

**CONSORTIUM CECI – VIRIS TERRA**

**RAPPORT ETUDES ALTERNATIVES ECONOMIQUES  
BARADERES-CORAIL**

Novembre 2024

Roosevelt SAINT-DIC

## REMERCIEMENTS

Nos plus vifs remerciements vont

- Au staff du CECI, bureaux régional et central, qui n'a jamais hésité à fournir à l'équipe toutes les informations dont il a pu détenir, et tout l'appui logistique nécessaire.
- Aux personnes contact de terrain, particulièrement, agronome Juslin Pélège et le technique Monaco Saint-Preux, apportant leurs collaborations désintéressées dans l'exécution des travaux,
- A nos jeunes collègues, ingénieurs agronomes et autres, qui ont sillonné les différentes communautés avec nous pour l'accomplissement de la Mission. Je cite Gas Saint- Louis, Guyva Louis et Dorensky Cadestin.
- Aux deux (2) chauffeurs qui nous ont conduit sur le terrain, Wilbert Estimond et Monsieur Cadet.

## SOMMAIRE

REMERCIEMENTS.....	1
LISTE DES FIGURES .....	4
LISTE DES TABLEAUX.....	5
RESUME EXECUTIF .....	6
I. BREVE INTRODUCTION .....	14
II. INFORMATIONS DE BASE SUR L' AIRE PROTEGEE-COMPLEXE BARADERES-CAYEMITES.....	16
2.1 Quelques caractéristiques de base : Superficie, population et pluviométrie .....	16
2.2 Activités principales.....	18
2.3 Occupation des sols et Géologie.....	20
III. RESULTAS DES ETUDES DE FILIERES REALISEES DE 2005 A 2021 .....	22
IV. LES INTERVIEWES DE L' ENQUETE ET REPARTITION SELON PLUSIEURS PARAMETRES ..	26
V. PRODUCTION AGRICOLE ET RENTABILITE .....	28
5.1 Superficie exploitée .....	28
5.1 Associations de cultures et calendrier cultural.....	28
5.2 Rôle des femmes dans les activités productrices et de services.....	29
5.3 Approvisionnement en semences des Producteurs/trices .....	30
5.4 Cultures et rentabilité et importance relative pour la population.....	32
5.5 Les récolte de fruits comme activité génératrice de revenus .....	35
5.6 Impact sur l' environnement des activités productives et actions prioritaires pour les combattre.....	36
5.7 Problèmes dans les activités productrices et attentes.....	38
VI. COMMERCIALISATION AGRICOLE, CONDITIONS, RENTABILITE ET PROBLEMES MAJEURS.....	42
6.2 Tendances des marchés des principaux produits .....	44
6.4 Les prix .....	48
6.5 Importance du Fonds de Roulement de Sarah.....	50
6.6 Sources de financement et conditions de financement.....	50
6.7 Rentabilité de l' activité de commercialisation .....	51
6.8 Présence des Femmes dans les organisations.....	52
6.9 Problèmes dans les activités commerciales et attentes des femmes .....	53
VII. COUPE D' ARBRES ET FABRICATION DE CHARBON DE BOIS.....	56
7.1 Coupe d' arbres et rentabilité.....	56
7.2 Les Guildives.....	58
VIII. TRANSFORMATION DE PRODUITS AGRICOLES .....	61
IX. LA QUESTION DU FINANCEMENT .....	66
9.1 Un panorama général .....	66
9.2 Accès aux services financiers .....	66
X. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS .....	69
10.1 Les choix.....	69
10.2 Les actions portes d' entrée.....	71
10.3 Ebauche d' un plan de démarrage.....	71

ANNEXES .....	75
ANNEXE 1 : RESUME DES ETUDES FILIERES.....	76
1.    UNE PREMIERE APPROCHE POUR IDENTIFIER LES FILIERES PORTEUSES 76	
2. UNE DEUXIEME APPROCHE .....	80
3. UNE TROISIEME APPROCHE AVEC JEAN-MARC VITAL EN 2019 .....	82
4. UNE QUATRIEME APPROCHE A ETE UTILISEE AVEC ARIACONSULT (2021) ..	84
ANNEXE 2 : LA PROBLEMATIQUE DU CHARBON DE BOIS ET ETUDES DE CAS90	
ANNEXE 3 : ACTIVITES DE COMMERCIALISATION PRATIQUEES PAR LES FEMMES .....	92
ANNEXE 4 : ACTIVITES EXTRA AGRICOLES, RENTABILITES ET SOURCES DE REVENUS .....	93
ANNEXE 5 : LA TRANSFORMATION DES PRODUITS AGRICOLES .....	94
ANNEXE 6 : EVOLUTION DES PRIX .....	95
BIBLIOGRAPHIE .....	98

## LISTE DES FIGURES

Figure 1 : DENSITÉ DE POPULATION BASÉE SUR LES DONNÉES DE WORLDPOP 2020 (WWW.WORLDPOP.ORG).....	17
Figure 2 : DISTRIBUTION DE L'HABITAT URBAIN.....	18
Figure 3 : RÉPARTITION DE LA BIOMASSE DE POISSONS OBSERVÉE DANS LE COMPLEXE.....	19
Figure 4 : AGRICULTURE, PÂTURAGES ET VILLAGES DANS LE COMPLEXE BARADÈRES-CAYEMITES.....	20
Figure 5 : PAKBWA/LOT DE BOIS (1) - BARADERES.....	59
Figure 6 : PAKBWA/LOT DE BOIS (2) - BARADERES.....	60
Figure 7 : CASSAVERIE – DUQUILLON - CORAIL.....	65

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Superficies de Chaque Classe d'Occupation des Sols .....	20
Tableau 2 : Filières Porteuses Selon Diverses Etudes.....	23
Tableau 3 : Répartition de l'Echantillon par Sexe et Age Moyen/Sexe .....	26
Tableau 4 : Répartition des Femmes en Fonction de l'Age .....	26
Tableau 5 : Répartition des Interviewés en Fonction de leur Fonction .....	27
Tableau 6 : Répartition des Interviewés par Commune.....	27
Tableau 7 : Superficie Moyenne Exploitée (Ha) .....	28
Tableau 8 : Calendrier Cultural - Principales Cultures.....	29
Tableau 9 : Approvisionnement en Semences .....	30
Tableau 10 : Rentabilité de Quelques Cultures .....	32
Tableau 11 : Contribution relative des cultures individuelles dans les associations .....	33
Tableau 12 : Pourcentage de Producteurs/trices ayant ces Cultures .....	35
Tableau 13 : Calendrier de récolte des Fruitières .....	35
Tableau 14 : Produit Brut Obtenu par Pied des Fruitières .....	36
Tableau 15 : Actions Prioritaires pour la Protection des Ressources .....	37
Tableau 16 : Problèmes liés aux cultures vivrières et fruitières.....	38
Tableau 17 : Problèmes mentionnés par les producteurs/trices.....	39
Tableau 18 : Sources de Financement et Conditions de Financement .....	40
Tableau 19 : Attente des Producteurs/trices : Cultures Annuelles et Cultures Pérennes .....	41
Tableau 20 : Répartition des Femmes en Fonction de l'Age .....	42
Tableau 21 : Marchés Fréquentés par les Femmes-Commerçantes.....	42
Tableau 22 : Lieux d'Approvisionnement et Lieux de Vente par Produit .....	43
Tableau 23 : Tendances Disponibilité Produits sur les Marchés d'Approvisionnement.....	45
Tableau 24 : Tendances de Marché des Produits dans les Marchés Intermédiaires.....	47
Tableau 25 : Variations saisonnières de prix (Gourdes).....	49
Tableau 26 : Classification des Sarah en Fonction de la Taille de leur Fonds de Roulement (FDR) .....	50
Tableau 27 : Sources de financement .....	50
Tableau 28 : Marges sur Dépenses en Pourcentage .....	51
Tableau 29 : Problèmes majeurs des commerçantes.....	53
Tableau 30 : Attentes des interviewées .....	54
Tableau 31 : Rentabilité de la Fabrication du Charbon de Bois .....	57
Tableau 32 : Importance des Investissements en infrastructures (Gourdes) .....	61
Tableau 33 : Cas d'un Atelier de Transformation de l'Ananas en Confiture .....	61
Tableau 34 : Cas d'un Atelier de Transformation de la Canne à Sucre .....	62
Tableau 35 : Marge sur Dépenses des Unités de Transformation .....	62
Tableau 36 : Présence d'Institutions dans l'Aire Protégée .....	66
Tableau 37 : Faiblesses des AVEC et Mutuelles selon leurs Membres.....	68
Tableau 38 : Calendrier de Mise Place des Premières Actions.....	72

## RESUME EXECUTIF

1. Un travail réalisé dans le cadre de la mise en œuvre du projet Koridò Vèt (Corridor Vert) dans l'Aire Marine Terrestre Protégée Baradères/Cayemites au Sud-Ouest d'Haïti. Le travail confié par le Consortium CECI et VirisTerra veut à explorer quelques alternatives économiques durables pour mieux valoriser et réduire la pression sur les ressources naturelles de l'Aire Protégée tout en améliorant les conditions de vie des communautés locales en ciblant majoritairement les femmes.
2. Il a été fait en deux (2) étapes : recherche bibliographique et recherche de terrain. La recherche bibliographique a passé en revue quatre (4) importantes études sur les principales filières agricoles du pays dont deux (2) concernent la région des Nippes. De ces études une première liste présentant un intérêt particulier pour l'Aire Protégée en question : a été mise au point : les fruitiers : avocat et mangues, la banane, les tubercules : igname et manioc et Les céréales : maïs.
3. L'étape de la recherche de données primaires sur le terrain a adopté la méthodologie suivante :
  - a. Rencontres individuelles et de groupes avec les personnes- ressources et les principaux opérateurs économiques de la zone (commerçantes de produits agricoles, producteurs agricoles, transformateurs de produits agricoles, fabricants de charbon de bois, fournisseurs de semences et de plantules, responsables de mutuelles de solidarité (MUSO) et d'Associations Villageoises d'Epargne et de Crédit (AVEC/TIPA).
  - b. Sur cette base, 202 personnes ont été rencontrées : 52,3% d'hommes et 47,7% de femmes. Parmi toutes ces personnes, on a eu : 38% de commerçantes, 30% de personnes-ressources, 15% de producteurs/trices agricoles, 6,4% de responsables de MUSO et d'AVEC, 5,4% de coupeurs de bois et fabricants de charbon de bois, 2,5 de transformateurs/trices de produits agricoles et 2,5% de fournisseurs de plantules et de « semenceaux ».
  - c. Du point géographique, la répartition est comme suit : 58% à Baradères. 32,8 à Corail, 6,5% à Grand Boucan et 2,7% aux Cayemites.
4. Les principales associations de cultures déclarées par les producteurs/trices sont :
  - a. Banane-Igname,
  - b. Banane-Igname-Patate,
  - c. Banane-Manioc-Patate,
  - d. Banane-Igname-Manioc,

- e. Igbame-Manioc-Maïs,
- f. Manioc-Ananas.

5. Les femmes jouent un rôle prépondérant dans la commercialisation et la transformation de produits agricoles. Dans la production, elles sont des co-leaders. Ce sont elles qui ont le leadership des mutuelles de solidarité et les AVEC.
6. Les données recueillies montrent que la banane, l'igname, le manioc et l'ananas sont les cultures les plus rentables à l'intérieur des associations de cultures. Il faut aussi que la technicité est faible : pas de traitement phytosanitaire et de fertilisation, Les semences sont chères et rares pour les cultures les plus rentables, ce qui limite leur extension.
7. De manière itérative et consensuelle, les personnes-ressources conviennent que la banane, l'igname, le charbon de bois, le haricot et le manioc sont les cinq (5) premières activités qui arrivent en tête en termes de gains de revenus pour les populations de Baradères et de Corail. Pour les Cayemites et Grand Boucan c'est la pêche et l'élevage. Il faut souligner que la commercialisation de l'ananas, produit phare à Fonds d'Icaque (section communale de Corail), s'oriente davantage vers Jérémie, Beaumont et les Cayes. Ceci explique, pourquoi la majorité des personnes ressources consultées à Corail ne considèrent pas cette culture comme l'une des activités principales de la commune.

En fait, dans 92% de cas, on trouve la banane dans les associations de cultures, le manioc dans 85% de cas et l'igname dans 69% de cas.

8. Les principaux fruits sur lesquels on a des données et les plus courants rencontrés sont la mangue, l'avocat et l'arbre véritable. Ils ne sont pas cultivés à proprement parler, mais, ils constituent une source de revenus annuels non négligeable. Un pied de cajou peut rapporter annuellement 1,500 gourdes, un avocatier 1,000, un arbre véritable 750 et un manguier 650.
9. Cinq (5) activités agricoles sont considérées comme les plus impactant négativement sur l'environnement, ce sont le haricot, le manioc, le charbon de bois, le maïs et la pêche. Les moins impactant négativement sont la banane, l'igname, l'ananas et les fruitiers en général. Pour l'ensemble des autres cultures les plus pratiquées, c'est plus ou moins impactant ; on cite, : la patate, le melon, l'arachide, le pois congo, l'élevage, etc.

En ce qui concerne l'igname, sa position s'explique par le fait qu'il s'agit d'une culture non intensive, différemment de Beaumont, par exemple. Elle est cultivée dans les champs autour des arbres émondés lors du défrichage pour la préparation des sols. Le cas de l'ananas est aussi intéressant : il est associé avec le manioc, ce qui diminue son impact négatif. Par contre, lorsque le manioc est cultivé seul (avec de grosses buttes), les premières

pluies d'avant une bonne croissance végétative, entraînent vers le bas une bonne partie du sol constituant les buttes.

10. Pour la protection de ressources naturelles (eau, sols, bois, oiseaux, arbres anciens, ...), un ensemble d'actions prioritaires sont prônées, particulièrement par les personnes-ressources. Le reboisement, l'action la plus citée entre toutes, se décline de plusieurs manières : reboisement avec des fruitiers, protection des lots boisés existants, création de nouveaux lots boisés, plantation en amont des sources et sur les rivages, ... La sensibilisation/formation occupe également une place de choix dans l'esprit de ces personnes qui sont des leaders dans leurs communautés.
11. D'autres mesures sont aussi avancées : mise en place structures antiérosives, correction de ravines et établissement de micro retenues, création nouvelles activités génératrices de revenus, meilleure gestion de la coupe des arbres, achat des arbres menacés, ....
12. Les problèmes les plus pressants auxquels font face les producteurs/trices sont les intempéries dues aux phénomènes météorologiques (sécheresse, vent, grêle), les pestes (rats, oiseaux, chats, ...) et maladies, la baisse de la demande, le gaspillage des fruits en période de récolte, incapacité de se procurer des semences.

L'accès au financement pour les activités de production n'est pas une évidence. Près de 50% des personnes impliquées dans la production vivrière et fruitière n'utilisent que leurs propres fonds pour exécuter l'achat d'intrants et pour le paiement de leurs travaux cultureux. Par ailleurs, ceux qui peuvent en bénéficier sont loin d'être satisfait

Les fournisseurs de plantules et semences font face à des problèmes identiques

13. Leurs attentes du Projet sont liées directement à ces difficultés : assistance financière (apport de fonds et baisse taux d'intérêt), assistance technique (lutte phytosanitaire, transformation de fruits, ...), appui en petits matériels (pompe d'arrosage et autres), Support en semences d'igname et de maïs.

Il y a aussi une demande clairement énoncée par ceux qui exploitent les manguiers : sur greffage avec des variétés à haute valeur commerciale (Francisque, Madan Blan, Corne et Musca [de Léogane]).

14. Les femmes assurant la commercialisation des produits agricoles et autres fréquentent cinq (5) à six (6) marchés hebdomadairement. Elles achètent là où les produits se trouvent : au champ (sur pied ou déjà récoltés), dans les marchés locaux primaires et les marchés régionaux.

15. Les tendances de marché des principaux produits s'apprécient à travers les marchés d'approvisionnement les marchés intermédiaires. Dans le premier cas, la tendance serait, les commerçantes, à la baisse pour le manioc et le haricot, et à la hausse pour le clairin, le riz, le maïs et l'ananas. Dans les cas de l'igname et la banane, ce sont plutôt des marchés bien approvisionnés, ce qui ne veut pas dire pour autant que ces productions ont augmenté. Plusieurs facteurs expliquent cette forte disponibilité. Peu de bateaux pour le transport vers Port-au-Prince, les produits se vendent donc surtout sur les marchés locaux. Il y a moins d'acheteurs sur le marché. Les planteurs hésitant à récolter laissent le produit dans le sol. Toutefois, sur un autre palier purement technique, la production de l'igname ne devrait pas être à la hausse à cause de nombreux problèmes dont les pestes (maroca, fourmis) qui s'attaquent aux champs.

Dans le cas des marchés intermédiaires, les tendances sont plutôt à la baisse pour l'igname, la banane, le manioc/cassave et l'ananas. Les prix ont fortement baissé à cause de l'inaccessibilité de Port-au-Prince ; les marchés régionaux (Boucan, Cavaillon, Miragoane,) sont saturés, peu d'acheteurs, marchandes et grossistes les fréquentent.

Par contre, il y a hausse pour d'autres produits : clairin, riz et maïs moulu. Le nombre de guildives n'a cessé d'augmenter au cours des dernières années. La forte hausse de la demande sur le marché du riz s'explique par une absence remarquée du riz importé sur le marché qui, d'ailleurs, se vend plus cher.

Dans le cas du haricot la tendance n'est pas bien définie. Dans la plupart des communautés, ce serait une baisse qu'on pourrait qualifier de forte à cause des mêmes raisons que pour l'igname et la banane (marché limité à la localité, peu d'acheteurs commerciaux venant de Port-au-Prince). Dans d'autres zones, ce serait plutôt le contraire avec l'arrivée de nouveaux venus (les déplacés de Port-au-Prince) créant une certaine tension sur le marché.

16. L'évolution des prix est étudiée entre la période d'avant crise (2019/2020) et la période actuelle (2024). On essaie de la saisir via les prix producteurs et les de revente des commerçantes. Dans le premier cas, on a constaté une baisse de 2% sans intégrer le riz et le charbon de bois. Lorsqu'on en tient compte, c'est une hausse de 44% pour la période. Pour les prix de vente (sans le riz paddy et le charbon), il y a une baisse de 5% pour la période. Les femmes commerçantes aussi sont affectées et de façon plus fortes que les producteurs/trices.

17. Dans cette conjoncture difficile ce sont les prix de la banane et ceux de l'igname qui ont été le plus affectés à la baisse. Ce qui est en adéquation avec les fortes baisses observées pour ces deux (2) produits.

18. Les prix varient fortement à l'intérieur d'une année. Sur 14 produits étudiés, les prix de neuf (9) (64% de la liste) varient à plus de 100%. Les prix du haricot et de l'arbre véritable, 233% et 300% respectivement, ont connu les plus fortes variations.
19. Les 68 femmes sur les 77 interviewées, ayant voulu répondre ou en mesure de le faire, ont un total d'environ 1,5 millions de gourdes comme fonds de roulement, une moyenne autour de 20.000 gourdes. Près 50% ont moins de 15.000 gourdes. Seulement, 23% n'ont pas accès à un financement externe. Animatrices principales des mutuelles et des AVEC, elles en bénéficient. Toutefois, elles reconnaissent les faiblesses de ces entités : manque de moyens, taux d'intérêt élevé (12 à 60%) par an, impossibilité de faire des retraits en cas de besoin, ...
20. Les produits dégagant les plus fortes marges sur dépenses (en pourcentage) sont : le maïs moulu, le clairin, le charbon de bois et l'igname. La banane est le produit qui a dégagé la plus faible marge. Cette contre-performance est due aux risques liés aux difficultés de transport pour ce produit périssable. Une journée en plus sur la route par suite de la situation d'insécurité à laquelle camionneurs et commerçantes font face est suffisante pour une baisse significative de la qualité du produit, et aussi une chute drastique des prix.

L'attention doit se porter aussi sur le clairin et le charbon, deux (2) produits non périssables qui sont vendus ou peuvent l'être sur les marchés régionaux. Il en est de même pour l'ananas, produit périssable, certes comme la banane, et pour l'igname qui l'est moins.

21. Sur une vingtaine de produits commercialisés par les Sarah, le haricot, le manioc/cassave, l'ananas, le charbon de bois et l'igname sont ceux qui permettent de gagner les plus fortes marges. Viennent ensuite la noix de coco, le poisson, la banane et les légumes. Les produits dégagant les plus faibles marges sont en général les fruits (orange, véritable, corossol, grenadia mangue, ...). Leur périssabilité et leur grande abondance au moment des récoltes expliquent ces contreperformances

***En résumé, on a six (6) produits qui sont retenus comme les plus intéressants par au moins deux (2) des trois (3) groupes de personnes interviewées (producteurs/trices, commerçantes, personnes-ressources), Ce sont la banane, le manioc, le charbon de bois, l'ananas, l'igname et le haricot.***

Dans cette nouvelle liste on retrouve trois (3) parmi ceux retenus dans la revue bibliographique : la banane et les tubercules (igname et manioc).

22. Les commerçantes font face à deux (2) problèmes majeurs : le transport et l'insécurité sur les routes impliquant des difficultés pour écouler leurs marchandises, (près de (70% des réponses) et le manque pour continuer leurs activités (près de 20% des réponses).
23. Leurs attentes auprès de Corridor Vert sont niveau du financement renforcement des mutuelles et les AVEC en vue d'augmenter leurs FDR. Sur greffage de fruitiers,

particulièrement les manguiers, appui en petits équipements ((igloo pour le transport la conservation des poissons, pompes irrigation l'arrosage des bananeraies en période de sécheresse, lutte contre les pestes (morocas, fourmis, ...), formation en gestion commerciale, et gestion des mutuelles et des AVEC, recherche de nouveaux débouchés dans les marchés régionaux (Cayes, Miragoane, Fonds des Nègres, et autres), construction de dépôts dans les marchés publics, transformation de produits en farine (banane, véritable...).

