

Rapport

ÉTUDE DE LA CHAÎNE DE VALEUR

Cacao, noix de cajou, huile de ricin et fruit à pain

dans

Les Départements de la Grand Anse et du Sud

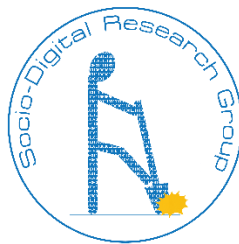
Soumis

à

OIT



recherche par Socio-Dig



auteur et analyste du rapport

Timothy T Schwartz

5/27/2020

“ La folie, c'est de faire la même chose encore et encore,
en s' attendant à des résultats différents.”

Rita Mae Brown, Romancière, 1983

1. Contents

Résumé exécutif.....	i
Introduction	i
Objectifs de l'étude et importance de l'exportation	i
Croissance de l'exportation, un échec	i
Tentatives ratées d'accroître les exportations et le rôle des coopératives.....	i
Le cacao : cas type de l'utilisation des coopératives et de la promotion des exportations	ii
Changement de stratégies	ii
Données trompeuses	iii
Raisons moins apparentes de ces échecs.....	iii
Primauté du marché local.....	iii
Valeur des cultures alternatives.....	iv
Conséquences d'un environnement écologique, économique et politique imprévisible.....	v
Survivre, avant tout	v
Pourquoi les producteurs disent-ils vouloir de l'aide pour exporter : importance du financement au développement	vi
PARTIE 1: L'ÉCHEC DES EXPORTATIONS.....	1
1. Introduction	1
2. Le cacao.....	1
3. Projets antérieurs	2
PARTIE 2 : LES RAISONS DE CES ÉCHECS.....	6
4. La stratégie du donateur international.....	6
4.1 : Histoire du cacao et des coopératives.....	6
4.2 : Les coopératives.....	10
4.3: Changements de Stratégies.....	14
4.4: Exagération et Dissimulation.....	16
4.5: Un Avenir Prometteur basé sur de Fausses Données et des Allégations Trompeuses	18
4.6: La Stratégie du Petit Producteur Haïtien.....	21
5.1: Les Contraintes d'Être un Petit Producteur en Haïti	21
5.3: La Valeur du Marché Local par rapport au Marché d'Exportation	26

5.4: Pourquoi les Producteurs se disent Intéressés par les Exportations.....	28
PARTIE III: CHAÎNES DE VALEUR.....	33
2. 6. La vue d'ensemble	33
6.1 Méthodologie de recherche.....	33
6.2 Vue d'ensemble de toutes les chaînes de valeur, du contexte et des points communs	34
Profil de la propriété foncière des ménages producteurs.....	34
Rémunération	36
Genre et	37
Location.....	38
7. CACAO	41
Importance en tant que culture	41
Histoire	41
Interventions	42
Utilisations.....	42
Produits sur la même chaîne de valeur	42
Types	42
Altitude, sol, soleil, maturité, longévité, taille, abattage, utilisation du bois	43
Plantation	43
Culture Intercalaire	43
Intrants.....	43
Les Afflictions	44
Saisons et Stratégie de Récolte	44
Matériels/Technologies.....	45
Informel.....	45
Formel	45
Traitement et stockage après récolte	45
Traitement Secondaire.....	46
Organisations de Travail et Division du Travail Par Sexe et Âge	46
Propriété	47
Genre et Ménage	47
Location.....	47

Lieu de Commercialisation	47
Parties Prenantes	47
Chaîne informelle de Marché Local	49
Chaîne Locale Semi-Formelle.....	50
<i>Vendeurs d'Entreprise Sociale:</i>	52
Parties prenantes secondaires	53
Souscripteurs financiers	53
Informel.....	53
Semi-Formel.....	53
Formel	54
Mesures et Évaluation des Prix	54
Chocolat Transformé	55
Emballage et Transport	56
Capital	56
Consommateurs	57
8. NOIX DE CAJOU	58
Importance comme culture	58
Histoire	58
Interventions	59
Utilisations.....	59
Produits sur la même chaîne de valeur	60
Types	60
Altitude, sol, soleil, maturité, longévité, taille, abattage, utilisation du bois	60
Plantation	60
Culture Intercalaire	60
Intrants.....	61
Technologie Matérielle	61
Afflictions	61
Traitement et stockage après récolte	61
Matériels/Technologies.....	61
Organizations de Travail et Division du Travail par Sexe, Âge	62

Propriété	62
Lieu de commercialisation	62
Parties Prenantes	63
<i>Supermarchés urbains et magasins spécialisés:</i>	63
ONGs	63
Parties Prenantes Secondaires	63
Souscripteurs financiers et de capitaux.....	63
Mesures et Évaluation des prix	63
Emballage et Transport	64
Consommateurs	64
9. Fruit de l'Arbre à Pain	65
Importance.....	65
Histoire.....	65
Interventions	65
Utilisations.....	65
Produits sur la même chaîne de valeur	66
Types	66
Altitude, sol, soleil, maturité, longévité, taille, abattage, utilisation du bois	66
Plantation	66
Culture Intercalaire	67
Intrants.....	67
Technologie Matérielle	67
Afflictions	67
Saisons et Stratégie de Récolte	67
Traitement et stockage après récolte	68
Matériels / Technologies.....	68
Organisations de Travail et Division du Travail par Sexe/Âge.....	68
Propriété	68
Lieu de Commercialisation	68
Partie Prenantes.....	68
Parties Prenantes Secondaire.....	69

Souscripteurs financiers	69
Mesures et Évaluation des Prix	69
Emballage et Transport	70
Capital	71
Consommateurs	71
10. Graines de Ricin	72
Importance.....	72
Histoire	72
Interventions	72
Utilisations.....	73
Produits sur la même chaîne de valeur	73
Types	73
Altitude, sol, soleil, maturité, longévité, taille, abattage, utilisation du bois	73
Plantation	74
Culture Intercalaire	74
Intrants et Technologie Matérielle.....	74
Afflictions	74
Saisons et Stratégie de Récolte	74
Traitement et stockage après récolte	75
Matériels / Technologies de Traitement	75
Organisations de Travail et Division du Travail par Sexe/Âge.....	75
Propriété	75
Lieu de commercialisation	75
Parties Prenantes	75
Parties Prenantes Secondaires	76
Souscripteurs financiers et capital.	76
Mesures et Évaluation des prix	76
Consommateurs	77
WORKS CITED.....	78
NOTES.....	82

TABLES

Tableau 3.1 : Investissements de l'USAID dans les chaînes de valeur associés au cacao en Haïti depuis 1989	3
Tableau 3.2 : Investissements de la Banque Mondiale et de la BID dans les chaînes de valeur associées au cacao en Haïti depuis 2003	4
Tableau 4.1 : Nombre de membres déclaré par les coopératives et rapporté dans les listes (Source : Socio-Dig, 2014)	13
Tableau 5.1: Cycles de récolte dans les basses terres de la péninsule sud, Haïti (H = récolte)	24
Tableau 5.2 : Production saisonnière de fruits et de noix Péninsule sud, Haïti	24
Tableau 5.3: Le plus grand espoir des répondants par rapport projet par région et par sexe	30
Table 5.4: Le plus grand espoir des dirigeants de Cooperatives par rapport au projet	31
Tableau 6.1: Données récapitulatives fournies pour chaque chaîne de valeur	33
Tableau 6.2: Terres possédées par ménage et manière d'acquisition (N = 451) (Source: HEKS-EPER / Socio-Dig Enquête 2018)	34
Table 6.3: Comment le terrain a été acquis (N = 451) (Source: HEKS-EPER / Socio-Dig Enquête 2018)	34
Tableau 7.1: Coopératives de la Grand Anse qui participent à la chaîne de valeur du CACAO	51
Tableau 7.2: Prix du Cacao sur le Marché Local par rapport aux Agents d'Achat et de Vente	56
Tableau 7.3: Prix du marché local en proportion du prix de NY payé par la coopérative aux producteurs	56
Tableau 8.1: Anarcadier par Ménage Producteur, St. Jean du Sud, N=50	59
Table 8.2: Prix des noix de cajou en coque: Prix à la ferme vs Export	64
Tableau 10.1 : Prix de l'huile de ricin Local vs Export	77
Tableau E1: Pourcentage du prix à l'exportation qui revient aux producteurs dominicains	86
Tableau E2: Cultures d'arbres alternatives	88

FIGURES

Figure 3.1: : Volume de café exporté par Haïti 1961-2017	4
Figure 3.2: Boîtes (de 4,5 kg) de mangues franciques exportées annuellement d'Haïti aux États-Unis de 1980 à 2019	5
Figure 4.1: Données citées par Mats Lundahl	19
Figure 4.2: Tonnes de production / exportations de cacao d'Haïti 1955 à 2019	20
Figure 4.3: Les données de production de la FAO apparemment fausses par rapport aux autres données de la FAO	20
Figure 4.4: Les données apparemment fausses de la FAO comparées aux autres données FAO et à toutes les données de sources officielles	21

Figure 5.1: Cultures plantée au cours des derniers 12 mois	23
Figure 5.2: Les 15 arbres fruitiers les plus communs de la Grand Anse	24
Figure 5.3: Système de Marchés en Rotations	26
Figure 5.4: Produits d'arbres alternatifs (\$ US / ha)	27
Figure 6.1: Moyen de transport principal vers le marché dans la région rurale de Grand Anse	39
Figure 6.2: Moyen de transport principal vers le marché par zone, Grand Anse	40
Figure 7.1: Animaux nuisibles et maladies du cacaoyer rapportés par les répondants au sondage	44
Figure 7.2: Propriétaire d'arbres par membre de la coopérative	48
Figure 7.3: Animaux/Insectes nuisibles et maladies du cacaoyer rapportés par les répondants au sondage	48
Figure 8.1: Distribution des Anarcadiers en Haiti	58

ACRONYMS

FAO	Food and Agricultural Organization
MARNDR	Ministère de l'Agriculture, des Ressources Naturelles et du Développement Rural
IDB	Inter-American Development Bank
ORE	Organization for the Rehabilitation of the Environment
FADA	Fédération des Associations Pour le Développement de les Anglais.
OGPAR	Òganizasyon pou Groupman Peyizan pou Avni Rosinyòl
TTF	Trees That Feed Foundation
MEDA	Mennonite Economic Development Associates
SECID	South East Consortium for International Development
FECCANO	Federation of Cocoa Cooperatives in the North
DAI	Development Alternatives Inc.
PRIMA	Programme de renforcement intégré du milieu des affaires en Haiti
PISA	Produits des Iles S.A
AFD	Agence Française de Développement
FOMIN	Multilateral Investment Fund
MINUSTAH	United Nations Stabilisation Mission in Haiti
NGO	Non-Governmental Organization
CACOMA	Coopérative Agricole
CAPETS	Coopérative Agricole Tèt Ansanm Peyiza Sica
CAUD	Coopérative Agricole Union Développement
COPCOD	Coopérative de Production et commercialisation du Cacao
COAH	Coopérative Agricole Anse d'Hainault
COCAM	Coopérative Cacaoyère de Moron
CACAODAM	Coopérative Cacaoyère de Dame Marie
CNSL	Cashew Nut Shell Liquid
ICCO	International Cocoa Organization
IFAD	International Fund for Agricultural Development
CRS	Catholic Relief Services
FFEM	French Facility for Global Environment
USAID	United States Agency for International Development
WFP	World Food Program
FOPRODER	Projet de Formation Professionnelle Pour le Développement Rural
GAFFSP	Global Agriculture & Food Security Program
PTTA	Projet de Transfert de Technologies aux Agriculteurs
BDI	Haiti Business Development and Investment Project
RESEPA I	Relaunching Agriculture: Strengthening Agriculture Public Services Project
PITAG	Agricultural and Agroforestry Technological Innovation Program
RESEPA II	Relaunching Agriculture: Strengthening Agriculture Public Services II Project
RPLP	Resilient Productive Landscapes Project
PLUS	Productive Land Use Systems
ASSET	Agriculturally Sustainable Systems & Environmental Transformation
HAP	Hillside Agricultural Program

MarChe	Market Chain Enhancement Project
DEED	Economic Development for a Sustainable Environment
HIFIVE	Haiti Integrated Finance for Value Chains and Enterprises
WINNER	Watershed Initiatives for Natural Environmental Resources
AVANSE	Appui a la Valorisation du potentiel Agricole du Nord, pour la Securite Economique et Environnementale
FHI 360	Unknown
CNFA	Cultivating New Frontiers in Agriculture
WCCU	World Council of Credit Unions
FTF	Feed the Future

Résumé exécutif

Introduction

Le présent document porte sur une étude de quatre chaînes de valeur en Haïti : le cacao, la noix de cajou, le fruit à pain et l'huile de ricin. L'étude s'inscrit dans le cadre du projet FOPRODER (2015-2020) de l'OIT (Organisation internationale du Travail), qui vise à fournir une formation professionnelle et promouvoir la résilience des chaînes de valeur au travers d'une collaboration avec les coopératives et les associations d'Haïti.

