



KNFP

Konsèy Nasyonal Finansman Popilè

Guide d'informations pour le financement des filières agricoles à Gros Morne

Ce document a été réalisé grâce au support financier du CTA/UE



Octobre 2010



Konsey Nasional Finansman Popile

|||

**Guide d'informations
pour le financement
des filières agricoles**

Octobre 2010

Ce guide est réalisé suite aux recherches menées par Pascal Lundy

Avant propos

Les principales données qui ont servi à l'élaboration de ce Guide d'informations sont issues des enquêtes de terrain conduit en aout et septembre 2010 à Gros Morne. Le diagnostic a ciblé plus d'une centaine d'exploitations agricoles de ces trois filières : mangue, canne-à-sucre et haricot.

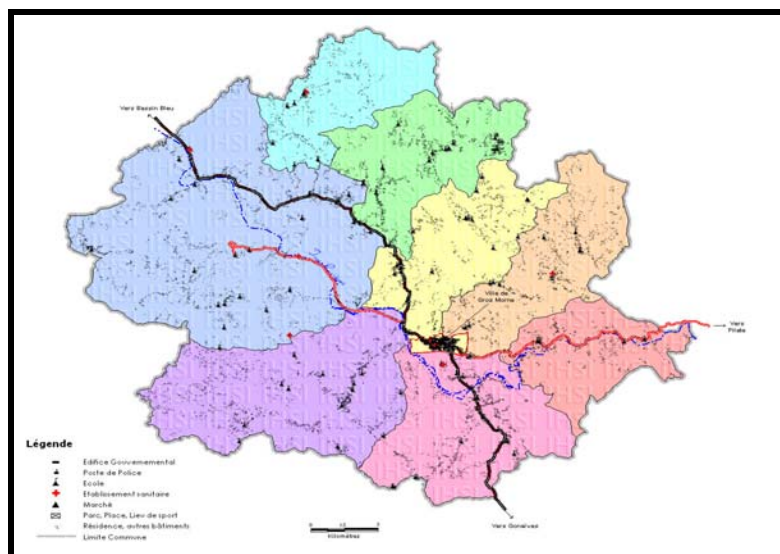
Ce guide est établi pour mettre entre les mains des operateurs de développement, en particulier ceux intéressés par le financement rural, des informations clés sur les exploitations agricoles de Gros Morne. L'accent a été mis sur le producteur agricole. Pour une analyse détaillée, on peut se référer au document de base qui diagnostique la situation des exploitations agricoles et leur environnement de production.

Un chaleureux remerciement à tous ceux et celles, qui d'une façon ou d'une autre, ont contribué à la réalisation de ce document. Un remerciement spécial pour les producteurs de Gros Morne, leur patience et leur compréhension.

Le présent document n'engage que son auteur.

SOMMAIRE

I. Une Commune à potentiel élevé	6
Ressources et infrastructures	6
Economie de la commune.....	6
Commercialisation	7
Institutions financières.....	8
Appui technique et services	8
Points saillants.....	9
II. Des exploitations agricoles tournées vers le marché... ..	11
Principales caractéristiques	11
Force de travail.....	12
Commercialisation	13
Performance économique.....	14
III. ... nécessitant un accompagnement soutenu.....	17
Comptes d'exploitation	17
Besoins de financement.....	20
IV... avec des produits financiers spécifiques	23
... pour des producteurs pauvres et limités	23
... Des produits ciblés	23
... Visant des filières porteuses.....	24



Carte administrative de la commune de Gros Morne. *Source : IHSI*

La commune de Gros Morne...

I. Une Commune à potentiel élevé ...

Ressources et infrastructures

Gros Morne est une commune intérieure de l'Artibonite frontalière aux départements du Nord et du Nord-Ouest. Comme son nom l'indique, elle est constituée essentiellement de morne. Sa population a plus que doublé durant ces deux dernières décennies dépassant les 120 000 habitants avec une forte proportion de ruraux. La densité de la population est de 308 habitants/ km² contre 133 en 1995.

La zone reçoit 1000 mm de pluie par an qui n'est pas suffisamment bien répartie. Le climat va du frais au chaud pour des températures variant entre 16,5 et 35 degré Celsius. (Température moyenne annuelle 28.5 C).

Gros Morne est traversé par la rivière «les Trois Rivières», son principal cours d'eau, avec plus d'une demi-douzaine d'affluents. Le réseau hydrographique est assez dense et les ressources hydriques relativement élevées.

Les routes sont en terre battue et en très mauvais état. Les zones de production sont pratiquement inaccessibles en camions. Le transport des produits se fait à dos d'animal, ce qui renchérit le coût d'acheminement et limite les quantités commercialisées.

Economie de la commune

Production agro-fruitière

L'économie de la commune repose sur une agriculture de montagne sous régime pluvial soumis aux aléas climatiques. Les « bonnes » terres¹ sont confinées autour du lit des deux principaux cours d'eau de la zone : Trois rivières et rivière Mancelle et se retrouvent dans la 6^{ème} Savane Carré et la 8^{ème} Ravine Gros Morne. L'agriculture demeure la principale activité des Gros mornais.

