0495
<b>TOTAL</b>	<b>18 463 705</b>	<b>83 086,6725</b>

**Figure 4.- Évolution du volume de Mangues exportées par caisse 2000 à 2009**



Source : ANEM

Des exportations sont effectuées également vers des pays de la Caraïbe principalement les Bahamas, Turques et Caïques, République Dominicaine sur une base informelle. Une certaine quantité de mangues Francisque exportée sur le marché américain est réexportée vers les Bahamas où la demande s'est considérablement accrue à cause du développement du secteur touristique. La place de la mangue Francisque est cependant plus limitée dans les exportations vers les pays voisins Caribéens. La demande porte surtout sur la variété «Jean-Marie» pour la République Dominicaine et également sur les variétés «Blanc», «Doudous» et «Rosalie» pour les îles au Nord (Bahamas, Turques et Caïques).

**Tableau 12.- Destination de la production de mangues**

Description	Qté Totale produite TM	Qté exportée TM <sup>24</sup>	% Exportée /totale	Observations

<sup>24</sup> Les exportations de saumure et de mangue séchée ne sont pas prises en compte ici

Toutes les mangues	400000 (1)	15000	4.3%	Les mangues restant en Haïti sont valorisées au mieux mais le niveau de gaspillage est encore trop élevé
Mme Francisque	50000 (1)	10000	20%	Les mangues non exportées sont écoulées sur le marché local de bouche
Autres variétés	350000	5000	1.4%	Exportations vers la Caraïbe et la République Dominicaine

(1) Quantité maximale considérée

Source : Élaboration propre

Selon les informations disponibles les exportations totales de mangue avoisineraient 15000TM par année. Les exportations formelles et informelles sont estimées à environ 10000 tonnes et 5000 tonnes, respectivement. L'évolution des exportations formelles en volume est donnée dans la figure 4.

Selon les informations fournies par l'ANEM, le volume des exportations formelles a fluctué au cours des années et restent généralement légèrement en dessous de 10000 tonnes à l'exception des années 2005 et 2006. En dépit de la présence de plusieurs institutions dans l'accompagnement dans les domaines de la production, de l'amélioration de la qualité et de la commercialisation, les quantités exportées restent faibles par rapport au potentiel. Suivant certaines études, le marché américain peut facilement absorber plus du double des 2 millions de caisses actuellement exportés. La production actuelle peut satisfaire cette demande si des efforts considérables sont déployés pour augmenter l'offre de mangues de qualité.

Les exportations de mangues sur les marchés extérieurs sont concentrées entre Février et Août; ceci est possible en raison de la répartition spatiale de la production de mangues Francisque dans le pays. Toutefois, les plus gros volumes sont exportés entre avril et mai au moment où la mangue est disponible dans presque toutes les zones de production.

Les exigences en matière de qualité sont plus élevées sur le marché américain que pour les autres destinations. Des pays de la Caraïbe recevant un nombre important de touristes (Bahamas) auraient souhaité importer de la mangue Francisque directement d'Haïti moyennant une certification du même type que celle exigée pour les fruits qui sont exportés vers les États-Unis. (François, 2008)

## 9.2 Le marché intérieur

Les efforts déployés pour appuyer la production et la commercialisation de la mangue ont visé uniquement le circuit des exportations. La commercialisation de la mangue sur le marché local, en dépit de sa dynamique, n'a pas fait objet de grande attention de la part des autorités publiques et du privé.

Sur le marché local sont écoulés les rejets de la variété Francisque qui n'ont pas passé le test de qualité des usines avant l'exportation et toutes autres variétés de mangue produites dans le pays. Les variétés de mangue de qualité organoleptique inférieure sont surtout autoconsommées et/ou utilisées dans l'élevage de porc. Toutefois, elles sont très consommées par les petites bourses du milieu urbain pendant les périodes de soudure d'avril et mai.

Les mangues consommées localement sont écoulées sur les marchés urbains avec la région métropolitaine comme la principale destination.

Les mangues sont disponibles sur le marché local quasiment toute l'année mais principalement entre Avril et Juin pour la grande majorité des variétés. Une certaine production de mangue Francisque est produite en contre saison notamment dans les régions du bassin de Port-au-Prince (notamment Léogane et l'Arcahaie-Cabaret).

### **9.3 Organisation de la collecte et de la distribution de la mangue**

Les fruits sont consommés à l'état frais quelque soit le marché considéré. La cueillette des fruits pour le marché se fait dans des conditions différentes de celle pour l'exportation. En général, le planteur secoue le manguier et ramasse ensuite les fruits plus ou moins sains sous l'arbre. Les producteurs vendent leurs fruits en plein champ ou sur les petits marchés locaux à des « Madan Sara » qui réunissent leur stock progressivement en achetant de plusieurs vendeurs.

Les fruits ne sont pas bien conditionnés pour le transport et leur manipulation est faite dans de mauvaises conditions, ce qui amenuise la qualité des fruits. Les fruits sont mis dans des paniers en bambou avec des pailles à l'intérieur pour les protéger. Les paniers sont entassés les uns sur les autres à l'intérieur des camions qui les transportent dans les principaux marchés des centres urbains. Dans ces conditions, seuls les fruits fermes, c'est-à-dire pas trop murs arrivent à résister au transport notamment pour les zones d'accès difficile. Toutefois, il faut souligner que la demande est forte même pour les fruits de qualité moyenne.

### **9.4 Les circuits et acteurs de la commercialisation de la mangue**

Comme indiqué précédemment, il existe deux circuits plus ou moins différenciés pour la commercialisation de la mangue fraîche: le circuit d'exportation et le circuit local. Sur le plan formel, le circuit d'exportation concerne uniquement la mangue Francisque et la distribution locale intéresse toutes les variétés produites dans le pays.

#### **9.4.1 Circuits de commercialisation pour l'exportation :**

Le circuit de commercialisation pour l'exportation fait intervenir les producteurs, les voltigeurs, les fournisseurs et les exportateurs. Dans le cas des associations de producteurs, le circuit est plus court parce que les mangues vont du producteur à l'exportateur via un groupement ou un réseau.

La cueillette des mangues passant par ce circuit est effectuée par des cueilleurs spécialisés. Le voltigeur collecte des fruits de plusieurs producteurs et les achemine vers les exportateurs. Pour

collecter un volume plus important de fruits le voltigeur peut faire des avances de fonds au producteur (achat sur pied de mangue) et le risque est assumé par le voltigeur.

Les mangues sont cueillies à différents stades de maturité. Elles subissent un premier lavage et un deuxième lavage dans les zones de production pour réduire le développement de tâches et pour écarter les fruits qui paraissent ne pas pouvoir supporter le transport. Les usines doivent recevoir les mangues au plus deux à trois jours après la cueillette pour que la qualité soit bonne.

À l'arrivée à l'usine, les mangues subissent un deuxième tri pour éliminer les fruits endommagés au cours du transport. Les mangues retenues à l'entrée de l'usine sont placées dans des caisses et traitées dans un bain d'eau chaude à 117 degrés Fahrenheit pendant 75 minutes pour éliminer les larves de mouche blanche et satisfaire les exigences phytosanitaires américaines. Un refroidissement au bain d'eau froide est ensuite réalisé.

Après une inspection par des agents mandatés par l'USDA, les mangues sont mises dans des caissettes en carton pouvant contenir entre 8 et 12 fruits pour être expédiées sur le marché Nord-américain. Du jardin du producteur au point d'exportation, de nombreux fruits sont écartés du circuit. On estime à près de 50% le volume de fruits communément appelés « rejets » qui sont éliminés du circuit. Toutefois, il importe de souligner qu'une bonne partie des rejets est recyclé dans le circuit local. Les pertes encourues viennent surtout des mauvaises conditions de transport, du niveau de la maturité des fruits et des méthodes de récolte utilisées.

Il importe de mentionner que le processus est beaucoup plus court pour les exportations informelles. Un triage et lavage grossier est réalisé au niveau du fournisseur sans aucune sorte de traitement. A l'exception des dominicains qui viennent directement acheter la mangue au niveau de la frontière, le nombre et le type d'agents locaux intervenant dans le circuit informel d'exportation ne sont pas bien connus.

#### **9.4.2 Circuit local :**

Le marché local de la mangue représente près de trois-quarts de la production de la variété Francisque et un peu moins de 100% des autres variétés.

Le circuit de commercialisation interne de la mangue peut se présenter de la manière suivante : Producteur → madan Sara → revendeuse → détaillant → consommateur. Dans le cas des rejets de la mangue Francisque au niveau des usines, le producteur est remplacé par l'entreprise d'exportation.

Les « Madan Sara » s'approvisionnent sur les marchés ruraux et régionaux ou directement au champ du producteur. Ces « sara » écoulent leurs produits à des revendeuses sur les différents marchés importants de Port-au-Prince qui les redistribuent à leur tour à des détaillantes. Les consommateurs s'approvisionnent à la fois auprès des détaillants et des revendeuses. Le volume de fruits passant par un marché dépend de l'importance de ce dernier. Sur les grands marchés régionaux, le nombre de vendeurs et la quantité sont importants. Toutefois, il faut mentionner que

l'importance d'un marché est fonction du niveau de production de la zone dans laquelle il se trouve.

## **10 VARIATION ET STRUCTURE DES PRIX ET COÛTS**

### **10.1 Les prix sur les marchés**

Le prix de la mangue varie en fonction de la variété, de la saison et de la qualité du fruit. Sur le marché américain les prix CIF se situent entre \$6 et \$9 la caisse de 4,5 kg à Miami et entre \$5 et \$12 sur le marché de New-York. Les plus bas sont obtenus en Avril et Mai en raison de la concurrence de mangues en provenance d'autres pays. Les prix les plus élevés pour la mangue haïtienne sont atteints au début et à la fin de saison en mars et en août. Sur ce marché, les exportateurs haïtiens peuvent obtenir des prix différents suivant la qualité de leurs fruits. Mais le prix moyen sur le marché des Etats-Unis semble être stable depuis plus d'une quinzaine d'années.