Cette liste montre que les femmes s'intéressent aux mêmes problématiques que les hommes en ce qui concerne la production.

24. La coupe d'arbres pour la vente et la fabrication du charbon de bois sont parmi les activités les plus importantes pour Baradères, Corail, Grand Boucan et Cayemites. Les trois (3) dernières n'ont pas (encore) un commerce de vente de bois. Pour l'instant, elles se concentrent sur la fabrication du charbon. La commune de Baradères est cas à part : elle vend du bois autant qu'elle fabrique du charbon. C'est une activité qui permet de dégager de substantiels revenus avec deux (2) produits non périssables pour un marché sûr, national et régional.
25. Avec l'augmentation spectaculaire du nombre de guildives dans la commune de Baradères au cours des dernières années (50 guildives en 2016 contre 100 en 2024), produisant du clairin avec du sucre importé, sans accès à la bagasse de canne combustible, la demande pour le bois va augmenter de façon exponentielle. Le plus grand danger, c'est que d'autres communes s'engouffrent dans ce créneau menaçant à terme la petite agro-industrie de la canne à sucre, entraînant la disparation automatique de la culture de la canne.
26. Au cours de l'enquête, on a pu rencontrer les opérateurs de deux (2) types d'entreprises de transformation de produits agricoles en ce qui concerne l'importance de leurs investissements. On les a classées en grandes pour celles qui transforment de la canne à sucre en clairin, et en petites pour les autres transformant le manioc en cassave, l'ananas en confiture et le cacao en chocolat. Les petites sont de très loin les plus nombreuses ; il existe seulement huit (8) unités de transformation de la canne à sucre. En dépit du fait que les moulins à canne ont accès à de la bagasse comme combustible, elles sont aussi de grandes consommatrices de bois. D'ailleurs, elles utilisent également du sucre importé pour produire du clairin Il faut noter qu'on fait du clairin, soit avec du jus de canne, soit avec du sucre. Les guildives n'ont pas accès au jus de canne puisqu'elles n'ont pas de moulin à canne. Comme combustible, les moulins à canne utilisent aussi bien de la bagasse que du bois. Ce sont les guildives qui utilisent du bois exclusivement.

Leurs investissements moyens pour les grandes sont en moyenne de 12 millions de gourdes et les très petites de 13.000 gourdes. Quel que soit leur, ce sont des unités qui dégagent de la rentabilité.

En fait, quel que soit leur taille, toutes les unités confrontent à peu près les mêmes problèmes qu'on liste ci-après : manque de matière première, sécheresse, transport, manque de main-d'œuvre, écoulement difficile avec la crise, particulièrement, pour les petites.

27. L'accès au financement pour les opérateurs économiques. On peut dire que le crédit est rare, et les taux sont élevés. Pour le moment, il n'y a que les mutuelles et les AVEC qui occupent en partie le terrain. Ces entités ont des besoins importants de fonds et de formation.
28. De nombreuses (non quantifiées) institutions de micro finance (Mutuelles de Solidarité, AVEC/Tipa) sont présentes dans les communes où l'enquête s'est déroulée. En plus de ces petites structures, à Baradères on a une caisse populaire, trois (3) entreprises de transfert d'argent (CAM, UNITRANSFER et Western Union), à Corail deux (2) maisons de transfert (CAM et UNITRANSFERT). Au Grand Boucan et aux Cayemites, on ne trouve que des mutuelles et des AVEC/Tipa.

Les mutuelles ont entre 60 et 70 membres et les AVEC/Tipa ont entre 25 à 30 membres. Elles sont mixtes avec une majorité de femmes (57%), En général, les réunions dans ces petites structures se font une (1) à deux (2) fois par mois pour les mutuelles et une (1) fois par semaine pour les AVEC. Les membres apportent régulièrement une cotisation située entre 200 à 1000 gourdes ou de 250 à 1250 gourdes par semaine pour les AVEC et 500 à 1000 gourdes par mois pour les mutuelles. Elles financent le commerce (durée 3 mois), la production agricole (durée 12 mois) et les besoins scolaires. Les membres se plaignent particulièrement du manque de fonds et des taux d'intérêt trop élevés.

29. Pour d'éventuels appui à des activités économiques importantes, en tenant compte de l'ensemble des informations collectées, on retient et propose au Projet la liste suivante : la banane, l'igname, le manioc, les fruitiers (avocat, mangues et noix de cajou), les forêts énergétiques, l'ananas.
30. On propose cinq (5) actions portes d'entrée : Etablissement de champs-écoles pour les trois (3) principales cultures vivrières retenues (banane, igname, manioc) ; l'ananas aussi pourrait en bénéficier ; Greffage de mangues et d'avocat ; Etablissement de pépinières et/ou achat de plantules au bénéfice de ces fruitiers et aussi du cacao ; Etablissement d'une petite forêt énergétique modèle ; Renforcement de mutuelles/AVEC (nouveaux fonds, formation) et création de nouvelles là où il n'y a pas.

31. On propose une ébauche de plan et des tâches qui pourraient être réalisées dans les six (6) à huit (8) premiers mois suite au lancement officiel du Projet sur le terrain. Ce sont des tâches simplement en rapport avec les recommandations énoncées. Dans cette ébauche, la première étape et possiblement l'une des plus importantes est la validation des conclusions et des choix par les acteurs.

## I. BREVE INTRODUCTION

Ce travail se place dans le cadre de la mise en œuvre du projet Koridò Vèt (Corridor Vert) dans l'Aire Marine Terrestre Protégée Baradères/Cayemites au Sud-Ouest d'Haïti. Plus précisément, il est circonscrit plus spécifiquement à Baradères-Grand Boucan et à Corail-Cayemites.

Le Consortium CECI et VirisTerra veut explorer quelques alternatives économiques durables pour mieux valoriser et réduire la pression sur les ressources naturelles de l'Aire Protégée tout en améliorant les conditions de vie des communautés locales en ciblant majoritairement les femmes.

Spécifiquement, le travail doit

- Identifier les principales sources de revenus des populations vivant à l'intérieur de l'aire protégée. Préciser les activités des femmes, des jeunes et autres catégories vulnérables ;
- Identifier les alternatives économiques capables de réduire la pression sur les RN de l'aire protégée ;
- Identifier les mesures nécessaires pour une valorisation durable des RN exploitées,
- Préciser les acteurs concernés pour chacune de ces alternatives : femmes, jeunes, ..
- Proposer un plan d'action pour la mise en œuvre des alternatives économiques les plus prometteuses, incluant :
  - Analyse coût-bénéfice sommaire ;
  - Définir des profils de marché ;
  - Identification des besoins en formation et renforcement des capacités ;
  - Propositions de mécanismes de financement (ex : fonds d'entreprise communautaire)

Pour y arriver, en plus d'une revue bibliographique la plus complète que possible, il a été décidé de rencontrer des producteurs/trices, des commerçantes/Sarah, des formatrices/trices, des producteurs de semences et de plantules, des coupeurs/fabricants de charbon de bois et des personnes-ressources ayant une connaissance globale des communautés d'intérêt.

Leur choix a été fait de manière raisonnée à partir des contacts que le Projet a déjà établis, particulièrement à Baradères et à Corail, en insistant sur les aspects suivants :

- présence d'hommes, de femmes et de jeunes,
- capacité des personnes présentes à fournir des informations cohérentes sur leurs activités,

- présence aussi bien de petits que de plus ou moins grands en termes de foncier ou de fonds de commerce,
- interviews de groupes (commerçantes et personnes ressources) et Individuels/les (producteurs/trices),

Au Chapitre IV, on trouvera plus de détails.

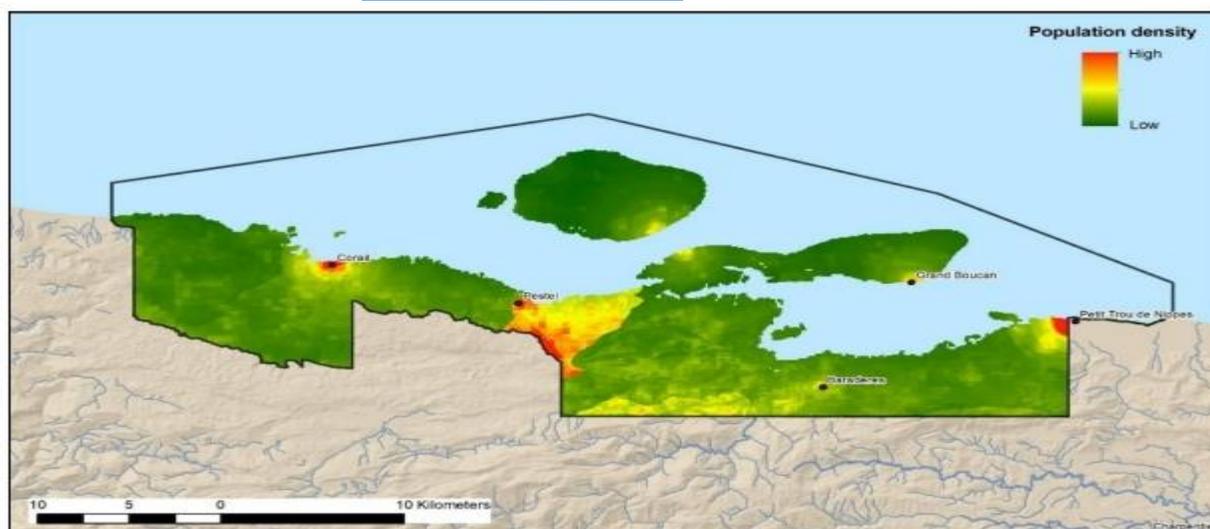
## II. INFORMATIONS DE BASE SUR L'AIRES PROTÉGÉE-COMPLEXE BARADÈRES-CAYEMITES

### 2.1 Quelques caractéristiques de base : Superficie, population et pluviométrie

Les informations de base contenues dans le rapport de **The Nature Conservancy (ANAP et AL 2020 et GRAPES 2018)** permettent d'avancer les chiffres suivants :

- La superficie du complexe Baradères-Cayemite totalise 1.006, 086 km<sup>2</sup> ou 100.608,60 ha.
- La population habitant le complexe est estimée à 226.699 personnes ; dans les limites du Parc, on a une densité de population de 225 habitants par km<sup>2</sup>. La figure 1 montre une certaine distribution de la population sur ce territoire.
- Les 12.088 habitats digitalisés au sein du complexe Baradères-Cayemites sous-estiment le nombre de maisons occupées par la population sur les côtes, mais aussi dans des maisons traditionnelles se trouvant dans les jardins «prekay» avec couverture d'arbres fruitiers et forestiers. Dans la pratique cette aire protégée devrait avoir un total minimum de 23.000 maisons à raison de 10 personnes maximum par maison. Ce qui est déjà une très forte densité, tandis que des enquêtes ont révélé les moyennes par maison de l'ordre de 5 (GRAPES 2018).
- Un réseau de 407 km de chemins et sentiers est constitué et est à entretenir à l'intérieur du Complexe.
- Dans la ville des Baradères, la température moyenne est de 26.3°C. Selon les données du satellite TRMM (Tropical Rainfall Measuring Mission), la précipitation annuelle moyenne est de 1.750 mm, c'est-à-dire dans la moyenne par rapport au reste du pays, avec cependant des variations interannuelles importantes de 1.200 à 2.400 mm. La saison sèche dure de Janvier à Avril.

**Figure 1 : DENSITÉ DE POPULATION BASÉE SUR LES DONNÉES DE WORLDPOP 2020**  
**([WWW.WORLDPop.ORG](http://WWW.WORLDPop.ORG))**

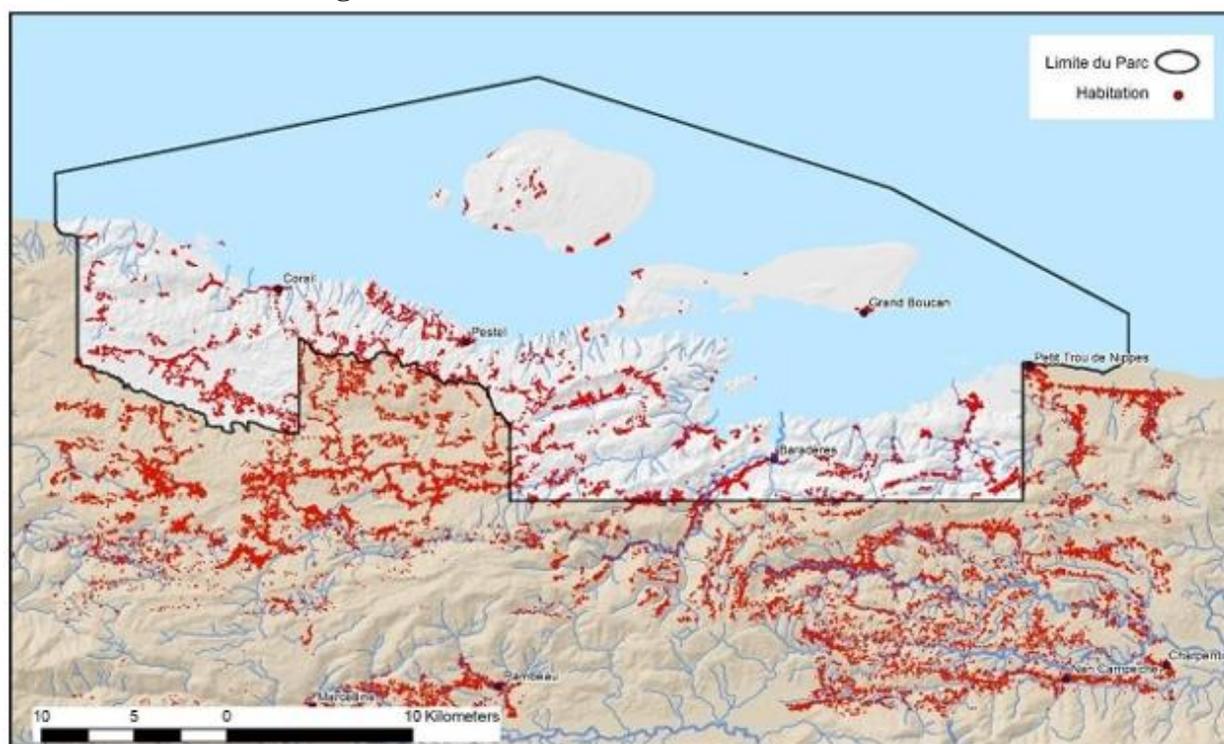


Source : The Nature Conservancy (ANAP et AL, 2020)

Il apparaît dans les documents consultés que le nombre de personnes vivant au sein de l'aire protégée Baradères-Cayemites n'est pas bien maîtrisée. Un paramètre aussi important devrait faire l'objet d'un recensement systématique incluant nombre d'habitats, dimension des habitats, nombre d'habitants par habitat selon sexe et âge. Le nombre d'emplois et les revenus générés ou pouvant être générés est à prendre en compte selon les activités agricoles, extra-agricoles, dans l'élevage, dans le secteur de la construction (exploitation de carrière), d'entretiens routiers (cantonniers sur les 407 kms de chemins et sentiers) et dans le secteur touristique.

La distribution de l'habitat urbain est intéressante à connaître. Une illustration se trouve à la figure 2.

**Figure 2 : DISTRIBUTION DE L'HABITAT URBAIN**



## 2.2 Activités principales

**LE RECENSEMENT DE L'AGRICULTURE (RGA 2008/2009)** a publié les résultats provisoires pour les départements de la Grand'Anse et des Nippes. Pour chaque département et pour chaque commune, les populations d'exploitants agricoles sont données avec leurs principales activités respectives. Pour les communes qui intéressent, les chiffres sont les suivants :

- Département des Nippes : Baradères 5.760, et Grand Boucan 1.218 ;
- Département de la Grand'Anse, Pestel 9763, Corail 4.222.

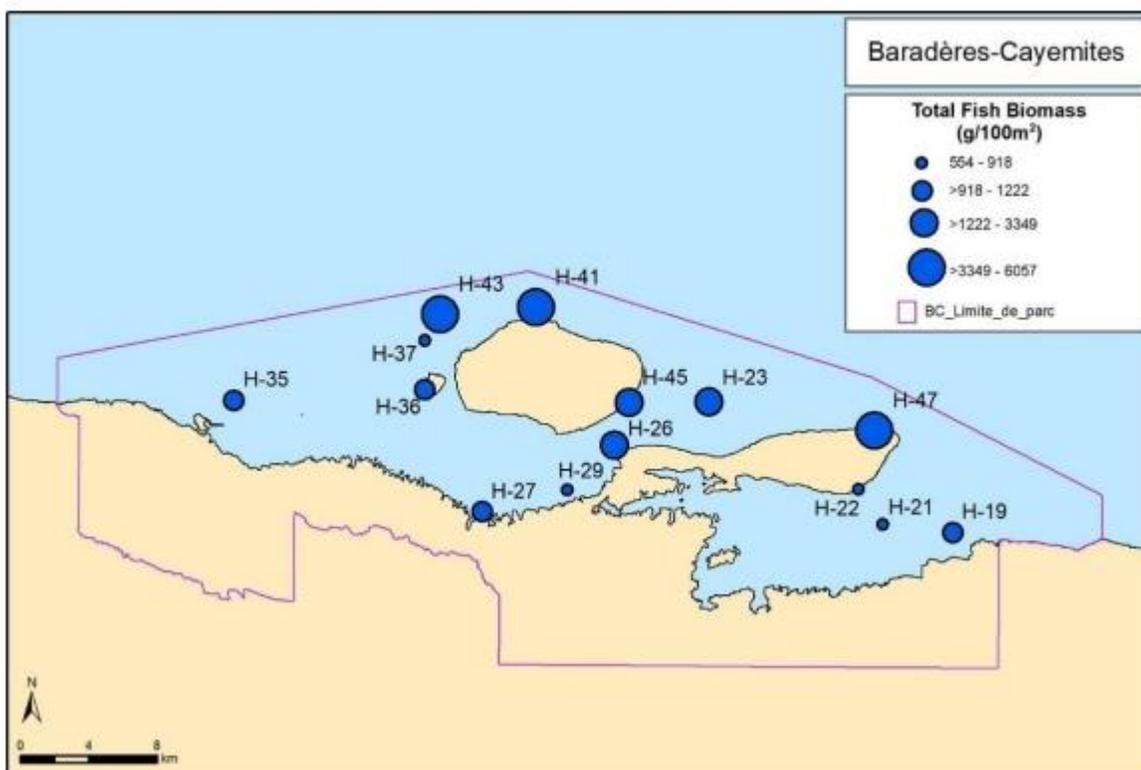
Ce qui donne pour l'ensemble un total de 20.963 exploitations.

Les principales activités se déclinent comme suit :

- L'élevage caprin est l'élevage prédominant dans le Complexe Baradères Cayemite. L'élevage caprin est réalisé à la corde à 52.8% et en élevage libre à 40%.

- Selon GRAPES, 2018), plus de 60% des ménages ou exploitants enquêtés pratiquent l'élevage.
- Il y a une abondance relative de poisson près de la limite supérieure du parc de l'aire protégée du complexe de Baradères Cayemites. Les zones d'abondance se situent à la proximité des grosses boules bleues de la figure 3.
- Il faut noter une régression importante de l'élevage de porc en raison de la cherté de la conduite de cet élevage pour les exploitants à cause du prix élevé du son de blé et de sa rareté.
- En ce qui concerne les activités d'exploitation de carrières dans le parc, un total de 16 ha de petites carrières a été cartographié, ainsi que 14 ha supplémentaires situés dans les bassins versants en amont du parc.

**Figure 3 : RÉPARTITION DE LA BIOMASSE DE POISSONS OBSERVÉE DANS LE COMPLEXE**



Source : The Nature Conservancy (ANAP et AL, 2020)

### 2.3 Occupation des sols et Géologie

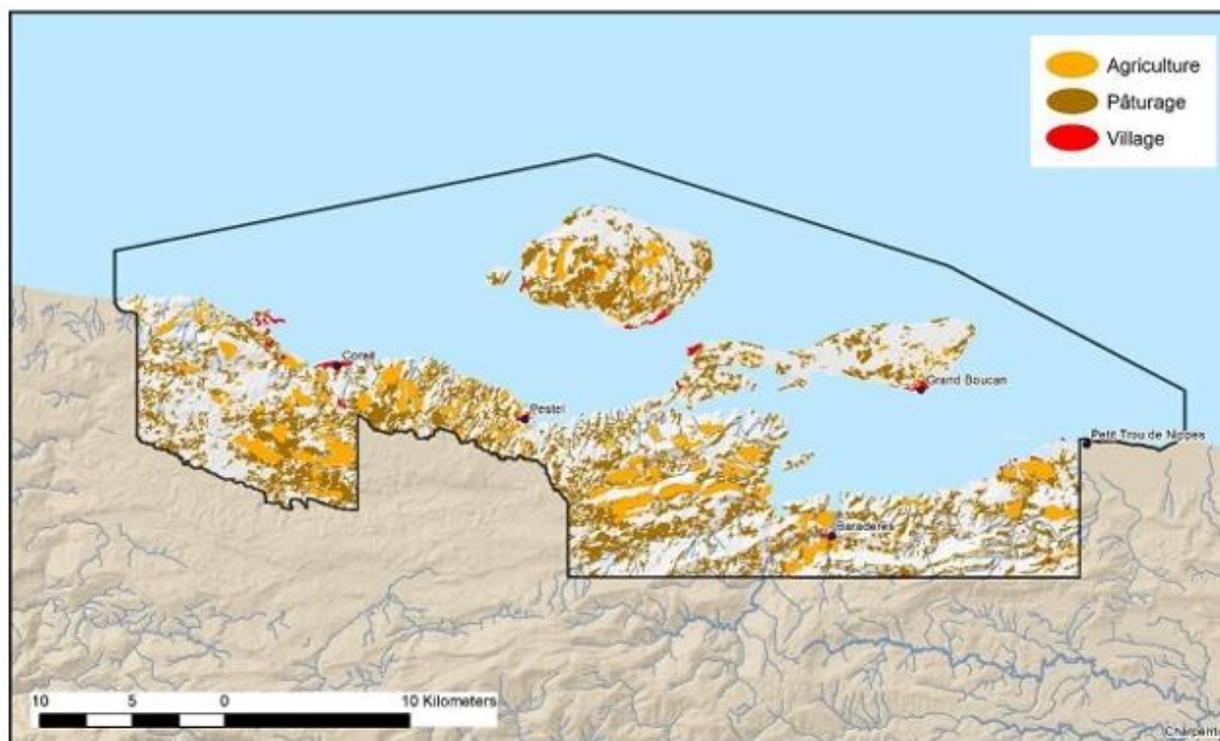
Le tableau 1 et la figure 4 apportent des informations précises sur l'occupation des sols du Complexe.