Objectifs de l'étude et importance de l'exportation

Étant donné que FOPRODER travaille avec des coopératives et que l'étude vise notamment à évaluer l'utilité de promouvoir l'exportation, nous allons commencer en examinant l'histoire des investissements apportés par les donateurs aux coopératives et à l'exportation agricole, particulièrement celle du cacao, au cours des 40 dernières années. Par ailleurs, nous garderons à l'esprit que l'OIT a pour but principal d'accroître les revenus des petits producteurs ainsi que renforcer la résilience de leur ménage.

Croissance de l'exportation, un échec

Au cours des 30 à 40 dernières années, le cacao, la mangue et le café se sont régulièrement retrouvés au premier rang des marchandises agricoles exportées par Haïti, tout en suscité le plus d'attention et d'investissement de la part des donateurs internationaux. Seul le vétiver a su remettre en question cette suprématie. Durant cette période, les donateurs ont donné de l'argent aux ONG et aux entrepreneurs en développement qui ont travaillé à leur tour avec des coopératives et des associations haïtiennes dans le but de faciliter la formation, regrouper les produits. Un autre objectif était de briser le monopole exercé sur le secteur du cacao et du café que les agronomes et les économistes basés en Haïti considèrent depuis longtemps comme le plus grand obstacle à l'augmentation de la production, de l'exportation et, par conséquent, des revenus des petits producteurs. L'histoire de cette entreprise est truffée de leçons importantes. En effet, après plus de 30 ans et plusieurs centaines de millions de dollars investis, les quantités de cacao, de café et de mangues exportées aujourd'hui ont diminué depuis la période d'investissement initiale.

Tentatives ratées d'accroître les exportations et le rôle des coopératives

Nombre d'intervenants considèrent les coopératives sur lesquelles dépendent les projets d'aide comme responsables de ces échecs. Au cours des 40 dernières années, les consultants, les travailleurs humanitaires et les étudiants au PhD sont arrivés, les uns après les autres, à la même conclusion : dans le meilleur des cas, les coopératives haïtiennes sont seulement efficaces sur une courte durée. Au pire, leur principale raison d'exister est de soutirer les fonds destinés aux efforts humanitaires. Nous avons tiré les mêmes conclusions lors de nos travaux. À la suite d'une étude de 29 coopératives du département de Nippes menée de 2016 à 2018,

Socio-Dig a conclu que ces organisations se trouvent en très mauvais état de fonctionnement et qu'elles dépendent entièrement des donateurs internationaux. Un sondage réalisé en 2014 auprès des dirigeants de chacune des 12 coopératives cacaoyères d'Haïti, les réponses se caractérisaient le plus souvent par la déshonnêteté, l'inaptitude et l'apathie à l'égard de la mission d'appuyer les activités de production des agriculteurs.

Le cacao : cas type de l'utilisation des coopératives et de la promotion des exportations

Sur les quatre chaînes de valeur dont traite cette étude, celle du cacao a suscité le plus d'attention auprès des donateurs internationaux et, par conséquent, des agences d'exécution et des coopératives. Ainsi, compte tenu de la quantité de données disponibles et de leçons tirées, nous allons nous concentrer sur le cacao et, dans une moindre mesure, le café et la mangue pour tenter de résumer les leçons tirées sur l'exportation et les coopératives, ainsi que pour orienter les investissements futurs de l'OIT par rapport aux chaînes de valeur en question.

Changement de stratégies

La plupart des coopératives cacaoyères ont été établies dans les années 1980. Pendant les 40 années qui ont suivi, des donateurs comme l'USAID (Agence des États-Unis pour le développement international) et l'Union européenne leur ont fourni un soutien dans le cadre d'un processus visant à briser l'oligopsone traditionnellement exercé sur l'exportation en Haïti. L'objectif était de faciliter l'augmentation du prix de vente des producteurs, d'améliorer leur niveau de vie et de stimuler la production, mais loin d'avoir porté des fruits, ces efforts ont connu un échec retentissant. Curieusement, pendant même que les donateurs et les agences d'exécution proclamaient avoir libéré l'exportation du cacao et du café de sa situation d'oligopsone, améliorant ainsi le niveau de vie des producteurs, les donateurs ont commencé à rediriger leur aide vers les établissements d'exportation eux-mêmes. Au final, cela donna lieu à un nouvel oligopsone. Aujourd'hui, les établissements d'exportation reçoivent de l'argent de la part des donateurs, gèrent des pépinières d'arbres financées par les donateurs et supervisent des projets de nettoyage d'arbres, des campagnes de plantation ainsi que des programmes de formation. Les coopératives continuent de recueillir les fèves de cacao, mais en vendent désormais la majorité aux établissements d'exportation au lieu de les exporter. Non sans ironie, les établissements d'exportation et les producteurs de chocolat ont récemment commencé eux aussi à se congratuler d'avoir mis fin au système exploiteur traditionnel des spéculateurs et permis aux producteurs d'obtenir de meilleurs prix, reprenant ainsi la rhétorique du mouvement des coopératives. N'oublions pas que ce sont ces exportateurs qui ont créé le système des spéculateurs. Tout cela serait compréhensible si les producteurs obtenaient vraiment un meilleur prix pour leur cacao, mais ce n'est pas le cas. Aujourd'hui, les producteurs touchent 36 % du cours du cacao de New York. Ce pourcentage a continué de baisser au fil des ans : 41 % en 2014, puis 50 % à la fin des années 1990 et au début des années 2000. En 1986, à la naissance du mouvement des coopératives cacaoyères financé par l'USAID, les coopératives achetaient le cacao de leurs membres à 86 % du cours de New York.

Données trompeuses

Le mouvement des coopératives est né au moment même où les établissements d'exportation exerçaient un monopole. Ce fait ironique recèle des données spécieuses appuyant le système qui transforme les échecs passés en histoires de réussite et qui encourage les donateurs à investir au moyen de chiffres garantissant une augmentation facile de la production.

Deux déclarations sont plus spectaculaires que les autres et sont omniprésentes dans les propositions et les rapports. Selon la première, le volume de cacao exporté par Haïti est tombé de 20 000 tonnes par an en 1960 à 4 000 tonnes par an ces dernières années, laissant croire à la possibilité d'un grand retour de l'exportation cacaoyère en Haïti. La deuxième soutient que les producteurs dominicains peuvent produire jusqu'à 3 tonnes par hectare, alors que les producteurs haïtiens produisent seulement 0,22 tonne par hectare. Autrement dit, les producteurs haïtiens devraient être capables de produire autant que leurs voisins en République dominicaine. Ces deux déclarations sont fausses. En 1960, les producteurs haïtiens produisaient près de 3 000 tonnes par an, soit un volume inférieur à celui d'aujourd'hui, et les producteurs dominicains obtiennent un rendement de leurs arbres égal à celui des Haïtiens.

De la même manière, l'USAID et le projet AVANSE se félicitent d'avoir facilité une augmentation de 700 % de la production de cacao dans le nord d'Haïti, tandis que les données de la FAO (Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture) soutiennent que le volume de cacao a augmenté de 4 000 tonnes par an entre 2000 et 2006 à 15 000 tonnes par ans entre 2014 et 2018. C'est justement à cette période que les donateurs internationaux ont investi plus de 500 millions de dollars dans les chaînes de valeur de l'exportation agricole, notamment celle du cacao. Tout comme les exportations spectaculaires de 1960 et la production dominicaine surpuissante, ces déclarations sont fausses. Les données crédibles indiquent toutes le scénario opposé : les exportations de cacao auraient baissé de près de 50 % au cours des dix dernières années. Depuis 2007, le volume d'exportation moyen du cacao est 20 % plus bas que celui enregistré de 1980 à 2000.

Il y a une seule explication logique à ces données trompeuses et déclarations infondées : la volonté de légitimer les millions gaspillés ; justifier les nouveaux projets et investissements que ces stratégies perdantes continuent de susciter.

Raisons moins apparentes de ces échecs

Primauté du marché local

En portant un regard plus approfondi sur les produits destinés à l'exportation, nous avons tout lieu de croire que les projets ont toujours été voués à l'échec. En principe, le marché local propose des prix plus avantageux que le marché de l'exportation. C'est le cas dans les quatre chaînes de valeur visées par cette étude, à savoir le cacao, la noix de cajou, l'huile de ricin et le fruit à pain, ainsi que dans le secteur de la mangue et au café. Dans chacun de ces secteurs, les prix du marché local sont 2,5 à 5 fois plus élevés que ceux du marché de l'exportation.

Sur le marché local, le prix de vente du cacao est 400 % plus élevé par rapport aux meilleurs prix payés par les coopératives (prime incluse). Quant au prix de l'huile de ricin et de la noix de cajou, il est majoré de 258 % et 360 %, respectivement, par rapport au cours international. Le fruit à pain n'est pas considéré comme un produit de base sur le marché international. Malgré les déclarations extravagantes d'une organisation qui prétend le contraire, rien ne prouve qu'on peut en faire de la farine. Par ailleurs, en enquêtant sur l'organisation en question, l'opération que nous avons visitée s'est avérée factice.

Pour se procurer les produits des petits producteurs à des fins d'exportation, l'alliance politique des familles qui contrôlaient la chaîne d'exportation, c'est-à-dire l'oligopsonie, a dépendu de la manipulation de l'accès aux crédits, allant parfois jusqu'à exproprier les terres des producteurs. Bien sûr, elles ont également tiré parti de leur monopole. Par le passé, cela se traduisait par l'imposition d'une interdiction d'achat ou de transport de produits d'exportation à ceux qui n'ont pas été agréés par l'État ou qui n'ont pas reçu l'autorisation des établissements d'exportation.

Ces dernières décennies, l'État a vu son emprise s'éroder, privant les familles de leur protecteur historique, tandis que les organisations humanitaires étrangères ont endossé le rôle de chien de garde du secteur humanitaire. Ainsi, les établissements d'exportation ont commencé à recourir de plus en plus à la manipulation des crédits et à l'exploitation du système routier rural épouvantable d'Haïti. Par exemple, pour se procurer des mangues et du cacao auprès des producteurs à des prix inférieurs à ceux du marché local, les établissements d'exportation doivent récupérer les produits au lieu de production. Les spéculateurs du marché de la mangue et du cacao ont également commencé à prolonger la durée des prêts accordés aux producteurs, la récolte à venir servant de garantie. Les producteurs de mangue reçoivent un prêt au moins de septembre, soit six mois avant le début de la récolte, une période où ils ont besoin d'argent pour payer les frais de scolarité de leurs enfants et acheter leurs livres. Toutefois, les établissements d'exportation ne sont pas les seuls à avoir tenté de se procurer des produits à des prix inférieurs à ceux du marché. Les organismes d'aide eux-mêmes, poussés par leur volonté à satisfaire les donateurs, ont adopté des stratégies similaires. Au bout du compte, ils n'ont pas le choix, car ces produits agricoles, en particulier les produits alimentaires, se vendent plus cher en Haïti que sur le marché international.