Les prix FOB des caisses sont des prix moyens vu que ceux-ci varient tout au cours de la saison : plus élevés au début et à la fin de celle-ci. Les prix dépendent également de la qualité du produit et varient de ce fait d'un exportateur à l'autre. Durant l'année sous étude les prix FOB auraient varié entre exportateurs et période de USD 4.00 à USD 8.50 pour l'entreprise d'exportation la plus réputée en Haïti pour la qualité haute gamme des mangues mises en marché.

Le prix reçu par les producteurs varie avec la zone et avec la qualité du produit et le type de vendeur. Les associations de producteurs à Aquin achètent la douzaine entre 20,00 et 25,00 gourdes et la revendent aux exportateurs entre 35,00 et 55,00 gourdes. Les « Madan Sara » offrent souvent des prix très compétitifs par rapport à ceux offerts par les organisations de producteurs afin de capter une bonne partie de la production.

Sur le marché local de détail, les prix varient en fonction de la qualité du produit. Au début de la journée, les prix commencent à être relativement élevés parce que les fruits sont plus frais, mais à mesure qu'on approche de la fin de la journée, les prix baissent parce qu'après triage des meilleurs fruits il ne reste que les « Mérilan ». Les fruits sont vendus par lot ou par panier. Sur les marchés ruraux, le prix reçu par le producteur peut varier entre 2,00 gourdes le kilogramme pour les variétés communes et 5,00 gourdes pour les variétés de qualité. Les prix sont plus élevés en début et en fin de saison.

Sans vouloir révéler leurs prix d'achat et les marges réalisées, des marchandes de fruits à Pétion-Ville ont affirmé trouver des mangues durant toute l'année. Le produit est disponible en quantité réduite et les prix d'achat et de vente sont les plus élevés entre octobre et février. Entre mars et septembre, les mangues sont plus disponibles et les prix sont plus faibles notamment entre avril et juin au moment où le volume de production serait le plus important.

## **10.2 Les marges commerciales**

Les données présentées dans ce tableau de la page suivante proviennent de la bibliographie disponible et d'informations recueillies au cours du mois de mars 2011 auprès de producteurs, de fournisseurs, de responsables d'organisations de producteurs, de techniciens employés d'Organisations de Promotion du Développement et impliqués dans l'accompagnement d'organisations de Producteurs, d'exportateurs et reflètent principalement la situation prévalant à Gros-Morne et dans l'Artibonite

Durant la saison de récolte, la compétition pour la mangue Francisque est forte et agressive dans les principales zones de production.

Les calculs pour les coûts ne prennent pas en compte le coût des intérêts payés s'il s'agit de sommes prêtées pour être engagées dans la filière au niveau de la commercialisation.

Le prix aux portes des usines est fixé par les entreprises d'exportation au début de chaque saison. Il se réfère au circuit dans lequel l'entreprise compte s'engager (conventionnel / biologique – équitable), de la structure des prix de l'année écoulée (achat versus vente), de l'évaluation du niveau de récolte. Très rapidement ceci a tendance à s'homogénéiser sur l'ensemble des usines.

Le prix de l'usinage ne varie pas véritablement d'un circuit à l'autre

On note une augmentation significative du coût de l'inspection de l'USDA; il serait fort souhaitable que celui-ci soit révisé à la baisse et les bénéfices ainsi retirés pourraient être laissés aux producteurs.

**Tableau 13.- Structure de coût dans la filière mange Francisque saison 2010-02011 (filère conventionnelle vs filère équitable)**

COÛT PAR CAISSE	Conventionnelle 2010- 2011			Biologique 2010-2011		
	US \$	Gourdes	%	US \$	Gourdes	%
Prix producteur	<b>0,63</b>	<b>25,00</b>	<b>11,36</b>	<b>0,75</b>	<b>30,00</b>	<b>10,00</b>
Cueilleur, sélecteur laveur	0,18	7,20	3,27	<b>0,27</b>	10,70	3,57
Transport vers usine	0,25	10,00	4,55	<b>0,25</b>	10,00	3,33
Marge voltigeur/ fournisseur	0,20	7,80	3,55	<b>0,00</b>		
Marge groupement	0,00			<b>0,43</b>	17,30	5,77
Prix rendu usine	<b>1,25</b>	<b>50,00</b>	<b>22,73</b>	<b>1,70</b>	<b>68,00</b>	<b>22,67</b>
Main d'œuvre	0,21	8,50	3,86	0,21	8,50	2,83
Petit matériel	0,20	8,00	3,64	0,20	8,00	2,67
Caisse	0,60	24,00	10,91	0,60	24,00	8,00
Traitement thermique	0,15	6,00	2,73	0,15	6,00	2,00
Contrôle USDA	0,63	25,00	11,36	0,63	25,00	8,33
Transport vers port	0,05	2,00	0,91	0,05	2,00	0,67
Amortissement	0,32	12,80	5,82	0,32	12,80	4,27
Total usinage	<b>3,41</b>	<b>136,30</b>	<b>61,95</b>	<b>3,86</b>	154,30	<b>51,43</b>
Pertes	0,50	20,00	9,09	0,50	20,00	6,67
Prix de revient	<b>3,91</b>	<b>156,30</b>	<b>71,05</b>	<b>4,36</b>	<b>174,30</b>	<b>58,10</b>
<b>Marge exportateur</b>	1,59	63,70	28,95	3,14	125,70	41,90
Prix FOB	<b>5,5</b>	<b>220,00</b>	<b>100,00</b>	<b>7,50</b>	<b>300,00</b>	<b>100,00</b>

Source : Élaboration propre

Le circuit biologique-équitable présente des avantages certains tant pour les exportateurs que pour les producteurs.

Les exportateurs tirent les profits les plus importants mais il faut reconnaître que ce sont eux qui investissent les plus gros montants dans la filière (immobilisations, équipements, fonds de roulement pour les campagnes, prépaiement des services de l'USDA). Selon certains économistes consultés, les marges des exportateurs leur permettraient de couvrir les risques encourus au regard du niveau des investissements consentis mais seraient encore trop élevées pour garantir une durabilité soutenue à la filière. On doit aussi souligner que la plupart des usines sont assez anciennes et les coûts d'amortissement dans ces cas là seraient plus faibles. Néanmoins, les usines devraient se rééquiper et acquérir notamment des bacs pour les traitements à l'eau chaude

Les marges des fournisseurs paraissent raisonnables quand on sait que ces derniers doivent partager leur part avec leurs équipes de sous-fournisseurs, de voltigeurs, et de rabatteurs. Souvent le rôle de chacun des différents acteurs se confond.

En pleine saison, il arrive que le coût du transport des mangues de la zone de production aux usines de production augmente de 10.00 gourdes à 12.00 gourdes dans la région de Gros-Morne et du Haut Artibonite. Les camions de transport sont très convoités et en nombre insuffisant faisant ainsi monter les enchères dans les grandes zones de Production de l'Artibonite.

Le coût du transport varie aussi en fonction du pourcentage de rejets à la porte des usines. Les Organisations de Producteurs impliquées dans la commercialisation font très attention sur la qualité des produits sélectionnés au niveau de leur plateforme. En réduisant ainsi leur taux de rejet ces organisations valorisent au maximum le prix payé pour le transport.

Les rejets des usines perdent de leur valeur et sont généralement revendus entre 20% à 50% de la valeur initiale du prix aux portes de l'usine, ceci, suivant leur qualité. Ils sont rachetés par les commerçantes du circuit de mangues de consommation qui les redistribuent sur le marché local notamment au niveau de la Capitale.

Dans le cas de la mangue Biologique /Équitable qui est mise en marché par une ou deux usines en particulier, les organisations de producteurs reçoivent une ristourne de USD 0.45 en fin de saison sur chaque caisse vendue. Les responsables de ces organisations ont reconnu partager ladite ristourne à moitié avec les producteurs membres de l'organisation et desquels les mangues avaient été achetées.

## **11 LE CRÉDIT ET LES INCITATIONS DANS LA FILIÈRE MANGUE**

### **11.1 Institutions et acteurs impliqués**

Les chiffres du tableau ci-dessous se basent sur un nombre moyen de caisses, soit 2.000.000 de caisses expédiées lors d'une saison de mangue. Pour assurer leur saison les usines achètent un volume moyen de mangues de 2.000.000 de douzaines, ce qui entraîne une injection de

120.000.000,00 de gourdes<sup>25</sup> dans le circuit d'approvisionnement. Une partie de ce montant est l'objet de différentes formes de financement allant de l'usine en passant par le fournisseur pour atteindre le producteur. Le financement d'une campagne pour une usine provient essentiellement des avances de clients, du crédit bancaire à terme ou de prêt de particuliers. De son côté l'usine octroie un crédit de démarrage ou de fonds de roulement à ses fournisseurs de mangues. Ces derniers dans certains cas financent les producteurs. Le besoin en argent pour entamer la saison dépend de la capacité financière de l'usine, il varie entre 30 à 50 % du volume total d'achat de mangues pour la saison. Les fournisseurs estiment recevoir seulement 10% de leurs besoins. Les fournisseurs qui disposent en début de saison de 200.000,00 gourdes affirment bien se tirer d'affaire.