La production agricole est assez variée et repose sur des produits phares tels que la mangue, la canne à sucre et aussi la banane, le haricot. La répartition des productions est fonction des caractéristiques des différentes localités (7^{ème}, 8^{ème} section/ sorgho : 8^{ème} section/ maïs : 7^{ème} / haricot : 2^{ème}, 3^{ème}). Gros Morne est réputée pour sa production de

¹ Informations tirées des cartes de potentialités des sols de l'UTSIG

mangue francisque, la principale exportation agricole du pays² et fait partie des quatre communes de son département à produire la canne-à-sucre³.

Tableau 1.1 : Concentration des cultures retenues suivant les sections communales

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

Elaboré à partir de Focus Group. + en fonction de l'importance de la production

Production animale

L'élevage n'est pas très développé et ne joue qu'une fonction d'appoint. Son importance tient de son rôle particulier dans la trésorerie et de valorisation des sous-produits agricoles. Dans certaines exploitations, on procède également à la fabrication du charbon de bois pour les besoins urgents ou des événements majeurs. Suivant les producteurs le charbon de bois permet de dégager entre 3000 et 5000 gourdes annuellement.

Agro-industrie

L'agrotransformation est liée à la culture de la canne-à-sucre pour la production du sirop et du clairin, et à la mangue. Il a été dénombré : 306 moulins à bois traditionnels, 8 moulins à moteur, 9 guildives et un centre de triage de mangue Francisque placée à Ravine Gros Morne.

Commercialisation

La commune de Gros Morne bénéficie de sa localisation et de son accessibilité pour la commercialisation de ses produits. Suivant l'importance accordé par les agriculteurs, les produits agricoles les plus commercialisés sont la mangue, la canne à sucre, la banane (en diminution ces derniers temps), le haricot (pois), le maïs.

La mangue est un produit national et vise le marché d'exportation. A l'échelle régionale (Gonaïves, Bas Artibonite), elle fournit le maïs, le haricot et le pois congo. Les *Madan*

² Depuis 1999, la mangue supplante le café dans le panier d'exportation des produits agricoles du pays.

Pour la période 2000-09, elle a rapporté plus de 72 millions de dollars contre seulement 42 millions pour le café. Gros Morne produirait entre 1/4 et 1/3 des exportations.

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

sara sont très actives sur les marchés d'Acul et de Pendu. Les axes de commercialisation atteignent Port de Paix et Bassin Bleu respectivement pour le pois congo et le maïs en provenance de la 7^{ème} section Moulin. La production du petit mil de la 8^{ème} section

Ravine Gros Morne est écoulee principalement sur le marché des Gonaïves.

Institutions financières

Dans la commune, on dénote la présence d'au moins huit caisses de crédit dont les plus connues sont KPGM, FONKOZE, KAPOR, ASOMIPEG. Malgré leur présence, le secteur agricole reste exclu du financement disponible. Les activités agricoles ne bénéficient d'aucun support financier de ces institutions.

L'offre de financement est assurée par des structures dites formelles regroupées autour des caisses d'épargne et de crédit, des institutions de microfinance. Les structures informelles sont animées essentiellement par les usagers et dans une moindre mesure par les groupements de solidarité (MUSO) caractérisé par la solidarité entre les membres. Ces derniers prennent de plus en plus d'importance et permettent à un nombre significatif

Tableau 1.2 : Institutions de financement recensées à GM

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

Source : enquête de terrain, Pierre Mura (2010)

de ménages d'avoirs accès au crédit. Pour l'instant la clientèle porte majoritairement sur les femmes (au moins 3 sur 4 des bénéficiaires).

Appui technique et services

L'appui au secteur est assuré par le Bureau agricole communal (BAC) du ministère de l'agriculture, quelques projets de développement financés par des bailleurs de fonds (PRODEP), et des ONG. De ces dernières, on distingue : PADF, CARE, ITEKA, Parole et Action, Fond Lambi, KNFP, GRAIFSI. Les interventions portent sur la protection de l'environnement et la conservation des sols, l'aménagement de pistes rurales, le renforcement organisationnel, la transformation, la diversification vivrière, le crédit. Les organisations communautaires de base sont plus de 300 en nombre.

Les organismes d'appui évoluent chacun dans leur sphère d'action ne s'intéressant qu'à leurs propres interventions. Beaucoup d'opérateurs portent une attention soutenue à la production de la mangue, dont l'ITEKA. La Caritas intervient dans l'organisation et la structuration des producteurs, l'ITEKA mise sur l'établissement de pépinière de mangue au niveau des sections communales, la construction d'usine de triage à Boucan Richard et

Rivière Mancelle, la commercialisation des mangues en appuyant la coopérative KOPKOMFG. Le MARNDR à travers le Bureau Agricole Communale, a entrepris une campagne de lutte contre la mouche du manguier. Le KNFP intervient par des études

socio-économiques, la conception de produits financiers adaptés, la formation sur la mangue et les mutuelles de solidarité et le refinancement des IMF pour l'octroi de crédits aux producteurs.

Initiatives récentes

Des initiatives émanent de plusieurs opérateurs de développement et concernent l'appui à la production et la transformation, l'accompagnement technique, le crédit. Les filières sous études en bénéficient, soit de manière directe ou indirectement.