Valeur des cultures alternatives

Si notre objectif reste de promouvoir les exportations haïtiennes, nos efforts sont voués à échouer encore et encore. L'insécurité alimentaire existe en Haïti. Il y a 40 ans, le pays était largement autonome sur le plan de la production alimentaire, soit. Toutefois, le stock alimentaire total d'Haïti est aujourd'hui constitué à au moins 55 % de produits importés. Les agriculteurs, qui travaillent en moyenne 1,5 hectare de terre, doivent subsister avec le plus faible revenu moyen de l'hémisphère ouest. Compte tenu de ces deux simples faits, il est difficile de comprendre comment un économiste de la BID (Banque interaméricaine de développement), de la Banque mondiale ou de l'USAID pourrait sérieusement croire, d'une part, que les producteurs ruraux d'Haïti puissent, ou doivent, faire concurrence aux producteurs

agro-industriels des autres pays et d'autre part, rejeter l'idée que les producteurs haïtiens puissent augmenter la rentabilité de quelque morceau de terre fertile en se tournant vers la production de cultures vivrières. Au contraire, ils en sont bien capables. Le fruit à pain est un produit alimentaire hautement prisé et représente une chaîne de valeur exceptionnelle parmi les quatre étudiées, tandis que la noix de cajou forme une barrière relativement utile contre la faim sans pour autant nécessiter de l'entretien. Néanmoins, il est bien plus rentable d'investir dans les cultures alimentaires à court cycle plutôt que dans le cacao ou les graines de ricin. Par exemple, chaque hectare de bananier plantain génère 13 fois plus de revenus annuels que le cacao. Quant aux graines de ricin, leur culture est bien moins lucrative que celle des produits alimentaires. Il est préférable de considérer le ricin comme une plante utile qui pousse toute seule généralement, qui crée de l'ombre, dont les graines produisent de l'huile parfois utilisée ou vendue sous forme de pommade pour les cheveux ou de remède artisanal aux maux de ventre et problèmes de peau. Malgré tout, la plupart du temps, les producteurs déracinent le ricin pour laisser de la place aux cacahuètes ou au maïs, même si, encore une fois, l'huile de ricin se vend 258 % plus cher localement que sur le marché international.

Conséquences d'un environnement écologique, économique et politique imprévisible

La primauté du marché local et la pratique illogique de produire des cultures destinées à l'exportation entraînent des effets encore plus prononcés lorsque nous les examinons dans le contexte imprévisible des marchés internationaux et nationaux, ainsi que celui des événements climatiques qui façonnent les stratégies de subsistance des petits producteurs d'Haïti. Les sécheresses, les ouragans, les crues soudaines, les embargos internationaux, les guerres et les conflits régionaux sont courants en Haïti. Cela fait plus de 200 ans que ces catastrophes tourmentent les producteurs haïtiens et leur fréquence et sévérité n'ont pas diminué au cours des 20 dernières années. Tout producteur haïtien qui a suivi les conseils des économistes ou agronomes œuvrant dans les intérêts des établissements d'exportation et qui a ainsi investi dans la monoculture d'exportation aurait depuis longtemps péri.

Survivre, avant tout

Pour s'adapter à ces calamités écologiques, économiques et politiques qui frappent fréquemment Haïti, les producteurs ont fait preuve d'une logique brillante et adopté une approche visant à minimiser les risques. Tout d'abord, il faut comprendre qu'ils ont accès à un système interne vigoureux et grandement efficace de marchés roulants dont ils tirent pleinement parti. Les producteurs ruraux d'Haïti se focalisent sur ces marchés au point de vouloir en tirer un maximum de profit. Toutefois, leur approche ne correspond pas aux attentes d'un économiste formé à l'étranger. La majorité des producteurs ressentent une profonde aversion au risque, si bien que le paysan agriculteur haïtien typique n'hésite pas à vendre l'ensemble de sa récolte au marché, qu'il s'agisse de haricots, de maïs ou de noix de cajou, alors qu'il pourrait augmenter ses profits de 200 à 300 % en attendant quelques mois. En effet, la période de la récolte entraîne une saturation du marché et une baisse des prix. Toutefois, malgré cette focalisation sur les marchés, la subsistance n'en demeure pas moins une priorité. Autrement dit, les agriculteurs haïtiens produisent, investissent et dépensent avant tout pour survivre. En premier lieu, ils consacrent leur temps et leur énergie aux cultures à long cycle qui

sont fortement résistantes aux sécheresses et aux inondations et qui assureront leur survie en cas de catastrophe politique ou environnementale. Alors seulement il ou elle investira dans des cultures à court cycle, telles que le haricot noir et le maïs.

À l'exception de l'arbre de pain, l'investissement en arboriculture ne fait même pas partie de la stratégie du producteur haïtien. Les arbres sont considérés comme un avantage fortuit et utile de la propriété terrienne. Le producteur n'investira pas beaucoup de temps, d'effort ou d'argent dans leur culture. Moins il ou elle dispose de terrain libre, moins il ou elle voudra d'arbres autour de ses cultures à court cycle. Deux règles se dégagent de cette insistance à prioriser sa subsistance : la règle du risque presque nul et celle de l'investissement presque nul. Comme nous l'avons expliqué ci-dessus, les agriculteurs haïtiens investissent en premier lieu dans les cultures de subsistance. Puis, quand il faut acheter de l'engrais, des pesticides et de graines, ils refusent obstinément d'investir plus que le strict nécessaire.¹

Pourquoi les producteurs disent-ils vouloir de l'aide pour exporter : importance du financement au développement

Un mystère demeure : pourquoi les producteurs disent-ils avoir besoin d'aide pour investir dans l'exportation ? Ces 40 dernières années, les propositions de projets, les évaluations et les analyses d'incidence liées aux chaînes de valeur contiennent grand nombre d'exemples d'agriculteurs haïtiens réclamant une aide pour produire des produits d'exportation, ou encore d'anecdotes de producteurs reconnaissants, leur vie transformée grâce à des projets d'exportation. Pourtant, ces projets ont rarement entraîné une augmentation de l'exportation. Alors que les trois principales cultures d'exportation haïtiennes ont vu leur volume baisser au cours des 40 dernières années, les producteurs continuent de louer les projets passés et d'en réclamer de nouveaux projets. Même les groupes de réflexion formés dans le cadre de cette étude étaient remplis d'agriculteurs qui réclamaient l'aide de l'OIT.

L'explication de cette contradiction apparente, à savoir supplier pour quelque chose d'irrationnel d'un point de vue économique et dont on ne veut pas, n'a rien aucun rapport avec la culture agricole. En fait, ce que les bénéficiaires désirent ce sont les emplois, l'argent, les routes et les voies d'eau qui accompagnent ces projets. L'incidence de ces projets est irréfutable. Dans les zones rurales d'Haïti, les travaux d'infrastructure mis en œuvre par les ONG, ainsi que les emplois générés, constituent la plus grande source de liquidités et de travaux publics. C'est le cas depuis 1981, quand les donateurs internationaux ont commencé à rediriger l'aide destinée à l'État haïtien vers les ONG internationales.

Pourquoi cette contradiction persiste-t-elle et pourquoi est-elle rarement comprise par ceux qui recueillent et publient les anecdotes et les demandes d'aide à l'exportation des agriculteurs ? La raison réside dans le processus de mise en œuvre lui-même. La plupart des consultants et des travailleurs d'ONG présents en Haïti sont employés sur des contrats de courte durée. Les consultants restent dans le pays pendant quelques mois, tandis que l'affectation des employés d'ONG dure habituellement trois ans. La majorité d'entre eux ne sont pas conscients de l'incidence de ces programmes sur les investissements et les perspectives à long terme dans les zones rurales d'Haïti. Les producteurs ruraux à qui cette aide est destinée, eux, comprennent parfaitement. Ils ont habité toute leur vie dans le pays et les 40 dernières années ont montré que les consultants et travailleurs humanitaires se présentent

dans le pays avec des intentions précises, pour accroître l'exportation dans le cas qui nous occupe, et qu'ils s'intéressent aux histoires qui soutiennent spécifiquement leurs objectifs. Tout comme les dirigeants d'ONG et de coopératives, ou comme tout être intelligent, les bénéficiaires répondent avec des demandes et des histoires qui serviront au mieux ces intérêts. Bref, si les producteurs demandent de l'aide pour exporter leurs produits, s'ils se montrent excessivement reconnaissants ou s'ils racontent l'histoire d'une vie bouleversée, c'est pour accéder aux emplois, à l'argent et aux infrastructures qui accompagnent ces projets.



PARTIE 1: L'ÉCHEC DES EXPORTATIONS

1. Introduction

Le présent document porte sur une étude de quatre chaînes de valeur : le cacao, les noix de cajou, le fruit à pain et l'huile de ricin. L'étude vise à évaluer l'utilité de développer ces chaînes de valeur à des fins d'exportation, par opposition à une commercialisation sur le marché interne. L'étude a été commissionnée par l'OIT dans le contexte du projet FOPRODERⁱⁱ (2015-2020), lequel vise à renforcer la gouvernance et la capacité économique des associations et coopératives agricoles dans les départements haïtiens de la Grand'Anse et du Sud. FOPRODER a deux objectifs opérationnels :

- 1) soutenir les participants de la chaîne de valeur au travers d'une formation professionnelle;
- 2) renforcer la résilience des chaînes de valeur.

L'objectif global est le suivant :

« [...] permettre aux populations, particulièrement les plus vulnérables, d'avoir accès équitable aux moyens de subsistance, aux ressources productives, aux emplois verts et décents pour pouvoir réduire la pauvreté sous toutes ses formes, dans un environnement socio-économique et culturel favorable et inclusif. »
OIT (2019)ⁱⁱⁱ

Dans la poursuite de ces objectifs, le rapport fournit une description détaillée des quatre chaînes de valeur. Le but est de cerner les goulets et les contraintes qui pèsent sur l'exportation de chacun de ces produits, ainsi que de recommander des interventions de projet en vue d'augmenter la production, les ventes à l'exportation et, par conséquent, les revenus des intervenants, notamment les petits exploitants qui représentent les principaux producteurs au sein de toutes les chaînes de valeur agricoles en Haïti^{iv}. Toutefois, l'objectif étant de promouvoir l'exportation, ou au moins d'évaluer l'utilité d'une telle entreprise, et comme toutes les chaînes de valeur d'exportation d'Haïti sont depuis toujours soumises aux mêmes contraintes liées à l'État haïtien et aux intérêts commerciaux de ses alliés monopsoniques, nous allons commencer en haut de la chaîne, en portant notre regard sur les produits les plus prisés des donateurs sur le plan de l'exportation : le cacao, le café et la mangue. Au cours des quatre dernières décennies, les investisseurs internationaux ont déboursé 654 millions de dollars pour financer des projets axés, entre autres, sur ces trois produits. De plus, le cacao faisant partie des quatre chaînes de valeur dont traite ce rapport, c'est par lui que nous allons commencer pour étudier et résumer les leçons tirées lors d'études et de projets antérieurs.

2. Le cacao

Le cacao occupe la troisième place des produits exportés par Haïti, derrière le vétiver et la mangue. Selon les estimations, 15 000 à 25 000 ménages cultiveraient le cacao, dont 60 % habitant dans les départements du Nord et du Nord-Est et 40 % dans la Grand'Anse, notamment dans les communes de Dame Marie, Chambellan, Anse-d'Hainault et Les Irois (à titre de référence, voir FAO, 2019 ; MARNDR et BID, 2006 ; USAID et DAI, 2013).^v Comme pour

chacune des quatre chaînes de valeur, les producteurs sont de petits exploitants détenant environ 1,5 hectare de terre et cultivant plusieurs cultures annuelles ainsi que divers arbres fruitiers.