**Tableau 14.- Besoins en financement des exportateurs et des fournisseurs par saison (1)**

	USD (2)	Gourdes	Origine des fonds
<b>Les Exportateurs</b>			
Estimation totale du chiffre d'affaires	7.500.000.00	300,000,000.00(3)	
Besoin en début de saison 40%	300,000.00	120,000,000.00	Avances clients, crédit bancaire, prêt de particuliers
<b>les Fournisseurs /coopératives</b>			
Estimation totale du chiffre d'affaires	2,110,000.00	84,400,000.00 (4)	
Besoin en début de saison (10%)	211,000.00	8,440,000.00 (5)	Exportateurs, Institutions, banques, coopératives financières, organisations d'accompagnement

- (1) Exportation de 2 Millions de Caisses  
 (2) 1.00 US\$ = 40,00 Gourdes  
 (3) Prix de revient moyen considéré 150,00 Gourdes par caisse  
 (4) 42,20 gourdes est le montant engagé par les fournisseurs dans la filière conventionnelle pour amener une douzaine aux portes des usines  
 (5) Montant estimé par recoupement des information recueillies des différents acteurs impliqués dans le crédit

Source : Élaboration propre

### 11.1.1 Les institutions de financement intermédiaires et alternatives

#### 11.1.1.1 Le Crédit usuraire

Il est malheureusement très répandu dans le milieu rural haïtien. Les taux d'intérêts sont très élevés dans certaines occasions 100% ceci quelque soit la durée de la transaction. Les modalités entre les acteurs impliqués sont parfois surprenantes notamment quand celui qui est à la recherche

<sup>25</sup> Prix moyen d'une douzaine 60,00 gourdes rendue à l'usine

du prêt se trouve dans une situation précaire, que le montant est important et qu'il n'y a pas d'autres alternatives dans la communauté.

A Gros-Morne, il nous a été rapporté qu'un producteur ayant besoin d'un montant relativement important a mis en «Potèk», crédit de longue durée, ses manguiers. Celui qui a fourni le prêt aurait l'usufruit des manguiers jusqu'à ce que le producteur rembourse le prêt dans son intégralité; ceci quelque soit la durée. Dans ce cas spécifique, il n'y avait pas d'intérêt sur la transaction mais cela aurait pu également être un scénario envisagé.

Les spécialistes en crédit rural interrogés ont estimé entre 60 à 70% les exploitations agricoles ayant eu recours au crédit usuraire au cours de ces 5 dernières années et 80% à 90% les exploitations agricoles ayant au moins une fois dans leur vie eue recours au crédit usuraire. Nonobstant les taux exorbitants soulignés plus haut, cette forme de crédit n'est pas sujette à des conditions trop compliquées et se fait de gré à gré; l'argent est disponible dans l'immédiat ou très rapidement. Le niveau de flexibilité pour le remboursement est spectaculaire et l'emprunteur peut à tout moment récupérer son bien une fois le capital est remboursé. Le crédit usuraire répond bien aux urgences de vie et à des cas précis : mortalité, maladie, rentrée scolaire, voyage à l'étranger. L'impact de la micro finance et du crédit formel sur le crédit usuraire serait relativement limité; ceux-ci auraient un effet que si, surtout, ils permettent à l'exploitation agricole de jouir d'une meilleure santé économique et de pouvoir générer une épargne facilement mobilisable en cas de problèmes. C'est essentiellement la possibilité pour les exploitants agricoles de solliciter des parents et des proches de la Diaspora qui aurait eu un impact sur le crédit usuraire en faisant baisser son emprise sur le milieu rural. Le développement de systèmes d'assurance maladie et d'assurance mortalité pour les exploitants agricoles seraient de l'avis de ces experts le meilleur moyen pour juguler durablement l'emprise de cette forme de crédit.

#### ***11.1.1.2 Coopératives financières et caisses populaires***

Les coopératives d'épargnes et de crédits avancent des fonds aux fournisseurs et aux producteurs.

Les fournisseurs fonctionnent en tant que des commerçants, la coopérative étudie leur cas en tant que tel.

Pour fournir le crédit, les responsables de ces institutions de financement se basent sur des études approfondies devant déterminer sur la base d'enquêtes et de calculs les montants sur lesquels portera le crédit pour chaque client et les meilleurs dispositifs et conditions dans lesquels devraient se faire les prêts. On peut citer les études réalisées:

- En 2008 par l'ANCH (Norvilus et Jean Baptiste, 2008) ;
- En décembre 2010, par la FCPH (Lerebours, 2010).

La première étude qui portait aussi sur plusieurs cultures dont la mangue, recommande de fournir du crédit à des fournisseurs membres d'une organisation reconnue légalement et ayant déjà eu une

expérience positive de crédit sur au moins 3 ans. Le crédit s'étalerait sur une durée de 6 mois; le prêt serait accordé 1 à 2 mois avant la période de récolte.

La seconde, réalisée par les services d'appui en crédit du Levier pour le compte de KPK, concernait les filières porteuses dont la mangue dans les communes de Cabaret et d'Arcahaie. Elle recommande la fourniture de crédit aux fournisseurs moyennant une garantie avoisinant 30% du montant du prêt. Le crédit porterait sur une durée de six mois.

Lors de l'entrevue menée avec les principaux responsables de la caisse KPEGM, ces derniers ont affirmé ne pas investir dans l'agriculture et ne pas faire d'investissements dans la filière mangue. L'agriculture comporte trop de risques et est trop aléatoire pour bénéficier d'un crédit au taux d'intérêt généralement pratiqué au niveau de la Caisse. Pour la mangue qui est sujette à bien des aléas, il faudrait développer un produit spécifique, spécial et disposer d'un fonds de garantie couvrant à 75% le montant du prêt. Le taux d'intérêt sera alors calculé en fonction de l'inflation sur une durée ne dépassant pas la saison de récolte. Les épargnes des membres ne peuvent pas être risquées. La superficie emblavée en manguiers n'a aucune influence sur un éventuel prêt qui serait accordé à un producteur; elle peut éventuellement jouer sur le plan psychologique rendant les agents de crédit et le conseil plus enclin à autoriser un crédit pour un producteur reconnu pour avoir disposé de plusieurs manguiers et tiré des revenus réguliers de sa production. Il est important de mentionner que contrairement aux plantations de mangues, celles de café servent des fois de garantie pour l'obtention de crédit.

Pour contourner le problème le producteur de Gros Morne emprunte pour une activité et détourne les fonds en réalisant une activité dans le secteur agricole. Lors des visites les agents font le constat mais comme le producteur paie toujours ses créances dans les délais, le problème n'est pas vraiment mis sur la table.

Au moment de la récolte de mangues, les transactions et les chiffres d'affaires augmentent au niveau de la caisse KPEGM de Gros Morne. Il faut souligner que des entreprises d'exportation ont signé des protocoles avec des Caisses populaires et des Coopératives pour la monétisation des chèques émis.

Dans le Sud, une alliance stratégique a été mise en place entre une coopérative et une association de producteurs en vue de financer des producteurs dans l'installation de vergers de manguiers. Le producteur signe un accord de trois ans pour la mise en place de verger. Il reçoit un crédit annuel que les cultures intercalaires annuelles vont payer. La première année à l'installation du verger, il reçoit une première tranche; après constat de la progression des arbres du verger et remboursement du prêt, il reçoit la deuxième tranche et ainsi de suite. En fait, le processus de mise en place du verger donc de modernisation de la production de mangues sert d'alibi à un accès pour producteur au crédit agricole pour les cultures annuelles.

Une coopérative a reconnu être l'intermédiaire d'une ONG qui a en dépôt chez elle un fonds de garantie, ce, en vue de la fourniture de Crédit agricole à des producteurs; les bénéficiaires ne sont pas informés d'un tel dispositif.

### **11.1.2 Les Banques**

Les banques commencent à s'intégrer dans le monde rural en octroyant des prêts aux producteurs et aux entrepreneurs. Nous avons identifié au moins trois intervenants majeurs: SOGESOL, SOFHIDES, UNICREDIT.

#### **11.1.2.1 SOGESOL**

En 2001, la SOGESOL a tenté une expérience en prenant contact directement via une usine avec un groupe de fournisseurs et producteurs en leur avançant des fonds qu'ils devraient payer à la vente de la mangue. Ces derniers n'ont pas remboursé faute notamment de suivi de la part des responsables de l'usine. Aujourd'hui, il serait plus facile de retracer les bénéficiaires de ces prêts vu qu'aujourd'hui traçabilité oblige, un système comprenant la liste des fournisseurs, la provenance géo référencée des mangues, permet de tout retracer. La SOGESOL est prête à recommencer parce que la filière mangue et le secteur bancaire se sont modernisés

Dans la filière mangue mis à part le système de traçabilité, les fournisseurs sont pour la plupart membres d'associations. Sous peu, le secteur bancaire mettra en place le « mobile banking » permettant d'effectuer des transactions n'importe où sur le territoire; ainsi, avec et des alliances stratégiques avec des institutions financières comme les coopératives et la présence d'un agent sur place pour assurer le suivi les transactions celles-ci seront possibles à des coûts très intéressants.

En avril 2011, la SOGESOL a octroyé un crédit de quatre (4) mois à des producteurs de mangues à travers deux associations identifiées : une à Petite Rivière et l'autre à Gros Morne. Cette activité a été facilitée par TECHNOSERVE qui, dans son programme d'appui à la filière, disposait d'une rubrique crédit à la production de mangues. La mangue sert de garantie ultime; le montant des prêts sert au financement des exploitations et de cultures annuelles mis en place lors des différentes saisons de culture. Le prêt sert donc à financer des cultures vivrières : haricot, arachide, maïs; le producteur doit néanmoins démontrer qu'il est propriétaire de manguiers pour en bénéficier.