Le PDLG (programme de développement local financé par la CARE), il est envisagé une usine de mangues séchées qui sera localisé dans la 8^{ème} section à Fonds Ibo avec la KOPAG comme partenaire. Il est également prévu la mise en place d'une guildiverie pour la fabrication du Clarin. Déjà dans le cadre du PRODEP, une organisation communautaire de base⁴ a bénéficié un financement pour un projet de transformation artisanale de la mangue. Les perspectives sont intéressantes pour au moins les filières mangue et canne en termes d'investissements.

Points saillants

- La richesse de la commune et ses potentialités reposent sur un système agroforestier à la base de la production des mangues francisques et de l'existence d'un couvert boisé
- Le potentiel agricole de la commune n'est pas suffisamment exploité du fait de la déficience en infrastructures, l'insuffisance et l'inadéquation de l'offre de service dans les domaines technique, financier ; la faible qualification des producteurs en matière de gestion de l'exploitation agricole.
- Les infrastructures à tous les niveaux de la chaîne de valeur (production, stockage, transformation et commercialisation) font cruellement défaut et pénalisent les investissements. Il en ressort une incapacité d'exploitation et une faible productivité.
 - La disponibilité des ressources hydriques est faiblement exploitée pour les besoins agricoles. Les rares parcelles bénéficiant de l'eau d'irrigation sont le fait d'initiatives des producteurs à partir de prise sur berge.
- Les risques sont particulièrement liés à la faiblesse de la rémunération des producteurs et des pratiques irrespectueuses de l'environnement qui compromettrait la production de la mangue.

⁴ AGPDDBR : Asosyasyon Peyizan pou Devlopman Boukan Richa

- Le système de production axé sur l'agroforesterie est aujourd'hui mis à mal par les pratiques culturales qui négligent les conversationnistes quoique dans des zones à risques significatifs d'érosion. Le couvert boisé est menacé par les besoins vivriers

pressants et de revenus des populations. Les cultures de rente pratiquées (haricot, arachide) sont de nature érosive et occupent les espaces à fortes pentes.

- Parmi les mesures adéquates à prendre, il y a lieu d'assurer en bonne et due forme le financement du secteur et de faciliter une vraie insertion au marché des producteurs.

II.Des exploitations agricoles tournées vers le marché...

Principales caractéristiques

Les principales caractéristiques des exploitations ayant fait l'objet des enquêtes sont les suivantes :

- Les producteurs sont âgés de 25 à 70 ans ; la moyenne d'âge est de 46 ans. La fourchette de concentration est entre 35 et 50 ans, soit la moitié de l'effectif (50%).
- Les activités de production demeurent concentrées entre les mains des producteurs. Les femmes cheffe d'exploitation constituent moins de 20%.
- Le nombre moyen d'enfant par ménages est supérieur à 5 et celui des personnes à charge va jusqu'à 8.
- La majorité des producteurs (89%) ont leur toiture de maison en tôle galvanisé. Seulement 7 pour cent ont une maison en chaume.
- Les maisons ont couté en moyenne à leur propriétaire 80 000 gourdes, pour celles construites à partir des années '90. Leur valeur actuelle est estimée aujourd'hui entre 100 000 et 150 000 gourdes.
- Le capital foncier tourne autour de 1.75 hectare. L'ensemble des terres travaillées ont une superficie moyenne de 1.97 hectare. Ceci supposerait qu'il y aurait un nombre significatif d'absentéistes et que le foncier ne constituerait pas un problème dans la zone⁵.
- Cependant, il est à noter que 40 pour cent des producteurs exploitent moins d'un hectare de terre et pour 30% leur capital foncier ne dépasse pas l'hectare (moins d'un carreau). Ce capital provient de l'héritage et des achats opérés durant les longues années de travail. Compte tenu de contraintes liées au régime de succession en vigueur, la quantité de terre provenant de l'héritage se réduit de plus en plus. Les producteurs sont obligés d'acquérir de nouvelles terres dont le prix au carreau n'a cessé d'augmenté.
- Le niveau d'éducation est assez faible. Cette insuffisance limite l'utilisation des rudiments de calcul et d'écriture, indispensable au maniement d'outils de gestion de base (tenue de cahiers, plan d'exploitation).
- Les outils utilisés sont rudimentaires et se limitent à la machette, la houe, la serpette et la pioche. Les infrastructures de stockage et de transformation sont quasiment inexistantes. La productivité demeure très faible et les exploitations recourent à de la main d'œuvre

⁵ La superficie moyenne disponible pour une exploitation agricole se situe dans la fourchette 2.50 -- 2.78 hectare. Ce calcul, effectué à partir des statistiques de l'IHSI, ne prend pas en compte la qualité et la vocation des terres.

externe soit en complément de celle disponible sur l'exploitation, soit pour pallier à l'insuffisance survenue à des périodes clé du cycle de production, et suivant les filières.

Tableau 2.1 : Profil sociodémographique

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

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

Force de travail

Les exploitations agricoles sont consommatrices en main d'œuvre externe. Les outils utilisés ne permettent pas aux exploitations d'assurer un niveau d'efficacité suffisant. La performance de l'exploitation est fonction de sa capacité à mobiliser cette main d'œuvre externe et assumer les coûts afférents.

L'existence du marché de travail permettent à des exploitants de monnayer leur force de travail ou de coopérer sous la base d'échange et à ceux qui ont les moyens d'en acheter. L'hypothèse avancée envisage que le recours à de la main d'œuvre extérieure serait le fait d'exploitations ayant la capacité financière. L'utilisation de la force du travail au sein du ménage/exploitation a permis de les catégoriser en : (1) *Vendeur* ; (2) *Echangeur* (sans numéraire en contrepartie) ; (3) *Acheteur*⁶.