Malgré l'importance du cacao, l'entretien des cacaotiers reste une pratique extrêmement négligée. Ceux qui possèdent des cacaotiers omettent de les nettoyer pour les exposer à suffisamment de soleil (50 à 75 %), de les maintenir à la hauteur appropriée (5 mètres), de les éliminer lorsqu'ils dépassent l'âge de production maximal (30 ans) et de sélectionner les semis les plus productifs. Sans l'appui financier et technique des ONG et des entrepreneurs mobilisés par les donateurs internationaux, les petits producteurs haïtiens plantent rarement de nouveaux arbres et ne greffent pas ceux qu'ils ont plantés ni ceux qui ont poussé seuls. Lorsqu'ils plantent des arbres, ils ne les espacent pas de façon appropriée. Du fait de ces mauvaises pratiques d'entretien, les cultures présentent un rendement nettement inférieur à leur potentiel. Selon les estimations de l'ICCO (Organisation internationale du cacao), les producteurs haïtiens pourraient raisonnablement s'attendre à produire l'équivalent de 1,5 tonne par hectare s'ils cultivaient leurs arbres de façon appropriée (ICCO, 2020). Autrement dit, ils quadrupleraient le rendement actuel d'Haïti, estimé à 0,35 tonne par hectare (SECID, 1999 ; MARNDR et BID, 2005 ; AFD, 2016 ; Jean, 2014 ; AVSF 2014).^{vi vii}

3. Projets antérieurs

Le délaisement des cacaotiers d'Haïti a suscité beaucoup d'attention au cours des 40 dernières années. Depuis 1984, nous pouvons recenser au moins neuf projets majeurs financés par le gouvernement américain et ses partenaires depuis 1984 qui sont consacrés aux chaînes de valeur et principalement axés sur la promotion de la production du cacao à des fins d'exportation.^{viii} À eux seuls, ces projets ont reçu au moins 351 millions de dollars, mais les investissements ne s'arrêtent pas là. Depuis 2003, la BID (Banque interaméricaine de développement) et la Banque mondiale ont injecté 302 millions de dollars supplémentaires, dont les 76 et 21 millions de dollars accordés aux projets PITAG (Programme d'innovation technologique en agriculture et agroforesterie) et TPR (Territoires productifs résilients) (voir Banque mondiale, 2017 ; BID 2016).

Tous ces projets ne traitaient pas exclusivement du cacao. La plupart d'entre eux étaient également axés sur les deux autres principaux produits arboricoles d'exportation : la mangue et le café. Depuis toujours, ces projets impliquent une collaboration avec les coopératives et les associations¹. Celles-ci agissent toujours de la même manière : elles proposent aux producteurs une formation qui reste inchangée au fil des ans ; donnent de l'argent aux producteurs pour construire des pépinières d'arbre, planter de jeunes arbres et nettoyer les arbres matures ; prêtent de l'argent à leurs membres, supposément pour qu'ils investissent dans le cacao, d'une part, et pour réduire la pression qui les conduit à vendre les fèves de cacao immédiatement après la récolte d'autre part ; les aident à transporter leurs produits jusqu'aux établissements d'exportation ; déclarent verser une prime à leurs membres après avoir vendu les fèves de

¹ En Haïti, la différence entre une « association » et une « coopérative » est que la dernière existe principalement pour prêter de l'argent à ses membres (aussi appelée coopérative de crédit aux États-Unis). Les associations n'accordent pas toujours des prêts. Leur objectif principal est d'unir les agriculteurs locaux pour stimuler la production et les aider à accéder aux marchés.

cacao à l'étranger. Puis, comme c'est toujours le cas depuis 40 ans, nous constatons le même résultat à la conclusion de chaque projet : aucune hausse de l'exportation.

En fait, le résultat est peut-être pire encore. Le volume de cacao exporté en 2019 est inférieur à celui des années 1980, quand tous ces projets ont commencé à faire leur apparition, et à celui du début des années 1990.^{ix} Il convient également de noter que ce résultat ne découle pas simplement d'une mauvaise année, ni même d'une série de mauvaises années. L'exportation du cacao a vu son volume moyen décroître, passant de 4 510 tonnes, de 1980 à 2000 à 4 276 tonnes au cours des 15 dernières années, la période même où l'incidence des 624 millions de dollars investis par les donateurs internationaux aurait dû se faire sentir. Par ailleurs, nous avons constaté que les deux autres principales cultures d'exportation, à savoir le café et la mangue, étaient en proie aux mêmes problèmes. L'exportation du café s'est écroulée, son volume annuel moyen passant de 15 000 tonnes dans les années 1980 à moins de 100 tonnes au cours des dernières années. L'exportation de mangues se porte mieux, mais les résultats restent négatifs. Le pays a exporté 1,95 million de caisses de mangues en 2019, par rapport à 2,07 millions de caisses en 1990.^{xxi}

Tableau 3.1 : Investissements de l'USAID dans les chaînes de valeur associés au cacao en Haïti depuis 1989				
Acronyme du projet	Nom du projet	Agence d'exécution	Période	Financement
PLUS	Systèmes d'utilisation productive des terres		1989-2000	30 000 000 \$
ASSET	Systèmes durables agricoles et transformation environnementale		1997-2002	Inconnu
HAP	Programme d'agriculture à flanc de coteaux	DAI	2000-2007	34 000 000 \$
MarChe	Projet d'amélioration de la chaîne de marché	CNFA	2008-2010	15 000 000 \$
DEED	Développement économique pour un environnement durable	DAI	2008-2012	21 000 000 \$
HIFIVE	Financement intégré haïtien pour les chaînes de valeur et projets d'entreprise	FHI 360, WCCU	2009-2014	37 000 000 \$
WINNER	Initiative des bassins versants pour les ressources naturelles et environnementales nationales	Chemomics	2009-2014	127 000 000 \$
AVANSE	Appui à la valorisation du potentiel agricole du Nord, pour la sécurité économique et environnementale	DAI		88 000 000 \$
TOTAL				352 000 000 \$

Tableau 3.2 : Investissements de la Banque mondiale et de la BID dans les chaînes de valeur associées au cacao en Haïti depuis 2003

Acronyme du projet	Nom du projet	Agence de financement	Période	Financement
	Projet d'intensification agricole en Haïti	BID	2003-2010	41 940 000 \$
	Projet d'intensification agricole Ennery-Quinte		2005	27 000 000 \$
PTTA	Projet de transfert de technologies aux agriculteurs	BID, GAFSP	2011-2016	40 000 000 \$
BDI	Haïti - Projet de Développement des Affaires et des Investissements	Banque mondiale	2013-2018	20 000 000 \$
RESEPAG I	Projet de Renforcement de Services Publics Agricoles I	Banque mondiale	2012-2017	40 000 000 \$
PITAG	Programme d'innovation technologique en agriculture et agroforesterie	BID, GAFSP, FIDA	2018-2022	76 859 305 \$
RESEPAG II	Projet de Renforcement de Services Publics Agricoles II	Banque mondiale	2017-2019	35 000 000 \$
TPR	Projet Territoires productifs résilients	Banque mondiale	2018-2024	21 210 000 \$
TOTAL				302 009 305 \$

Figure 3.1 : Volume de café exporté par Haïti 1961-2017
(en tonnes métriques ; source : FAOSTAT)

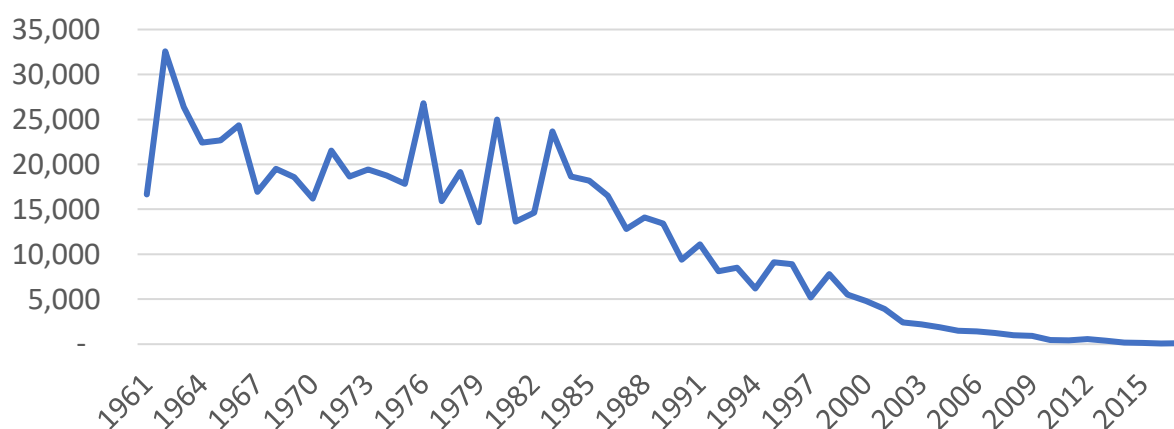
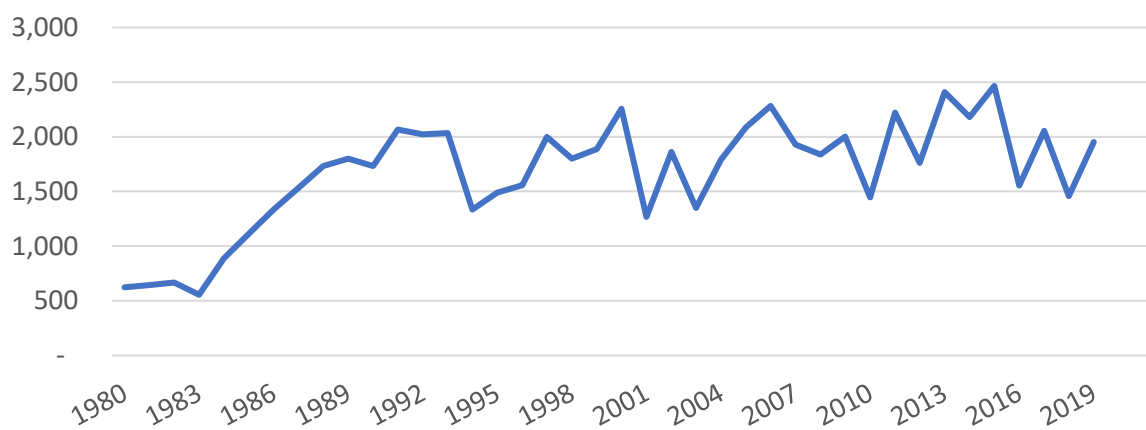


Figure 3.2 : Boîtes (de 4,5 kg) de mangues franciques exportées
annuellement d'Haïti aux États-Unis de 1980 à 2019
(en milliers de boîtes ; source : Mango.Org)



PARTIE 2 : LES RAISONS DE CES ÉCHECS

Pour comprendre l'échec des efforts visant à accroître les exportations, deux questions important par-dessus tout :

- 1) la stratégie utilisée par les donateurs internationaux pour accroître la production et les exportations ;
- 2) la stratégie dont dépendent les producteurs pour garantir leur subsistance.

4. La stratégie du donateur international

Jusqu'en 1981, l'histoire du cacao et du café tournait entièrement autour d'un oligopsonne où seulement quatre à six familles se partageaient le contrôle des achats. Pendant 18 ans, de 1960 à 1978, l'État haïtien est allé jusqu'à légaliser le monopole de l'achat du cacao. Ce privilège est rapidement transmis à la fille de l'ancien dictateur François Duvalier, Marie-Denise, puis à la famille de l'épouse de son successeur (les Bennetts) et, enfin, aux familles originelles de l'oligopsonne.^{xii}

L'oligopsonne est presque brisé en 1981. Exaspérés par la corruption qui sévit en Haïti et par les situations monopolistiques qui persistent dans des secteurs comme le cacao et le café, les donateurs internationaux, sous la direction du gouvernement américain, décident de rediriger l'aide destinée au gouvernement vers le secteur des ONG (Maguire, Robert, 1981, 14 p.). En même temps, les États-Unis mettent en œuvre un projet de développement néolibéral pour Haïti, lequel prévoit la promotion de cultures que le pays pouvait produire avec un avantage comparatif, c'est-à-dire les cultures que les agriculteurs américains ne sont pas en mesure de produire. Le cacao, le café et la mangue correspondaient exactement à ce profil. Ainsi, les donateurs internationaux ont passé les 40 années suivantes à financer le développement des chaînes de valeur associées aux trois principaux produits agricoles exportés par Haïti durant cette période. Toutefois, pour réellement comprendre ce qu'il s'est passé depuis, ainsi que l'inefficacité des investissements colossaux mentionnés plus haut, il est utile de porter un regard plus approfondi sur l'histoire plus récente du cacao.