Quelques producteurs interrogés déclarent avoir reçu en décembre 2011 un montant de 2.000,00 gourdes qu'ils doivent rembourser en avril 2012, en y ajoutant 175,00 gourdes. Ce taux est inférieur à celui offert par les coopératives qui est de 3% le mois. Le fait de disposer de moyens pour financer leurs campagnes agricoles et d'être moins pressurés économiquement dans leur exploitation fait que les producteurs négocient plus sereinement les prix offerts et les modalités de la cueillette par fournisseur et voltigeur lors des périodes de récolte.

La SOGESOL se dit, jusqu'à présent, satisfaite des résultats de cette expérience.

### **11.1.2.2 SOFIHDES**

La SOFIHDES avait initié et géré un fonds de garantie de USD 2,000,000. 00 au profit du secteur industriel. Les crédits de campagne pour un montant maximal de USD 200.000,00 avaient été prévus pour chaque exportateur. Ce programme a fonctionné pendant cinq ans et la SOFIHDES, en dehors de ce programme, continue de financer les usines de mangues soit pour leur équipement soit pour leur fonds de roulement, soit pour l'établissement des vergers par des prêts variant de USD 50,000.00 à USD 800,000.00. Au delà de ce montant, elle peut effectuer des prêts syndiqués avec le FDI.

### **11.1.2.3 UNICREDIT**

La UNICREDIT finance les moulins de canne-à-sucre à Saint Michel de l'Attalaye, sur la base des résultats d'études prouvant que c'est un produit rentable. Le crédit agricole s'étend aujourd'hui à différents équipements et matériels agricoles moyennant que le producteur ou l'entrepreneur dispose d'une partie de l'investissement (autour de 30% au minimum).

### **11.1.2.4 Autres**

Les exportateurs reçoivent du crédit bancaire sur la base de garanties, ils s'adressent au besoin aux banques de la place.

## **11.1.3**

### **Crédit entre acteurs**

#### **11.1.3.1 Usine /fournisseurs**

Afin de garantir leur source d'approvisionnement et de retenir leur fournisseur, la plupart des usines leur accordent des avances de fonds pour des montants variant de 10,000.00 à 200,000.00 gourdes. Ces avances effectuées sur la bonne foi et la réputation du fournisseur et parfois sur son historique d'approvisionnement de l'usine sont octroyées sans garantie aucune. Généralement, la transaction d'avance de fonds varie d'une usine à l'autre, certaines commencent cette opération dès décembre tandis que d'autres l'exécutent trois jours avant l'ouverture de la saison. De manière pratique, chaque fournisseur détient un plafond de crédit avec l'usine et s'arrange pour obtenir un taux de rotation élevé en approvisionnant régulièrement et rapidement l'usine. Le taux de pertes de ces fonds avancés à des fournisseurs indéclicats serait tout à fait insignifiant.

D'après nos estimations, 10% du volume d'achat de mangues seraient financés de cette façon. Cependant lors de notre enquête, certains fournisseurs estiment leur besoins à 63,000.00 gourdes par semaine mais le montant qui leur est accordé, est fonction de la capacité financière de l'usine et surtout de leur historique de crédit avec celle-ci.

#### **11.1.3.2 Fournisseurs/producteurs**

Les fournisseurs achètent parfois la mangue sur pied, c'est-à-dire remettent au producteur une valeur de 400.00 gourdes par manguier, suivant une évaluation au jugé. Cette vente d'avance permet au fournisseur, lors de la récolte et quelles que soient les conditions agronomiques ou de marché, de prendre les fruits au prix convenu entre les parties.

Certaines coopératives se posent parfois en fournisseurs de mangues et utilisent leurs fonds propres pour le financement des producteurs membres. ITECA a un système de crédit «espas makonn» pour la mangue à un taux de 2% qu'il octroie aux organisations membres en période de soudure, 1% de ce taux retourne à l'association pour renflouer sa caisse. Certaines institutions injectent des fonds dans le milieu qui ont des incidences sur la production de mangue.

## **11.2 Les segments concernés**

Les prêts jusqu'alors consentis concernent surtout l'aspect commercial de la filière, ce sont les exportateurs et les fournisseurs qui en bénéficient. Les banques sont en rapport direct avec les exportateurs alors que le fournisseur est desservi soit par l'exportateur ou par une coopérative.

Dans le cas des fournisseurs, la durée est très courte six mois maximum.

Très récemment des producteurs du sud ont pu bénéficier d'un prêt pour la mise en place de vergers pour une durée de trois ans.

En se référant aux différents modèles en place et aussi aux efforts consentis par des organisations, quatre grands groupes de bénéficiaires seraient aujourd'hui indiqués pour l'introduction ou le renforcement du crédit: les producteurs, les fournisseurs, les ateliers de transformation et enfin les commerçants; chacun avec des objectifs clairs et des dispositifs et stratégies spécifiques :

1. Avec les producteurs, les objectifs sont l'augmentation de la production, la mise en place de vergers et l'amélioration de la qualité, l'ultime garantie pour le crédit serait les manguiers en production sur les parcelles des exploitations. Ce crédit viserait à permettre aux producteurs de mieux négocier leur production, d'obtenir de meilleurs rendements et de meilleurs revenus pour des mangues de qualité améliorée.
2. Concernant les fournisseurs, les objectifs poursuivis sont d'une part la professionnalisation et, d'autre part, l'augmentation de la qualité. On signera des contrats avec ceux travaillant avec les usines d'une manière soutenue et durable.
3. Les objectifs avec les ateliers de transformation sont la valorisation des sous produits de la filière d'exportation et la mise en valeur des variétés non commercialisables, ces ateliers fourniront des produits de qualité pour les marchés national et international.
4. Les commerçants « Madan Sara » détaillantes permettront l'écoulement de plus grande quantité, sinon le maximum, de mangue fraîche sur le marché national en leur fournissant des fonds de roulement notamment en période de récolte.

## **11.3 Les formes de garanties utilisées**

Pour les prêts agricoles les garanties sont principalement :

1. Les terres en production ou des biens meubles ou immeubles (souvent le matériel et les équipements agricoles ne sont pas considérés par les institutions de financement);

2. Du cash collatéral (apports des bénéficiaires en cash représentant un certain pourcentage du montant sollicité, 30% dans le cas des prêts accordés par les Coopératives du réseau le Levier);
3. Les contrats d'achat fournis par les entreprises avec lesquelles le bénéficiaire fera affaire (dans le cas des crédits octroyés aux fournisseurs par la KPK ces derniers doivent obligatoirement présenter un document indiquant qu'une usine leur assure l'écoulement des mangues qu'ils auront recueillies);
4. Fonds de garantie déposés par une organisation sur un compte de l'institution devant fournir le crédit; plusieurs ONGs utilisent cette manière et prennent bien garde que les bénéficiaires ne soient pas informés du stratagème).
5. Les garanties techniques offertes à des producteurs-bénéficiaires par des organisations de producteurs et des institutions d'accompagnement qui s'occupent de la sélection des bénéficiaires et du suivi technico-financier du crédit et plus rarement avalisent de potentiels bénéficiaires (ASVEFS, TECHNOSERVE).

#### **11.4 Les incitatifs à la production de la Mangue**

Des institutions tant publiques que privées font des incitatifs dans la filière mangue en Haïti. Leur intervention couvre la production, la commercialisation, le contrôle de qualité, et le renforcement institutionnel.

Dans le sud ASPVEFS avale le producteur pour un crédit pour la mise en place de verger de mangue.

A Tabarre, le Maire diminue les coûts du permis de construire rien qu'en déclarant qu'on va planter des arbres dans sa cour.

Il est regrettable de constater qu'une filière ayant autant d'importance dans et pour le pays ne bénéficie pas de plus de supports à tous les niveaux et à tous les plans. Les autorités nationales, régionales et locales ainsi que les entreprises, institutions et organisations tant publiques que privées évoluant dans les principales zones de production devraient pousser au développement de la filière en encourageant les initiatives porteuses et en supportant par des actions concrètes une augmentation de production de qualité amenant plus de revenus pour les producteurs en particulier et le pays en général.

#### **11.5 Éléments de risques et formes d'assurances dans la filière**

Manguier, environnement et risques naturels

Une fois installé le manguier a peu de risques d'être affecté par les aléas climatiques dans les Départements ciblés pour le démarrage du Programme.

Le manguier est un arbre supérieur et en tant que tel met en place ses propres mécanismes pour gérer son environnement et tirer pleinement partie du milieu dans lequel il vit.

La période de son cycle de croissance où le manguier est le plus sensible reste les deux premières années de sa vie. Il ne faut surtout pas durant cette période qu'il ait à faire face à de longues périodes de sécheresse qui peuvent entraîner la mort de l'arbuste. Il lui faut durant cette période un minimum de 1200 à 1500 mm par an de pluie pour subsister. Une fois implanté le manguier devient suffisamment solide pour gérer les caprices de son environnement.

Les 2 premières années suivant la mise en terre des manguiers sont déterminantes pour que les jeunes arbres se s'implantent et de développer correctement leur système racinaire. Des sécheresses prolongées peuvent alors causer la mort de plantules et compromettre, au pire, l'avenir de la production et dans le cadre de plantation diminuer significativement la densité de plantation. C'est aussi durant cette période que les plantules de manguiers sont les plus vulnérables par rapport aux animaux. Dans la grande majorité des cas, l'installation de nouveaux manguiers se font au sein ou en bordure de parcelles occupées par des cultures vivrières. Ce qui permet aux agriculteurs de valoriser au mieux l'espace tout en apportant de l'attention et des soins aux jeunes plantules (arrosage au besoin, enlèvement de lianes, enlèvement de feuilles sèches, sarclage, paillage, etc.).