**Tableau 1 : Superficies de Chaque Classe d'Occupation des Sols**

Classe	Superficie (Hectares)
Terrain nu sec	2,476.9
Terrain nu semi-humide	4,884.6
Forêt sèche	13,379.7
Forêt de latifoliés	38,099.1
Mangroves	1,897.3
Pâturages	39,217.3
Villages	322.1
Plans d'eau	93.4
Zones humides	238.2
<b>TOTAL</b>	<b>100,608.6</b>

Source : CNGIS

**Figure 4 : AGRICULTURE, PÂTURAGES ET VILLAGES DANS LE COMPLEXE BARADÈRES-CAYEMITES.**



Source : The Nature Conservancy (ANAP et AL, 2020)

- Les pâturages issus des forêts indigènes sont prédominants couvrant un total de 13.475 Ha.

- L'agriculture intensive est pratiquée sur 3.381 Ha : selon GRAPES (2018), un exploitant travaillait une superficie moyenne de 1 ha. Ce qui signifie que 3.381 Ha étaient cultivés intensivement par 3.381 exploitants.

L'analyse des cartes géologiques fournies par les couches SIG du CNGIS indique que 84 % (35 963 ha) de la superficie totale des bassins versants sont calcaires, 14 % (6 000 ha) alluviaux, 1,6 % basaltiques (712 ha), 0,4 % volcaniques (182 ha). La figure 4 montre la répartition spatiale de ces classes géologiques et l'étendue des formations calcaires qui sont caractérisées par de vastes rivières souterraines difficiles à cartographier et à gérer. Les îles de Petite et Grande Cayemites font partie des cinq (5) îles haïtiennes calcaires. La péninsule de Bec-à-Marsouin sur laquelle est logé le village de Grand Boucan est également calcaire.

### III. RESULTAS DES ETUDES DE FILIERES REALISEES DE 2005 A 2021

Ces études ont été réalisées par Gilles DAMAIS (2005), GRAPES (2021), Jean Marc VITAL (2019) et ARIA CONSULT (2021). Tout l'intérêt de ces travaux réside dans le fait qu'ils ont eu comme objectif d'identifier, hiérarchiser des filières de produits agricoles et ruraux qui sont les plus porteurs ayant conséquemment une capacité certaines de déclencher un processus de développement.

Ils sont intéressants pour quatre (4) autres raisons :

- Une certaine valeur historique, montrant comment la situation et les idées ont évolué au cours des 20 dernières années.
- Un encrage particulier pour les Nippes, région où se trouve une bonne partie du Complexe Baradères-Cayemites,
- Une couverture aussi bien nationale que régionale.
- Des approches différentes aboutissant à des résultats similaires.

Les résultats synthétiques de ces travaux sont présentés au tableau 2.

**Tableau 2 : Filières Porteuses Selon Diverses Etudes**

Filières porteuses étude 2005 Niveau Haïti 11/38			Etude 2018 filières porteuses niveau Complexe Baradères Cayemite			Filières porteuses étude 2019 Niveau commune Corail 8/25			Filières porteuses 2021 Niveau Nippes 12/38		
Filières	Marge profit producteur en %	Valeur production national En millions dollars US	Filières	Marge de profit producteur %	Valeur ajoutée \$ par ha	Filières	Marge de profit production national	Valeur production En millions dollars us	Filières	Marge profit producteur en %	Valeur ajoutée \$ par ha
Avocat	193.00 %	32.5	Banane	84	N/D	Ananas	N/D	N/D	Avocat		
Banane	17.31%	103.1	Canne	2.31	N/D	Banane	65%	70.7	Banane	84.32	3517
Cacao	3.31%	5.5	Haricot	43	N/D	Cacao	35%	7.6	Bovins		
Café	14.40%	63.8	Igname	54	N/D	Café	200%	20.4	Caprins		
Mangu e local	192.28%	53.0	Mais	3	N/D	Haricot	60%	31.2	Chou	68.27	1402
Mangu e USA	305.00%	6.7	Manioc	40	N/D	Igname	123%	32.5	Haricot	43.04	882
Œufs	109.00%	0.7	Melon	60	N/D	Manioc	31%	88.1	Igname jaune	57.87	1309
Patate douce	96.20%	49.1	Patate douce	44	N/D	Maïs	43%	22.0	Maïs	3.69	N/D
Pois Congo	65.00%	27.2	Pois souche	78	N/D	N/D	N/D	N/D	Mangu e	N/D	N/D
Poule pays	52.29%	38.1	Petit mil	67	N/D	N/D	N/D	N/D	Poisson	N/D	N/D
Riz	31.10%	40.1	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	Porcins	N/D	N/D
Vétiver	Nd	5.1	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	Riz	84.59	4134
<b>Gilles DAMAIS. 2005</b> Rapport de synthèse tome 2: les filières rurales. Identification de créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes. BID			<b>GRAPES 2018</b> <b>Etude de diagnostic socio-économique au niveau du complexe 2 Baradères- Cayemites. PNUD/ MDE/ GEF</b>			<b>Jean-Marc VITAL. 2019</b> Rapport final étude chaînes de valeurs du projet RESPEC. Catholic Relief Services. CRS			<b>ARIACONSULT 2022</b> Réalisation d'une étude de filières agricoles porteuses Nippes. Mesures. Projet TPR DP MARNDR/ BM Rapport Phase II et III		

Sources : Diverses

Chacune des études a adopté ses propres critères.

Pour damais (2005) ce sont,

- Le nombre d'acteurs concernés et leur catégorisation en termes de genre,
- Le bilan quantitatif de chaque filière,
- Le type de marché sur lequel le produit est positionné,
- Le rapport de prix avec les produits concurrents,
- La valeur ajoutée dans les filières et sa répartition entre les acteurs,
- Les atouts, faiblesses, menaces et opportunités,
- Les effets sur l'environnement.

Pour GRAPES (2018), il a été retenu des critères plutôt qualitatifs, tels que la dégradation des conditions environnementales, les attentes de la population.

Vital (2019) a retenu pour les cultures vivrières des critères comme :

- La nutrition,
- La sécurité alimentaire,
- La valeur marchande,
- La valeur ajoutée,
- La participation, l'intégration et l'autonomisation des femmes.

Pour les cultures de rente :

- La rentabilité économique,
- La résilience aux chocs climatiques,
- Le potentiel de croissance,
- Une vocation exportatrice confirmée,
- La capacité à s'intégrer dans un système d'agroforesterie (protection de l'environnement),
- La création d'emplois saisonniers.

Dans le cas d'ARIA CONSULT, les critères retenus ont été les suivants :

- Valeur ajoutée,
- Barrière à l'entrée,
- Importance stratégique,
- Pouvoir de négociation des producteurs,
- Tendances de la production,
- Etat de la concurrence,
- Perspective de marché local,
- Perspective de marché export,
- Potentialité de gains de productivité.

Une synthèse des quatre (4) travaux cités mettent en évidence 21 filières qu'on peut essayer de regrouper :

- Les fruits pérennes (fruitiers) : avocat et mangues ;
- Les fruits annuels : melon et ananas ;
- Les céréales : maïs et riz ;
- Les denrées d'exportation : cacao, café ;
- Les tubercules : igname, manioc et patate douce ;

- Les légumineuses : haricot et pois congo ;
- Les légumes : chou ;
- Les élevages : poulet indigène (poul peyi), caprin, bovin et porcin ;
- Autres : banane, canne à sucre et poisson.

Parmi cette vingtaine de produits, on peut essayer de dégager un certain consensus en tenant compte des produits les plus répétés. Ce sont :

- Les fruitiers : avocat et mangues ;
- La banane ;
- Les tubercules : igname et manioc ;
- Les céréales : maïs.

***N.B. Pour des détails, on peut consulter les quatre (4) études en annexe. En plus informations sur les filières, les annexes ont des textes sur plusieurs sujets qui peuvent intéressés les décideurs du Projet Corridor Vert :***

- ***Problématique du charbon de bois et Etudes de cas,***
- ***Commercialisation pratiquée par les femmes,***
- ***Activités extra agricoles,***
- ***Transformation de produits agricoles.***

#### IV. LES INTERVIEWES DE L'ENQUETE ET REPARTITION SELON PLUSIEURS PARAMETRES

Pour les quatre (4) communes les interviewés sont répartis comme suit selon le sexe et l'âge :

**Tableau 3 : Répartition de l'Echantillon par Sexe et Age Moyen/Sexe**

Rubrique	Femmes	Hommes	Total
Nombre	106 (47,7%)	106 (52,3%)	202
Age Moyen	46,7	30	N/A

Source : Elaboration Propre

On remarque qu'il n'y a pas de jeunes. Ceci est dû au fait qu'ils sont peu actifs dans les organisations dont des membres ont été invités. Par ailleurs, ils s'occupent davantage de leurs activités scolaires, et sont aussi pour certains des chauffeurs de taxi-moto.

Toutefois, comme le montre tableau ci-après, on a pu interviewer plus de 20% de femmes ayant moins de 40 ans. Par ailleurs, sur 96 femmes interviewées, 28 (29%) ignorent leur âge. C'est énorme.

**Tableau 4 : Répartition des Femmes en Fonction de l'Age**

Rubrique	Moins 40	Entre 40 et 50	Plus de 50	Total
Nombre	17	29	22	68
Age moyen	33	44	56	N/A
Fréquence relative	23	44	33	100

Source : Elaboration Propre

Il est important aussi de monter la répartition du nombre d'interviewés en fonction de leurs activités. Le tableau 5 fait la présentation.

**Tableau 5 : Répartition des Interviewés en Fonction de leur Fonction<sup>1</sup>**

Fonction/Activité	Nombre	En pourcentage
Commerçantes	77	38,1
Personnes-Ressources	60	29,8
Producteurs/trices	31	15,3
Responsables de mutuelles/AVEC	13	6,4
Coupeurs de bois/fabricants de charbon de bois	11	5,4
Transformateurs/trices de produits agricoles	5	2,5
Producteurs/trices de plantules	5	2,5
Total	202	100

Source : Elaboration Propre

On souligne que parmi les commerçantes, il n'y a qu'un homme. Et parmi les personnes-ressources, il n'y a que cinq (5) femmes.

Les 202 personnes consultées viennent se répartissent ainsi par commune comme on le voit ci-après.

**Tableau 6 : Répartition des Interviewés par Commune**

Commune	Nombre d'interviewés	En pourcentage
Baradères	115	56,9
Corail	65	32,2
Grand Boucan	17	8,4
Cayemites	5	2,5
Total	202	100

Source : Elaboration Propre

On peut remarquer une sur représentation de Baradères dans l'échantillon. Ceci est dû à une plus grande de capacité de mobilisation de la personne-contact du Projet dans cette commune.

<sup>1</sup> ) Voir listes en annexe, dossier Excel.

## V. PRODUCTION AGRICOLE ET RENTABILITE

### 5.1 Superficie exploitée

La superficie exploitée par les personnes interviewées comme producteurs/trices se présente au tableau 7.

**Tableau 7 : Superficie Moyenne Exploitée (Ha)**

Rubrique	Statistique (Ha)
Moyenne Echantillon	1.94
Moyenne Homme	2
Moyenne Femme	1.21
Taux de déséquilibre Homme/Femme	65
Intervalle	0,20 à 3 ha

Source : Elaboration Propre

Ces chiffres apparaissent élevés et doivent être interprétés avec prudence. Ils ne veulent pas dire que, chaque année, par exemple, les agriculteurs emblavent 2 hectares en banane, en igname, en manioc ou toutes autres cultures. Dans le cas de l'igname, par exemple, c'est souvent une infime proportion de la parcelle qui est plantée en igname. Il en est de même pour la banane. Ce sont de véritables micros champs d'igname à l'intérieur de la parcelle, allant de 30 à 270 m<sup>2</sup> (CF TABLEAU).

### 5.1 Associations de cultures et calendrier cultural

Les principales associations de cultures déclarées sont ci-dessous :

- Banane-Igname,
- Banane-Igname-Patate,
- Banane-Manioc-Patate,
- Banane-Igname-Manioc,
- Igname-Manioc-Maïs,
- Manioc-Ananas,

On remarque que la banane, l'igname et le manioc sont présents quatre (4) fois sur six (6). On peut commencer par entrevoir quelles cultures sont les plus importantes en termes de revenus.

Ci-après le calendrier cultural des principales cultures.

**Tableau 8 : Calendrier Cultural - Principales Cultures**

Culture	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Janvier
Banane	-	S/R	S/R	S/R	S/R				S	S/R	R	R
Igname	R	S	S	S	R	R	R	R			S/R	S/R
Manioc		S/R	S/R	S/R								
Patate		R2			S1				S2		R1	
Maïs				S1/R2				R1			S2	
Ananas					S/R	S/R						

Source : Elaboration Propre

NB: S/R : S : Semis ; R : Récolte

## 5.2 Rôle des femmes dans les activités productrices et de services

Les opérations culturales majeures pour toutes les cultures (préparation de sols, trouaison, coupe d'arbres, sarclages, récolte ...) sont essentiellement exécutées par des hommes. Il en est de même pour le captage des poissons,

Toutefois, les femmes peuvent aussi être en première ligne dans le captage des poissons, dans les plantations et la récolte de la banane, du haricot et du maïs. Dans les opérations de transport (champ-domicile et domicile-marché), de ramassage du charbon, de préparation de nourriture pour les ouvriers agricoles, et la vente de tous les produits, ce sont elles qui ont un leadership presque absolu.

Les jeunes qui sont souvent à l'école au moment du pic des opérations culturales, participe. Durant les périodes de vacances, ils jouent leur partition surtout aux récoltes et au transport (champ-domicile), le ramassage du charbon ainsi que le battage du haricot.

### 5.3 Approvisionnement en semences des Producteurs/trices

L'origine des semences utilisées peut à travers les chiffres présentés au tableau 9.

**Tableau 9 : Approvisionnement en Semences**

Modalités	Nombre	Pourcentage
Auto approvisionnement exclusif	9	0.69
Approvisionnement externe exclusif	4	0.31
Auto et externe	10	0.77

Source : Elaboration Propre

Remarques ;

- L'approvisionnement externe se fait auprès d'un ami ou le plus souvent au marché, auprès d'un projet, ou de fournisseurs privés. On trouve au moins trois (3) fournisseurs privés à Baradères. Il semble qu'il y a pas mal à Corail.
- L'approvisionnement externe s'affirme presque exclusivement pour la banane et l'igname. Quelques fois pour le manioc.
- On peut comprendre donc que les parcelles sont petites pour les cultures les plus prisées et à plus grande valeur ajoutée.
- Ces semences sont relativement chères : 1375 Gourdes en moyenne par douzaine pour la banane. Emblaver un hectare en banane (2000 plants/ha), il faudrait environ 230.000 gourdes, montant que de petits producteurs peuvent très difficilement mobiliser pour une culture au cours d'une saison agricole. Les chiffres disponibles pour l'igname ne sont pas suffisants pour permettre de faire des estimations. Pour l'ananas, c'est 75 gourdes pour une douzaine de plants, ce qui donnerait 125.000 gourdes pour un hectare avec seulement 20.000 plants.
- Il existe une activité de production de plantules et de semenceaux des petits entrepreneurs que l'on trouve aussi bien à Baradères qu'à Corail. Ils sont dans l'igname, dans le cacao, dans le café et dans d'autres fruitiers (cerise, par exemple) Leur production moyenne annuelle n'est pas élevée. Environ 250 semenceaux d'igname et 2.500 plantules de café ou de cacao. Il y a aussi des cas exceptionnels où un "semencier" peut produire jusqu'à 20,000 plantules de café. Cette production n'est pas toujours vendue dans sa totalité. On calcule un taux de vente d'un peu plus de 60%. L'intervalle se situe entre 20% et 90% au cours de l'année. En fait, ces « semenciers » ne visent pas un marché « populaire », mais plutôt un marché institutionnel (ONG et autres), que ce soit pour l'igname, que ce soit pour les

plantes pérennes. Dans le cas de l'igname, leurs matériels de base sont achetés dans les marchés publics, la même modalité d'approvisionnement que les paysans.

- C'est une activité, production de plantules, nonobstant la taille, relativement rentable. Un individu qui la pratique peut gagner environ 30.000 gourdes par an. La marge sur les dépenses totales (13.525 gourdes/an) est plus de 100%.
- Ils travaillent essentiellement sur fonds propres (80% des cas). Seulement 40% ont une formation technique.

## 5.4 Cultures et rentabilité et importance relative pour la population

**Tableau 10 : Rentabilité de Quelques Cultures**

Rubrique	Cultures				
	Banane	Igname	Manioc	Patate	Ananas
Superficie (ha)	0,092	0,135	0,046	0,05	0,04
Préparation sols	4.559	12.222	5.941	3.60	4.500
Semences/plants	4.523	5.278			40.000
Fertilisation (engrais et application)					
Plantation/Trouaison	3.136	6.097	4.443		2.000
Achat de tuteurs					
Désherbages	4.650	16.806	6.700	1.660	9.000
Traitement phytosanitaire (produit et application)					
Récolte					
Dépenses totales	16.868	40,03	17.084	5.020	55.500
Production	13 dz				83 dz
Prix unitaire	9.200				1.000
Produit brut	119.600	122.000	38.227	11.000	83000
Marge brute	102.732	81.597	21.143	5.980	27.500
Marge Brute par Hectare	1.116.652	604.422	459.630	117.949	687.500

Source : Elaboration Propre

Plusieurs remarques :

- La banane, comme le révèle souvent la littérature, arrive en tête en termes de rentabilité.
- La technicité est probablement faible : pas de traitement phytosanitaire et de fertilisation,
- Il n'y a pas de tuteurs pour les plantations d'igname, culture pratiquée de façon extensive.
- Certaines opérations, telle la récolte, sont assurées par la main-d'œuvre familiale.
- Pour la patate, l'igname et le manioc, chaque producteur a sa propre unité. C'est au cas par cas qu'on a dû calculer le produit brut.

Il est aussi un fait que toutes ces cultures se trouvent à l'intérieur d'associations :

- La banane, c'est Banane-Igname-Manioc-Patate.

- L'igname, c'est Igname-Banane-Manioc.
- Le manioc, c'est Manioc-Banane-Patate.
- La patate, Patate-Banane-Manioc.
- Le maïs, c'est Maïs-Igname-Manioc
- L'ananas, c'est Ananas-Manioc.

L'intérêt c'est de regarder les résultats obtenus avec ces différentes associations et l'importance de chacune de ces cultures à l'intérieur de leurs associations respectives. Le tableau 11 fait le point.

**Tableau 11 : Contribution relative des cultures individuelles dans les associations**

Culture	Marge	Associations	Marge Associations	Pourcentage dans l'association
Banane	1.116.652	Ba <sup>2</sup> -Ig/Ba-Ig-Pat/Ba-Ma-Pat/Ba-Ig-Ma	1.830.670	61
Igname	604.422	Ig-Ba-Ma/Ig-Ba-Pat/Ig-Ba	1.663.130	36
Patate	117.949	Pat-Ba-Ma/Pat-Ba-Ig	1.786.222	7
Manioc	459.630	Ma-Ba-Pat/Ma-Ba-Ig/Ma-Ig-Maïs/Ma-Ananas/Ma-Maïs	1.920.218	24
Ananas	687.500	Ananas-Maïs	N/D	N/A
Maïs	42.424	Maïs-Ig-Ma	514.424	8

Source : Elaboration Propre

On note l'importance de la place de la banane dans un groupe de quatre (4) associations. Ce constat permet de présenter l'opinion des personnes-ressources sur l'importance relative des différentes sources de revenus de la population.

Les personnes ressources ont été interviewées sur plusieurs problématiques sur lesquelles les TDR ont des questions et cherchent des réponses. Quelles sont les activités les plus importantes en termes de génération de revenus pour la population ? Quelles sont parmi ces activités celles ayant le moins ou le plus d'impact sur l'environnement ? Et bien d'autres encore. On comprend que les réponses peuvent diverger pour une même activité pour plusieurs raisons : diversité des aires agro écologiques, situation géographique, intérêt particulier de la personne qui répond, ....

<sup>2</sup> ) Ba: Banane; Ig: Igname; Pat: Patate; Ma: Manioc

On comprend alors que faire le point peut être assez difficile. Pour éviter certains biais trop évidents, les personnes-ressources ont été invitées à donner par ordre de priorité les trois (3) principales activités en termes de gains de revenus. Les réponses sont notées de 1 à 3. Trois (3) pour les activités occupant la première place, deux (2) pour celles en deuxième position, et un (1) pour celles en troisième place. Ensuite, on a sommé les notes en vue d'un classement.

On est arrivé aux résultats suivants :

- Banane en première place,
- Igname, charbon et pêche en deuxième position,
- Haricot en troisième position,
- et l'élevage, l'ananas et le manioc en quatrième position.

Si pour la banane, l'igname, le charbon de bois, le haricot et le manioc, pratiquement toutes les zones sont concernées. Pour l'élevage et la pêche, l'intérêt est essentiellement pour les Cayemites et Grand Boucan ; pour l'ananas, c'est Fonds-d'Icaque, section communale de Corail qui est concerné.