Il ressort que :

- Moins d'un producteur sur trois (31%) est un acheteur net de force de travail et les vendeurs nets ne sont que 4 pour cent. Environ la moitié des producteurs procèdent à une combinaison des approches.
- les exploitants combinant les différentes approches et qu'il devient trop restrictif de se cantonner uniquement aux trois fonctions : achat, échange et vente.
- la possession d'une maison en chaume ne suffit pas pour cibler un producteur dans les plus pauvres, d'autant que les vendeurs nets possèdent tous une maison

⁶ Voir KNFP, *Étude sur la situation des ménages à Lacoma, Gros Morne, et Grande Rivière du Nord*. CTA, 2005. Indicateur développé pour compléter ceux généralement pris en compte dans l'analyse des capacités financières et de remboursement d'un agriculteur.

en tôle. Les propriétaires de maisons en chaume appartiennent pour 28.6% aux échangeurs, 43% et 28.6 respectivement aux groupes des AE et AEV.

- Si elle demeure pertinente, l'utilisation de la force travail n'est pas un indicateur clé.

Tableau 2.3 : Main d'œuvre et habitat

Force de travail	Acheteur (A)	Echangeur (E)	Vendeur (V)	AE	AEV
Enquêtés.	31%	17%	4%	42%	7%
Témoins	41%	6%	-	35%	18%
Couverture maison	en chaume	Tôle galvanisé	béton	Chaume/tôle	Tôle /béton
Bénéficiaire	7%	89%	1%	1%	2%
vendeur		100%			

Commercialisation

L'ensemble des productions est destiné au marché. Les échanges se font à plusieurs niveaux suivant les produits concernés : local, intercommunal, régional et national. Les réseaux de distribution sont de nature informelle et il n'est pas facile à relever les transactions et les flux des produits associés. Les intérêts individuels régissent les rapports de vente et les opérateurs qui interviennent dans la chaîne de commercialisation.

Circuits

Si la mangue est en grande partie commercialisée à l'extérieur de Gros Morne, par contre l'essentiel de la production de la canne et du haricot est consommé localement. En ce qui concerne le haricot, c'est un produit de rente qui permet aux exploitations d'améliorer leur trésorerie dans la mesure où la saison est réussie. Quant à la canne-à-sucre, elle est transformée en sirop et en clairin. Les produits transformés se vendent directement à l'atelier aux mêmes acheteurs (clientèle propre). Ils se vendent généralement à crédit.

- Dans la filière canne, en plus des producteurs on retrouve plus d'une demi-douzaine de groupes d'opérateurs : les transformateurs (canne en clairin, canne en sirop, sirop en clairin, canne en rapadou), les revendeurs grossistes, les revendeurs détaillants et les consommateurs finals. Dans la sous-filière sirop, un intermédiaire-collecteur achète directement du transformateur pour revendre au consommateur final.
- Le haricot se vend sur les marchés régionaux et n'implique qu'un nombre restreint d'intermédiaires. C'est un circuit court.
- Plusieurs acteurs assurent l'intermédiation dans la commercialisation de la mangue Francisque. Les principaux acteurs identifiés sont : le voltigeur, le fournisseur/sous-fournisseur et la coopérative/groupements. D'autres acteurs, par les appuis directs aux producteurs ou des interventions ponctuelles sur certains segments, influencent significativement cette filière.

- Au moins deux circuits conduisent sur le marché d'exportation : le circuit long traditionnel et un circuit court. Le circuit court, récent, est l'œuvre d'opérateurs de développement qui appuient les producteurs de mangues. Ce circuit met en relation les

producteurs, le comité de commercialisation de la coopérative, les exportateurs. Le circuit long traditionnel se subdivise en plusieurs sous-circuits qui approvisionnent les zones urbaines de la zone (court) et le marché urbain de la capitale (long).

Formation des prix

- Les mangues sont vendues par douzaine depuis le jardin du producteur paysan au prix de 25 gourdes depuis l'usine d'exportation. La particularité vient du fait que le nombre constituant cette douzaine varie de 14 à 18. Le producteur dispose de faible de marge restreinte pour discuter du prix imposé d'autant qu'il opère sur le circuit à titre individuel. En s'organisant il pourrait bénéficier de prix plus rémunérateur qui reflète le marché, soit plus de 35 gourdes.
- Pour les filières haricot et canne, sa capacité de négociation est supérieure, du fait des possibilités de stockage et de transformation. Il participe plus ou moins dans la formation des prix. Des difficultés monétaires, le mauvais état des routes peuvent le pousser à la vente sur pied ou à donner sa parcelle comme gage. Etant donné que chaque intermédiaire doit réaliser une marge, dépendant de la longueur de la chaîne de distribution, le prix de la marmite payé par le consommateur peut aisément atteindre le double de celui payé au producteur, surtout dans les zones non approvisionnées. La marge obtenue par le producteur oscille entre 25% et 40% du prix final.
- Cependant dans le cas du sirop, de même que pour le clairin, le prix est connu et fixé par le distillateur, dont le nombre n'est pas élevé. Le prix est connu de tous les acheteurs de sirop, peu nombreux, et concerne toute la région.