L'autre étape la plus sensible si l'on veut garantir la production de mangues est celle de la floraison/ nouaison. En ce qui concerne la grande saison des mangues d'avril à juillet dans les Départements ciblés, la floraison a lieu en pleine saison sèche dans une période où il vente peu. Les pluies répétées et abondantes sur les inflorescences entraînent la chute des fleurs; il en est de même pour les forts vents. L'impact des pluies sur la floraison (chute de fleurs) se fait sentir notamment dans les Départements géographiques touchés par les Nordés (Départements du Nord, du Nord-Est et de la Grande-Anse. Dans ces dits Départements la production de mangue Madame Francisque est erratique et commercialement non viable.

Dans les Départements ciblés, les manguiers produisent régulièrement d'année en année. Les producteurs affirment constater des baisses et des augmentations de production mais jamais ils ont vu une année sans fruits.

Le caractère erratique des saisons pluvieuses qui serait dû au changement climatique pourraient entraîner des conséquences sur la production des mangues. Lors des dernières saisons, les producteurs auraient observé des floraisons atypiques sur des arbres dans les départements ciblés. Ces floraisons contribueraient à faire baisser la production de pleine saison. Le suivi du climat et la mise en relation de celui-ci avec le niveau de production des manguiers est à suivre de près au cours de ces prochaines années et paraît fondamental si l'on veut modéliser et mettre en place un système d'assurance pour cette culture dans un proche avenir.

Le Manguier est un investissement sûr et les manguiers surtout ceux à haute valeur commerciale pourraient servir à garantir des prêts. C'est un peu cette logique qui sous-tend la stratégie de

Technoserve dans le crédit orchestré avec la Sogesol dans le Haut Artibonite. Le manguier est aussi un bon investissement pour les vieux jours et de plus en plus de personnes âgées plantent des mangues pour garantir leur vieillesse (notamment dans les exploitations disposant de terres et où la relève n'est pas assurée par les jeunes générations.

### **11.5.1 Formes d'assurance dans la filière**

Il n'y pas encore d'assurance dans la filière mangue, car en fait le système de crédit filière mangue n'est pas encore bien développé.

## **12 CONTRAINTES ET OPPORTUNITÉS**

Les principales contraintes et opportunités rencontrées dans la filière mangue en Haïti peuvent se résumer comme suit :

### **12.1 Contraintes**

Dans cette catégorie, il y a lieu de mentionner les éléments listés ci-dessous :

- Affectation des mangues par certaines maladies (anthracnose) et certaines pestes (mouche du fruit, cochenille rose) pouvant affecter leur qualité donc leur capacité à être exportées;
- Toutes les zones de production de mangues ne sont pas encore couvertes par le programme de la mouche des fruits;
- Difficulté de faire évoluer à la hausse les faibles volumes exportés en général et hors saison en particulier;
- Vieillesse des plantations;
- Manque généralisé d'infrastructures (routes, structures de collecte et de pré traitement, infrastructures dans les ports et aéroports);
- Augmentation sensible des coûts d'exploitation des usines ;
- Coûts élevés des frais portuaires et du transport actuellement;
- Problème d'accès au crédit pour les acteurs;
- Conditions et difficultés d'accès au financement pour les producteurs, les potentiels producteurs sur base de vergers et les entrepreneurs;
- Absence de circuits de transport et de distribution pour des marchés autres que celui de l'Amérique du Nord;
- Précarité des circuits actuels de distribution aux Etats-Unis;
- Pas de système de référence dans la filière (banque de données, germoplasme);
- Niveaux de qualité de plus en plus élevés exigés par les consommateurs;
- Barrières non tarifaires relatives aux normes zoo et phytosanitaires et de traçabilité des produits de plus en plus exigeantes;
- Manque de professionnalisation des acteurs et opérateurs de la filière mangue;
- Associations et coopératives très faiblement structurées;
- Faiblesse du tissu social et incapacité des organisations de la société à porter leurs projets sur le long terme;
- Mode de faire valoir ;

- Manque de collaboration avec d'autres secteurs économiques nationaux et avec les structures de l'État;

## 12.2 Opportunités

Les opportunités identifiées sont les suivantes :

- Possibilité d'améliorer la productivité et le rendement des manguiers existants ;
- Existence de gens formés dans la filière pour fournir les services appropriés;
- Substitution des mangues à faible valeur économique.
- Engouement pour la mangue de la part des producteurs et d'autres acteurs du système;
- La variété commerciale, la plus exportée en terme de volume, est endémique à Haïti;
- La diversité des microclimats et un régime pluviométrique en alternance permettant une production hors saison et de qualité ainsi qu'un étalement de la production sur au moins 10 mois de l'année;
- Une production essentiellement organique et la Certification organique de certaines entreprises d'exportation;
- Une large gamme de variétés de mangues non encore valorisées dans la transformation et dans l'exportation;
- Existence de niches de marché insaturées pour certaines variétés de mangue ;
- Investissements importants réalisés dans la filière au cours de ces dernières années;
- Existence de verger ;
- Demande internationale croissante de produits santé, exotiques, naturels et de qualité;
- La bonne intégration des marchés nord-américains par certains exportateurs haïtiens;
- Très bonne appréciation de la mangue haïtienne sur le marché américain;
- Proximité des marchés internationaux les plus importants de la mangue, les USA et le Canada;
- Programme de pré clearance de l'USDA disponible;
- Existence d'unités de transformation dans tout le pays ;
- Bonnes perspectives d'amélioration et d'extension du réseau routier national (les grands chantiers de travaux publics lancés par l'État);
- Volonté de l'ANEM et d'organisations de producteurs et de fournisseurs à assumer le leadership dans la filière aux côtés de l'État;

## 13 PERSPECTIVES ET RECOMMANDATIONS

### 13.1 Scénarios d'évolution de la filière

En dépit des nombreuses contraintes auxquelles est confrontée la filière, tous les acteurs rencontrés lui reconnaissent un avenir prometteur. Néanmoins, ces acteurs sont tous unanimes également à prédire un sombre avenir à la filière si rien n'est fait pour s'attaquer rapidement aux contraintes majeures et si tous les acteurs, institutions et entreprises ne s'attèlent pas à travailler ensemble dans le cadre d'un plan stratégique clair au développement de la filière. Ceci implique

l'émergence d'un leadership fort au sein de la filière et la définition consensuelle de grandes priorités et d'objectifs communs à tous les acteurs engagés.

De l'analyse de la filière, les grandes priorités suivantes se dégagent pour les 5 à 10 prochaines années:

- L'augmentation substantielle du volume de production notamment pour la mangue exportable ;
- La professionnalisation de la filière ;
- L'amélioration de la qualité du produit mis en marché ;
- La diversification des produits à base de mangue mis sur le marché (intégration horizontale).

Haïti fait face à une compétition de plus en plus agressive de la part d'autres pays exportateurs. Le pays ne pourra pas faire une compétition en volume vu l'exiguïté du territoire. Parallèlement, la demande ne cesse de croître au niveau de la consommation interne. Il y a donc une impérieuse nécessité d'augmenter la production et aussi de permettre à un maximum de mangues de se retrouver sur les marchés de consommation tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays.

Toute augmentation de la production de mangues dans le pays ne pourra se faire sans d'une part la mise en œuvre d'interventions visant une amélioration des conditions dans lesquelles évolue la filière actuellement, et, d'autre part un transfert massif de connaissances technologiques devant favoriser l'adoption de manières de faire et de pratiques nouvelles pour une plus grande efficacité et donc une meilleure compétitivité de la filière. Cela va impliquer obligatoirement la définition d'une vision stratégique claire et consensuelle et surtout des efforts soutenus et tangibles de tous les acteurs impliqués dans celle-ci aujourd'hui. Il va sans dire que le leadership et les capacités des services publics devraient être renforcés.

Il faudra jouer sur la qualité et viser la mise en marché d'un produit «niche», de haut de gamme, destiné principalement à un consommateur bien ciblé. De telles exigences impliquent, à côté d'un niveau élevé de productivité et de compétitivité, la recherche et la pénétration de marchés spécialisés mais très portés sur les normes, les standards et les processus qualité.

L'un des plus grands défis de la filière aujourd'hui est sa professionnalisation. Celle-ci va demander non seulement des investissements et la révision profonde des choix stratégiques et des pratiques culturelles au niveau des exploitations agricoles et des entreprises mais également un consensus fort au niveau des communautés et des régions et également à l'échelle du pays.

Ce qui porte plus d'un à douter de la capacité du secteur à se ressaisir, à se transcender et à se fixer des objectifs sur le long terme, est l'attitude de prédation constatée chez plusieurs acteurs et opérateurs de la filière mettant en péril la matière première (la ressource naturelle) et risquant très vite de décourager les producteurs et les investissements dans le secteur. À côté des faibles investissements consentis dans le secteur agricole, le déclin du café au cours de ces quarante à

cinquante dernières années s'explique pour beaucoup par des attitudes similaires de la part des exportateurs et d'agents de la filière (fournisseurs, voltigeurs, cueilleurs). La mangue doit être considérée comme un produit stratégique, d'utilité publique devant bénéficier du respect et de la considération tant de l'État que de tous les citoyens principalement ceux impliqués dans la filière et vivant dans les grandes zones de production.

Il faudra également travailler à une plus grande diversification des produits exportés et mis en marché localement, favorisant donc une meilleure valorisation des rejets de la filière d'exportation et aussi des variétés qui ne le sont pas encore de manière optimale.

Deux acteurs paraissent être incontournables si l'on veut apporter une amélioration durable dans la filière mangue aujourd'hui notamment dans la filière de la mangue d'exportation : le producteur et l'exportateur.