Fort ces remarques, on peut avancer, selon les informations fournies par les personnes-ressources, que la banane, l'igname, le charbon de bois, le haricot et le manioc sont les cinq (5) premières activités qui arrivent en tête en termes de gains de revenus pour les populations de Baradères et de Corail. Pour les Cayemites et Grand Boucan c'est la pêche et l'élevage. Il faut dire aussi que la commercialisation de l'ananas produit phare à Fonds d'Icaque s'oriente davantage vers Jérémie, Beaumont et les Cayes. Ceci explique, peut-être, pourquoi la majorité des personnes ressources consultées à Corail ne considèrent pas cette culture comme l'une des activités principales de la commune.

Pour appuyer ce propos, il est aussi intéressant de présenter les chiffres du tableau ci-après.

**Tableau 12 : Pourcentage de Producteurs/trices ayant ces Cultures Dans les Différents Associations de Cultures**

Cultures	Importance en Pourcentage
Banane:	92
Manioc:	85
Igname:	69
Patate:	54
Maïs:	15
Ananas	8

Source : Elaboration Propre

### 5.5 Les récolte de fruits comme activité génératrice de revenus

Les fruits en question et pour lesquels on a des informations se trouve au tableau ci-après. On parle de récolte comme activité productrice du fait qu'il n'y a pas de culture à proprement parler. Ce sont général des plantes qui poussent seules. Les rares soins dont elles bénéficient c'est lorsque le propriétaire décide d'ensemencer la parcelle sur laquelle elles se trouvent avec des cultures annuelles.

Pourtant comme on va le voir, elles sont une source de revenus substantielle.

**Tableau 13 : Calendrier de récolte des Fruitiers**

Fruits	Mois de Récolte
Avocat	Aout-Novembre
Cocoyer	Toute l'année
Mangue	Avril-Mai-Aout
Orange	Novembre-Janvier
Véritable	R1: Juillet-Septembre R2: Novembre-Janvier
Noix de cajou	Avril-Juillet

Source : Elaboration Propre

**Tableau 14 : Produit Brut Obtenu par Pied des Fruitiers**

Fruits	Nombre Moyen de pieds	Produit Brut Moyen /pied (Gourdes)	Intervalle (pieds)
Orange	12	815	N/D
Véritable	27	790	8-100
Cocoyer	35	1.700	N/D
Mangue	15	630	7-24
Avocat	15	930	6-30
Noix de cajou	10	1.500	N/D

Source : Elaboration Propre

On peut comprendre l'importance de cette rente pour un petit producteur, sans penser à la productivité qui pourrait augmenter avec un peu de soins.

## **5.6 Impact sur l'environnement des activités productives et actions prioritaires pour les combattre**

### **5.6.1 Impact**

Ces cultures et d'autres qui sont pratiquées dans les communes étudiées.

Dans le cas des activités ayant des impacts sur l'environnement, la question a été posée aux personnes ressources en vue de les classer en "Aucun" d'impact, "Moins d'impact" négatif sur l'environnement, "Plus ou moins" d'impact sur l'environnement. Et "Plus" d'impact négatif sur l'environnement.

La seule activité qui a été considérée comme sans impact sur l'environnement, c'est le riz cultivé dans les sols marécageux de plaine.

Cinq (5) activités sont considérées comme les plus impactant négativement sur l'environnement, ce sont le haricot, le manioc, le charbon de bois, le maïs et la pêche.

Les moins impactant négativement sont la banane, l'igname, l'ananas et les fruitiers en général.

Pour l'ensemble des autres cultures les plus pratiquées, c'est plus ou moins impactant ; on cite, : la patate, le melon, l'arachide, le pois congo, l'élevage, etc.

En ce qui concerne l'igname, sa position s'explique par le fait qu'il s'agit d'une culture non intensive, différemment de Beaumont, par exemple. Elle est cultivée dans les champs autour

des arbres émondés lors du défrichage pour la préparation des sols. Le cas de l'ananas est aussi intéressant : il est associé avec le manioc, ce qui diminue son impact négatif. Par contre, lorsque le manioc est cultivé seul (avec de grosses buttes), les premières pluies d'avant une bonne croissance végétative, entraînent vers le bas une bonne partie du sol constituant les buttes.

### 5.6.2 Actions prioritaires

Elles sont une dizaine. Le tableau 15 en atteste.

**Tableau 15 : Actions Prioritaires pour la Protection des Ressources**

Ressources	Actions Prioritaires		
	Priorité 1	Priorité 2	Priorité 3
Sols	Reboisement	Mise en place structures antiérosives	Sensibilisation/Formation sur de meilleures pratiques culturelles
Eau	Reboisement	Correction de ravines et de micro retenues	Sensibilisation sur l'importance des arbres /Formation sur de meilleures pratiques culturelles
Bois	Création nouvelles activités génératrices de revenus	Reboisement	Meilleure gestion de la coupe des arbres
Oiseaux	Reboisement	Diminution coupe des arbres	Sensibilisation/Formation sur l'importance des oiseaux
Arbres anciens	Emondage des vieilles branches	Achat des arbres menacés	Sensibilisation sur leur importance culturelle

Source : Elaboration Propre

On remarque que le reboisement est partout. Il se décline de plusieurs manières : reboisement avec des fruitiers, protection des lots boisés existants, création de nouveaux lots boisés, plantation en amont des sources et sur les rivages, ... La sensibilisation/formation occupe également une place de choix dans l'esprit de ces personnes qui sont des leaders dans leurs communautés.

## 5.7 Problèmes dans les activités productrices et attentes

### 5.7.1 Les problèmes

Les problèmes sont nombreux et de divers ordres. Toutes les filières et tous les opérateurs en subissent les conséquences. Le tableau 16 fait une synthèse de ces difficultés.

**Tableau 16 : Problèmes liés aux cultures vivrières et fruitières**

Culture	Problèmes
Banane	Sécheresse, manque de fonds, pestes (insectes, maladies,...), élevage libre, baisse de la demande (situation d'insécurité sur les routes)
Igname	Sécheresse, manque de fonds, pestes (insectes), élevage libre, baisse de la demande (situation d'insécurité sur les routes), rareté de semences
Manioc	Sécheresse, manque de fonds, pestes (rats), baisse de la demande (situation sécuritaire), travail de transformation très fatigant
Patate	Sécheresse, manque de fonds, pestes (insectes, rats), baisse de la demande (situation sécuritaire), élevage libre
Ananas	Pestes (rats, maladies,...), baisse de la demande (situation sécuritaire)
Véritable	Sécheresse, baisse de la demande (situation sécuritaire), vent, gaspillage en période de récolte
Avocat	Sécheresse, pestes (rats/chats), baisse de la demande (situation sécuritaire), vent, gaspillage en période de récolte, emballage inadéquat pour le transport
Cocoyer	Pestes/maladies, baisse de la demande
Mangue	Sécheresse, pestes (mouches des fruits), baisse de la demande (situation sécuritaire), vent, gaspillage en période de récolte, faible valeur commerciale des variétés existantes
Noix de cajou	Vent (brulure des fruits), stockage en période pluvieuse (détérioration des fruits)
Cacao	Pestes (rats), manque de fonds

Source : Elaboration Propre

On peut remarquer l'importance des phénomènes météorologiques, peut-être même climatique, dans cette longue liste. Ce sont tous des phénomènes qui occasionnent des pertes significatives sur, pratiquement, toutes les activités et qui se répètent chaque année.

La présentation de leur importance relative, selon les réponses des producteurs/trices et bénéficiaires, est présentée au tableau 17.

**Tableau 17 : Problèmes mentionnés par les producteurs/trices**

Problèmes	Nombre	Pourcentage
Pestes (rats, oiseaux, chats,...) et maladies	28	28
Sécheresse	21	21
Baisse de la demande	14	14
Manque de fonds	13	13
Vent, grêle	12	12
Gaspillage en période de récolte	6	6
Autres (élevage libre, rareté semences, emballage, stockage,...)	6	6

Source : Elaboration Propre

Le gaspillage en période de récolte concerne trois (3) fruits majeurs : véritable, mangue et avocat. Dans le cas de la mangue, il y a non seulement le des quantités supérieures à la demande durant cette période, mais aussi la qualité des variétés disponibles. Le problème se pose dans toute son acuité à Baradères où les variétés « Labich », « Musca » et « Fil » n'ont que peu de valeur commerciale.

Le manque de fonds est le plus souvent lié à l'incapacité de se procurer des semences

Les fournisseurs de plantules confrontent également un ensemble de problèmes dont on liste ici les plus importants : faiblesse du marché (écoulement difficile des produits), sécheressen/rareté d'eau pour l'arrosage des pépinières, pestes et absence de moyens de lutte efficaces, manque de fonds.

Si on ajoute les fournisseurs de plantules, c'est plus de 40% des réponses qui se rapportent aux phénomènes météorologiques, et environ 20% qui abordent la question de disponibilité de fonds.

L'accès au financement pour les activités de production n'est pas une évidence. Près de 50% des personnes impliquées dans la production vivrière et fruitière n'utilisent que leurs propres fonds pour exécuter l'achat d'intrants et pour le paiement de leurs travaux culturaux. Par ailleurs, ceux qui peuvent en bénéficier sont loin d'être satisfaits. Voir le tableau 18 ci-après.

**Tableau 18 : Sources de Financement et Conditions de Financement**

Bailleurs	Conditions Générales	Temps d'attente (Jours)	Taux Mensuel	Garantie	Maturité (Mois)
Ami	Confiance	1	0	Aucune	1
Usurier	Capacité de remboursement, Versement mensuel	2 à 8	10 à 20	Aucune Ou Signature d'un reçu	2 à 6
Mutuelle	Etre membre Avoir son carnet Remboursement mensuel	30	2 à 4	Confiance Disponibilité sur son carnet	3 à 12
AVEC	Etre membre Avoir son carnet Respect des engagements	30	5	Confiance	3
CAPAJ	N/D	jusqu'à 90	5	Copie titre de propriété Avaliseur Compte bloqué	12
FONKOZE	N/D	Jusqu'à 75	5	Copie titre de propriété Compte bloqué	12

Source : Elaboration Propre

Les temps d'attente peuvent être particulièrement longs ; les taux d'intérêt peuvent être de 60% par an dans les institutions formelles, sans mentionner l'usure (jusqu'à 240% l'an) ; et les paiements mensuels ne sont pas adéquats pour une activité de production agricole.

### 5.7.2 Les attentes des éventuels bénéficiaires du Projet Koridò Vèt

Elles sont liées et en rapport direct avec les difficultés (Tableau 19).

**Tableau 19 : Attente des Producteurs/trices : Cultures Annuelles et Cultures Pérennes**

Attentes	Nombre	Pourcentage
Assistance financière (apport de fonds et baisse taux d'intérêt)	19	50
Assistance technique (lutte phytosanitaire, semences transformation de fruits,...)	12	32
Appui en petits matériels (pompe d'arrosage et autres)	5	13
Autres (Support en semences d'igname et de maïs, devenir membres de mutuelles, recherché de débouchés pour certains produits, ...)	2	5
Total	38	100

Source : Elaboration Propre

Il y a une demande clairement énoncée par ceux qui exploitent les manguiers : sur greffage avec des variétés à haute valeur commerciale (Francisque, Madan Blan, Corne et Musca [de Léogane]).

Dans le cas des fournisseurs de plantules deux (2) attentes sont exprimées : appui financier et recherche de débouchés.

## VI. COMMERCIALISATION AGRICOLE, CONDITIONS, RENTABILITE ET PROBLEMES MAJEURS

### 6.1 Les opératrices et marchés fréquentés

Pour introduire ce chapitre on se permet de reprendre le Tableau 4 du chapitre 4 puisque ce sont les femmes qui font de la commercialisation agricole en milieu rural haïtien.

**Tableau 20 : Répartition des Femmes en Fonction de l'Age**

Rubrique	Moins 40	Entre 40 et 50	Plus de 50	Total
Nombre	17	29	22	68
Age moyen	33	44	56	N/A
Fréquence relative	23	44	33	100

Source : Elaboration Propre

Elles sont de tous âges. La plus jeune a 24 ans et la plus âgée 74. Les groupes qu'on a rencontrés commercialisent une vingtaine de produits Chaque jour de la semaine, elles fréquentent un marché différent comme on peut le voir au tableau ci-après.

**Tableau 21 : Marchés Fréquentés par les Femmes-Commerçantes**

Jours de Marché	Marchés	
	Baradères	Corail
Lundi	Rivière Salée	Bernard-Gousse
Mardi	Tête-d'Eau (2 <sup>ème</sup> Section)	Beaumont (Autre Commune)
Mercredi	Centre-Ville	Fonds d'Icaque
Jeudi	Fond Tortue (3 <sup>ème</sup> Section)	Carrefour Charles
Vendredi	Rivière Salée (5 <sup>ème</sup> Section)	Centre-Ville
Samedi	Centre-Ville	Beaumont

Source : Elaboration Propre

Elles fréquentent également des marchés d'autres communes, en plus de Beaumont, tels que Duchity, Cavaillon, Cayes, Petit Trou de Nippes, Léogane et Port-au-Prince<sup>3</sup> (Carrefour, Gressier, Wharf de Jérémie, etc.).

Le tableau 22 présente pour chaque produit parmi les plus importants leurs lieux d'approvisionnement et les lieux de vente.

<sup>3</sup> ) Tous ces marchés ne sont pas accessibles pour le moment avec aggravation de la crise.

**Tableau 22 : Lieux d'Approvisionnement et Lieux de Vente par Produit**

Produit	Marchés d'approvisionnement	Lieux de vente	Type d'acheteurs	Taille des transactions
Igname	Tamac (Marché local), Fond Tortue, Rivière Salée Bernard Gousse/Duquillon Dérivaux/Pestel Duchity Beaumont Au Champ	La Marine/Carrefour Quai de Corail Marché des Cayes	Sarah de P-au-P Revendeuses Corail Revendeuses des Cayes	1- 2 sacs
Haricot	Fond Tortue Plaisance du Sud Cavaillon Beaumont Bernard Gousse	Domicile Petit Trou Centre-Ville Baradères	Revendeuses de : Petit Trou, Grand Boucan, marché local Consommateur final	18 marmites en moyenne, fourchette de 5 à 50 marmites
Banane	Fond Tortue Kay Jozi (Marché local) Baradères/Centre-Ville Rivière Salée La Plaine (Section communale) Au Champ	Miragoane, Cayes Port-au-Prince La Marine/Carrefour Grand Boucan Cavaillon Léogane Beaumont Centre-Ville Corail		2 douzaines en moyenne, fourchette moins d'une douzaine à 5 douzaines
Clairin	Atelier	Léogane		60 gallons
Riz décortiqué	Au moulin Corail/Centre-Ville	A domicile Centre-Ville Corail		50 marmites en moyenne, pouvant atteindre jusqu'à 130 marmites
Riz paddy	Au Champ	N/A		100 marmites
Maïs	Bernard Gousse/Duquillon	Centre-Ville Corail		50 marmites
Ananas	Au Champ Carrefour Papou/Fonds Icaque	Bord de la route Beaumont Cayes		1-3 douzaines; certains grossistes peuvent mobiliser un camoin pour en transporter
Manioc	Au Champ	N/A		
Cassave	N/A	Centre-Ville Corail		
Grenadia	Corail-Centre Ville	Cayes		
Charbon	Les lieux de fabrication	Port-au-Prince		40 sacs en moyenne

<b>Produit</b>	<b>Marchés d'approvisionnement</b>	<b>Lieux de vente</b>	<b>Type d'acheteurs</b>	<b>Taille des transactions</b>
Poisson	Bord de mer	Centre-Ville de Baradères Marché Ste Thérèse (Petit Trou) Centre-Ville Corail		Une vingtaine de livres

Source : Elaboration Propre

Pour certains produits comme la banane, on achète sur pied et on négocie avec le propriétaire pour pouvoir récolter au moment d'aller au marché en vue d'avoir un produit frais.

Comme on pouvait s'y attendre, compte tenu des fonds disponibles (voir ci-après), la taille des transactions est faible : quelques marmites, quelques sacs, quelques livres, .... On peut remarquer aussi combien les lieux d'approvisionnement de la banane, de l'igname et du haricot sont nombreux. C'est un autre indicateur de l'importance de ces produits/culture pour les populations.

## **6.2 Tendances des marchés des principaux produits**

Cet aspect est abordé en considérant aussi bien les marchés d'approvisionnement que pour les marchés intermédiaires et de consommation. Les tableaux 23 et 24 font la double synthèse.

**Tableau 23 : Tendances Disponibilité Produits sur les Marchés d'Approvisionnement**

Produit	Tendances
Igname	<p>Marchés en général bien approvisionnés. Ce qui ne veut pas dire pour autant que la production a augmenté. Plusieurs facteurs expliquent cette forte disponibilité.</p> <p>Peu de bateaux pour le transport vers P-au-P, donc les produits se vendent surtout sur les marchés locaux.</p> <p>Il y a moins d'acheteurs sur le marché. Les planteurs hésitant à récolter laissent le produit dans le sol.</p> <p>Toutefois, sur un autre palier purement technique, la production de l'igname ne devrait pas être à la hausse à cause de nombreux problèmes dont les pestes (maroca, fourmis) qui s'attaquent aux champs.</p>
Banane	<p>Marchés en général bien approvisionnés. Ce qui ne veut pas dire comme pour l'igname pour autant que la production a augmenté. Plusieurs facteurs expliquent cette forte disponibilité.</p> <p>Peu de bateaux pour le transport vers P-au-P, donc les produits se vendent sur les marchés locaux</p> <p>Peu de camions pour transporter jusqu'à P-au-p</p> <p>Peu de Sarah de P-au-P</p> <p>Ce qui a entraîné une chute de prix sur ces marchés (de 40%). Ce qui est valable pour l'igname et les fruits (orange et grenadia). Dans certains marchés locaux de Baradères (Rivière Salée, par exemple) le régime de la banane est passé de 1.250 gourdes avant la crise à 200 gourdes en septembre 2024. Un autre phénomène intéressant à signaler, certains producteurs hésitent à venir au marché avec leurs produits pour ne pas les brader.</p>
Haricot	<p>La tendance serait plus à la baisse. Dans certaines zones de production de Baradères, on remarque une baisse des investissements saisonniers dans cette production:</p> <p>Tarissement sources de financement pour les plantations: enfants et autres habitants de la zone vivant à PauP ne pouvant plus venir pour planter comme ils le faisaient avant la crise.</p> <p>Dans le même temps, il est remarqué des phénomènes qui impactent négativement la production: sécheresse, baisse de la fertilité des sols.</p> <p>Sans toutefois, ignorer du fait qu'il y a trop peu d'acheteurs, il y a dans certains marchés une apparente hausse de la disponibilité.</p>
Clairin	<p>Faible hausse. Un indicateur très clair c'est le nombre de guildives qui n'a cessé d'augmenter au cours des dernières années</p>
Riz	<p>Forte hausse. Moins d'acheteurs venus d'ailleurs ; de nouveaux producteurs qui ont laissé Port-au-Prince à cause de la crise, particulièrement à Corail. Toutefois, à Baradères, on remarque un autre phénomène: remplacer du riz par la canne à sucre dans les sols marécageux</p>
Ananas	<p>Forte hausse</p> <p>Plus de disponibilité parce que moins d'acheteurs sur le marché. Il y a aussi un vrai engouement pour le produit qui est considéré comme produit alternatif au café. C'est le</p>

Produit	Tendances
	produit phare de Fonds d' Icaque
Manioc	Faible baisse. Moins de plantations à cause de la crise ; les planteurs ne récoltent pas et emblavent moins de terre. Dans certaines poches, plus de terres sont mises sous culture par des jeunes ayant laissé Port-au-Prince.
Maïs	Forte hausse dans la disponibilité suite à une augmentation de la production dues aux pluies de la dernière saison agricole.

Source : Elaboration Propre

En synthèse, on peut avancer que les marchés sont bien approvisionnés. Il y a la crise (mois d'acheteurs venus de Port-au-Prince) et l'excellente saison agricole 2023-2024.

**Tableau 24 : Tendances de Marché des Produits dans les Marchés Intermédiaires**

<b>Produit</b>	<b>Tendances</b>
Igname	Forte baisse
Banane	Forte baisse (prix de moins de 33%) Avant Crise: un camion se vendait en 1 jour Actuellement: vente en 3 jours d'un camion; A La Rochelle, Mariani, sur les bateaux, les détaillantes étaient des réveille-matin pour les Sarah de province, maintenant, plus de camions, seulement quelques pickup aménagés en camionnettes Les prix ont fortement baissé à cause de l'inaccessibilité de PauP; les marchés régionaux (Boucan, Cavaillon, Miragoane,..) sont saturés. Peu d'acheteurs, marchandes et grossistes
Haricot	Tendance pas clairement définie pour l'ensemble des zonés concernées. Dans la plupart des communautés, ce serait une baisse qu'on pourrait qualifier de forte à causes des mêmes raisons que pour l'igname et la banane (marché limité à la localité, peu d'acheteurs commerciaux venant de Port-au-Prince). Dans d'autres zones ce serait plutôt le contraire avec l'arrivée de nouveaux venus créant une certaine tension sur le marché.
Clairin	Forte hausse : Le nombre de guildives n'a cessé d'augmenter au cours des dernières années
Riz	Une forte hausse à cause d'une absence remarquable du riz importé sur le marché qui, d'ailleurs, se vend plus cher.
Grenadia	Forte Baisse pour le segment de marché dédié vers P-au-P. Et stable pour le marché des Cayes.
Ananas	Faible baisse
Cassave	Forte baisse
Maïs moulu	Une forte hausse avec l'arrivée de nouveaux consommateurs venant de Port-au-Prince.

Source : Elaboration Propre

La tendance forte c'est la baisse. La crise qui sévit dans le pays et bloquant les routes menant vers le principal marché de consommation, Port-au-Prince, en est le facteur principal. C'est aussi la crise qui explique la forte demande pour le clairin à Léogane et aux Cayes puisque les zones traditionnelles d'approvisionnement de ces sont incapables de traverser les routes.