4.1 : Histoire du cacao et des coopératives

Hershey's et MEDA (Mennonite Economic Development Associates) entrent dans l'histoire du secteur cacaoyer haïtien en 1981, au moment opportun où le gouvernement américain décide de rediriger l'aide destinée au gouvernement vers les ONG, dans le but de promouvoir son programme de développement économique néolibéral. Hershey Foods, l'un des principaux producteurs de produits chocolatiers aux États-Unis, sollicite alors l'aide de MEDA pour se procurer du cacao en Haïti. Puisque le projet cadre parfaitement avec sa stratégie libérale, l'USAID décide de le financer. La MEDA regroupe les producteurs au sein de coopératives qui deviendront, pour la plupart, les coopératives cacaoyères que nous trouvons aujourd'hui dans le nord d'Haïti. À l'origine, les objectifs étaient les suivants :

- 1) Améliorer la production et le marketing du cacao ;
- 2) Contribuer aux efforts de reforestation régionaux afin de maîtriser l'érosion ;
- 3) Fournir une assistance technique, de la formation et de l'information aux agriculteurs ;
- 4) Appuyer le développement organisationnel des coopératives ;
- 5) Mettre les services de crédit à la disposition des membres des coopératives.

Chacun des huit projets cacaoyers financés par l'USAID lancés depuis 1990, c'est-à-dire dans la période qui suit la MEDA, donne l'impression d'apporter sa propre stratégie révolutionnaire. Au contraire, tous les projets et propositions mis au point durant ces 30 années contenaient les mêmes buts et activités que ceux précédemment établis par la MEDA. En effet, quel que soit le projet, nous retrouvons toujours les buts, activités et procédures identiques. La première étape consiste toujours à tripler la production de 250 à 750 kg/ha. Ensuite, il est toujours question de mettre en place des pépinières d'arbre à rendement élevé ; de former des équipes de membres des coopératives chargées de nettoyer les arbres, de mobiliser les ressources financières pour permettre aux coopératives d'acheter du cacao et d'accorder des prêts à leurs membres pour les décourager de vendre leurs produits aux établissements d'exportation à bas prix. Le cacao est toujours regroupé et vendu à un prix élevé sur les marchés extérieurs ; les fèves de cacao sont toujours fermentées pendant cinq jours pour les rendre admissibles au marché haut de gamme. Les projets visent toujours à développer les capacités de gestion de la coopérative ; de fournir des bourses de formation aux membres de la coopérative pour parfaire leurs connaissances en rendant visite aux producteurs de cacao étrangers. MEDA et la plupart des autres projets organisaient également des voyages éducatifs en République dominicaine, et invitaient les spécialistes dominicains à venir en Haïti pour partager leur expertise. Encore et encore, les projets avaient recours aux mêmes activités au cours des 40 dernières années. La MEDA a même écrit un manuel en créole sur la production du cacao, et le SECID (Consortium du Sud-Est pour le développement international ; une organisation financée par USAID) en a fait de même en 1999.

Il se peut que l'élément le plus important de tous ces projets soit la *ristourne*. La *ristourne*, Toutqui était une prime liée à la vente du cacao aux États-Unis, a toujours été la clé au brisement du monopole des établissements d'exportation. Le principe était le suivant : les coopératives achetaient le cacao des producteurs au même prix que les établissements d'exportation, mais quelques semaines après avoir vendu le cacao à l'étranger, elles versaient une *ristourne* aux membres de la coopérative, c'est-à-dire une enveloppe contenant une prime monétaire. Dans le cas de la MEDA, qui avait fixé un prix de vente à Hershey's lié au cours du cacao de New York, cela entraîna une augmentation instantanée des revenus des agriculteurs. En raison de cette concurrence, la Maison Novella a été contrainte d'augmenter le prix à 83 % du cours du cacao de New York, un niveau jamais vu auparavant ni depuis. En 1986, Geraldine Akman, auteure d'une dissertation de doctorat sur l'affiliation aux coopératives, raconte que la Maison Novella faisait don de toits en tôle afin de conserver la fidélité des producteurs. À son apogée, la MEDA comptait 11 coopératives et associations, dont les 4 000 membres exportaient 18 pour cent du volume entier de cacao exporté par Haïti. Depuis, les fabricants de chocolat se présentent les uns après les autres aux divers projets pour leur garantir un prix. Des entreprises allemandes entrèrent en scène en 1990, puis ce fut le tour de l'entreprise britannique Mars au

début des années 2000, après le séisme, une série de détaillants de chocolat artisanal liés aux nouvelles tendances en matière de responsabilité d'entreprise, à savoir des pratiques respectueuses de l'environnement et des salaires équitables, notamment Taza Chocolaté, Ethiquable, Terra Etica et Carre Suisse.

Aujourd'hui, comme ce fut le cas par le passé, les donateurs internationaux et les fabricants de chocolat présentent les coopératives en sauveurs aux producteurs de cacao démunis. Pourtant, en jetant un œil aux projets menés en Haïti au cours des 40 dernières années, on constate un cycle qui se reproduit encore et encore : les donateurs internationaux soutiennent les coopératives pour les transformer en entreprises autonomes dirigées par les producteurs, puis celles-ci s'écroulent dès qu'elles arrêtent de percevoir une aide monétaire. La première crise a coïncidé avec l'embargo imposé par l'ONU de 1991 à 1993, lorsque la communauté internationale a suspendu son aide. Sur les 11 coopératives travaillant avec la MEDA, seules deux d'entre elles ont survécu à la fermeture des marchés américains et canadiens (Institut interaméricain de coopération pour l'Agriculture, 1997, 10 p.). En 1994, dans la foulée de l'occupation d'Haïti par l'ONU, les donateurs internationaux ont redonné vie aux coopératives grâce à de nouveaux investissements. En 1997, l'USAID a créé ServiCoop, une coopérative de commercialisation qui visait avant tout à mettre en relation les coopératives de producteurs cacaoyers et les acheteurs étrangers. Cette fois-ci, c'était au tour de Mars, le rival britannique de Hershey's dans la production de chocolat, de garantir un marché. En l'espace d'un an, ServiCoop a réussi à exporter 1 000 tonnes de cacao, permettant à ses membres de toucher 50 % du cours du cacao de New York. Cette réussite a suscité une vague de dons valant des dizaines et des centaines de milliers de dollars. ServiCoop a ensuite intégré les secteurs du café et de la mangue, puis ceux du sorgho et du maïs. Toutefois, quand les subventions et les prêts ont pris fin en 2002, ServiCoop et son réseau de coopératives ont connu le même sort que le projet de la MEDA : elles se sont affaiblies et nombre d'entre elles ont alors disparu.

Par la suite, une autre coopérative de commercialisation a vu le jour : la FECCANO (Fédération des coopératives cacaoyères du Nord), l'union apparente de six coopératives existantes. Fondée en l'an 2000, la FECCANO devient le projet préféré de l'USAID dans le domaine du cacao. Toutefois, elle connaît elle aussi échec après échec. Malgré l'apport considérable des donateurs, malgré le soutien direct fourni par l'AVSF (Agronomes et vétérinaires sans frontières) et son projet valant de 450 000 euros, et malgré les 1,56 million de dollars versés à la FECCANO et à ses membres par le projet DEED et l'USAID, la fédération a tout de même réussi à se retrouver « au bord de l'effondrement » en 2009. Deux économistes et consultants de l'USAID issus de la prestigieuse école Fletcher ont rédigé un article scientifique sur les problèmes de la FECCANO. Dedans, ils décrivent les événements malencontreux qui ont compromis les moyens de subsistance des bénéficiaires :

« Ces problèmes financiers n'ont fait que s'exacerber au fil des ans. En 2009, les coopératives étaient incapables de payer leurs membres à temps en raison d'un manque de fonds au moment de la récolte. Ne pouvant plus attendre, les agriculteurs ont alors réduit le volume vendu aux coopératives de la FECCANO à seulement 25 tonnes en 2009, par rapport à 49 tonnes en 2008. La reprise des affaires entre les agriculteurs et les *spéculateurs* a rendu la FECCANO soudainement incapable d'atteindre les volumes d'exportation convenus.

Après des années prometteuses de collaboration réussie avec les coopératives, les fermiers de cacao se sont apprêtés à revivre les difficultés du passé. »

Mattern, Max et Wilson, Kim (2013, 4 p.)

Malgré le fait que « 49 tonnes » de fèves de cacao exportées correspondent à environ un quarantième du volume exporté par les coopératives 24 ans plus tôt, et presque un soixantième du volume de cacao exporté par Haïti en 2008 (ces chiffres montrent d'ailleurs que la réussite même de FECCANO était une exagération), l'USAID est intervenue pour « sauver » la FECCANO. HIFIVE, un programme de crédit financé par l'USAID, a versé 210 089 \$ aux membres de la FECCANO afin de « promouvoir la propriété locale » (ibid). Ensuite, le séisme de 2010 a donné lieu à un apport sans précédent de fonds humanitaires. La catastrophe a aussi attiré l'attention de nouveaux fabricants de chocolat artisanal aux quatre coins du globe, tout en suscitant l'intérêt d'entreprises sociales et de coopératives internationales souhaitant venir en aide aux producteurs appauvris d'Haïti. La FECCANO est alors devenue un point de contact important pour les institutions et l'aide internationale. En 2014, l'USAID et la DAI ont lancé AVANSE, un projet de 87 millions de dollars réputé comme l'un des plus dysfonctionnels dans la longue liste de projets agricoles ratés de l'USAID. Pendant cinq ans, AVANSE a continué à financer la FECCANO et ses coopératives.

Les événements mentionnés ci-dessus n'étaient pas exclusifs au nord d'Haïti et se produisaient également dans le sud. Avant le séisme, le projet MarChe, financé par l'USAID, injectait déjà des fonds dans le secteur du cacao par l'intermédiaire de la Maison Weiner, un établissement d'exportation lié à l'oligopsonne. Dans la foulée du tremblement de terre, la BID et la Banque mondiale en ont fait de même, soutenant à leur tour la Maison Weiner ainsi que la nouvelle entreprise sociale Kaléos, un partenaire de la coopérative CAUD. En parallèle, les organismes Root Capital et Lutheran World Relief mettaient à profit leur expertise, tandis que la CRS assumait le rôle d'agence d'exécution pour les projets de la BID. Le résultat de ces efforts était finalement sans importance, car en octobre 2016, l'ouragan Mathieu (de catégorie 5) a réduit à néant tout cela en l'espace de trois heures, faisant chuter la production du cacao à un niveau jamais vu dans les annales de l'histoire. L'ouragan a servi de réponse facile pour expliquer pourquoi tous les efforts déployés au cours des 35 années afin de développer les chaînes de valeur, ainsi que les centaines de millions de dollars investis par les États-Unis pour appuyer les projets de développement, n'ont abouti à rien. De plus, il a justifié le lancement d'un nouveau cycle de demande d'aide et de promesses de faire exploser la production, comme au bon vieux temps.^{xiii}

Remontons le temps jusqu'aux beaux jours de l'aide au secteur du cacao, dans les années intermédiaires entre le séisme et l'ouragan Mathieu. Aux yeux du simple observateur, le système des coopératives visant à appuyer la chaîne d'exportation du cacao en Haïti semblait en plein essor. Aujourd'hui encore, les présentations PowerPoint censées renseigner les donateurs et les communiqués de presse continuent à véhiculer l'image du producteur de cacao reconnaissant et à vanter la réussite extraordinaire du cacao haïtien sur le marché international. Pourtant, en y regardant de plus près, il semble que le contraire soit vrai et que la plupart des coopératives fassent office de façade pour les organisations humanitaires qui souhaitent justifier les projets ratés et obtenir de nouveaux financements.