Ce sont les producteurs qui cultivent la mangue dans le pays. Ils sont indispensables pour faire évoluer les techniques de production et améliorer les rendements et la qualité en plein champ. Les producteurs devraient donc pouvoir bénéficier d'un transfert massif de connaissances, de savoir faire et d'informations stratégiques sur la filière, s'intégrer davantage au circuit et bénéficier davantage des retombées économiques provenant de la filière. De plus en plus d'organisations se mettent en place et mériteraient d'être renforcées pour qu'elles soient plus à même de participer plus activement à la gestion d'infrastructures et de circuits au sein de la filière.

En dépit du fait que l'Exportateur est un entrepreneur privé orienté vers le profit, il est, de par sa position privilégiée dans la filière, appelé à jouer un rôle clé dans l'atteinte des objectifs de qualité et donc le devenir du secteur. Les exportateurs et par voie de conséquence l'ANEM deviennent des éléments charnières indispensables, essentiels et incontournables pour garantir à ce secteur un avenir et des perspectives viables et durables (sur le long terme).

Depuis quelques années, les exportateurs ont tendance à se rapprocher du manguier donc des producteurs et pour certains de la production. Ceci laisserait augurer un peu plus d'intégration verticale et aussi d'équité dans la filière. En effet, des entreprises d'exportation installent des vergers tandis que d'autres construisent des centres de pré-conditionnement ou des plateformes permettant ainsi aux usines d'effectuer la sélection et d'autres opérations le plus près possible du producteur. Les impacts sur les volumes collectés et la qualité sont évidents. L'installation de vergers et la mise en place des centres sont deux indicateurs qui montrent que la filière est en train de prendre une autre orientation et de faire un pas vers plus de professionnalisation et de modernisation. Aussi de telles initiatives méritent d'être encouragées.

### **13.2 Recommandations Générales**

Les propositions et recommandations suggérées porteront sur les aspects suivants :

Au niveau de la production

- ✓ Installation de vergers chez les producteurs paysans : « Jaden Mango » et augmentation de la densité de fruits plantés sur les parcelles notamment celles en agroforesterie et en vergers;
- ✓ Augmentation du nombre de manguiers de variétés exportables dans tous les départements géographiques du pays et notamment dans ceux de l'Ouest, du Centre, du Sud et des Nippes;
- ✓ Mise au point et diffusion d'itinéraires techniques sur la mangue intégrant les bonnes pratiques agricoles et permettant d'augmenter la production à l'unité de surface améliorant ainsi le niveau de performance et la compétitivité;
- ✓ Renforcement de la production dans les zones de production de contre saison en vue de l'étalement des exportations à des périodes où les prix des fruits sont plus élevés (diversification de la production, production à contre saison);
- ✓ Diffusion de bonnes pratiques de lutte phytosanitaire notamment pour le contrôle de la mouche du fruit (pose de pièges à mouches, diffusion de bonnes pratiques pour faire baisser le niveau d'infestation aux environs des arbres au démarrage de la récolte, étêtage des grands arbres pour éliminer les parties non récoltables, enfouissement des fruits non écoulés et des restes de mangues non consommés)
- ✓ Diffusion des techniques de taille et d'émondage (contrôle de l'anthracnose, facilitation de la circulation de l'air et pénétration de la lumière)
- ✓ Amélioration des techniques de récolte et de cueillette (Formation à l'identification des fruits bons pour la récolte, Amélioration des outils, instruments et techniques de cueillette)
- ✓ Vulgarisation systématique des techniques de greffage dans toutes les localités des zones de production
- ✓ Systématisation des méthodes de traçabilité en privilégiant les relevés de positionnement sur les parcelles mêmes des producteurs et l'implication soutenue de ces derniers dans le processus.
- ✓ Accès aux intrants nécessaires à la mise en œuvre des itinéraires performants sur l'ensemble du territoire

Au niveau des systèmes de production et de la valorisation :

- ✓ Subvention de caisses ou conception de formes plus adéquates pour le transport en camion ;
- ✓ Installation d'un réseau de centres de pré-collecte dans les principales zones de production;
- ✓ Accès au crédit afin que la carence en liquidités ne gêne pas le développement de la filière;
- ✓ Incitations fiscales et financières pour les différents acteurs impliqués dans la filière notamment ceux faisant le commerce avec l'extérieur et les agro-transformateurs;

Au niveau de l'accompagnement, des infrastructures et des marchés :

- ✓ Mise en place d'une table de concertation sur la mangue dans le but de la promotion, du renforcement et du développement de la filière dans le pays ;
- ✓ Recherche et efforts constants des entreprises d'exportation en vue, d'une part, de l'amélioration de la compétitivité, de la productivité du développement de stratégies intelligentes de commercialisation et de fidélisation de la clientèle et, d'autre part, de la mise en œuvre de

stratégies innovantes de valorisation des installations avec notamment l'ouverture vers l'exportation de produits agricoles non traditionnels ;

- ✓ Approfondissement des connaissances et suivi des marchés, des nouveaux enjeux et défis de la filière, notamment, ceux liés à l'évolution des marchés et des nouveaux modes de consommation dans les pays du Nord en vue de la valorisation systématique des opportunités dans la filière ;
- ✓ Mise en place d'un système de veille stratégique pouvant répercuter les informations rapidement à tous les acteurs impliqués dans la filière;
- ✓ Mise en œuvre des processus qualité et de contrôle de qualité pertinents sujets à des certifications reconnues et à des sanctions ;
- ✓ Enregistrement international des variétés haïtiennes ;
- ✓ Formalisation et sécurisation des échanges avec la République Dominicaine et les autres îles de la Caraïbe;
- ✓ Facilitation de l'accès de la mangue haïtienne à d'autres marchés notamment de ceux de la Caraïbe ;
- ✓ Recherche et développement d'autres marchés pour les fruits et les produits dérivés de fruits;
- ✓ Recherche et vulgarisation de nouvelles formes de conditionnement et de produits transformés;
- ✓ Meilleure valorisation des fruits au travers d'un réseau d'unités d'agro-transformation de différentes tailles avec, toutes les fois que cela sera possible, participation des agriculteurs dans la plus-value générée;
- ✓ Renforcement des services techniques et d'accompagnement en étroite collaboration avec les autorités du MARNDR et notamment des services de protection des végétaux pour les rendre plus efficaces et plus efficaces pour le contrôle des pestes et fléaux pouvant affecter la filière ;
- ✓ Mise en place d'un programme de recherche-développement sur les pestes et maladies : Identification, évaluation et mesure de l'incidence systématique des pestes et des maladies, mise au point de modèles pour leur traitement/contrôle;
- ✓ Réduction des coûts en lien avec le contrôle de l'USDA;
- ✓ Réparation et entretien permanent des routes rurales dans les principales zones de production;
- ✓ Développement d'unité de congélation en lien avec le développement de la production.

### **13.3 Recommandations spécifiques au crédit sécurisé**

Si une institution est désireuse d'intervenir dans la filière mangue en vue du développement durable de celle-ci il faudra qu'elle s'y engage sur le moyen – long terme : 4 à 6 années. Ceci est d'autant plus vrai que si l'institution veut passer par le crédit pour insuffler une nouvelle dynamique voire moderniser la filière.

Si l'on souhaite faire du crédit avec le moins de risques possible il est clair que les exportateurs sont les mieux placés vu qu'ils disposent d'immobilisations importantes pouvant garantir les prêts. Néanmoins ce sont les acteurs du système qui sont le plus à même d'avoir accès à du crédit formel au travers de leurs banques partenaires. Toutefois, un développement tangible et durable de la filière doit obligatoirement impliquer les producteurs de mangues et leurs associations. Ces derniers sont malheureusement les acteurs les moins bien lotis de la filière puisqu'ils disposent de

peu de biens et aussi font face à des contraintes majeures et souvent victimes d'aléas de toutes sortes. De ce fait, c'est avec eux que l'on prendra le plus de risques. On encourrait moins de risques en travaillant avec des organisations de producteurs surtout quand celles-ci peuvent faire preuve de leur efficacité de gestion et de leur sérieux et/ou qu'elles bénéficieraient de garanties de la part d'une institution ou d'une organisation d'accompagnement et/ou de promotion de développement.

En partant du niveau de risque le moins élevé au plus élevé, on peut classer comme suit les différents acteurs et entreprises impliqués dans la filière :

Exportateur ou entreprise d'exportation > organisation ou association de fournisseurs avec garantie de marché d'entreprises d'exportation > organisation paysanne bénéficiant d'un appui et de garanties d'une organisation de promotion de développement > fournisseur préférablement ayant développé des liens solides avec des entreprises d'exportation > commerçantes et associations de commerçantes > organisations de producteurs sans trop de garanties > producteur individuel.

Il est essentiel de renforcer la situation économique des paysans/producteurs pour leur permettre de mieux négocier le prix des mangues au moment de la récolte bradant à vil prix leur production sans aucun souci de qualité.

Il apparaît qu'en s'inspirant des produits développés dans des coopératives comme celle de Camp-Perrin, il est préférable que l'attribution de crédits aux producteurs se fasse au travers d'organisations de producteurs dans le cadre de partenariats ou d'alliances stratégiques plus larges entre la coopérative et l'association de producteurs privilégiant clairement le développement et la modernisation de la filière. Des alliances stratégiques seraient également à encourager entre les caisses populaires et les exportateurs. Ces coopérations et alliances devraient prioritairement favoriser la disponibilité des liquidités durant la période de récolte, la modernisation de la filière et l'accès aux services financiers pour les producteurs de mangues et aussi pour les intermédiaires commerciaux (fournisseurs, commerçantes). On ne manquera pas de souligner ici l'impérieuse nécessité de combler les carences de liquidités auxquelles sont confrontés les agents économiques et commerciaux engagés dans la filière dans les périodes de pleine récolte de mangues.