Performance économique

Revenus agricoles

Les revenus moyens annuels dégagés est de l'ordre de 32 000 gourdes, soit près de 3000 gourdes le mois. Les vendeurs nets ont un revenu moyen supérieur au quart de celui des échangeurs, soit 12 000 contre 9600 gourdes. En combinant les fonctions, ils obtiennent dégagent des revenus plus significatifs, pouvant même dépasser ceux des acheteurs nets - 40 000 gourdes pour les acheteurs/échangeurs. La productivité à l'hectare reste très faible avec 16 500 gourdes pour l'ensemble et des écarts de 1 à 7 entre les catégories.

Trésorerie

Le niveau de solde annuel moyen de trésorerie est de 16689 gourdes. Celui des acheteurs avoisine les 50 000 gourdes, il est négatif pour les échangeurs et les vendeurs. Ce

graphique montre également l'importance de la combinaison des fonctions. Ceux qui combinent les fonctions d'achat et d'échange dépassent les 10 000 gourdes.

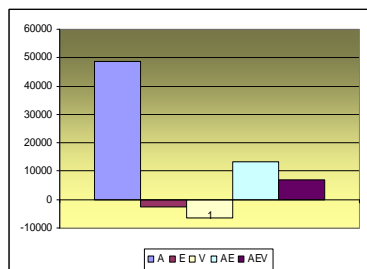


Fig. 2.1 : Soldes annuels de trésorerie suivant les types d'exploitants

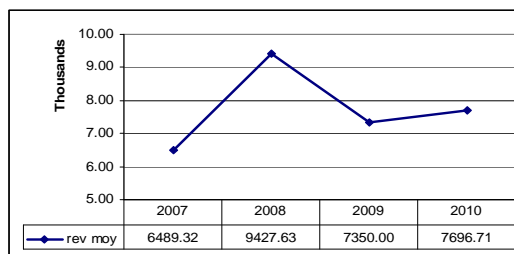


Fig. 2.2 : Évolution du revenu généré par la mangue de 2007 à 2010

Dans la formation du revenu agricole, la mangue tient une place de choix. Elle constitue le quart de ces revenus agricoles. De l'avis des producteurs, la mangue serait la filière la plus rentable (64%). Ils s'appuient sur le fait que ce produit leur assure un complément de revenu avec un effort minime. Le coût de production est quasiment nul, d'autant que ces producteurs n'assurent même pas l'entretien des manguiers.

Épargne

Le cheptel constitue un capital sur pied pour les différentes catégories, une forme d'épargne, utilisée pour parer les coups durs. Le capital animal est estimée en valeur à dans la fourchette des 10 000 - 20 000 gourdes. Il est en grande partie composée de caprins et de volailles. En dépit de son insuffisance, une grande partie de cette épargne est consacrée à l'agriculture, servant dans l'achat de la main d'œuvre, des semences pour la majorité des petits producteurs. Les producteurs en recourent également en cas de besoins pour l'éducation et la santé, respectivement 28% et 19%.

Les producteurs ont déclaré une épargne moyenne de 5428 gourdes, soit 15% du revenu agricole. Ce montant apparaît très élevé. A regarder de plus près, la faiblesse des revenus agricoles n'arrive pas à justifier cette épargne, et s'explique autrement. Compte tenu des besoins incompressibles de nourriture et de scolarité, cette épargne ne provient pas exclusivement des activités agricoles de l'année. Il faut considérer les activités génératrices de revenus, les dons et les transferts reçus, les subventions obtenues par les exploitants, qui dans une grande proportion se classent dans l'extrême pauvreté.

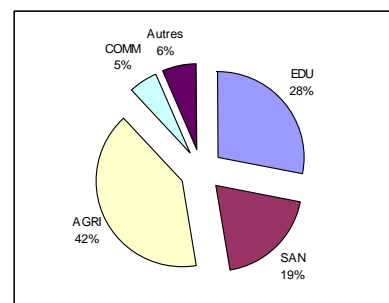


Fig. 2.3 : Utilisation de l'épargne

Produits rentables

Les éléments d'appréciation de la rentabilité par le

paysan diffèrent nettement du technicien. Après la mangue, se classent la banane et la canne. La banane se vend facilement. La canne est commercialisée sur toutes les formes et n'est pas exigeante en soins. Elle se prête aux conditions de sécheresse, et répond aux conditions semi-arides de certaines sections de la commune. Le haricot ne serait rentable que pour moins de 5% des producteurs. Il est vrai que ce dernier est une culture de rente, mais très exigeante en soins et nécessite un débours conséquent comparé à la mangue et la canne à sucre.

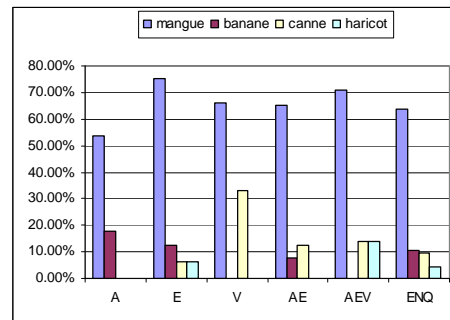


Fig. 2.4 : Cultures rentables selon les producteurs

Goulets d'étranglement

Les goulets au niveau des producteurs touchent les activités de production, de commercialisation et de transformation aussi bien que le financement des différentes filières. Ils sont particulièrement prononcés pour la mise en marché, le stockage, et les producteurs sont dans l'impasse financière.