4.2 : Les coopératives^{xivxv}

En 2014, Socio-Dig réalisa un sondage auprès des 12 coopératives cacaoyères d'Haïti. Toutes ont répondu à notre questionnaire. Neuf d'entre elles étaient représentées par leur président, une par son vice-président, une par un coordinateur et une autre par un gestionnaire. En moyenne, les coopératives ont déclaré que 40 % de leurs membres étaient des hommes tandis que 60 % étaient des femmes, un chiffre qui a plu aux agences donatrices sensibles à la question des genres. Toutefois, les listes de membres fournies par les coopératives elles-mêmes indiquaient presque l'inverse exact : les hommes représentaient 56 % des membres et les femmes 43 %.

De la même manière, les 12 coopératives ont affirmé compter 8 327 membres au total, alors que ces mêmes listes en recensaient 4 692, soit un peu plus de la moitié du nombre déclaré. Quatre coopératives seulement ont communiqué des chiffres assez proches de la réalité pour que les écarts puissent être considérés comme des erreurs. Dans tous les autres cas, la direction de la coopérative rapportait des chiffres deux fois plus grands que ceux rapportés dans les listes. Une coopérative a même déclaré trois fois plus de membres que ses listes.

La situation ne s'est pas améliorée quand nous avons tenté de nous entretenir avec leurs membres. Dans certains cas, nous sommes parvenus à retrouver les répondants et ils n'étaient même pas au courant de leur adhésion à la coopérative. Une coopérative de la Grand'Anse n'a pas été capable de convier plus de la moitié des 300 membres sondés. Autrement dit, malgré leur présence sur les listes, ces personnes n'étaient vraisemblablement pas des membres. En plus de tout cela, 13 membres que nous avons tenté de joindre étaient décédés.

L'engagement même des coopératives à l'égard du cacao pouvait être remis en question : deux d'entre elles ne s'étaient pas procuré de cacao l'année précédente, et deux autres en ont seulement acheté environ une tonne ou moins, soit un peu plus de 1 000 \$ de cacao. Sur les 12 coopératives, deux seulement possédaient une pépinière d'arbres autonome.

En ce qui a trait à la question du crédit aux membres. Selon la définition même des coopératives haïtiennes, leur fonction est d'accorder un prêt à leurs membres ; toutefois, des 12 coopératives sondées, quatre seulement en avaient accordé à ses membres au cours de l'année précédente. Dans deux d'entre elles, plus de la moitié des prêts étaient destinés aux neuf directeurs de la coopérative, tandis que le programme de crédit des deux autres coopératives était entièrement appuyé par l'USAID.

Ensuite, il y avait le travail. Malgré les sommes considérables investies dans les coopératives, seulement 12 % des membres sondés avaient reçu une aide technique concrète au cours de l'année précédant le sondage, tandis que seulement 27 % d'entre eux, la plupart dans le nord, avaient reçu la visite d'un technicien. Paradoxalement, les coopératives de la Grand'Anse étaient les plus délaissées : seulement 4 % des membres des coopératives avaient reçu une aide technique concrète et 12 pour cent la visite d'un technicien. Pourtant, ils avaient récolté 61 pour cent du volume total de cacao recueilli par les coopératives haïtiennes en 2015, et touché 67 pour cent de l'argent généré par les coopératives grâce au cacao.

Quant à la prime que les coopératives versaient à leurs membres (la ristourne), trois d'entre elles seulement ont rapporté le montant de ces primes : 36 % du prix de vente original à la CAUD, 28 % à la CAFUPBO et 17 % à la CAPUP. Toutefois, les membres ont affirmé recevoir seulement 8 % du prix de vente original en moyenne (soit 5 % du cours du cacao de New York). Par ailleurs, 25 % des répondants de la Grand'Anse qui ont vendu des produits aux coopératives n'ont reçu aucune prime. Enfin, 59 % de tous les répondants qui ont vendu des produits aux coopératives estimaient que vendre aux coopératives n'en valait même pas la peine.

Il est possible que le concept des coopératives ait eu une chance de fonctionner à certains points de l'histoire. Par exemple, comme nous l'avons mentionné plus haut, à l'apogée de la MEDA, les coopératives exportaient, sous la direction des mennonites, 18 pour cent du cacao provenant d'Haïti. Les premières années de ServiCoop étaient également empreintes de réussite. En 2003, la coopérative a enregistré ses meilleurs résultats : selon le ministère de l'Agriculture, les coopératives haïtiennes ont exporté 1 520 tonnes de cacao cette année-là (MARNDR et BID, 2005). Nous pouvons noter la corrélation suivante entre ces deux exemples de réussite : la direction étroite des donateurs internationaux et des ONG, ainsi que le soutien financier apporté aux coopératives qui se sont toutes écroulées dès l'arrêt de l'aide financière. Par ailleurs, dans l'histoire récente des coopératives cacaoyères, rien ne porte à croire que les choses ont changé ou qu'elles changeront. Une enquête réalisée par Socio-Dig en 2014 montre que durant la vague d'aide humanitaire suscitée par le séisme de 2010, les dix coopératives d'Haïti ayant acheté du cacao auprès de ses membres cette année-là s'en étaient seulement procuré 228 tonnes, soit un huitième du volume acheté par les coopératives en 2003 et juste un vingtième des ventes réalisées par les établissements d'exportation cette même année.^{xvi}

Le fait est que les coopératives n'ont jamais fonctionné en Haïti et rien n'est moins surprenant que leur échec en l'absence d'aide de donateurs. La demi-douzaine de titulaires d'un PhD qui ont écrit un traité ou une dissertation exclusivement consacré à l'histoire des coopératives haïtiennes lors des 40 dernières années ont tous tiré les mêmes conclusions. En 1986, T. Anderson White et Glenn R. Smucker (4 p.) parlaient déjà de la fragilité des coopératives causée par le « népotisme » et la « loyauté envers les membres de la famille élargie et les factions individuelles ». Selon M. Kaufmann (1996, 10 p.), elles étaient « fréquemment formées en réponse aux programmes de développement des collectivités » et « demeurent, en grande partie, des groupes fondés sur une participation symbolique ». Jennie Smith (2001) les décrit comme étant « minées par la corruption, la mauvaise gestion et d'autres problèmes ». Dans le cadre d'une autre enquête de Socio-Dig commissionnée en 2016 par le PAM (Programme alimentaire mondial), nous avons distribué un questionnaire à 29 coopératives et associations du département de Nippes. Parmi les participants, cinq ne se souvenaient pas de l'année de fondation de la coopérative. Les 24 autres coopératives avaient 19 ans en moyenne. Nous avons tiré les conclusions suivantes des réponses fournies à notre questionnaire :

« Globalement, les associations montrent actuellement des signes de faiblesse. Elles fournissent peu de services à leurs membres, leurs activités de comptabilité et d'administration sont inexistantes dans la plupart des cas, leurs ressources en infrastructure

sont virtuellement nulles et aucune d'entre elles ne possède de camion ou de véhicule. »
(pour des données spécifiques, se reporter à Socio-Dig, 2017, vol. 1, 13 p.)

Ces conclusions ne sont pas nouvelles. Comme nous l'avons mentionné, toutes les coopératives d'Haïti souffrent des mêmes faiblesses que celles des coopératives cacaoyères. En fait, le plus étrange dans tout cela, c'est que malgré l'investissement apporté aux coopératives ces 40 dernières années, les chercheurs qui étudient rigoureusement ce qu'il s'est passé arrivent tous aux mêmes conclusions. En effet, si on remonte le temps jusqu'à la création des coopératives cacaoyères et à la collaboration entre la MEDA et les coopératives du nord, Geraldine Akman, auteure d'une thèse doctorale au sujet des coopératives, soulignait déjà ce que dont la communauté des travailleurs humanitaires était déjà bien consciente en 1986 :

« Les coopératives de la Grande-Rivière-du-Nord ont rencontré de nombreux problèmes. En effet, l'histoire entière des coopératives haïtiennes est principalement celle de l'échec. Ainsi, la MEDA a fait un choix douteux faisant appel à cette institution pour mettre en œuvre ses efforts de développement [...] » (Akman, Géraldine, 1986, 29 p.)

Tableau 4.1 : Nombre de membres déclaré par les coopératives et rapporté dans les listes (Source : Socio-Dig, 2014)

Coopérative	Nombre de membres déclaré						Nombre de membres figurant sur les listes						Écart			
	Hommes		Femmes		Total		Hommes		Femmes		Total		Écart Ensemble des membres		Écart Membres féminines	
	Num.	Prop.	Num.	Prop.	Num.	Prop.	Num.	Prop.	Num.	Prop.	Num.	Prop.	Num.	Prop.	Num.	Prop.
COPCOD	87	44 %	109	56 %	196	100 %	132	68 %	63	32 %	195	100 %	(1)	99 %	(46)	57 %
CAUD	280	36 %	513	67 %	771	100 %	312	68 %	144	32 %	456	100 %	(315)	59 %	(369)	48 %
EPDAM	900	30 %	2 100	70 %	3 000	100 %	423	60 %	278	40 %	701	100 %	(2 299)	23 %	(1 822)	57 %
CATEPS	117	32 %	253	68 %	370	100 %	250	68 %	120	32 %	370	100 %	-	100 %	(133)	47 %
ARDI	116	23 %	379	77 %	495	100 %	354	72 %	138	28 %	492	100 %	(3)	99 %	(241)	36 %
TOTAL	1 500	31 %	3 354	69 %	4 832	100 %	1 471	66 %	743	34 %	2 214	100 %	(2 618)	46 %	(2 611)	49 %
CAFUPBO	239	37 %	367	56 %	650	100 %	262	59 %	179	41 %	441	100 %	(209)	68 %	(188)	73 %
CAPB	134	35 %	246	65 %	380	100 %	155	57 %	116	43 %	271	100 %	(109)	71 %	(130)	66 %
CAPUP	280	43 %	370	57 %	650	100 %	209	42 %	286	58 %	495	100 %	(155)	76 %	(84)	102 %
CAJBC	180	33 %	370	67 %	550	100 %	272	69 %	121	31 %	393	100 %	(157)	71 %	(249)	46 %
SOCOSPOC	250	63 %	150	38 %	400	100 %	136	42 %	186	58 %	322	100 %	(78)	81 %	36	153 %
UCAT	43	22 %	153	78 %	196	100 %	107	54 %	91	46 %	198	100 %	2	101 %	(62)	59 %
KOTAM	214	37 %	365	63 %	579	100 %	265	74 %	93	26 %	358	100 %	(221)	62 %	(272)	41 %
TOTAL	1 340	39 %	2 021	59 %	3 405	100 %	1 406	57 %	1 072	43 %	2 478	100 %	(927)	73 %	(949)	73 %
Total	2 840	-	5 375	-	8 237	-	2 877	-	1,815	-	4 692	-	(3 545)	57 %	(3 560)	-66%

4.3: Changements de Stratégies

Au début des années 2000, les mêmes donateurs—notamment l'USAID, la BID, la Banque mondiale et l'UE—qui ont affirmé que les coopératives avaient rompu l'oligopsonie, ont commencé à encourager les coopératives et les associations de producteurs à vendre directement aux maisons d'exportation traditionnelles. Les maisons d'exportation ont été de plus en plus mises en ligne en tant que gestionnaires de projets, tels que les pépinières et les campagnes de nettoyage des arbres. Nous ne savons pas exactement quand ce changement a commencé, mais en 2009, lorsque l'USAID faisait des plans à long terme sur la façon de répartir les fonds disponibles pour le cacao et le reboisement, nous pouvons déjà trouver des commentaires dans les rapports de l'USAID tels que:

À Limbé, la Novella Corporation (les frères Zephir) [sic] semble avoir bien en main la chaîne de valeur du cacao avec une solide compréhension de l'extension des producteurs et des besoins en revenus. [USAID 2009]

Pour être clair sur ce qui est dit, l'USAID chantait les louanges de la principale maison d'exportation d'Haïti pour son contrôle ferme sur le marché. En fait, à ce moment-là, ils soutenaient financièrement la maison d'exportation de Novella ainsi que les trois autres maisons d'exportation monopsones que le mouvement coopératif avait été créé pour contourner. Depuis lors, l'USAID et d'autres donateurs ont accru leur soutien aux maisons d'exportation pour gérer les coopératives et en tant qu'agents d'achat. Le projet AVANSE de 87 millions de dollars financé par l'USAID et mis en œuvre par la DAI (2014-2019) a accordé des subventions directement aux maisons d'exportation. AVANSE a également négocié des contrats entre les maisons d'exportation et les coopératives / associations, comme lorsqu'elles ont réuni 16 associations / coopératives d'agriculteurs avec Novella, le plus grand des trois principaux exportateurs de cacao en Haïti (fondée en 1920). L'USAID a également accordé des subventions à PISA, une entité qui fonctionne comme une coopérative mais qui est en fait une filiale à part entière de Rebo, la deuxième des deux seules maisons d'exportation dans le nord d'Haïti (fondée dans les années 1970) (voir USAID 2016).