## 6.4 Les prix

### 6.4.1 Evolution des prix

On aborde l'évolution des prix entre la période d'avant crise (2019/2020) et la période actuelle (2024). La question est traitée en utilisant les prix à l'achat et les prix à la vente. On a pu obtenir des données sur neuf (9) produits : ananas, banane, charbon de bois, clairin, haricot, igname, riz paddy, riz décortiqué et poisson.

Pour les prix d'achat, en tenant compte de l'ensemble des produits, sur la période définie, il y aurait une augmentation de prix de 44%. Toutefois, lorsqu'on enlève le riz paddy (cas spécial comme on l'a vu plus haut) et le charbon de bois, la baisse de prix est 2%. Ce qui laisse supposer que les producteurs ont perdu un peu de leurs revenus au cours de la période.

Pour les prix de vente (sans le riz paddy et le charbon), il y a une baisse de 5% pour la période. Les femmes commerçantes aussi sont affectées et de façon plus fortes que les producteurs/trices.

Dans cette conjoncture difficile ce sont les prix de la banane et ceux de l'igname qui ont été le plus affectés à la baisse. Ce qui est en adéquation avec les fortes baisses observées pour ces deux (2) produits.

Les tableaux de prix pour chaque produit se trouvent en annexe.

### 6.4.2 Variations saisonnières de prix

Sur 14 produits, les prix de neuf (9) (64%) varient au cours de l'année à plus 100%. A remarquer particulièrement les variations de prix du haricot et de l'arbre véritable, 233% et 300% respectivement. Voir Tableau 25.

**Tableau 25 : Variations saisonnières de prix (Gourdes)**

Produit	Mois et Prix minimum	Mois et Prix Maximum	Taux de variations
Haricot (Marmite)	Mai-Juin 750	Octobre-Février 2500	233
Igname blanc (Unité)	Février-Mars-Avril 200	Février-Mars-Avril 500	150
Banane (Régime)	750	1000	33
Clairin (Gallon)	1250	1750	40
Riz décortiqué (marmite)	550	650	18
Ananas (Douzaine)	Juin-Juillet-Aout 1375	Sept-Mai 2250	64
Manioc/Cassave (Douzaine)	400	750	87.5
Orange (Panier)	Novembre-Janvier 150	300	100
Véritable (Unité)	Juillet-Septembre 10	40	300
Mangue (Panier)	Mai-Aout 350	750	115
Cocoyer (Douzaine)	500	1250	150
Noix (Marmite)	Avril-Juillet 250	500	100
Avocat (Unité)	Aout-Novembre 12	25	100
Cacao	400	500	125

Source : Elaboration Propre

## 6.5 Importance du Fonds de Roulement de Sarah

Les 68 femmes sur les 77 interviewées, ayant voulu répondre ou en mesure de le faire, ont un total d'environ 1,5 millions de gourdes comme fonds de roulement, une moyenne autour de 20.000 gourdes. Près 50% ont moins de 15.000 gourdes.

**Tableau 26 : Classification des Sarah en Fonction de la Taille de leur Fonds de Roulement (FDR)**

Rubrique	Groupes					Total
	1	2	3	4	5	
Nombre	17	16	15	11	9	68
Total FDR	147.000	220.500	322.500	300.000	447.500	1.437.500
Moyenne FDR	8.647	13.781	21.500	27.273	49.722	21.140
Fréquence relative	0,25	0,24	0,22	0,16	0,13	1
Fréquence cumulée	49% ont moins de 15.000 gourdes		40% ont entre 15 et 30.000		14% ont plus de 30.000	N/A

Source : Elaboration Propre

## 6.6 Sources de financement et conditions de financement

Le taux d'intérêt moyen annuel auquel font face ces groupes de femmes est de 61% (Voir Tableau 27). Il y a aussi des cas particuliers, mais assez courants, à signaler. Il y a des femmes qui paient entre 5-12,5% après chaque marché. Le taux annuel est calculé autour de 1950%.

**Tableau 27 : Sources de financement**

Sources	Nbre d'interviewées	En pourcentage	Taux intérêt annuel
Fonds propres, Ami	14	23	N/A
Mutuelle	25	41	12--60
AVEC	16	26	24
Autres (Fonkoze, Caisse)	6	10	80
Usure/Escompte	9	15	105.5
Total	61	100	N/A

Source : Elaboration Propre

## 6.7 Rentabilité de l'activité de commercialisation

Cette problématique est abordée de deux (2) façons : marge sur dépenses totales (calculs effectués à partir des comptes d'exploitation pour vente de différents produits) et produits ayant dégagé les plus fortes marges selon les commerçantes.

Le tableau 28 synthétise les calculs.

**Tableau 28 : Marges sur Dépenses en Pourcentage**

Produit	Marge en pourcentage
Maïs moulu	53
Clairin	40
Charbon	34
Igname	30
Ananas	30
Grenadia	30
Poisson	19
Riz paddy	17
Manioc/cassave	11
Haricot	8
Banane	1

Source : Elaboration Propre

A remarquer la faible performance de la banane due aux risques liés aux difficultés de transport pour ce produit périssable. Une journée en plus sur la route par suite de la situation d'insécurité à laquelle camionneurs et commerçantes font face est suffisante pour une baisse significative de la qualité du produit, et aussi une chute drastique des prix.

L'attention doit se porter aussi sur le clairin et le charbon, deux (2) produits non périssables qui sont vendus ou peuvent l'être sur les marchés régionaux. Il en est de même pour l'ananas, produit périssable comme la banane, et pour l'igname qui l'est moins.

L'autre moyen de savoir quels sont les produits qui dégagent plus de revenus pour les commerçantes est de leur poser la question directement. Cette question a été quels sont selon vous les deux (2) produits qui assurent les meilleures marges. Le problème c'est que certains groupes de femmes peuvent choisir un produit comme le plus intéressant, alors que d'autres le considèrent comme le moins intéressant. Ce qui est normal puisque leurs réalités objectives sont différentes. Pour s'en sortir, on a donné des scores. Lorsqu'un produit est qualifié de "marge haute", on donne une note positive ; lorsque c'est "marge faible", on donne une note négative. Et à la fin, on additionne. Tous les produits ayant une note finale positive seront considérés comme à haute marge, donc générant plus de revenus pour les femmes. Ceux ayant

une note finale négative sera pénalisée. La méthode a ses limites, mais puisqu'on n'a pas effectué un suivi régulier pendant une période de temps bien définie, on fait confiance aux femmes, une confiance critique posant la question sous différentes formes de manière à trouver un consensus dans le groupe.

Sur la vingtaine de produits commercialisés par les Sarah, il apparaît que le haricot, le manioc/cassave, l'ananas, le charbon de bois et l'igname sont ceux qui permettent de gagner les plus fortes marges. Viennent ensuite la noix de coco, le poisson, la banane et les légumes.

Les produits dégagant les plus faibles marges sont en général les fruits (orange, véritable, corossol, grenadia mangue, ...). Leur périssabilité et leur grande abondance expliquent ces contreperformances. La patate et le malanga sont également considérés comme des produits peu rentables

Il faut souligner que les légumes représentent un groupe de produits moins que marginal dans le panier de commercialisation des Sarah.

***En résumé, on a six (6) produits qui sont retenus comme les plus intéressants par au moins deux (2) des trois (3) groupes de personnes interviewées (producteurs/trices, commerçantes, personnes-ressources), Ce sont la banane, le manioc, le charbon de bois, l'ananas, l'igname et le haricot.***

## **6.8 Présence des Femmes dans les organisations**

A part les mutuelles et les AVEC, 50% des femmes interviewées font partie d'une structure organisationnelle. Elles sont membres de

- Femmes en Action, une association de 25 membres,
- Rezo Fanm Taren Baradè (REFATAB),
- Association pour le Développement Intégré de Baradères (ACDID), probablement, l'association la plus importante de la commune de Baradères,
- FEFEE DE PA,
- Fanm Poto Mitan,
- Oganizasyon Fanm Aktif Fondikak (OFAFI),

- (Mouvman Devlopman Tèt Rivyè (MDTR), une association de 50 membres, hommes et femmes,
- FEFE DE PA.

Ce sont des organisations dont les objectifs sont très larges, et qui sont là pour saisir toutes éventuelles opportunités qui se présentent. Elles gèrent des **Champ Ecoles** ; elles fêtent le 8 mars ; elles participent aux entretiens de routes ; elles échangent de la main d'œuvre lors de la réalisation des opérations culturelles majeures ; elles apportent des appuis aux membres au moment des urgences,

## 6.9 Problèmes dans les activités commerciales et attentes des femmes

### 6.9.1 Les problèmes majeurs

Ils sont listés au tableau 29.

**Tableau 29 : Problèmes majeurs des commerçantes**

Problèmes	Nombre de réponses	Pourcentage
Transport	50	32
Insécurité sur les routes	30	19
Faiblesse des moyens économiques	28	18
Vente à crédit	24	15
Difficultés pour écouler les produits	6	4
Fluctuations des prix	5	3
Autres (vol d'animaux, rareté du bois, manque de MO)	13	8
Total	156	100

Source : Elaboration Propre

Les remarques ;

- Le transport comme problème, l'insécurité sur les routes, les difficultés pour écouler les produits font partie d'une même problématique, celle que confronte tout le pays avec une situation d'insécurité généralisée installée depuis déjà plusieurs années. Le problème de transport se réfère aussi au coût élevé des taxis motos qui grèvent leurs marges bénéficiaires de façon dramatique.

- Il n'est pas superflu de faire un flash sur le circuit par bateau Corail-Port-au-Port-Corail. Avant la crise un aller-retour durait 15 jours, depuis que les bandits contrôlent la mer, pour un aller simple, c'est 22 jours. Avant la crise, un bateau pouvait prendre la mer en solo, depuis c'est par groupe de cinq (5) qu'ils laissent Corail, une façon pour que la Marine Haïtienne puisse les escorter ensemble (économie d'échelle oblige). Ils sont obligés de payer à La Marine un (1) drum d'essence, plus de l'argent. De retour, ils paient en nature (régimes de banane, cabris, etc.) aux bandits.
- La vente à crédit comme problème est plutôt un indicateur des difficultés économiques des plus pauvres qui sont dans l'incapacité de rembourser leurs dettes. Selon les commerçantes, la situation est telle qu'elles ne peuvent pas refuser de vendre à une mère qui se présente avec son enfant pleurant littéralement de faim.
- Le manque de main d'œuvre est surtout lié aux opérations de râpage du manioc au moment de sa préparation pour la fabrication de la cassave. Toutes les transformatrices du manioc se plaignent de l'immense fatigue qu'engendrent les opérations de production de farine pour la fabrication de la cassave.

### 6.9.2 Les attentes des éventuelles bénéficiaires-commerçantes de Koridò Vèt

On a dressé une synthèse au tableau 30.

**Tableau 30 : Attentes des interviewées**

Attentes	Nombre de réponses	Pourcentage
Appui en financement	43	38
Appui en semences (igname et banane)	11	10
Surgraffage de fruitiers	11	10
Formation en gestion des terres	13	12
Appui en petits équipements	10	9
Autres	24	21
Total	112	1

Source : Elaboration Propre

Ce tableau appelle à des commentaires et explications.

- L'appui en financement s'entend un renforcement des mutuelles et les AVEC pour augmenter le FDR ; une possibilité pour elles d'avoir des emprunts destinés à l'achat d'animaux en vue de palier aux problèmes de transport vers les marchés locaux.

- Sur greffage de fruitiers : greffage de fruitiers, particulièrement les manguiers, avec des espèces plus valorisantes ; attente clairement exprimée par les hommes.
- Appui en petits équipements : avoir des équipements pour la conservation des produits de la pêche (igloo pour transport de glace, venant de Miragoane et achetée à Petit Trou de Nippes, irrigation par pompage des bananeraies en période de sécheresse.
- Autres : Lutte contre les pestes (morocas, fourmis, ...), formation en gestion commerciale, et gestion des mutuelles et des AVEC, recherche de nouveaux débouchés dans les marchés régionaux (Cayes, Miragoane, Fonds des Nègres, et autres), construction de dépôts dans les marchés publics, transformation de produits en farine (banane, véritable...).
- Cette liste montre que les femmes s'intéressent autant que les hommes aux problématiques de la production.

## VII. COUPE D'ARBRES ET FABRICATION DE CHARBON DE BOIS

### 7.1 Coupe d'arbres et rentabilité

Les origines des arbres abattus, soit pour la vente, soit pour la fabrication du charbon, sont diverses. L'arbre peut venir d'un terrain appartenant au coupeur, d'une terre prise en métayage (de moitié) ou en affermage, ou encore un bois acheté sur pied. Seulement 25% des fabricants utilisent exclusivement du bois des parcelles leur appartenant. Les 75% utilisent les autres modalités d'acquisition listée et 50% achètent du bois. Ce dernier groupe fabrique du charbon comme une activité économique à part entière.

Pour un certain nombre d'autres, le bois est considéré comme un sous-produit obtenu lors des défrichages saisonniers effectués pour la production agricole.

C'est de toute façon une activité économique importante pour les coupeurs de bois :

- Source de revenus numéro 1 pour 37,5 % d'entre eux,
- Source numéro 2 pour 37,5%,
- et source numéro 3 pour 25%.

Ce sont des gens qui, en général, exploitent six (6) meules de charbon au cours d'une année, de manière à en avoir prêts pour la coupe dans un an sur la parcelle utilisée. Ce qui est différent lorsque le bois est acheté. Dans ce cas, ils pratiquent une coupe à blanc étoc, Et même dans ce scénario, il peut avoir négociations avec le propriétaire pour une coupe sélective avec évidemment un prix moindre.

Pour 75% des interviewés, la coupe d'arbres se fait exclusivement pour la fabrication du charbon et 25% pour la coupe pour vente exclusivement. Plus de 70% des coupeurs de bois considèrent que la fabrication du charbon est plus rentable que la vente de bois. Ceci se comprend puisque souvent les dépenses encourues pour la coupe ne sont pas imputables à l'activité de fabrication.

Ce qui peut étonner tous les coupeurs de bois déclarent qu'ils font des coupes sélectives : coupe des arbres les plus âgés tout en évitant de couper les jeunes arbres de la parcelle qui sera alors acquise à un prix moindre.

Les espèces les plus exploitées sont par ordre d'importance le campêche (*Haematoxylum campechianum*) et le bayahonde rouge (*Vachillia farnesiana* et le coma (?), en deuxième position le gaïac (*Guaiacum officinale*), le cayemite (*Chrysophyllum* sp), le bois panyòl (?), le

tikanèl (?), le loriwòch (?) et la mangrove (*Rhizophora mangle*). Le Dame Marie (?) est coupé et vendu, mais en même temps choyé ; il est réservé pour les fabricants de bateaux.

Relativement à l'avenir de cette double activité économique (coupe pour la vente et coupe pour la fabrication du charbon), la majorité (70%) sont optimistes. Ils pensent qu'avec leurs méthodes de coupe sélective, c'est une activité durable et reproductible. Il y a quand même les 30% qui pensent le contraire : à cause de la diminution du bois qu'ils observent, l'abandon de cette activité dans un avenir pas trop lointain est envisageable.

Les coupeurs de bois aussi ont leur longue liste de problèmes (manque d'outils adéquats et de matériels, activité très fatigante, rareté du bois, baisse de la demande, difficultés pour contrôler le feu pouvant entraîner la perte de toute une meule, transport (un mulet se loue à 2.500 gourdes par jour), pneumonie, etc.).

Les coupeurs de bois pensent pouvoir être des bénéficiaires du Projet Corridor Vert. Ils attendent un appui financier (100% des interviewés) et un appui en outillage et matériels (plus de 65%).

En ce qui concerne la rentabilité, on arrive aux chiffres moyens suivants (Tableau 31) pour un fabricant de charbon de bois.

**Tableau 31 : Rentabilité de la Fabrication du Charbon de Bois**

Rubrique	Statistique
Production par meule	26 sacs
Marge Brute par sac	980 Gourdes
Marge Brute par meule	25.480 gourdes
Nombre de meules par an	6
Marge Brute annuelle	152.880

Source : Elaboration Propre

Dans le cas d'un coupeur et vendeur de bois le gain en moyenne par cycle de production est de 15.125 gourdes. En un an, ses gains sont d'environ 91.000 gourdes, inférieurs de 40% de ceux obtenus par un fabricant de charbon.

De toute façon, ce sont des gains substantiels pour de petits paysans.

## 7.2 Les Guildives

On ne pas parler de la coupe d'arbres en ignorant les utilisateurs de ce produit. Traditionnellement, pour produire du clairin (boisson alcoolisée originaire d'Haïti, patrimoine culturel) on utilise, soit du sirop de canne après dilution avec de l'eau, soit du jus de canne sans passer par la phase sirop. Un atelier de fabrication du clairin s'appelle guildive. Dans tous les cas, la matière première principale, la canne à sucre, vient des plantations locales. La guildive peut avoir son propre moulin à canne pour s'approvisionner en sirop ou jus de canne, ou acheter du sirop provenant d'autres moulins. Comme combustible pour la distillation, la guildive peut utiliser du bois et/ou de la bagasse de canne sous-(produit du broyage) dans le premier cas, ou exclusivement du bois dans le deuxième cas.

Cependant depuis quelques années, on assiste à l'apparition d'un nouveau phénomène : l'utilisation du sucre importé comme matière première principale. C'est exactement le même processus technologique de fermentation et de distillation, mais le combustible est obligatoirement du bois.

Le phénomène est en pleine expansion à Baradères où de toute façon, il y a peu de canne à sucre. Quelques chiffres glanés sur le terrain attestent de cette expansion : en 2016/2017, on comptait dans cette commune une cinquantaine de guildives ; en 2024 on compte un peu plus de 100. C'est sept (7) en plus chaque année. C'est énorme. Il est probable que le phénomène est accentué par la crise : le sirop du Nord ne pouvant traverser Port-au-Prince pour les ateliers du Sud (une partie du département de l'Ouest, les départements du Sud, du Sud'Est, des Nippes et de la Grand'Anse), des entrepreneurs à l'affut d'opportunités profitent de cette situation pour s'accaparer du marché du clairin du Sud.

C'est donc aujourd'hui la principale menace sur la ressource bois dans cette commune. Pire, la menace peut atteindre d'autres communes qui n'ont pas de canne à sucre.

Les deux (2) photos ci-après peuvent donner une petite idée de l'ampleur du phénomène.

**Figure 5 : PAKBWA/LOT DE BOIS (1) - BARADERES**



**Figure 6 : PAKBWA/LOT DE BOIS (2) - BARADERES**



**PAKBWA/LOT DE BOIS - BARADERES**

Un pakbwa peut se vendre jusqu'à 150.000 gourdes (US \$1.100). Il y a aussi de très petits avec des prix de 5.000 gourdes.

## VIII. TRANSFORMATION DE PRODUITS AGRICOLES

Les informations obtenues au cours des enquêtes montrent que deux (2) types d'entreprises de transformation de produits agricoles en ce qui concerne l'importance des leurs investissements. On peut les classer en grandes pour celles qui transforment de la canne à sucre en clairin, et en petites pour les autres transformant le manioc en cassave, l'ananas en confiture et le cacao en chocolat. Les petites sont de très loin les plus nombreuses ; il existe seulement huit (8) unités de transformation de la canne à sucre.

Le tableau 32 illustre cette affirmation.

**Tableau 32 : Importance des Investissements en infrastructures (Gourdes)**

Taille	Moyenne en Gourdes	Fourchette en Gourdes
Petites	13.000	5.450 à 24.000
Grandes	12.410.000	3.500.000 à 27.000.000

Source : Elaboration Propre

C'est un rapport d'un (1) à 1.000.

IL y a aussi le constat à rapporter : les petites appartiennent à des femmes et les grandes à des hommes. On pourrait aussi avancer que la transformation des produits agricoles est une affaire de femme.

Les tableaux 33 et 34 présentent avec plus de détails l'importance des investissements pour un atelier (terme assez fort puisqu'il n'y a même un petit hangar dédié aux opérations) de confiture d'ananas et un moulin à canne.

**Tableau 33 : Cas d'un Atelier de Transformation de l'Ananas en Confiture**

Infrastructures	Nombre	Coût acquisition-Gourdes	Capacité installée
Réchaud	1	6,000	2 foyers
Chaudière	2	16,500	N/D
Cuillère de bois	2	200	54 ananas
Râpe	2	300	N/D
Sceaux	2	500	54 ananas
Coût Total des investissements	N/A	23,500	N/A

Source : Elaboration Propre

**Tableau 34 : Cas d'un Atelier de Transformation de la Canne à Sucre**

Infrastructures	Nombre	Coût acquisition (Gourdes)	Capacité installée
Moulin	1	2.244.000	11 TM en 8 heures
Moteur	1		
Guildive	1	350.000	
Tonneaux (86 drums)	12	600,000	
Pompe	1	118.800	
Génératrice	1	30.000	
Système solaire	1	142.560	
Bâtiment	1		
Coût Total des investissements	N/A	3.485.360	N/A

Source : Elaboration Propre

Financés à partir de FP

Il apparaît que la transformation de produits agricoles est une activité dégagant une bonne rentabilité. Quelques chiffres sont présentés au tableau 35.

**Tableau 35 : Marge sur Dépenses des Unités de Transformation**

Unité de transformation	Marge Brute sur Dépenses Totales en %	Remarques
Cacao	92	
Manioc	58	
Ananas	51	
Canne 1	22	
Canne 2	245	

Source : Elaboration Propre

Plusieurs remarques en rapport ou non avec les chiffres du tableau peuvent être pertinentes pour apprécier la situation :

- Pour les petites unités, la moyenne, marge brute sur dépenses totales, est près de 70%.
- Pour la dernière unité, la marge apparaît très élevée. Même si le coût de production de la canne était pris en compte, elle devrait encore rester à un niveau encore substantiel. Comme en général, les entrepreneurs sous-estiment leurs rentrés, on accepte l'information.
- Le propriétaire du plus grand atelier à canne confirme que la transformation de cette denrée dans l'une de ses déclarations, est très rentable : débutant dans cette activité en 2016 avec un fonds de 10.500 gourdes en plus des infrastructures et des terrains obtenus de son père, il évalue ses actifs à près de 30 millions de gourdes en 2024.