Tab. 2.4 : Matrice des difficultés rencontrées par les producteurs au niveau des filières

	Mangue	Canne	haricot
Action. déficients ou gênants	++++	+	+++
Intrants		+++	+++++
Mise en marché	+++++	++	+++
Stockage	++++	++	+++++
Financement	+++	++++	++++
Dette	+++++	+++	
Concurrence forte	+++++	+	+++
Matériel vétuste		+++++	
Coût de l'énergie		+++++	
Approvisionnement difficile	++++	+++	+++
Situation financière difficile des producteurs	+++++	+++++	+++++

Faible ++ ; moyen +++ ; fort+++++

III. ... nécessitant un accompagnement soutenu

Comptes d'exploitation

Les coûts de production sont très élevés en comparaison des faibles capacités financières des producteurs. Ils sont à l'hectare de l'ordre de 71 000 gourdes pour la canne et de 13 000 gourdes pour le haricot.

Filière canne-à-sucre

La production de la canne se fait sur base annuelle, 18 mois après la première plantation. Le coût élevé des opérations culturales empêche le renouvellement régulier du matériel végétal. Ce qui occasionne des baisses de rendements pouvant aller de 30% à 50%.

Tab. 3.1 : Compte d'exploitation pour 1/ 4 carreau planté en canne				
	Unité	Quantité	Coût unitaire	Coût total
1. Intrants				
plants	charge	25	100	2500
Fertilisants				
Pesticides				
Sous total 1				2500
2. Opérations culturales				
Préparation de sol	h/j	1	2000	2000
Trouaison	h/j	60	125	7500
Sarclage (3)	h/j	60	125	7500
Récolte/transport	h/j	4	125	500
Extraction sirop	h/j	4	750	3000
Sous total 2				20500
3. Coût de production				23000
4. Production	bidon sirop	16	3000	48000
5. Marge				25000
<i>Coût de production/ha</i>				<i>70840</i>
<i>Produit/ha</i>				<i>147840</i>
<i>Bénéfice/ha</i>				<i>77000</i>

Filière mangue

Les producteurs ne font que profiter de leur capital fruitier qu'ils entretiennent à peine. L'importance du marché actuel de mangue incite plus d'un à envisager la mise en place de verger. Cette option est aussi soutenue par des organismes d'appui au développement.

Pour la mangue, le coût d'établissement de 10000 mètres carré se situe entre 100 000 et 150 000 gourdes. Les coûts variables sont liés à la disponibilité de l'eau d'irrigation, besoin de sécurisation de l'espace.

Tab 3.2 : Etablissement d'un verger de mangues de 1 hectare

	Unité	Quantité	Coût unitaire	Coût total
1. Implantation				
Plants	Plant	100	25	2500
Fertilisants (fumier)	Sacs	100	75	7500
Sacs	Unit	100	25	2500
Sous total intrants			12500	
Préparation de sol (Sarclage/Désherbage)	h/j		7500	7500
Nettoyage/conservation sol	h/j		6000	6000
Trouaison	h/j		1500	1500
Plantation	h/j	4	200	800
Arrosage (plantation)	Drum	9	100	900
Total implantation				29200
2. Entretien				
Sarclage (entretien) [12 mois]	Mois	12	4000	48000
Arrosages annuels* [8 mois de sécheresse]	Mois	8	7200	57600
Total Entretien				105600
3. Autre charges				
Sécurité du terrain				10000
Autres...				
Total autre charges				10000
Coût de revient du verger				144800
4. Production (1 pied=75 douzaine)				
	Douz.	7500	25	187500

* En période sèche

Sachant que la mangue peut rentrer en production à partir de la cinquième année, il est

possible d'obtenir une production brute moyenne dépassant les 150 000 gourdes.

	HTG	USD
Implantation		
1. Intrants : plants, fertilisation, ensachage	12,500.00	312.5
2. Operations: préparation de sol, trouaison, plantation, arrosages)	16,700.00	417.5
3. Entretien (sarclage, arrosage)	105,600.00	2640
4. Sécurisation	10,000.00	250
	144,800.00	3620
Entretiens annuels		
Entretien (année 2 à 5)	192,000.00	4800
Production brute		
Production moyenne annuelle [année 5 à 10 (75 douz/pied)	187,500.00	4687.5

Calcul effectué à partir des renseignements fournis par les producteurs de mangue de Gros morne/Iteca. Verger de 1 hectare (10 000 m²). 100 manguiers plantés à distance de 10x10m. Production estimée sur la base d'un rendement de 75 douzaines/manguier, au prix de vente d'aujourd'hui.

Filière haricot

La faiblesse relative du coût de production du haricot est due à la quantité d'intrants utilisée et les subventions reçues via les projets pour les semences. Et très souvent, les producteurs retardent certaine opérations faute de pouvoir recruter de la main d'œuvre.