Le même processus s'est produit dans la Grand Anse. Depuis 2010, la Maison Weiner, exportateur de 90% de tout le cacao produit dans la Grand Anse et qui domine le cacao dans la région depuis 1898, a reçu le soutien de l'Union Européenne (PRIMA), de l'USAID (MarChe) et de CRS / IDB (KABOS). Semblable à ses homologues du Nord, la Maison Weiner travaille de plus en plus avec et achète directement auprès des coopératives. Des membres bien placés de la coopérative semblent avoir réagi en assumant le rôle d'acheteurs de la coopérative—dans de nombreux cas, ce sont eux-mêmes des spéculateurs actuels et anciens mais qui travaillent maintenant de l'intérieur de la coopérative—excluant les membres non coopératifs ou en fournissant simplement le même service que d'anciens spéculateurs ont fourni, c'est-à-dire agréger de petites quantités de cacao parmi les milliers de fermes isolées, le transporter à la base coopérative, puis le remettre aux maisons d'exportation. En fait, il y a eu une recréation de facto de l'oligopsonie.

Quelles que soient les forces qui ont contraint l'USAID à unir les coopératives aux maisons d'exportation et / ou à financer ces coopératives privées, corporatives qui appartiennent aux maisons d'exportation, c'est-à-dire PISA—la question évidente est est-ce que cela a aidé? Cette nouvelle configuration monopsonique augmente-t-elle la production de cacao et les exportations? Est-ce que les producteurs obtiennent de meilleurs prix pour leurs fèves de cacao?

La réponse à ces questions est « non ».

Comme nous l'avons vu dans les sections précédentes, les exportations ont diminué. La baisse ne peut pas être attribuée uniquement à l'ouragan Matthew qui a frappé en octobre 2016 parce que les exportations pour la période 1980-1994—les trois dernières années étant l'embargo international contre Haïti lorsque les coopératives n'ont reçu aucun soutien international—étaient de 5 423 tonnes par an, alors que les exportations pour les années les plus récentes, de 2007 à 2016—un temps fort de l'aide des bailleurs de fonds internationaux aux coopératives de cacao—étaient moindres de 20% avec un total annuel de 4 482 tonnes.

En ce qui concerne les allégations d'augmentation du revenu des producteurs, la proportion du prix des produits de base de New York que les producteurs obtiennent aujourd'hui est de 36%, contre 41% en 2014, et 50% à la fin des années 90, en baisse par rapport aux 86% que les coopératives obtenaient en 1986 quand elles étaient sous la direction de MEDA et avaient un contrat avec Hershey. En effet, AVANSE donnait aux membres coopératifs moins de la moitié de la proportion du prix des produits de base de NY que MEDA avait obtenu trente ans plus tôt^{xvii xviii xix}



Avril 2010. Une photo de l'USAID présentée comme « Réussite » de l'USAID / DEED « Alliance », lors d'une visite en République dominicaine entièrement financée par l'USAID. Sur la photo, des représentants de l'USAID, DEED, NOVELLA, FECANNO et Maison Weiner. Le communiqué de presse fait référence à la maison d'exportation Novella en tant que partenaire principal de DEED. DEED a commencé le processus d'unification des coopératives sous la direction des exportateurs.



Photo de juillet 2015 sur la page Facebook de DAI, Daniel Zephyr, directeur de Novella, le plus grand exportateur de cacao d'Haïti, signe de nouveaux accords commerciaux directs avec 16 associations d'agriculteurs à Grison Garde.

4.4: Exagération et Dissimulation

Il y a quelque chose que tout praticien de l'aide véritablement intéressé à aider à augmenter les revenus des petits producteurs haïtiens doit comprendre afin de voir clairement ce qui s'est passé avec les projets qui visent l'augmentation des exportations agricoles et pour éviter les échecs du passé. Les organisations qui ont financé et supervisé ces investissements n'ont pas rapporté franchement et ouvertement ce qui s'était passé. Malgré l'échec des coopératives elles-mêmes, l'incapacité d'augmenter les exportations et le revirement dans la tentative de contourner le monopsonne pour ne soutenir que directement sa résurrection, les individus et les organisations impliqués dans la mise en œuvre des projets ont laissé un faux héritage écrit de succès, encourageant ainsi la poursuite de mise en œuvre des stratégies passées et des mêmes échecs.

En 2013, résumant le travail de l'USAID dans un article de revue universitaire à comité de lecture qui se lit un peu comme les communiqués de presse de l'USAID, les deux consultants / étudiants diplômés de l'USAID Fletcher School vus précédemment ont écrit:

Jusqu'à récemment, les marchés locaux du Nord étaient essentiellement contrôlés par les spéculateurs, qui dictaient les prix aux agriculteurs et fournissaient aux exportateurs un approvisionnement régulier en cacao. Cependant, au cours des deux dernières décennies, les coopératives agricoles ont vu le jour pour concurrencer les spéculateurs pour l'achat de cacao cultivé localement. Répondant aux besoins de leurs membres et de leurs communautés, les coopératives ont assumé le rôle d'intermédiaire en supprimant les spéculateurs et en vendant du cacao directement aux exportateurs.

Mattern and Wilson (2013:4)

Rappelez-vous que ces « intermédiaires », les *spéculateurs*, sont la création des maisons d'exportation elles-mêmes. De plus, ce que Mattern et Wilson disent, c'est que les coopératives vendent, non pas à des acheteurs étrangers qui accordent un prix élevé, mais aux maisons d'exportation que les coopératives ont été créées pour contourner. L'USAID / MarChe soutenait en fait déjà financièrement les maisons d'exportation pour gérer et acheter auprès des coopératives. Depuis lors, leur soutien au processus a augmenté. En 2016, l'USAID / AVANSE a réuni 16 associations / coopératives d'agriculteurs et la maison d'exportation Novella. Ils ont ensuite publié un communiqué de presse intitulé,

“LES AGRICULTEURS DE CACAO EN HAÏTI ÉLIMINENT LES INTERMÉDIAIRES ET DOUBLENT LEURS REVENUS”

[USAID 2016]

Le communiqué de presse explique ensuite,

Dieula Rosembert, une grand-mère de cinq enfants, vend du cacao depuis aussi longtemps qu'elle se souvienne. Mais les intermédiaires haïtiens qui lui achetaient son cacao la payaient si peu « on ne pouvait même pas acheter une miche de pain avec l'argent! » s'exclama-t-elle.

« Nous ne savions pas vraiment le vrai prix d'une livre de cacao—ils ont pris mon cacao pour une bouchée de pain », a déclaré Anne-Marie Sévère [une productrice Haïtienne de cacao]... Elle ajoute que les courtiers spéculateurs «ne voulaient pas prendre en considération la qualité du cacao qui leur était donné. C'est un prix pour tout le monde. » Tout cela a changé avec l'aide d'AVANSE de l'USAID... Le projet a organisé les petits producteurs de cacao en groupes de vendeurs qui vendent ensuite directement à Novella, le plus grand exportateur de cacao d'Haïti.

[USAID/DAI 2016]

Ces histoires de succès réconfortantes proviennent des mêmes producteurs qui ont été la cible de sept projets de cacao financés par l'USAID qui ont précédé AVANSE, remontant jusqu'à MEDA dans les années 1980. Ainsi, malgré les échecs évidents, les consultants, les entrepreneurs et les ONG qui ont obtenu de l'argent des donateurs pour soutenir les coopératives ont maintenu la rhétorique selon laquelle les coopératives brisaient l'oligopsone traditionnel du cacao et aidaient les producteurs à obtenir de meilleurs prix. Ils l'ont fait et continuent de le faire malgré le fait qu'ils aient effectivement changé de stratégie et contribué à recréer l'oligopsone et malgré le fait que, comme nous l'avons vu, avec le retour au monopsonne, les producteurs reçoivent proportionnellement de moins en moins par rapport au prix international auquel les fèves de cacao sont vendues.

Photo tirée du communiqué de presse de l'USAID / DAI avec légende: 'Dieula Rosembert s'est associée à d'autres producteurs de cacao pour vendre directement au plus grand exportateur de cacao d'Haïti.' Crédit: *Joanna Stavropoulos, USAID / AVANSE*



4.5: Un Avenir Prometteur basé sur de Fausses Données et des Allégations Trompeuses

Les récits trompeurs du passé sont aggravés par des promesses trompeuses, voire fausses, de ce que l'avenir réserve si les donateurs ne faisaient que répéter les erreurs du passé. Chaque proposition de développement qui cible le cacao—ou tout autre produit d'exportation agricole en Haïti—commence par les deux mêmes allégations:

- 1) un potentiel fantastique pour augmenter la production et
- 2) des revendications fantastiques de l'augmentation des revenus qui reviendront aux bénéficiaires pauvres - si le projet est financé.

Les allégations sont probablement sans fondement dans tous les cas, mais avec le cacao, elles sont clairement sans fondement. Par exemple, il est communément affirmé dans les propositions et les appels à un investissement accru dans la chaîne de valeur du cacao, que la production de cacao est passée de 20 000 tonnes en 1960 à ~ 4 000 tonnes en 2017 (voir FAO 2019: 2, CBC 2017; AFD 2016; Coopération Suisse, 2015). Les propositions de projet et les rapports affirment également fréquemment que le rendement moyen en Haïti est de 260 kg / ha contre 880 kg / ha en République dominicaine. La FAO (2019) cite un encore plus dramatique 300 kg / ha en Haïti contre 2 000 à 3 000 kg / ha en République dominicaine. (Pour des allégations similaires de la Banque mondiale, voir FOMIN 2013 et pour la Caribbean Export Bank, voir CBC 2017).

Aucune de ces affirmations n'est vraie.

Haïti n'a jamais produit 20 000 tonnes / ha de cacao. Tous les rapports des années 50 et 60—tous—évaluent la production annuelle de cacao en Haïti à environ 3 000 tonnes, moins qu'elle ne l'est aujourd'hui et les exportations encore moindres. Si l'on en croit un ensemble de données de la FAO, la tendance passe d'un peu plus de 3 000 tonnes en 1960 à un pic de 14 633 en 2017 et reste supérieure à 13 000 tonnes depuis. Mais ceci est aussi faux. En 2016, l'ouragan Mattieu a dévasté des arbres dans le Sud, réduisant la production en Haïti de près de 50%. Selon la Maison Weiner, qui exporte 95% du cacao provenant de la Grand Anse, la production dans la péninsule sud est passée de 1 500 tonnes en 2016 à 500 tonnes en 2017. Malgré la FAO, les exportations totales de cacao en provenance d'Haïti en 2017 ne dépassaient pas 3 000 tonnes. Le Ministère Haïtien du Commerce a cité un chiffre encore plus faible de 2 512 tonnes exportées pour 2017. Ajoutant encore plus de confusion à la question, la FAO contredit ses propres données, publiant d'autres données sur le même site Web montrant que la production n'a jamais dépassé 5 231 tonnes sur une seule année (voir les figures 4.1 à 4.4).