- Ce sont tous des produits qui se vendent hors du circuit de Port-au-Prince. En plus d'être vendu à domicile, la confiture faite d'ananas est écoulée dans certains grands marchés du Sud (Cayes) et de la Grand'Anse (Jérémie et Beaumont), et même directement aux employés de certaines institutions de la ville (BNC, par exemple).
- Traditionnellement, en Haïti, les propriétaires d'atelier de transformation de la canne, offrent aux petits planteurs un service de moulinage, de cuisson pour la préparation du sirop, et même de distillation. A Baradères, c'est différent. Ces services n'existent pas pour les petits producteurs de canne. C'est l'auto-approvisionnement qui prévaut ; les propriétaires de moulin ont leurs propres champs de canne. Le plus important atelier qu'on a visité s'auto-approvisionne à 98% et achète les 2% pour ses besoins. C'est une stratégie d'entreprise correcte, puisque l'auto-approvisionnement est plus rentable que la vente de services. Mais, d'un autre, elle n'encourage pas les petits à cultiver de la canne à sucre, excellente culture antiérosive.
- Tous les ateliers de transformation de la canne utilisent aussi du sucre pour la fabrication du clairin lorsque la canne n'est pas de qualité (période de pluie) ou lorsqu'elle n'est pas disponible. Par ailleurs, la charge de gestion est de loin plus élevée lorsqu'il s'agit de produire du clairin à partir du jus de canne (coupe, transport, moulinage, etc.). Toutefois, les calculs effectués avec les données disponibles ne montrent pas que le clairin produit à partir du sucre est moins coûteux.
- Le plus grand atelier à canne dispose de quatre (4) guildives et l'une n'utilise que du sucre pour la production de clairin, 400 sacs de sucre par mois. Celle-là consomme 2.000 gourdes de bois par mois. Ce qui ferait, grossièrement, un marché annuel de bois de 2,4 millions gourdes pour les 100 guildives. C'est aussi un chiffre à prendre avec réserve, d'autant que d'autres ont déclaré des chiffres de loin plus élevés, de l'ordre de 2.500 gourdes par jour. Chiffre probablement surréaliste.
- Un fait important de noter : Même lorsque la bagasse est disponible en quantité, les opérateurs utilisent du bois pour la distillation ; ils trouvent que la charge de travail pour alimenter la chaudière exclusivement en bagasse est trop élevée. Il y a également la question de la main-d'œuvre qui peut poser problème, selon eux. Contrairement à Léogane, toujours selon eux, où il n'y a aucun problème pour en trouver.
- On doit aussi apporter quelques précisions : Premièrement, on fait du clairin, soit avec du jus de canne (moulins), soit avec du sucre (moulins et guildives). Les guildives n'ont pas accès au jus de canne puisqu'elles n'ont pas de moulin. Deuxièmement, les moulins à canne utilisent comme combustible aussi bien de la bagasse que du bois. Ce sont les guildives qui utilisent du bois exclusivement.

- Les informations obtenues des grosses unités de transformation de la canne montrent qu'elles travaillent en dessous de leur capacité installée.
- En fait, quel que soit leur taille, toutes les unités confrontent à peu près les mêmes problèmes qu'on liste ci-après :
  - manque de matière première, sécheresse, transport, manque de main-d'œuvre,
  - manque de bords pour la mise en vente de la confiture (ananas), écoulement difficile avec la crise,
  - dans les sols marécageux les animaux transportant de la canne peuvent être victimes d'accidents.

Il est à noter une expérience communautaire dans la transformation du manioc (2020), qui semble-t-il, n'a pas réussi. Il s'agissait d'un projet de mise en service un atelier de transformation du manioc sur financement de l'Union Européenne et du Ministère de l'Environnement. Le terrain où est localisé l'atelier est appartient à une personnalité de la zone, qui, semble-t-il, s'accapare de tous les avantages de l'unité de transformation. Malheureusement, on n'a pas pu rencontrer cette personne ou quelqu'un d'autre qui pouvait renseigner davantage. Sauf, cette photo qu'on a pu réaliser (Voir Figure ci-après).

Figure 7 : CASSAVERIE – DUQUILLON - CORAIL



D'autre part, il serait intéressant de faire des recherches pour trouver de petits matériels destinés à la transformation du manioc (éplucheuse, râpe, ...) à pédale, par exemple, que des femmes pourraient utiliser individuellement ou en petits groupes.

## IX. LA QUESTION DU FINANCEMENT

### 9.1 Un panorama général

A titre informatif, le tableau 36 donne un aperçu des catégories de fournisseurs de services financiers dans la commune de Baradères, de Corail et de leurs couvertures respectives.

**Tableau 36 : Présence d'Institutions dans l'Aire Protégée**

Communes	Banque Commerciale	Institutions de Microfinance (non-coopératives)	Caisses Populaires (institutions coopératives)	Institutions de transfert d'argent	MUSO/AVEC/TIPA
Baradères	NON	NON	OUI (1)	CAM, UNITRANSFERT Western Union	Création et restructuration/ renforcement
Grand-Boucan	NON	NON	NON	NON	Création et restructuration/ renforcement
Corail	NON	NON	NON	UNITRANSFERT, CAM	Création et restructuration/ renforcement

Source : Élaboration propre

### 9.2 Accès aux services financiers

Comme on le remarque au tableau, en ce qui concerne l'accès à des produits et services financiers, il n'y a pas trop d'options, si non que des Mutuelles et des AVEC/TIPA, mais d'une manière un peu désordonnée, parce que la méthodologie est nouvelle dans certaines localités. Une vingtaine de responsables de mutuelles et d'AVEC ont été interviewés dans quelques localités visitées (Fond Tortue, Pede à Baradères et Boucan Champy à Corail).

Les plus anciennes ont une vingtaine d'années d'existence, les plus récentes entre deux (2) à huit (8) ans. Leur membership moyen tourne autour d'une quarantaine de membres pour les mutuelles et autour d'une vingtaine membres pour les AVEC. Certaines mutuelles ont entre 60 et 70 membres et entre 25 à 30 membres pour les AVEC. Elles sont mixtes avec une majorité de femmes (57%),

Leurs opinions positives sur ces structures sont synthétisées ci-après :

- L'effet du groupe est un avantage indéniable et exprimé à l'unanimité ;
- La méthodologie est bonne (politiques, procédures, formulaires) ;
- Le fait que le groupe est constitué par eux-mêmes engendre un impact important sur leur mobilisation et leur cohésion dans le remboursement ;
- Le crédit leur permet de maintenir et d'accroître leurs activités malgré le contexte économique très difficile ;
- Les femmes ont particulièrement confié que d'être actives économiquement vis-à-vis de leurs conjoints ou de la famille, leur permet de garder leur dignité et leur droit de participer aux décisions ;
- Le fait d'avoir une activité économique leur permet de ne pas devoir attendre le conjoint dans la gestion d'une problématique urgente pour elles (santé, enfant, etc.).

En général, les réunions dans ces petites structures se font une (1) à deux (2) fois par mois pour les mutuelles et une (1) fois par semaine pour les AVEC. Les membres apportent régulièrement une cotisation située entre 200 à 1000 gourdes ou de 250 à 1250 gourdes par semaine pour les AVEC et 500 à 1000 gourdes par mois pour les mutuelles. Elles financent le commerce (durée 3 mois), la production agricole (durée 12 mois) et les besoins scolaires.

Le tableau 37 fait ressortir les faiblesses des mutuelles et des AVEC selon leurs membres.

**Tableau 37 : Faiblesses des AVEC et Mutuelles selon leurs Membres**

Faiblesses	AVEC/TIPA	Mutuelle	Total	Pourcentage
Manque de fonds	15	19	34	44,5
Taux intérêt trop élevé		18	18	23,5
Manque de formation		7	7	9
Délai d'attente trop court	5		5	6
Impossibilité de faire des retraits au besoin	5		5	6
Maturité trop courte	5		5	6
Aucune	4		4	5
Total	34	44	78	100
Pourcentage	44	56	100	N/A

Source : Élaboration propre

Leurs besoins se déclinent en appui financier, en formation et en petits matériels. Dans certaines localités (Boucan Champy à Corail), les mutuelles sont très nombreuses et les besoins en formation sont criants. A Pede, un appui en alphabétisation aux membres est une nécessité.

## X. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

### 10.1 Les choix

Les recommandations découlent de deux (2) préoccupations majeures du Projet :

- Explorer des alternatives économiques durables pour réduire ces pressions tout en améliorant les conditions de vie des communautés locales,
- Prioriser les femmes.

La revue de littérature et l'enquête de terrain effectuée dans le cadre du travail ont permis d'identifier les activités économiques les plus intéressantes pour la population à travers ses leaders économiques et sociales (**producteurs/trices, commerçantes, transformateurs/trices, responsables de structures financières, fournisseurs de plantules et de semences, personnes-ressources, ....**). On les cite :

- Banane,
- Manioc,
- Charbon de bois,
- Igname,
- Haricot,
- Et ananas.

D'un autre côté, dans la documentation consultée, il a été retenu :

- Les fruitiers : avocat et mangues,
- La banane,
- Les tubercules : igname et manioc,
- Les céréales : maïs.

On peut remarquer que la plupart de ces activités sont épuisantes pour les ressources, particulièrement pour la couverture arborée de la sous-région. C'est d'ailleurs l'opinion de la majorité des personnes consultées.

***Pour notre part, en tenant compte de l'ensemble des informations collectées, on retient et propose au Projet la liste suivante : Banane, Igname, Manioc, Fruitiers : avocat, mangues, noix de cajou, Forêts énergétiques, Ananas.***

On présente, ci-après, quelques arguments pour chacun de ces choix :

- **La banane et l'igname** c'est dans la mesure où la situation sécuritaire s'améliore sur les routes et sur les mers. La raison est simple : augmenter l'offre dans les conditions actuelles peut être contre-productive du point de vue commercial. L'igname devrait être appuyée dans une perspective de Jardin Créole agroforestier (Jaden Kreyòl). Des variétés d'igname résilientes aux phénomènes météorologiques extrêmes (ouragans et autres) devraient être recherchées et promues.
- **Le manioc**, culture résistante à la sécheresse, devrait être appuyé avec un paquet technique prévenant ses effets érosifs. Cette culture est aussi intéressante du fait que sa transformation est une affaire de femmes. D'ailleurs, l'expérience de Duquillon est à analyser avec attention. D'autre part, il serait intéressant de faire des recherches pour trouver de petits matériels destinés à la transformation du manioc (éplucheuse, râpe, ...) à pédale, par exemple, que des femmes pourraient utiliser individuellement ou en petits groupes.
- **L'avocat et les mangues** c'est travers des programmes de greffage avec des variétés plus valorisantes du point de vue commercial pour les mangues (Francique, Corne, Blanc, Musca, ...) et hors saison pour l'avocat (Choquette).
- **La noix de cajou, le cacao et l'ananas**, c'est essentiellement pour Fond d'Icaque, section communale de Corail. Evidemment, s'il y a une réponse positive des éventuels bénéficiaires du Projet à la noix de cajou, il ne devrait avoir aucun problème pour son extension à d'autres endroits où les conditions agro écologiques le permettent. Même si le cacao n'est pas une culture importante à Fond d'Icaque, du fait qu'il s'agit d'une plante pérenne, recouvrant le sol toute l'année, le cacao peut bénéficier de certaines interventions prévues pour la noix de cajou.
- **Les forêts énergétiques ou boisés énergétiques ou « jaden bwa »**, c'est pour faire face au désastre qui s'annonce. Le défi est d'augmenter l'offre de bois, puisque le Projet n'aura aucun moyen pour empêcher son utilisation massive et non planifiée. Sur le terrain, il y a déjà de l'inquiétude quant à l'avenir de cette ressource, ce qui est, peut-être, une atmosphère favorable au succès d'une telle initiative. Les forêts énergétiques ou jaden bwa pourraient avoir trois (3) volets : diffusion de meules de fabrication de charbon de bois améliorées, gestion technique rigoureuse de l'existant et création de nouvelles avec la collaboration active des autorités, des personnes-ressources, des guildiviers et des propriétaires fonciers (surtout les plus actifs en termes de coupe d'arbres).

## 10.2 Les actions portes d'entrée

On propose cinq (5) actions portes d'entrée :

- Etablissement de champs-écoles pour les trois (3) principales cultures vivrières retenues (banane, igname, manioc) ; l'ananas aussi pourrait en bénéficier. Les champs-écoles ne devraient pas se cantonner exclusivement au niveau de la production. Pour certains produits (manioc, ananas), l'aspect transformation devrait être pris en compte ; pour les produits périssable, l'aspect transport/emballage ne devrait pas être ignoré. Ceci est d'autant plus vrai que ce sont les femmes, les actrices incontestées et incontestables des activités de commercialisation.
- Greffage de mangues et d'avocat.
- Etablissement de pépinières et/ou achat de plantules.
- Etablissement d'une petite forêt énergétique modèle.
- Renforcement de mutuelles/AVEC (nouveaux fonds, formation) et création de nouvelles là où il n'y a pas.

## 10.3 Ebauche d'un plan de démarrage

A ce stade, il est tôt de vouloir élaborer un plan de réalisation pour le Projet. On n'a pas suffisamment d'inputs pour le faire. Ce qui est proposé ici, c'est juste une ébauche de ce qui pourrait être réalisé dans les 12 premiers mois suite au lancement officiel du Projet sur le terrain, et en rapport avec les recommandations énoncées. Voir tableau ci-après

Tableau 38 : Calendrier de Mise Place des Premières Actions

Action	Taches Principales	Mois											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Validation des propositions	Réalisation d'ateliers	XX											
Recrutement de spécialistes	Préparation TDR		YY										
	Lance offre d'emplois			XX									
	Sélection				YY								
Champs écoles avec les femmes et les jeunes en priorité	Définition de paquets techniques					XX	XX						
	Identification des participants/tes						YY	YY					
	Identification de parcelles appropriées						YY	YY					
	Mise en place des premiers champs								XX	XX			
Greffage	Identification de bénéficiaires					YY							
	Identification/formation de greffeurs					XX	XX						
	Recherche de greffons					YY	YY						
	Collecte/conditionnement/transport,... de greffons							XX	XX				
	Réalisation des premières greffes									YY	YY		
Renforcement noix de cajou Et éventuellement le cacao	Identification d'éventuels fournisseurs <sup>4</sup> de plantules					XX							
	Evaluation de la capacité des fournisseurs						YY						
	Lancement d'offres d'achat						XX						
	Sélection d'offres							YY					
	Identification de bénéficiaires					XX	XX						
	Réalisation des premières distributions							YY					
	Identification d'éventuels participants					XX	XX						
	Localisation des premiers sites					YY	YY						

<sup>4</sup> ) Dans l'hypothèse qu'il n'y a pas de fournisseurs, c'est l'option d'établissement de pépinière qui se prévalu.

Action	Taches Principales	Mois											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Forêt énergétique	Identification d'éventuels fournisseurs de plantules					XX							
	Evaluation de la capacité des fournisseurs						YY						
	Lancement d'offres d'achat						XX						
	Sélection d'offres							YY					
	Préparation des sites							XX					
	Réalisation de la première plantation									YY	YY	YY	
Renforcement mutuelles/AVEC	Identification/sélection des premières mutuelles/AVEC bénéficiaires					XX							
	Identification d'institutions faitières (IF)					YY							
	Evaluation des premières mutuelles/AVEC sélectionnées						XX						
	Elaboration des modules de formation					YY	YY						
	Mise en place de systèmes de contrôle dans les mutuelles/AVAEC sélectionnées							XX					
	Signature de contrats avec des IF							YY					
	Appui aux IF								XX	XX			
	Elaboration modèle d'appui financier aux mutuelles/AVEC								YY				
	Mise en place des premières opérations de financement aux mutuelles/AVEC										XX	XX	XX

Source : Elaboration propre

On souligne que si « Validation » il y en aura, l'un (ou plusieurs) « Atelier (s) » devrait (ent) être traité (s) la question du reboisement que tout le monde prône, sous ses différents aspects : Comment le faire ? Où le faire ? Sur quelles terres le faire (publiques, privées, ...) ? Quelles espèces ? Quelle participation pour chaque groupe d'acteurs (autorités publiques, personnes-ressources, guildiviers, propriétaires fonciers producteurs agricoles ou non, organisations communautaires ? population, ...) ? Dans cette ébauche, la « Validation » est possiblement, l'une des étapes les plus importantes.

Les « Champs-Ecoles » se réfèrent plus particulièrement à la banane, à l'igname, au manioc et à l'ananas.

## ANNEXES

## ANNEXE 1 : RESUME DES ETUDES FILIERES

### 1. UNE PREMIERE APPROCHE POUR IDENTIFIER LES FILIERES PORTEUSES

Cette première approche a donné lieu à **Gilles DAMAIS. 2005** Rapport de synthèse tome 2: les filières rurales. Identification de créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes. Travail commandité par la Banque Interaméricaine de Développement. BID. En 2005 12 produits ont été retenus selon un processus établi essentiellement entre des cadres professionnels. L'exercice apporté sur la mise en cohérence de statistiques diverses: structure générale des filières avec une liste de 38 produits avec le nombre d'exploitants concernés, les surfaces et les cheptels; un bilan est réalisé sur les unités de mesures utilisées les productions dégager les importations les exportations Cette synthèse repose sur les informations compilées dans les rapports détaillés par filière ou groupe de filières préparés par les consultants associés à l'étude La deuxième source d'information principale est constituée par des informateurs-clé, personnes-ressources identifiées pour leur connaissance approfondie de la réalité agricole nationale ; il s'agit la plupart du temps d'acteurs économiques impliqués directement dans les filières considérées, généralement en aval (transformation, exportation), et qui ont à ce titre une vision d'ensemble de la chaîne reliant producteurs et consommateurs et des contraintes confrontées par les principales catégories d'agents Les principaux critères retenus sont les suivants :

- ***Le nombre d'acteurs concernés et leur catégorisation en termes de genre,***
- ***Le bilan quantitatif,***
- ***Le type de marché sur lequel le produit est positionné,***
- ***Les rapports de prix avec les produits concurrents,***
- ***La valeur ajoutée dans les filières et sa répartition.***

L'autre critère économique principal retenu dans cette analyse est celui de la valeur ajoutée générée dans les différentes filières. Celle-ci représente la somme des revenus (des richesses) créés dans la filière et distribués sous forme de salaires, de revenus d'exploitation, de revenus d'entreprise, de marges commerciales, de rentes foncières ou encore d'intérêts financiers.

#### ***Les atouts, faiblesses et menaces dans les filières considérées***

Il s'agit là des critères classiques utilisés dans les méthodes courantes de diagnostic ; par « atout » on entend à la fois les forces propres à la filière et les opportunités offertes par l'environnement ou le contexte actuel.

### ***Les gains de productivité potentiels***

L'existence de gains de productivité potentiels déjà identifiés et facilement mobilisables (transfert de technologie, modernisation d'équipements, réorganisation partielle de la filière, ...) constitue un atout d'importance que l'on a particulièrement mis en évidence pour faire le lien avec les propositions d'intervention. L'identification de ces gains de productivité potentiels a été réalisée à partir d'entretiens avec des personnes ressources jugées qualifiées (acteurs économiques, chercheurs, cadres d'organismes d'appui) pour chacune des filières étudiées. Il leur a été demandé si des innovations étaient d'ores et déjà connues et à leur avis à la portée des acteurs économiques des filières sans demander des investissements hors de leur portée et en tenant compte des faiblesses du cadre institutionnel d'appui à la production agricole nationale.

Il s'agit donc d'une approche essentiellement qualitative qui prétend donner une idée de la situation actuelle des filières haïtiennes en matière de progrès techniques, mais qui ne préjuge pas de l'émergence dans un futur plus ou moins proches d'innovations éventuelles dont l'application en Haïti pourrait changer la situation relative d'une filière par rapport à une autre en termes de gains de productivité potentiels.

### ***Les effets sur l'environnement***

Certaines filières contribuent davantage que d'autres à la restauration d'un environnement durable ; il s'agit là d'un autre atout que l'on a clairement fait ressortir afin d'accorder la priorité, dans la mesure du possible, à des filières qui ont des effets induits ou des externalités positives sur l'environnement et donc sur l'ensemble de l'économie nationale.

L'analyse globale multicritères

Le choix des filières prioritaires a été fait en appliquant deux catégories successives de critères qui sont apparues les plus pertinents pour la détermination des opportunités existantes au sein des filières :

- les critères principaux sont ceux du type de marché sur lequel la filière est positionnée, de l'état de la concurrence sur ce marché et des gains de productivité potentiels existants
- les critères secondaires sont l'importance quantitative actuelle de la filière en termes de quantité d'acteurs impliqués et de valeur ajoutée générée, ainsi que les effets environnementaux induits.