Dans le cas de fournisseurs professionnels rattachés exclusivement à une entreprise d'exportation il serait souhaitable de tester des prêts aux entreprises afin qu'elles augmentent le volume d'argent disponible pour leurs fournisseurs leur permettant ainsi de capter plus de produits sur le marché en période de récolte.

Pour les prêts en période de récolte, cela serait considéré comme des crédits de campagne et sur une période ne dépassant pas 6 mois avec un taux d'intérêt de 2% le mois.

Pour les crédits incitatifs pour l'établissement de plantations, l'engagement devra dès le départ être pris sur le long terme autour de 3 à 5 années. Même quand il est conditionné par la progression

(étape par étape) de l'établissement d'un verger de mangues d'une trentaine d'arbres au minimum, les producteurs rembourseront à partir de revenus tirés d'autres cultures ou d'autres activités.

Le projet devrait dans un premier temps fonctionner au travers de la mise en place de fonds de garantie déposés dans les institutions financières (préférentiellement formelles) opérant directement sur le terrain et ayant des pratiques et habitudes de fonctionnement avec les agriculteurs.

Dans un souci d'impulser une nouvelle dynamique à la filière, il apparaît important pour le projet et ses partenaires d'étudier l'opportunité de financement du volet transformation au sein de la filière. Il pourrait très rapidement lancer une étude de pré-faisabilité sur l'agro-transformation de la mangue portant sur 3 lignes de produit : la mangue séchée, la mangue dans la confiserie et les liqueurs et enfin les concentrés/jus et nectar pour la mise en place d'unités de petite et moyenne taille pour lesquelles l'investissement de base ne devrait pas dépasser USD 150,000.00. Les technologies à installer devraient être le plus versatiles que possible et permettre également la transformation d'autres fruits tropicaux.

Le crédit devrait être accompagné de mesures d'accompagnement portant sur les points suivants :

- Transfert massif de compétences et offres de formations techniques principalement pour les producteurs
- Renforcement des capacités de gestion des organisations de producteurs
- Assistance technique des services de l'État principalement aux producteurs et organisations de producteurs bénéficiant de crédit.

Il est fortement souhaité que le retour social obligatoire pour les coopératives aide à côté d'interventions sociales à subventionner des activités spécifiques dans la filière mangue notamment dans les grandes zones de production comme par exemple la mise à disposition des producteurs de plantules de mangues, organisation de concours sur les différentes manières de l'intégrer dans des mets et dans des boissons.

## 14 BIBLIOGRAPHIE

AGROCONSULT-HAÏTI SA ;- Etude des systèmes de production agricole et des associations paysannes dans les bassins versants de la Rivière La Quinte et de la Rivière Grise - Watershed Initiative for National Natural Environmental Resources (WINNER) USAID/ No. du Contrat EPP-I-00-04-00020-04; Septembre 2009 ; 151p

Am, J.B.; Louis, M.; Philipps, A. ; Louis, M. ; Mango Market Assessment – Mai 2011 ; 49p

Bellande, A. ; La filière mangue dans les communes de Petite Rivière, Anse à veau et Paillant : Situation actuelle et pistes d'intervention – PADELAN / OXFAM-QUÉBEC – Juillet 2006 ; 25p

Bellande, A. ; Les filières fruits, tubercules, légumes, plantes ornementales et fleurs coupées en Haïti – MARNDR/BID – Juin 2005 ; 82p

Brochet, M.; Michel, G.; Des nouvelles du volet reboisement à Gros Morne le programme de surgreffage des manguiers – SOS/ESF .- Mars 2006 ; 7p

Carvil, N. O. ; Jean Baptiste, N. ; Vital, J-M. ; Étude des potentialités de développement de la fruiticulture à haute valeur ajoutée – UTPR – Décembre 2010 ; 63p

Castañeda, N. P. ; Rodriguez, F. ; Lundy, M. ; Assessment of Haitian mango value chain – A participatory assessment of mango chain actors in southern Haiti; CRS - CIAT – Juillet-Août 2010; 34p.

Charles, P. C.; Enquête phytosanitaire de la mangue à Mombin Crochu; Comité protos Haïti (CPH); Aout 2009; 38p

Collins, R. et al. ; A constraints analysis of Pakistan mango supply chains – Mai 2006 ; 35p

Damais, G. ; Bellande, A. ; La filière mangue en Haïti – IRAM / AVSF - CICDA– Octobre 2004 ; 78p

Davenport, T. and Lea, J.D.; Technical Manual – Mango cultivation short course; Hillside Agriculture Program / DAI; October 2001; 15p

De La Cruz, J.M.; García, H.S.; Mango : Post-harvest Operations – AGSI/ FAO – Juin 2002 ; 69p

Duret, P. ; Bellande, A. ; Le commerce transfrontalier de mangues entre Haïti et la République Dominicaine – LARHEDO – INESA ; Novembre 2005

FAO ; Coopération régionale pour le développement des productions horticoles en Afrique – Guide technique. Intensification des cultures horticoles par l’application des techniques de réduction des pertes après récoltes des fruits et légumes frais en Afrique – FAO-GGP / RAF / 224 / BEL phase 3, 2ème Atelier technique « Techniques culturales » Ouagadougou (Burkina Faso) – 21-24 Avril 1998; 86 p.

François, W. ; Évaluation des possibilités d’exporter les mangues vers les îles Caraïbes – Initiative Développement (ID) – Juin-Août 2008 ; 25p

Herrera, D.; Competitividad con equidad en cadenzas agroalimentarias – IICA – non daté

Hilaire, JU. ; Étude comparative de deux méthodes des séchage (solaire et étuve dans la transformation de deux variétés de mangue. Mémoire de fin d’étude – Université d’État d’Haïti – Juillet 2008

Jean, J. C. ; Saint Dic, R. ; Perrichon, L. ; Diagnostic institutionnel et proposition de cadre stratégique – FENAPCOM - MARNDR/DEFI. – Mai 2011 ; 50p

Landry, J P, ; Livret 1 ETUDE FILIERE Mangue - Le groupement SNC-Lavalin /LGL SA - PIA-EQ (OZS ET OZH); Septembre 2010. 33p

Laroussilhe de, F.; Le Manguier; Techniques Agricoles et Productions Tropicales; Maisonneuve et Larose – 1980. 312p

Lerebours, C. ; Analyse des principales filières agricoles porteuses des communes de Cabaret et d’Arcahaie – Le Levier; Fédération des Caisses Populaires Haïtiennes (FECAPH) – Décembre 2010 ; 30p

Medlicott, A. ; Postharvest improvement program for the Haitian mango industry – Hillside agricultural program – Mars 2001

New, S. ; Market opportunities for mango growers – USAID – Février 2010 ; 15p

Norvilus, M. ; Jean Baptiste, M.A.M. ; Études des filières agricoles haïtiennes Projet « Appui au renforcement de la capacité des caisses du réseau de l'ANACAPH dans la réduction de la pauvreté en Haïti »Réf : 9 ACP HA 12/8 - Septembre 2008; 58p–

Sangho, Y.; Labaste, P.; Ravry, C.; Growing Mali's mango export – The World Bank – February 2010; 37p

Séverin, F. Pant ak Pye BwaTè Ayiti; Éditions Quitel de Desk Top Advisory; mwadme 2002; 143p

Tween, G.; Support to the implementation of an integrated pest management approach (IPM) for fruit fly control in mango value chain in Haiti – CNFA; Market Enhancement Project (MarChE)- Septembre 2009; 54p

**15 ANNEXES**

## ANEXE I

## Liste de personnes interviewées

	Noms	Prénoms	Rôle	Téléphone	Zones	Catégories	Institutions
1	Brésil	Philippe	Administrateur	38189587	Gros Morne	Banques/Coop	KPEGM
2	Boulay	Michel	Administrateur		Croix-des-Bouquets	Exportateurs	ANEM
3	Charles	Pierre Charlemagne	Service de Protection des Végétaux	37801321	Damien	Cadres MARNDR	SPV/MARNDR
4	Derenoncourt	Ena	Directrice	37207848	Pont Sondé	Exportateurs	Fruits & Légumes
5	Derenoncourt	Claude A.	Responsable Mécanique et Logistique	38784253	Thomonde	Exportateurs	Fruits & Légumes
6	Desnor	Thierry	Gérant	37974463	Gros-Morne	Producteurs	KPAC-GM
7	Elifène	Elie	Fournisseur	31023696	Pont Sondé	Commerçants /Fournisseurs	Privé
8	Févrin	Frandcy	Directeur Général	38129672	Gros Morne	Banques/Coop	KPEGM
9	Herrera	Danilo	Specialist in trade policy & negociation		Pétion-Ville	Professionnels	IICA
10	Janvier	Jean-Vixon	Fournisseur	36849874	Pont-Sondé	Commerçants /Fournisseurs	Privé
11	Jean	Roll	Coordonateur	37343433	Gros Morne	Professionnels	ITECA
12	Jean-Charles	Fère	Responsable Recherche	38641101	Port-au-Prince	Professionnels	Agrotechnique
13	Ladouceur	Antoine	Responsable	38738869	Pétion-Ville	Professionnels	SYFAAH
14	Laurere	Guito	Directeur	46855941	Damien	Cadres MARNDR	SPV/MARNDR
15	Lefranc	Lucmaille	Directeur	38761336	Damien	Professionnels	ANATRAF
16	Lerebours	Clifford	Conseiller en Charge des services financiers agricoles	37630619	Pétion-Ville	Banques/Coop	Fédération des Caisses Populaires Haïtiennes - Le Levier
17	Louissaint	Daphnée	Directrice	37276100	Pétion-Ville	Banques/Coop	SOGESOL
18	Metayer	Robert	Animateur	46931341	Gros Morne	Professionnels	ITECA
19	Neuvième	Gérald	Directeur de Projet Développement mangue		Plateau Central	Professionnels	IICA
20	Numa	Joseph Alix	Directeur Général	37771844	Cabaret	Banques/Coop	KPK
21	Obarowki	James	Directeur Adjoint	31709739	Thomonde	Professionnels	TECHNOSERVE
22	Pierre-Louis	Rachelle	Chargée de Programmes	37029525	Pétion-Ville	Professionnels	IICA
23	Polémon	Réginald	Exportateur	37504050	Croix des Bouquets	Exportateurs	AGROPAK