Tab. 3.4 : Compte d'exploitation pour 0.25 carreau planté en haricot

	Qté	Coût unitaire	Montant en HTG	% production
Intrants	8	120	960	
Charge main d'œuvre	12	125	3000	
Autres charges	2	102	204	
Coût de Production			4164	69.4%
Production*	60	100	6000	
Marge producteur			1836	30.6%
<i>Coût de production/ha</i>			12825.12	* pour un rendement de 60 marmites soit 600 kg/ha
<i>Produit/ha</i>			18480	
<i>Bénéfice/ha</i>			5654.88	

Besoins de financement

Prêts et sources de financement

Les exploitations ne disposent pas suffisamment de liquidités pour effectuer les opérations ordinaires de production, ce qui en premier lieu limite les investissements. Les financements obtenus sous forme de prêt proviennent d'opérateurs de microcrédit et des coopératives de la place. Les montants varient de 500 à 10 000 gourdes, pour une moyenne de 14000 gourdes. Ces prêts demeurent largement insuffisants⁷ et sont destinés au prime abord au petit commerce. Pourtant ils sont plus de 60% à déclarer utiliser le microcrédit dans l'agriculture et 40% dans le petit commerce, 14% et 7% respectivement dans la santé et l'éducation.

Tableau 3.5 : Prêts moyens obtenus et utilisations							
Catégorie	A	E	V	AE	AEV	Témoïn	Moy. Ens.
Prêt moyen obtenu	18859	12009	1333	14780	4333	5416	13800

Ceci illustre parfaitement l'impératif besoin du producteur en matière de crédit agricole. En dépit de son inadaptation au cycle agricole (taux, durée, échéance), le producteur prend des risques avec le crédit disponible, justifiés par l'absence d'alternative. Pour éviter le défaut de paiement, l'exploitant développera de stratégies parallèles qui lui permettront d'honorer les échéances et de ne pas affecter sa crédibilité. Les fonds propres des producteurs, pour ceux ayant les moyens, constituent leur principale source de financement.

Insuffisance et limites de l'offre de service financier

En dépit d'une présence significative d'opérateurs de financement, l'offre de services financiers « institutionnalisés » demeure largement insuffisante. Le crédit accordé par ces institutions ne touche qu'un nombre limité de leurs membres et les conditions d'accès ne correspondent pas à la capacité des demandeurs.

On peut prendre en exemple le cas du projet de renforcement des capacités pour le financement rural et pour la filière mangue à Gros Morne mis en œuvre par le GRAIFSI qui a fait l'objet de plus de 500 demandes de crédit des MUSO. Pour une moyenne de 10 personnes par MUSO, on estime le besoin à plus de 5000 personnes. Les résultats couvrant la période (février 2010-juillet 2010) pour les deux premières phases donnent, seulement 271 personnes ont pu obtenir un prêt, dont 52% de femme. L'encours du crédit est de 2.4 millions de gourdes, suivant un ratio de 9 000 gourdes par bénéficiaire.

⁷ Le portefeuille du crédit, étant limité, l'approche par microprêt permet de toucher un grand nombre de demandeur en peu de temps.

Parallèlement les institutions de financement de la place se révèlent incapables d'élargir leur clientèle alors que la demande ne cesse de progresser. Leur faiblesse est à rechercher dans la rigidité administrative, l'incapacité à s'adapter à la demande de leur clientèle et à

définir des produits souples et ciblés correspondant aux besoins des producteurs⁸.

Moins un problème de solvabilité ou de capacité de remboursement des producteurs, la question se pose en termes de facilité d'accès aux services disponibles et à leur flexibilité. La plupart de ces opérateurs financiers proposent un crédit individualisé avec comme exigence : montant bloqué, part sociale, frais de dossier, historique d'épargne de trois mois. Le crédit de groupe basé sur la caution solidaire demeure l'affaire de quelques opérateurs de développement ayant obtenu des subventions. Il y a moins d'exigences, la relation de confiance et la solidarité entre les membres prime.

Les MUSO octroient du crédit avec le fond interne (cumul des cotisations des membres, si elle n'est pas temporaire) et des subventions provenant de partenaires. Le taux d'intérêt pratiqué est de 1.5% le mois soit 18% sur l'année. Les prêts sont accordés pour une courte période, dont la durée maximale varie avec la provenance des fonds : 6 mois pour fond externe, 3 mois pour fonds interne. La fourchette des microprêts se situent entre 500 et 10 000 gourdes.

Par contre les caisses de crédit se montrent de plus en plus intéressées à la filière canne notamment au niveau du segment de la transformation⁹. Cet intérêt se base sur les possibilités de rendement capitalistique relativement élevé et des faibles risques.

Des transformateurs ont obtenu des prêts à des taux variant de 28% à 44% l'an. Soit 40000 à raison de 4765 gdes /mois sur 12 mois et 35 000 à raison de 2500 gdes/mois.¹⁰

Périodes critiques

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

⁸ Garantie en argent et en espèce, Avaliseur, taux élevé, exclusion sectorielle (pas de financement pour l'agriculture), etc.

⁹ Entretien en sept 2010 avec F. Fevrin, Directeur de la coopérative KPEGM

¹⁰ Il est vrai que ces prêts ont été obtenus grâce à l'appui de contact privilégié au sein de l'institution et non dans le cadre d'une politique établie. Mais le risque encouru par les transformateurs montre que le secteur est porteur.