**Filières porteuses et leur importance en termes de nombre d'exploitants, de nombre d'intermédiaires impliqués, d'aires agro-écologiques concernées et de marchés privilégiés**

Filières porteuses	Nbre d'exploitant	Nbre d'intermédiaire	Aires agro écologiques	Marchés privilégiés
Avocat	200000		Mornes et montagnes humides et semi humides	Marché local
Banane	50000		Montagnes humides et plaines humides et irriguées	Marché local
Bovins	500000		Écosystèmes humides et zones péri urbaines	Marché local
Cacao	20000	1500	Mornes humides	Export qualité et marché local
Café	200000	10000	Montagnes humides	Marché local et export qualité
Caprins	300000		Plaines et mornes secs et semi-aride	Marché local et export RD
Chou			Plaines et montagnes humides	Marché local
Haricot	300000		Plaines irriguées montagnes humides et semi humides	Marché local
Igname			Montagnes humides mornes humides et semi humides	Marché local
Maïs	300000	20000		Marché local
Mangue	400000		Mornes et montagnes humides et semi humides	Marché local et export qualité
Manioc			Plaines sèches/ semi humides et mornes secs et semi humides	Marché local
Œufs				Marché local
Patate douce			Plaines et mornes semi humides	Marché local
Pois Congo	250000		Plaines et mornes secs et semi humides	Marché local et export RD
Poisson			Plaines côtières	Marché local
Porcins	400000	5000		Marché local
Poule pays	750000	500		Marché local
Riz	130000	10000	Plaines irriguées bas-fonds et montagnes humides	Marché local et export qualité
Vétiver	60000	250	Mornes secs et montagnes secs	Export qualité

Gilles Damais (2005)

### GAINS DE PRODUCTIVITÉ POTENTIELS (1 / 3)

FILIÈRE	GAINS DE PRODUCTIVITE POTENTIELS	
	NIVEAU ESTIMÉ <sup>5</sup>	TYPE D'INTERVENTION
Avocat	Forts	- diffusion variétés précoces et tardives - conditionnement pour transport et com. - joint-venture export
Banane	Forts	Diffusion variétés tolérantes - mise au point itinéraire technique contrôle nématodes (plaine) et sigatoka - appui production semence commerciale - modernisation système mise en marché et appui conditionnement transport
Cacao	Forts	- amélioration gestion qualité - appui modernisation équipements prép. - amélioration gestion coopératives - appui régénération jardins - liens de marché pour exportation
Café	Forts	- contrôle prédateurs - amélioration gestion qualité - amélioration gestion coopératives - appui régénération jardins créole boises. -Extension nouvelles variétés à plus de 1000m d'altitude
Mangue (ou noix de cajou)	Forts	Diversification variétés/espèces disponible - conditionnement pour transport et commercialisation. - liens de marché pour export et IQF - études de marché, suivi des prix - promotion transformation jus
Œufs	Forts	Modèles semi-intensifs disponibles - production locale poussins - relance provende
Patate douce	Forts	Diffusion variétés améliorées (cycle court, rendements) - contrôle biologique prédateurs
Pois congo	Forts	- diffusion variétés améliorées (cycles courts) - production référentiel technique sur culture du pois congo
Poule pays	Forts	Amélioration progressive races locales - modèle conduite amélioré disponible
Riz	Forts	Amélioration gestion de l'eau - amélioration disponibilité intrants et semences adaptées - modernisation unités de transformation - appui mise en marché riz haut de gamme
Vétiver	Forts	Modernisation distilleries pour énergie et production premier choix - appui diversification pachouli ylang-ylang

Les limites de l'exercice de 2005. Même si elle contribue à dresser un état des lieux utile du secteur agricole et rural d'Haïti, la présente étude n'a pas la prétention d'être une étude de compétitivité formelle de l'agriculture haïtienne fondée sur la méthode standard d'analyse économique (par exemple celle de l'estimation des coûts en ressources internes). Comme son nom l'indique, il ne s'agit que d'une contribution à l'identification de créneaux potentiels d'investissements publics et privés dans les filières rurales haïtiennes, à partir d'un débroussaillage souvent largement qualitatif des opportunités existantes. Il s'agit donc bien là d'un exercice qui n'a pas la prétention d'être achevé ; les propositions de hiérarchisation des opportunités présentées ici ne doivent surtout pas être considérées comme des options fermées à toute initiative supplémentaire nouvelle dans d'autres créneaux qui pourrait se

## 2. UNE DEUXIEME APPROCHE

Cette deuxième approche a été adoptée par GRAPES en 2018 qui visait à :

- Créer une base de données géo référencées des infrastructures de services et des acteurs locaux de la zone d'étude ;
- Analyser la structure et le fonctionnement des acteurs locaux ;
- Analyser la répartition des habitats à travers les bassins versants et les bassins côtiers ;
- Analyser l'impact de la dégradation environnementale sur les capacités économiques des communautés ;
- Identifier les attentes de la population par rapport aux problèmes économiques, sociaux et environnementaux et les solutions locales envisagées comprenant les besoins prioritaires ;
- Identifier les filières socioéconomiques porteuses et présenter les tendances du développement économique dans la zone d'étude ;
- Analyser la situation socioéconomique de la population par rapport aux moyens de productions

La méthodologie adoptée a favorisé la participation locale pour la réalisation de cette étude de diagnostic. Elle a permis une meilleure compréhension des réalités locales et favorisé la promotion de la contribution des acteurs locaux au traitement des problèmes identifiés. Cette participation locale a été recherchée, notamment à travers :

- a) des rencontres avec le staff du projet et les représentants des organisations locales, les notables, organisés au début avec la participation des différents acteurs impliqués ;
- b) La consultation des documents disponibles sur la situation socio-environnementale de la zone d'étude en question à partir des rencontres tenues avec les cadres et techniciens du MDE, du MARNDR et des services déconcentrés.
- c) la collecte de données sur le terrain et l'organisation de rencontres avec les représentants des organisations travaillant dans la zone.

Globalement, l'étude a été réalisée selon les trois phases suivantes :

- Phase 1 : Mission préliminaire
- Phase 2 : Caractérisation du milieu
- Phase3 : Diagnostic socioéconomique et environnemental. Conclusion et recommandation.

Une liste de produits végétaux a pu être constituée et est présentée ci-dessous

### Principales cultures pratiquées par commune

Communes	Principales cultures pratiquées
Baradères	Banane, Canne, Igname, Pois, Maïs
Grand Boucan	Manioc, Igname, Banane, Patate, Pois souche, Melon
Petit Trou de Nippes	Banane, Canne, Pois, Maïs
Corail	Manioc amer (1ère section), Igname (2 <sup>ème</sup> section), Manioc doux (3 <sup>ème</sup> section)
Pestel	Café, Haricot, Arachide, Banane, Igname, Masoko
Beaumont	Haricot, Arachide, Banane, Igname

Source : Enquête GRAPES (2018)

Une liste de produits d'élevage a été formulée dans le tableau suivant :

### Espèces animales élevées par commune

Communes	Espèces élevées	
Baradères	Bovins/Caprins/Porcins/Volailles	
Corail	1 <sup>ère</sup> section	Bovins/caprins/Ovin
	1 <sup>ère</sup> section	Caprins/Bovins
	3 <sup>ème</sup> section	Caprins/Bovins
Grand Boucan	Caprins/Bovins/Ovins/Équins/Porcins	
Pestel	Bovins/Caprins/Porcins/Équins /Volailles	

Source : Enquête GRAPES, 2018

Note : plus de 40% des ménages enquêtés ne pratiquent pas d'élevage. 40% des caprins sont en élevage libre.

Par ailleurs il a été dénombré en 2018 au niveau du Complexe Baradères Cayemite 4500 pêcheurs qui utilisent 32 ports de débarquement, 3224 embarcations dont 24 bateaux en fibre de verre, 44 corallins, 151 carreaux et 3005 bois fouilles

**La grande faiblesse de l'étude réalisée selon cette deuxième approche menée par GRAPES réside dans le fait qu'elle est plus qualitative que quantitative. Il n'a pas eu d'enquête économique sur la rentabilité chiffrée de cultures, des élevages et de la pêche**

### **3. UNE TROISIEME APPROCHE AVEC JEAN-MARC VITAL EN 2019**

Une troisième approche a été proposée par un consortium CRS/ CESVI et CARITAS en 2019. La différence en 2019 est que la méthode à suivre est participative et entend obliger ceux qui font l'exercice à accepter que des paysannes, des intermédiaires Madan Sara, des universitaires, des petits paysans/ ouvriers agricoles, des étudiantes, des étudiants, des fonctionnaires apportent leur contribution depuis la phase de départ jusqu'à la fin des travaux. Cette deuxième approche a donné lieu à Jean-Marc Vital 2019 RAPPORT FINAL ETUDE CHAINES DE VALEURS DU PROJET RESPEC

#### **Développement d'un protocole propre**

Pour collecter le maximum d'informations disponibles sur le terrain au niveau de chacune des deux (2) communes ciblées, l'équipe de consultation a également développé son propre protocole d'enquêtes incluant des focus-groupes, des entrevues semi-structurées avec les groupes de femmes et des enquêtes de ménages aléatoires.

#### **Focus-groups**

Dans chaque commune a été mené un focus-group. Les groupes de discussion étaient composés des autorités des collectivités territoriales (maires, représentants-tes des CASEC<sup>1</sup>, ASEC<sup>2</sup> et délégués-es de ville), des représentants-tes des comités de pilotages locaux du projet, des membres des organisations de producteurs et productrices, des représentants des organismes déconcentrés de l'État et de certains notables de la commune. Compte tenu de la taille des groupes (plus d'une vingtaine de personnes dans certains cas), au lieu de conduire un focus-group classique, la méthode de facilitation de groupes, participative, visuelle et dynamique a été utilisée pour poser les questions et recueillir les réponses adéquates au cours d'un atelier de 3 à 4 heures de temps tant à Corail qu'à Pestel.

#### **Entrevues groupes de femmes**

Vu l'importance de l'approche genre dans les projets de CRS, il était indispensable pour l'équipe de consultation d'interviewer spécifiquement les femmes au niveau des deux (2) communes afin de mieux cadrer son analyse de genre. Ces entrevues, avec une dizaine de femmes dont la plupart font partie d'organisations féminines et/ou féministes, étaient menées par une consultante femme assistée du coordonnateur de l'équipe. La présence d'autres hommes n'était pas permise pour faciliter la parole aux femmes. Cela nous a permis d'examiner les différences entre les rôles et les normes relatifs aux femmes et aux hommes, les niveaux de pouvoir détenus par les femmes ; leurs différents besoins, contraintes et opportunités; et l'impact de ces différences sur leurs vies.

## Enquêtes de ménages

Le projet RESPEC se propose de travailler directement avec environ 250 bénéficiaires (hommes et femmes) non encore sélectionnés par les techniciens. Dans les différents sections communales des deux (2) communes sous étude, un échantillon aléatoire a été prélevé pour l'enquête, de sorte qu'on puisse avoir un intervalle de confiance de 95% et une marge d'erreur de 5%. Pour accélérer le travail sur un temps assez court, une dizaine d'enquêteurs et enquêtrices des institutions du consortium (CRS, CESVI, CARITAS) ont été déployés-es aux côtés de l'équipe consultante. Le dépouillement des formulaires d'enquête s'est effectué en ligne pour une plus grande efficacité et la facilitation des analyses.

## Sondage de hiérarchisation des filières

Pour affiner la priorisation des filières réalisée lors des focus-groups un travail de hiérarchisation plus achevé était nécessaire pour la sélection finale des filières à retenir. Cet exercice s'est fait sur la base du tableur développé par CRS selon les critères de nutrition, de rentabilité économique, de résilience aux chocs climatiques, d'intégration/autonomisation des femmes, de sécurité alimentaire et de potentiel de croissance. Ce sondage a été réalisé directement en ligne auprès des techniciens-cadres du consortium (CRS, CESVI, CARITAS) et des agents-tes de vulgarisation.

**Sur les sept (7) chaînes retenues, même si les cultures vivrières non encore transformées à savoir l'igname (tubercule), le haricot (légumineuse), la banane (fruit tropical) assurent grandement la nutrition, la sécurité alimentaire et ont une forte valeur marchande, un intérêt particulier devrait être accordé aux cultures partiellement transformées, soient le manioc (tubercule), le maïs (céréale) pour leur haute valeur ajoutée et leur participation à l'intégration et l'autonomisation des femmes.**

**Pour ce qui est des cultures de rente (le café et le cacao), leur rentabilité économique, leur résilience aux chocs climatiques et leur potentiel de croissance en font des éléments centraux d'un système d'agroforesterie avec des particularités de l'existence actuelle d'une structure organisationnelle des producteurs et une vocation exportatrice confirmée. La triple portée du café et du cacao du point de vue environnemental (protection de l'écosystème), sur le plan économique (génération de revenus en devises) et au niveau social (création d'emplois saisonniers) est un atout majeur pour ces filières dans un projet qui promeut la résilience (préparation, résistance, capacité à rebondir).**

#### 4. UNE QUATRIEME APPROCHE A ETE UTILISEE AVEC ARIACONSULT (2021)

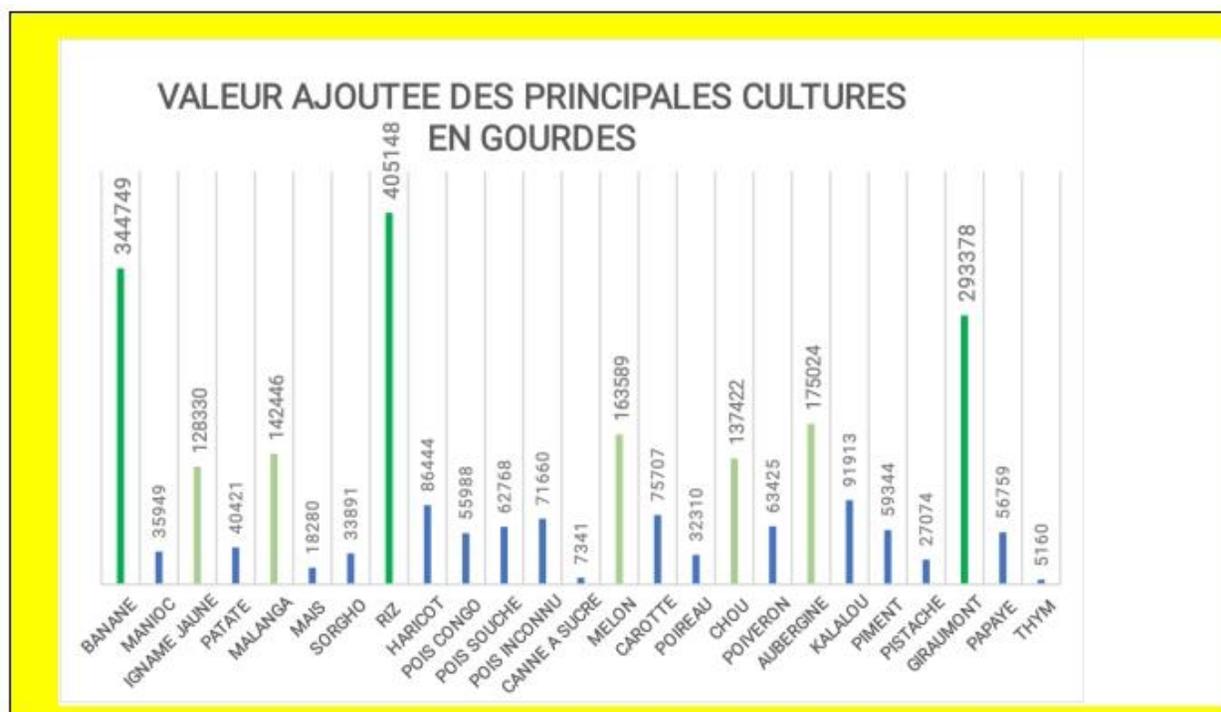
Encore participative cette troisième approche aboutie à une liste de 12 filières notamment à l'aide des données de sondage auprès de 463 exploitants ou ménages pendant deux mois dans le département des Nippes et de trois jours de discussion avec plus d'une centaine de femmes et d'hommes des milieux ruraux et urbains. Pour les besoins d'analyse, les produits ont été regroupés en quatre grands groupes dénommés GRAPPE : « *Une grappe est un groupe d'entreprises et d'institutions de soutien qui travaillent avec des firmes dans un secteur pour produire, promouvoir et vendre des produits de façon compétitive. Les grappes incluent aussi, par exemple, les fournisseurs de services d'appui aux entreprises et les agences gouvernementales appropriées. Les analyses et les décisions au niveau des grappes concernent le support aux entreprises, le dialogue public-privé et les changements de politiques, de régulation et de service par le secteur public. C'est de cette manière que les sociétés peuvent améliorer leur productivité et devenir plus compétitive. C'est ainsi que la **grappe** peut identifier des actions stratégiques qu'une entreprise ne peut mettre en œuvre individuellement.* » C'est aussi dans ce sens que la grappe peut choisir des filières qui offrent des produits et des services de grande valeur, générant des valeurs ajoutées élevées. En 2009, le Groupe OTF de Harvard (On The Frontier Group) insistait sur un point qu'il est indiqué de partager ici: «pour construire un niveau de vie élevé, les sociétés et entreprises d'une nation doivent chercher à offrir des produits de grande valeur. Ces sociétés et entreprises doivent bien connaître et viser une clientèle solvable<sup>6</sup>». (Source : Groupe OTF 2009 Vision Partagée pour Une Haïti Inclusive et Prospère. Groupe de Travail sur la Compétitivité).

C'est sur la base de ces prémisses qu'ont été identifiées quatre (4) grappes de filières : grappe de filière d'élevage, grappe de filière fruits, légumes et tubercules, grappe de semences et grappe de filière alimentaire.

#### Graphique ci-après : Valeur ajoutée des principales cultures

---

<sup>6</sup> / Source : Vision Partagée pour Une Haïti Inclusive et Prospère. Groupe de Travail sur la Compétitivité, Groupe OTF 2009



### Comptes d'exploitation à l'hectare de 27 cultures/filières source : ARIACONSULT (2021)

Produit	Rendement (Kg/ha)	Valeur de la production	Préparation de sols	Semences	Engrais	Sarclage	Récolte	Valeur Ajoutée	Revenu net	Taux de profit simple en %
Banane	5730	394668	12014	29732	8173	9274	2671	344749	332805	84.32
Manioc	3114	61819	13241	7568	5062	8267	2394	35949	25287	40.09
Igname jaune	4220	200818	15418	47533	9537	10644	7494	128330	110191	54.87
Patate	3212	73248	13081	12936	6809	6789	1290	40421	32343	44.15
Mazombelle	235	7036	6450	1290	3870	3225	2580	-4574	-10379	1.47
Malanga	2399	167956	7067	9843	8600	5525	6267	142446	130654	77.79
Mais	768	47134	16165	2426	10264	11931	4606	18280	1742	3.61
Sorgho	748	42996	6990	2115	0	4994	0	33891	28898	67.21
Riz	3568	448035	30100	3024	9763	14651	11503	405148	378995	84.59
Haricot	823	146664	18573	26075	15572	16400	6910	86444	63134	43.04
Pois Congo	718	88574	16322	4006	12257	14357	5797	55988	35834	40.45
Pois souche	2530	72359	9233	358	0	6056	0	62768	56712	78.37
Pois inconnu	498	81362	7709	1993	0	6677	6450	71660	58532	71.94
Canne a Sucre	5296	20711	5316	8054	0	7821	0	7341	-480	2.31
Melon	3484	213423	36807	13027	0	21181	13330	163589	129078	60.47
Carotte	4592	101871	9675	7830	8659	9441	5819	75707	60447	59.33
Poireau	2871	62514	9015	11643	9546	8082	5633	32310	18594	29.74
Persil	1202	13807	7135	2778	4999	5144	1591	-1105	-7840	56.52
Chou	6422	175547	12613	14401	11111	10152	7420	137422	119850	68.27
Poivron	5082	77400	7525	6450	0	2150	0	63425	61275	79.16
Aubergine	7625	196198	11640	3562	5972	11090	2867	175024	161068	82.09
Kalalou	528	258000	161250	4838	0	16125	0	91913	75788	68.13
Piment	2494	76003	7611	2617	6431	7496	2723	59344	49124	64.63
Pistache	570	35609	7023	1512	0	5196	0	27074	21878	61.43
Giraumont	6479	334594	37733	3483	0	48590	0	293378	244788	73.15
Papaye	1492	81413	5305	14190	5160	9317	0	56759	47442	58.67
Thym	1407	17415	6450	1935	3870	3225	0	5160	1935	11.11

Source : ARIACONSULT (2021)

L'ANALYSE COMPARATIVE des filières a permis d'arriver à les classer par ordre décroissant de la plus porteuse à la moins porteuse au vu des critères énoncés et des notes 1, 2 et 3 attribuées. 1 signifiant faible attractivité ; 2 : moyenne attractivité, 3 : forte attractivité et 4 : très forte attractivité. Sur la base de 9 critères énoncés ci-dessous, le tableau 3 révèle le niveau d'attractivité de chacune des filières retenues et effectue une classification des plus attractives aux moins attractives. Le tableau permet de regrouper les 12 filières en 4 grappes.

#### Tableau ci-après : Classification des filières selon leur attractivité

	N o	Filières	Critères									Total
			Val eur ajou tée	Seg men ts strat égiq ues, nom bre	Barriè res à l'entré e	Pouvoir négoci ation product eur	Tendan ces produc tion	Etat de la concurr ence	Perspe ctive de marché local	Persp ective de marché export	Gains de Productivité	
Grappe fruits, légumes tubercule s	1	Ignam e Jaune	4	2	4	3	4	4	4	3	4	32
	2	Avocat	4	3	3	1	4	4	4	4	4	31
	3	Banan e	4	3	3	3	4	4	4	2	4	31
	4	Mangu e	4	3	2	1	4	4	4	3	4	29
Grappe 8 semences	5	Haricot	3	2	3	3	3	3	4	2	3	26
Grappe produits alimentai res	6	Poisson	3	4	2	2	3	2	3	2	4	25
	7	Riz	3	3	3	3	3	1	4	1	4	25
	8	Chou	2	3	4	2	3	2	3	2	3	24
Grappe élevages	9	Caprins	2	2	3	3	2	3	3	3	3	24
	10	Bovins	4	4	2	3	1	3	2	2	2	23
	11	Maïs / Aliments bétail	3	2	3	3	1	2	1	1	1	17
	12	Porcins	2	2	2	1	2	2	1	1	2	15

Les résultats du tableau appellent les remarques suivantes :

- La grappe des filières très fortement attractives sont les fruits et tubercules (Grappe en couleur jaune dans le tableau) qui ont une place importante comme produit local de consommation de masse et qui sont ou qui peuvent être l'objet d'exportation : en premier vient l'igname jaune, en second l'avocat, en troisième la banane, et en quatrième position la mangue. C'est une grappe de filières porteuses.
- La grappe des filières fortement attractives (rose) de semences avec 8 produits et un chef de file qui est le Haricot. Ce dernier a une place primordiale dans l'alimentation des Haïtiens pour son apport en protéines dans leur diète. La grappe de filières de semences est constituée de produits de haute valeur parce qu'il y a un différentiel de prix important (3 à 4 fois) entre le prix du grain de consommation et le prix des semences de qualité : pré-base, base, semences sélectionnées, semences certifiées, etc...