24	Saint Juste	Fresten	Gérant	37015639	Ennery	Producteurs	Coopérative Fèm Solid <sup>26</sup>
25	Scutt	Ricot	Chercheur	37906647	Damien	Cadres MARNDR	CRDA/MARND R
26	Sylvain	José Pablo	Exportateur	37025554	Croix des Bouquets	Exportateurs	La Finca/ ANEM
27	Tallérand	Juro	Fournisseur	37367235	Pont-Sondé	Commerçants /Fournisseurs	Privé
28	William	Claudy	Formateur		Ennery1	Professionnels	Privé

---

<sup>26</sup> Une rencontre a été réalisée avec une dizaine de producteurs membres de la Coopérative Fèm Solid à Ennery

## ANNEXES II

### Liste des ateliers membres de L'ANATRAF

Département	Ateliers	Principales productions (ateliers Artibonite et Ouest)
Nord	Asosyasyon Fanm Pwodiktris Dondon (AFPD), Dondon	
	Gwoup Tèt ansanm Transfòmètè Fwi Pilbowo (GTTFP) Pilbowo	
	Mouvman Payizan Rankit (MPR), Ranquitte	Confiture, gelée, mamba, crémasse, cassave sucrée, liqueur
	Asosyasyon Fanm Agrikòl Transfòmètè ak Konsèvatè Fwi (AFAT),	
	Mouvman Fanm an Aksyon Gran Pre (MFAG)	Liqueur de café, de cacao, de grenadia, d'orange amère, de cerise, confiture de grenadia, de chadèque, de <i>mangue</i> et de tomate
	Asosyasyon Fanm Coop Jn Baptiste Chavannes (AFCJBC) Grand rivière du Nord	Liqueur de cacao, confiture (ananas/tomate, chadèque/tomate, orange amère, goyave, grenadia, chocolat en bâton)
	Fanm Tèt Kole, Plaisance	
	JADINEL, Cap-Haïtien	Gelée de goyave, liqueur de café/cacao, de chadèque, confiture de mangue/tomate, de goyave et de grenadia
	Asosyasyon Antreprenè Prodiktè Grandrivyè di Nò (APEG), Grande Rivière du Nord	Confiture d'ananas, de chadèque, de grenadia, de tomate, d'orange amère, gelée de goyave, chocolat en bâton, liqueur, crémasse, mamba, vin d'orange
	Mouvman òganizasyon peyizan Plezans (MOPP), Plaisance	Confiture (ananas, chadèque, tomate, <i>mangue</i> , orange, poudre de café)
	Sant Transfòmasyon Pwodui Pwemye (CTPP), Cap-Haïtien	Liqueur de chadèque, confiture de chadèque/tomate, ananas, marmelade de mangue, sirop d'aloès, d'orange
	ATRAFL, Limonade	
TPA, Milot		
Nord-Ouest	Gwoupman Bon Samariten , St-Louis du Nord	
	Tèt kole ti pèyizan Nòdwès, St-Louis du Nord	Chocolat, cremas cacao, rhum cacao, confiture de tomate et d'ananas
	ATRAPBAB Bassin Bleu	Confiture et sirop d'aloès
	Asosyasyon Peyizan Laperyè (APL), St-Louis du Nord	Confiture de chadeque, cremasse
	FOSLORF, Saint-Louis du Nord, Nord-Ouest	Confiture et cremas de mangue
	Fanm kap Lite pou Lavi Miyò (FALILAM), Bassin-Bleu	Mamba, sirop d'aloès, gelée de corossol, gelée de <i>mangue</i> , confiture de chadèque
	Oganizasyon Peyizan Dewoulen, Bassin-Bleu	Mamba, confiture d'aloès, de chadeuqe, de goyave, de grenadia
Nord-Est	ATFM, Mombin Crochu	
	AFDB, Baptiste	

<b>Artibonite</b>	Asosyasyon fransfòmètè fwi (ATF) Verrettes Artibonite	Confiture, marmelade et crémasse de <i>mangue</i> Confiture de chadèque
	Asosyasyon Travayè Peyizan Platana (ATPP), Saint-Michel de l'Attalaye	Sirop de tamarin, liqueur de tamarin, Mamba, chocolat, confiture de goyave, d'ananas, de <i>mangue</i>
	UCOOPEDSA, St-Michel	Liqueur de mangue, mangue séchée, confiture de goyave, crémasse de mangue
<b>Centre</b>	Federasyon Asosyasyon Fanm Mayisad (FAM), Maïssade	Cassave, mamba, confiture de chadèque, de tomate, de grenadia, d'ananas, d'orange amère, chanmcham, carapinia, AK100
	MACENA/Petites sœurs de Sainte- Thérèse, Papaye, Hinche	Cassave, mamba, confiture (chadèque, ananas, grenadia, tamarin, <i>mangue</i> , cerise, goyave), gelee, carapinia
	Asosyasyon Fanm Laskaobas (AFL), Lascahobas	Confiture (grenadia, chadèque, ananas, tamarin, orange amère, tomate, mangue), crémasse de <i>mangue</i> , de grenadia, rhum, mamba
	Asosyasyon Fanm Tyèra (AFAT), Thomonde	Confiture de grenadia, de chadèque, de mirliton
	Asosyasyon Fanm pou Devlopman Ekonomik Lawòy (AFDEL), Lascahobas	Confiture d'orange, de mangue, de goyave, de grenadia, de chadèque, de mirliton
	Mouvman Fanm Peti Fon (MFPF), Lascahobas	Confiture de chadèque, de grenadia, mamba, chanm chanm
	Pouly Bas Plateau (AFUP), Lascahobas, Centre	Confiture, gelée, mamba, crémasse, liqueur, carapinia, vin
	MPP-Koperativ Pwodiksyon Manje Lakay (KPML), Hinche	Mamba, confiture d'ananas, de grenadia, de chadèque, gelée de <i>mangue</i> , de goyave, de corossol
	MPP-Konbit Sèvo Men ak Kè Ansanm (KOSMIKA), Hinche	Vins et liqueurs
<b>Ouest</b>	Asosyasyon Peyizan Vali (APV/ TOP LA), Petit-Goâve	Confiture (tous les fruits)
	Petits Frères de Ste-Thérèse (Palmiste- à-vin), Léogane	Vins ( <i>mangue</i> , tamarin, raisin) Liqueurs
	Himalaya, Port au Prince	Confitures (tous les fruits) Crémasse (grenadia), liqueurs, nectar, liqueur, mamba
	Asosyasyon Peyizan Fondwa (APF), Léogane	Confitures, Gelée, Marmelade ( <i>mangue</i> , abricot, ananas) Crémasses, mamba
	Petits Frères de Ste-Thérèse (Rivière Froide), Carrefour	Vins (tamarin, raisin, coma)
<b>Sud-est</b>	Asosyasyon Valeyèn Transfòmètè Fwi (AVTRAF), La Vallée	
<b>Sud</b>	Atelye Transfòmasyon Agrikòl Pliche (ATRAP), Cavaillon	Confiture, gelée, mamba, pate de goyave
	Tèt sou kou, Caritas, Maniche	Vin, confiture, liqueur de cacao
	ATRANSEL, Cayes	Vin de maïs, d'orange, cocktail de tamarin, liqueur de gingembre, mamba, crémasse, liqueur de cacao
	L'Abeille, Charpentier, Cayes	Vin, confiture, gelée, mamba, liqueur, cocktail, crémasse transformation arbre véritable, de manioc,

	Oganizasyon Plantè Mayou Gayita Twarak (OPMAGAT), Camp-Perrin	Cassave
	Asosyasyon Teknisyen Veterinè Agrikòl (ATVACM), Camp-Perrin	Confiture de mirliton/tomate, d'abricot, d'ananas, de chadèque/tomate, d'ananas/tomate, de grenadia, liqueur de café, de cacao, de grenadia
	ODEPP Pliché, Cavaillon	Crémase, liqueur, nectar, poudre de café, pate de goyave, de vin d'orange et de tamarin
	Oganizasyon Fanm Kode (OFAC), Camp-Perrin	Liqueur de cacao, crémasse de cacao, poudre de gingembre
	Kòdinasyon Fanm Kanpe Senjan (KFKS)	Noix grillée, confiture de pomme-cajou
<b>Nippes</b>	Fanm Vanyan Vijil, Fond-des-Nègres	Confiture, gelée, mamba, crémasse
	Oganizasyon Fanm Liev (OFL), l'Asile	
	Kodinasyon Fanm Bouzy (Virgile /Fonds des Nègres) Nippes	Crémase, liqueur, confiture, gâteau et « pommkèt » de manioc
	OFAB, Fond-des-Nègres	
	Asosyasyon Relèvman Pemèl (ARP), Caritas Pemel, Fond-des- Nègres	Confiture, crémasse, liqueur, vin
<b>Grand-Anse</b>	Pwojè Rejyonal Edikasyon ak Devlopman (PRED Caritas), Jérémie	
	Atelye Tèt Ansanm Transfòmatè Pwodui Agrikòl ak Medsin Natirèl, (ATATPAM) Jérémie	
	Sant Teknik Pwovidans (CTPB), Beaumont	
	Inite transfòmasyon agrikol bomon (ITAB) Beaumont Jérémie	