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

Schéma 3.1: Période critique de besoins d'argent au cours d'une année

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

Besoins financier moyens

L'offre financière disponible n'arrive à satisfaire qu'une infime partie des besoins agricoles exprimés par les producteurs. La principale raison est qu'elle n'est pas destinée au secteur agricole. Les institutions financières sont peu attirées par l'agriculture. Pourtant, de nombreux prêts atterrissent dans l'agriculture, par le biais de détournement consentis par les emprunteurs. Les producteurs prennent les risques et s'en sortent bien.

Les besoins d'argent au niveau des exploitations agricoles s'étendent sur toute l'année. Ils sont liés aux activités de production et dépenses incompressibles à consentir pour le ménage. Les besoins moyens de crédit exprimé varient fortement suivant les filières : ceux de la filière canne sont le double de la mangue et du haricot.

Tableau 3.6 : Besoins en crédit exprimés par les exploitants

Origine	Montant en HTG
Mangue	24 430
Canne à sucre	48 300
Haricot	22 375

Tout en sachant que tous les besoins ne sont pas précisés, une étude du FDI chiffre les besoins moyens d'un atelier entre 300.000 et 600 000 gourdes.

IV... avec des produits financiers spécifiques

... pour des producteurs pauvres et limités

La pauvreté caractérise le milieu agricole. La grande majorité des producteurs se débrouille entre la misère et la pauvreté : Plus de 80 pour cent en dessous du seuil établi de pauvreté. Seulement un producteur sur 10 (13%) atteint 10 dollar US de revenus.

Tableau 4.1 : Positionnement du producteur en fonction du revenu moyen

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

Ils sont obligés de vendre tout ou une partie de leur production peu de temps après la récolte à un moment où les marchés locaux sont saturés et les prix sont à leur plus bas niveau. Après ils se retrouvent en difficultés, incapable de faire face au besoin crucial d'argent afin de régler des dettes accumulées, acheter des semences, des médicaments et d'autres nécessités domestiques de base.

Ils disposent de peu de ressources pour investir dans les outils, la technologie d'irrigation, les équipements de transformation et de stockage, et d'autres produits qui les aideraient à augmenter leur production et rentabilité à plus long terme. Le manque d'accès aux équipements appropriés de stockage limite davantage les options du producteur.

... Des produits ciblés

L'adéquation entre les différentes périodes financières difficiles des exploitations, les besoins de financement et les appuis souhaités est plus que nécessaire. Ceci est crucial pour une meilleure compréhension des besoins de trésorerie (établissement d'un calendrier) et d'adaptation des produits financiers (crédit et épargne) et des conditions et modalités (échéance, taux, ...).

On a mis en évidence quelques besoins de financement de court terme (crédit de moins d'un an). Il y a lieu de distinguer dans le cadre d'activités agricoles plusieurs types de besoins de court terme.

Tableau 4.2 : Besoins de financement à court terme			
Objet financement	Filière concernée	Type de crédit	Observations
Campagne agricole	haricot	<i>Crédit production</i> <i>Crédit agribusiness</i>	intrants (semences, engrais, pesticides), main d'œuvre (préparation des sols, sarclage, aspersion);
Stockage	haricot	<i>Crédit agribusiness</i>	achat de silo La tenue de stock est fonction de la trésorerie disponible et des besoins d'argent au moment de la récolte
Commercialisation	Mangue	<i>Crédit agribusiness</i>	Contrat de vente, avance de fonds pour éviter vente sur pied
Embouche ¹¹	Animale	<i>Crédit agribusiness</i>	Caprin, ovin, volaille
Transformation	Canne à sucre	<i>Crédit agribusiness</i>	Modernisation des ateliers, achat de matériels adaptés

Il faut au plus vite distinguer et proposer un crédit qui cible le secteur agricole et qui évite les détournements de destination du crédit « petit commerce ». Ces détournements occasionnent des prises de risques du producteur agricole qui vont au-delà de sa capacité. En bout de chaîne, le producteur peut mettre en péril la reproduction de son exploitation. Une étude de marché pour aider à l'identification et à la mise en place des produits de crédits semble inévitable.

... Visant des filières porteuses

La commune de Gros Morne dispose d'un potentiel agricole significatif. Elle possède de vastes étendues localisées dans les sections de Savane Carré, de Pendu, Acul et de Ravine Gros Morne susceptibles d'être mises en valeur, moyennant la mise à disposition de l'eau d'irrigation.

Les perspectives de développement des filières mangues, canne à sucre et haricot sont très intéressantes dans la mesure où la demande est continuellement en hausse. Les barrières à l'entrée ne sont pas insurmontables. Il n'est question de vision et de bonne volonté, d'investissements, d'accompagnement et de prise de risque. A juste titre, la filière du haricot, la plus risquée par les exploitations agricoles, peut devenir intéressante si et seulement si l'emphase est mise sur un paquet d'accompagnement intégré mettant en exergue : les coûts liés à la préparation du sol, l'obtention de semences de qualité, la lutte contre les parasites, les conditions de stockage, la mise en marché.

../..

¹¹ L'embouche est une activité d'appoint qui consiste à engraisser un animal sur une courte période (4-8 mois) pour le vendre avec une forte valeur ajoutée.



4, Frères 12, Delmas 105, Route de Frères - Pétion-Ville, Haïti
Tél : (509)34 08 83 28 • Courriel : info@knfp.org • Site Internet : www.knfp.org