- Les filières moyennement attractives comprises entre le numéro 6 et le numéro 8 concernent le groupe ou la grappe bleue de produits de sécurité alimentaire dans le pays.
- Les filières faiblement attractives placées entre 9 et 12 sont celles de la grappe orange d'élevage dont la valeur ajoutée peut être élevée, mais le potentiel de gains de productivité est bas parce qu'évoluant dans des conditions où l'élevage donne de bas rendements et des taux de profit limités.

**Il paraît indiqué de conclure que les quatres filières en tête du peloton, l'igname jaune, l'avocat, la banane et la mangue sont les quatres produits les plus porteurs pour la zone étudiée intégrant les trois communes de Paillant, de Petite-Rivière de Nippes et d'Anse-à-Veau du département des Nippes de la République d'Haïti.**

Les trois tableaux qui suivent expliquent comment les différentes têtes de bétail ont pu être produites par les exploitants agricoles des Nippes. Pour les bovins, les terres en jachère sont jusqu'à présent la principale source d'aliments. Auquel cas il faut disposer d'au moins cinq (5) hectares pour élever des têtes de bovin sur un (1) à deux (2) hectares en pâturage naturel ou artificiel pour herbe de Guinée et/ou herbe éléphant. Seuls les grands exploitants qu'on appelle aussi les exploitants patronaux peuvent s'adonner à l'élevage de bovin sans réduire leur production de cultures alimentaires ou de cultures de rente. On ne connaît pas de cas de bœuf engraisé au son de blé. On peut conclure que l'élevage bovin n'est pas cet élevage à la portée de tous les types d'exploitants.

**Calendrier de conduite de l'élevage bovin des exploitations agricoles**

Calendrier de conduite des bovins		J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Alim	Friche herbeuse												
	Prairie permanente (0,5-1 ha)												
	Maïs fourrager												
	stippes de bananiers												
Apports													
	herbe à éléphant, herbe de Guinée												
Abreuvement (nb fois/semaine)													
			7				3 à 7			3 à 5			7

Source : Degroote Ariane. 2018

Tableau : Calendrier de conduite de l'élevage caprin des exploitations agricoles

Calendrier de conduite de l'élevage caprin			J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D		
Elevage			Mise-bas						Reproduction							
Alimentation	Friche, parcelles non cultivées : collines, vallées		[Zone hachurée]													
	Apports (nb fois/semaine)	feuilles de paresseux/avocatiers	1 à 2													
		tiges/gousses sèches d'haricot	<1													
Abreuvement (nb fois/semaine)			0			0			0			0				

Source : Degroote Ariane (2018)

Calendrier de conduite de l'élevage porcin des exploitations agricoles

Calendrier de conduite de l'élevage porcin			J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D		
ELEVAGE	Pâturage des friches		[Zone hachurée]													
	Apport	Provenance des apports >600m							fanés/tubercules de patates							
		Origine <600m	F à pain		Mangues		Mais									
	Déchets cuisine								épluchures, son de céréales							
ENGRAISSEMENT	Ration journalière d'un porc à l'engrais vendu gras en décembre (kg matière sèche): apports alimentaires provenant des piedmonts marneux		0,3 kg/jour						0,6 kg/jour		1,6					
	Ration journalière d'un porc à l'engrais vendu gras en mars (kg matière sèche/jour): apports alimentaires provenant des piedmonts marneux		F à pain		son sorgho		ration d'élevage classique		avocat		F à pain		son sorgho			
			0,6		1,6		son de blé									

Source : Degroote Ariane (2018)

Si l'élevage bovin ou caprin est limité par le manque de pâturage et de jachère (pas de terre en friche) l'élevage porcin connaît une situation difficile à cause des prix du son de blé ou même à sa rareté sur le marché depuis la fermeture de moulin d'Haiti ou d'autres Minoterie à cause des troubles politique et sociaux. La baisse de la production de porc donne lieu aussi à une baisse de l'offre de matière organique et de fermier très important pour fertiliser les sols si pauvres du pays. Compte tenu de l'importance de l'élevage pour les agents économiques dans la solution des problèmes de déficit de trésorerie, il est urgent de trouver des produits financiers pouvant aider les petits, les moyens et les grands agriculteurs à relancer les élevages caprin, bovin et porcin.

## ANNEXE 2 : LA PROBLEMATIQUE DU CHARBON DE BOIS ET ETUDES DE CAS

L'étude du Groupe de la Banque Mondiale (BM) auprès de J/P HRO. HAITIAN RELIEF ORGANISATION en 2018 intitulée LE CHARBON DE BOIS EN HAITI BILAN NATIONAL DE LA PRODUCTION DE CHARBON DE BOIS ET EVOLUTION DES HABITUDES EN MATIERE DE CONSOMATION a révélé que l'ensemble des exploitations productrices le charbon de bois délivre sur le marché national un volume de 946504 tonnes métriques en moyennes par an. Cette quantité avait en 2018 une valeur de 392 millions de dollars us. Ces données au niveau national correspondraient a une offre moyenne de 6482.90 tonnes métriques par commune pour un montant moyen de 2684931.50 dollars us. Les 6 communes incluses dans le Complexe Baradères- Cayemite livreraient donc pour 16 millions de dollars us correspondant a 38892 tonnes métriques de charbon de bois. C'est la une réalité incontournable qui est aussi bien dans le Complexe que dans les zones avoisinantes comme Petite Rivière de Nippes, Miragoane, Petit Trou de Nippes qui sont dans les mêmes conditions de pluviométrie, de sol, de pentes variées et de niveau technologique. Les enquêtes réalisées à Petit Trou de Nippes donnent de résultats similaires à ceux réalisés à Grand Boucan, aux Cayemites ou à Belladère montagne sèche, Corail montagne sèche. Voir résultats des enquêtes à Petit Trou de Nippes.

*Figure: Zone alternant recrus ligneux (source de bois pour la fabrication du charbon) et cultures annuelles sur sol nu après charbon très rocailleux et très susceptibles à l'érosion. Ariane DEGROOTE 2020*



à

*Figure: Cultures agricoles annuelles avec couvert boisé. Sol de pente de plus de 30% susceptible à l'érosion avec recrus ligneux en*

**La place du charbon de bois comme produit non périssable permettant aux producteurs et productrices d'avoir accès à du cash pour réduire les déficits de trésorerie est primordiale. Développer des systèmes de warrant (dépôt en nature) permettrait de trouver du cash au lieu de vendre, de brader le charbon en période de bas prix. Ce type d'opération « warrant charbon » est à promouvoir avec l'aide des multiples Mutuelles de Solidarité existantes**

### Etudes de cas de 14 exploitations situées en zone de production de charbon de bois

La collecte des données s'est portée sur 39 carreaux (50 hectares). La superficie en charbon de bois est de neuf (9) carreaux (11,6 hectares), soit 22% du total de la superficie. On se trouve dans une zone de rack qui est le lieu de prédilection des pratiques de coupe à blanc étoc (coupe complète d'une forêt). L'étude de cas a donné lieu à une estimation de la valeur de la production à 2,470,409 gourdes. La valeur de la production de charbon représente 617,748 gourdes soit 25% de la valeur de la production totale. Le charbon de bois est donc en première position. Les bénéfices dégagés pour l'ensemble des produits sont de 2.046.049 gourdes. Le bénéfice obtenu par le charbon est de 538.848 gourdes, soit 26% du total.

Fréquence	Produit	Superficie	% de la superficie totale	Production	Unité	Auto consommation	Prix de	Produit	Préparation	Semence	Engrais	Sarclage	Récolte	Charges : Total	Bénéfice Brut	Part dans la production totale	Bénéfice brut gdes/ca	Marge Brute
						moyenne %	vente unitaire	Brut en Valeur totale en										
13	1.Charbon	9	23%	1,110	Sac	8	557	617,748	42,900	2,000		4,000	30,000	78,900	538,848	26%	61,865	87%
	2.Banane	6	15%	1,952	Régime	28	532	1,038,093	30,250	37,000		34,000		101,250	936,843	46%	145,926	90%
6	3.Manioc	5	13%	44	Sac	37	938	41,250	12,500	3,750		7,000		23,250	18,000	1%	3,913	44%
5	4.Melon	4	10%	141	Douzaine	32	2,400	338,400	19,000	8,300		24,500		51,800	286,600	14%	75,421	85%
6	5.Pois congo	4	10%	203	Marmite	46	238	48,213	10,500	7,250		25,500		43,250	4,963	0%	1,289	10%
2	6.Igname	3	8%	48	Sac	25	4,500	216,000	4,500	6,000		9,000		19,500	196,500	10%	78,600	91%
2	7.Sorgho	3	8%	140	Marmite	55	125	17,500	3,000	4,500		6,000		13,500	4,000	0%	1,600	23%
9	8.Haricot	2	5%	154	Marmite	52	456	70,155	16,500	11,360		13,700		41,560	28,595	1%	13,617	41%
4	9.Mais	2	5%	66	Marmite	34	175	11,550	5,500	1,475	5,000	11,975		23,950	(12,400)	-1%	(7,607)	-107%
2	10.Patate	1	3%	32	Sac	23	1,125	36,000	3,000	1,000		7,000		11,000	25,000	1%	24,038	69%
1	11.Giraumon	1	3%	80	Douzaine	5	150	12,000	2,000	1,000		1,500		4,500	7,500	0%	15,000	63%
1	12.Arachide	1	3%	80	Marmite	30	200	16,000	5,000	1,000		2,500		8,500	7,500	0%	7,500	47%
1	13.Papaye	0	0%	24	unite	10	250	6,000	750			1,000		1,750	4,250	0%	17,000	71%
1	14.Piment	0	0%	2	Panier	5	750	1,500	750	400		500		1,650	-150	0%	(1,250)	-10%
64	Total	39	100%					2,470,409	156,150	85,035	5,000	148,175	30,000	424,360	2,046,049			

Source : Enquête Ariaconsult

### ANNEXE 3 : ACTIVITES DE COMMERCIALISATION PRATIQUEES PAR LES FEMMES

Les taux de marges de commercialisation les plus élevés enregistrés concernent le chou (66%) sur le marché de Miragoâne et la carotte (58%) sur le marché de Fond des Nègres. Les contraintes principales des Madan Sara se situent au niveau de financement qui est très cher (4 à 6 % par mois) dans les banques commerciales, les caisses populaires ou les institutions de micro finance. La non disponibilité de liquidité fait que se développent des oligopoles micro locaux quand toute la commercialisation ou presque d'un produit se concentre entre les mains d'une ou deux personnes. Cela explique des fois que cette concentration se matérialise par des prix peu incitatifs. Faciliter le financement des intermédiaires/Madan Sara contribuera souvent à aviver la compétition au niveau de la commercialisation et à donner lieu à des prix plus élevés à la production.

**Tableau: Marge sur la commercialisation des produits maraichers de Paillant sur les marchés de Miragoâne et de Fond des Nègres**

Nom et prénom madan sara	Produits par ordre d'importation	Quantité	Unité	Prix d'achat unitaire (gdes)	Prix d'achat total	Prix vente unitaire (gdes)	Prix de vente total	Coût transport (gdes/sac)	Frais embarquer, couvrir (gdes/sac)	Débarquement (gdes/sac)	Frais dépôt (gdes/sac)	Charge par sac (gdes)	Total Charges (gdes)	Prix de revient	Marge	Taux de Marge
Ismène Louis.. Achat marché Petite Rivière Nippes, vente marché	Malanga	1	sac	2,000	2,000	3,750	3,750	50	25	25	15	115	115	2,115	1,635	43.60%
Miragoane.	Gombo	1	Cuvette	250	250	375	375	50	-	-	-	50	50	300	75	20.00%
3182-4120	Aubergine	1	Sac	2,500	2,500	3,375	3,375	50	25	25	15	115	115	2,615	760	22.50%
	Ephard	6	paquet	100	600	150	900	20	-	-	-	20	120	720	180	20.00%
<b>TOTAL</b>					<b>5,350</b>		<b>8,400</b>						<b>400</b>	<b>5,750</b>	<b>2,650</b>	<b>31.50%</b>
Dieunite Ben Aisée... Achat Mussotte Paillant, Vente Fond des Nègres.	Chou	3	sac	1,500	4,500	2,500	7,500	200	50	50	50	350	1,050	5,550	1,950	26.00%
3268-6286	Carotte	2	sac	1,000	2,000	3,250	6,500	200	50	50	50	350	700	2,700	3,800	58.50%
	Patate	1	sac	2,000	2,000	4,500	4,500	200	50	50	50	350	350	2,350	2,150	47.80%
	Poireau	10	paquet	200	2,000	400	4,000	50	25	25	25	125	1,250	3,250	750	18.80%
	Igname	3	sac	4,000	12,000	7,500	22,500	200	50	50	50	350	1,050	13,050	9,450	42.00%
<b>TOTAL</b>					<b>22,500</b>		<b>45,000</b>						<b>3,350</b>	<b>13,850</b>	<b>8,650</b>	<b>19.20%</b>
Louis Lousena : Achat Mussotte, Vente Miragoane	Chou	1	sac	2,000	2,000	7,000	7,000	150	75	75	50	350	350	2,350	4,650	66.40%
	Igname	1	sac	5,000	5,000	7,500	7,500	150	75	75	50	350	350	5,350	2,150	28.70%
	Carotte	1	sac	2,000	2,500	2,500	2,500	150	75	75	50	350	350	2,350	150	6.00%
<b>TOTAL</b>					<b>9,000</b>		<b>17,000</b>						<b>1,050</b>	<b>10,050</b>	<b>6,950</b>	<b>40.90%</b>

Source : Enquête Ariaconsult.2021

**Faciliter le financement des intermédiaires Madan Sara pour aviver la compétition au niveau de la commercialisation de façon à donner lieu à des prix plus incitatifs en faveur des productrices prioritairement et à travers les multiples Mutuelles Solidarité renforcées**

## ANNEXE 4 : ACTIVITES EXTRA AGRICOLES, RENTABILITES ET SOURCES DE REVENUS

Activités extra agricoles	Catégories d'exploitants		
	Grands	Moyens	Petits
Commerce de produits alimentaires	20%	15%	25%
Commerce de céréales	-	20%	-
Commerce de fruits	-	-	20%
Commerce de légumes	15 à 20%	50% jusqu'en 1995 puis 20 à 25%	40 à 45% jusqu'en 1995 puis 20%
Atelier de forge et d'ébénisterie	25%	-	-
Propriétaire de moulins de maïs/sorgho/manioc	37%	37%	-
Spéculation sur le haricot	15%	8%	-
Commerce d'intrants agricoles	-	7-10%	-
Crédit-bail de motocyclette	21%	-	-
Achat et location de camion	15-20%	-	-
Fabrication de minisets d'igname	30%	-	-
Mise en gardiennage d'un taureau	8%	-	-
Epargne à court terme à la caisse de crédit	-	6%	-
Epargne à long terme à la caisse de crédit	-	10%	-

Source Ariane Degroote 2018

Note sur la spéculation de haricot : parmi les activités extra la spéculation de haricot (dépôt pois) pour semences et consommation humaine est l'une des activités de prédilection des femmes dans les ménages. Les activités de spéculation sur le haricot, moins exigeantes en travail, sont très en demande. Elles sont limitées par la disponibilité en haricot sur le marché aux périodes de récolte ; avec l'augmentation de la population, les quantités de haricots vendus post-récolte ont été plus faibles et la majorité des familles ont cherché à les stocker pour les vendre en période de prix plus élevés. C'est ce qui explique qu'on verra que le haricot sera plébiscité comme produit porteur.

## **ANNEXE 5 : LA TRANSFORMATION DES PRODUITS AGRICOLES**

L'enquête réalisée auprès de 15 ateliers de transformation dans les communes de Petite Rivière de Nippes, de Paillant et de l'Anse à Veau, a permis d'actualiser certaines données relatives au fonctionnement des ateliers.

Les ateliers de transformation de riz, de maïs, de sorgho fonctionnent à façon c'est-à-dire qu'ils offrent de services de moulin aux intermédiaires et aux exploitants qui viennent décortiquer et repartent avec le produit fini (riz blanc, maïs moulu, sorgho décortiqué). Le plus souvent, celui qui transforme paie en espèces. Les valeurs à payer sont préalablement fixées.

**Multiplier le plus possible le nombre d'atelier de transformation en faisant connaître les technologies de transformation les plus viables ainsi que les équipements les plus performants pour des petites et moyennes entreprises Provoquer des rencontres entre des agents économiques et des fournisseurs d'équipements et de technologie devrait être une activité que l'Etat Haïtien prendrait en charge. L'extraction d'huile essentielle pour le cosmétiques, la médecine, l'alimentaire, la fabrication de farine ou autre sous-produit du fruit de l'arbre véritable, les différentes transformations du manioc, la fabrication du beurre d'arachide, la préparation de l'huile de benzolive ou de ricin, les différents moulins de céréales devraient obliger l'Etat à financer et à accompagner des agents économiques partout où il existe de la matière première.**

## ANNEXE 6 : EVOLUTION DES PRIX

**Evolution des prix 2019/2020-2024 (gourdes/marmite)  
Haricot**

Rubrique	2019-2020	2024	Taux d'augmentation
Prix d'achat	850	1170	38
Prix de vente	1110	1353	22
Marge en pourcentage	32	19	-41

Source : Elaboration Propre

**Evolution des prix 2019/2020-2024 (gourdes/sac)  
Ilgname**

Rubrique	2019-2020	2024	Taux d'augmentation
Prix d'achat	7500	6200	-17
Prix de vente	10750	9500	-11
Marge en pourcentage	41	53	6

Source : Elaboration Propre

**Evolution des prix 2019/2020-2024 (gourdes/régime)  
Banane**

Rubrique	2019-2020	2024	Taux d'augmentation
Prix d'achat	1260	690	-45
Prix de vente	1800	950	-47
Marge en pourcentage	43	38	

Source : Elaboration Propre

**Evolution des prix 2019/2020-2024 (gourdes/gallon)  
Clairin**

Rubrique	2019-2020	2024	Taux d'augmentation
Prix d'achat	N/D	1000	N/A
Prix de vente	N/D	1400	N/A
Marge en pourcentage	N/A	40	N/A

Source : Elaboration Propre

**Evolution des prix 2019/2020-2024 (gourdes/marmite)  
Riz Paddy**

Rubrique	2019-2020	2024	Taux d'augmentation
Prix d'achat	50	150	200
Prix de vente	60	200	233
Marge en pourcentage	20	33	33

Source : Elaboration Propre

**Evolution des prix 2019/2020-2024 (gourdes/marmite)  
Riz Décortiqué**

Rubrique	2019-2020	2024	Taux d'augmentation
Prix d'achat	385	525	36
Prix de vente	475	650	37
Marge en pourcentage	23	24	1

Source : Elaboration Propre

**Evolution des prix 2019/2020-2024 (gourdes/sac)  
Charbon**

Rubrique	2019-2020	2024	Taux d'augmentation
Prix d'achat	300	790	163
Prix de vente	1800	3375	88
Marge en pourcentage	500	327	-75

Source : Elaboration Propre

**Evolution des prix 2019/2020-2024 (gourdes/livre)  
Poisson**

Rubrique	2019-2020	2024	Taux d'augmentation
Prix d'achat	500	350	-30
Prix de vente	625	450	-28
Marge en pourcentage	25	29	-2

Source : Elaboration Propre

## BIBLIOGRAPHIE

1. ARIACONSULT. Rapports phase 1, phase 2 et phase 3 réalisation d'une étude de filières agricoles porteuses dans la région des Nippes ainsi que la formulation des mesures pour améliorer leurs performances dans le cadre des activités qui seront financées via le projet TPR DP N° MARNDR/TPR/SFQC-02/20. Mars 2022.
2. BELLANDE, Alex. Les filières agricoles et la pêche dans le département des Nippes (Haïti) étude agro économique de base pour le projet MARNDR- FIDA. Octobre 2010.
3. BELLANADE, Alex. Haïti déforestée, paysages renouvelés. 2015.
4. CARIFORUM. Avant-projet programme de compétitive et d'innovation pour les pays de CARIFORUM. ICPs international Cooperating Partners. Octobre 2018.
5. DAMAIS, Gilles. Rapport de synthèse tome 2 les filières rurales. Identification de créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes. BID. Septembre 2005.
6. DAMAIS, Gilles. Identification de créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes cadrage global : la production dans le monde rural haïtien. Document de travail, Septembre 2005.
7. DEGROOTE, Ariane. Le projet de Salagnac quelle contribution au développement de l'agriculture locale et quels enseignements de portée générale ?. (2010)
8. GRAPES. Etude de diagnostic socioéconomique au niveau du complexe 2 : Baradères-Cayemites loge dans la péninsule du Sud-Ouest du pays (Nippes et Grand'Anse) projet d'adaptation basée sur les écosystèmes de la montagne à la mer. 2018
9. Groupe OTF. Vision partagée pour une Haïti inclusive et prospère. Groupe de travail sur la compétitivité. 2009.
10. Nature Conservancy et AL. Inventaire écologique de référence pour le Complexe (Baradères Cayemites) de la péninsule du Sud-Ouest, Haïti. Décembre 2020.
11. Projet SYFAAH. Filière mangue et opportunités pour un crédit sécurisé. Mars 2012
12. RGA/ MARNDR. Recensement Général Agricole. 2009

13. VITAL, Jean- Marc. Rapport final etude chaine de valeurs du projet RESPEC. Catholic Relief Services. CRS. Décembre 2019.
14. World Bank Group. Le charbon de bois en Haïti Bilan National de la production de charbon de bois et évolution en matière de consommation. Novembre 2018.