De même, les allégations de faible production haïtienne par rapport à des rendements extraordinairement élevés en République dominicaine n'ont en fait aucun fondement. Selon (ICCO 2020), la production de cacao par hectare pour la République dominicaine est d'environ 360 kg / ha. Si nous utilisons les données récentes du projet AVANSE de l'USAID, Haïti produit ~ 320 à 430 kg / ha, ce qui le compare à la République dominicaine (Molnar et al. 2015).

En fait, ces chiffres plus récents de l'USAID et les premières évaluations de MEDA suggèrent que les rendements de cacao en Haïti sont et ont toujours été relativement élevés par rapport à d'autres pays producteurs. MEDA a noté que les rendements moyens dans le

nord d'Haïti dans les années 1970 étaient de 200 à 250 kg / ha. Comme nous l'avons vu, l'USAID a estimé entre 320 et 430 kg / ha dans le Nord pour 2015. Chesnel Jean (2014) place la production dans le Sud à 226 kg / ha. La production mondiale moyenne est d'environ 500 kg / ha (ICCO 2020). Mais avec seulement 240 arbres fortement cultivés en intercalaire par hectare en Haïti contre 1000 kg / ha dans les pays où le cacao est cultivé en monoculture à des densités de 1100 arbres / ha, la production de cacao en Haïti est sans doute la même ou plus élevée que ces autres pays (voir Akman 1986 : 27).

Il n'y a qu'une seule explication logique pour ces mauvaises données et ces interprétations trompeuses: remporter des contrats pour mettre en œuvre des projets d'aide. Les affirmations sans fondement d'un potentiel fantastique sont évidemment destinées à justifier de nouveaux investissements des bailleurs de fonds: « Haïti exportait 9 fois le cacao qu'elle exporte aujourd'hui », avance la conclusion que nous pouvons à nouveau atteindre des exportations de 20 000 tonnes. Que « les Dominicains sur la même île produisent 4 à 10 fois ce que produisent les Haïtiens », laisse supposer que si les Dominicains qui sont situés sur la même île peuvent le faire, les Haïtiens peuvent le faire aussi. Après la fermeture des projets, apparaissent des récits de succès fantastiques et artificiels comme ceux vus ci-dessus produits avec les données des bénéficiaires d'AVANSE qui, à en juger par toutes les autres sources, y compris le gouvernement haïtien et les maisons d'exportation elles-mêmes, sont fausses mais qui suggèrent commodément que des centaines de millions de dollars que l'USG, la BID et la Banque mondiale ont investi depuis 2004 n'ont pas été gaspillés. C'est ici le seul moyen de réconcilier les revendications de l'USAID / DAI comme celle sur le projet AVANSE 2013-2019 et qui,

a facilité une augmentation de **700 pour cent** [sic] des ventes à l'exportation de cacao. Les efforts d'AVANSE pour intensifier la production et aider les producteurs et les exportateurs à se développer sur des marchés de premier ordre pour le cacao fermenté, biologique et équitable ont largement contribué à cette tendance positive. (Voir le site [Web de DAI](#))

Figure 4.1: Données citées par Mats Lundahl
Source: rapports de développement non publiés et IHSI

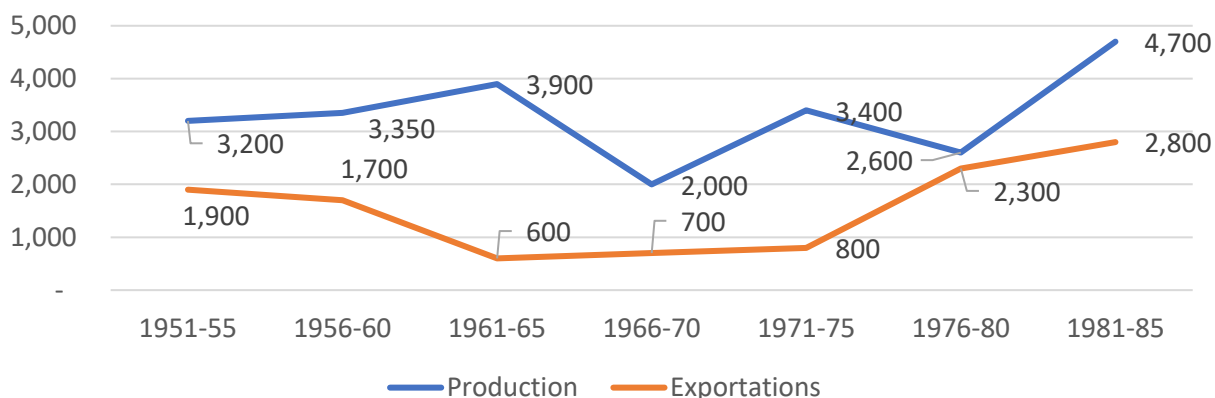


Figure 4.2: Tonnes de production / exportations de cacao d'Haïti
1955 à 2019

(voir les notes de fin pour l'explication des «autres sources»)

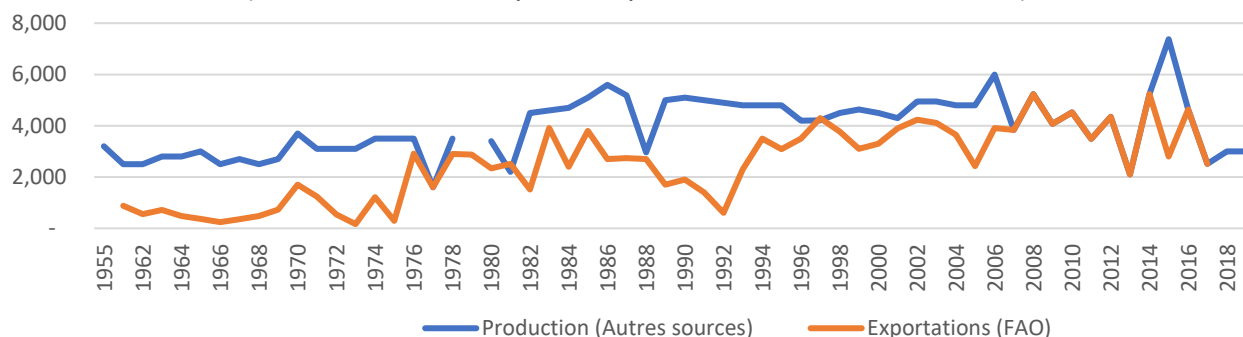
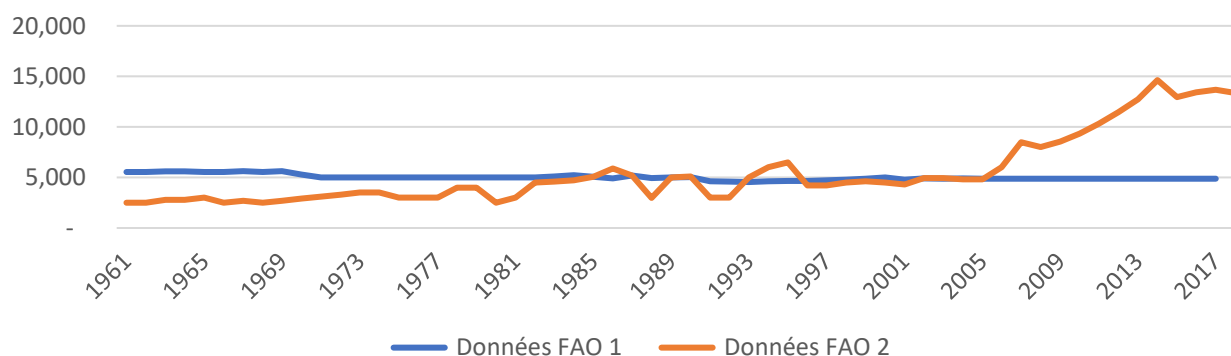


Figure 4.3: Les données de production de la FAO apparemment fausses par rapport aux autres données de la FAO



Nous avons vu que contrairement aux affirmations des bailleurs de fonds internationaux, des entrepreneurs américains et des ONG multinationales, le système coopératif ne fonctionne pas comme prévu et n'a probablement jamais fonctionné. Certains des consultants et du personnel qui travaillent pour les organisations de mise en œuvre des projets étaient conscients au moment où ils affirmaient que les coopératives avaient réussi à atteindre les acheteurs étrangers que cela ne fonctionnait pas, ils ont en fait reculé, ramenant la chaîne de valeur du cacao dans un état de monopsonie, la seule différence étant qu'elle est désormais voilée en prétendant aider les producteurs pauvres à accéder aux marchés étrangers. Comme si pour éliminer toute perspective d'interventions futures et efficaces dans le cacao ou d'autres chaînes de valeur agricole, ces mêmes agences ont délibérément dissimulé l'impact des projets précédents. De fausses déclarations de succès fantastiques, de fausses données et des récits réconfortants des bénéficiaires garantissent qu'en fait aucune leçon ne soit apprise et que l'on répète les mêmes erreurs. Et puis, dans une tentative délibérée de poursuivre le processus, de faire en sorte que l'argent de l'aide continue de venir, les mêmes individus et organisations

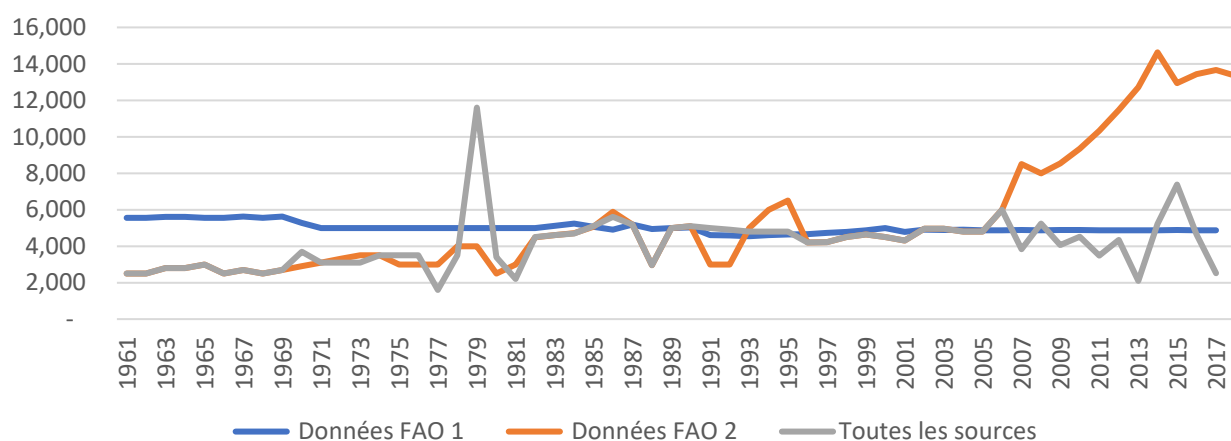
font miroiter les mêmes projections jamais réalisées et sans fondement d'un futur succès. Cela dit, il est utile de revenir en arrière et de comprendre pourquoi la promotion des exportations a toujours été vouée à l'échec et que des efforts similaires sont aujourd'hui plus susceptibles d'échouer que jamais.

4.6: La Stratégie du Petit Producteur Haïtien

Malgré tous les espoirs, les rêves, les revendications, les promesses et les tergiversations promulguées au nom des cultures d'exportation et des dollars des donateurs, les exportations agricoles d'Haïti étaient vouées à l'échec dès le départ et n'ont aucun sens économique aujourd'hui. Il y a quatre raisons,

- 1) L'isolement des petits producteurs haïtiens vis-à-vis du marché mondial,
- 2) Les calamités écologiques, économiques et politiques qui se combinent avec cet isolement pour rendre le marché d'exportation totalement imprévisible,
- 3) La robustesse du marché local et
- 4) La pénurie alimentaire qui résulte de l'isolement mentionné et des calamités écologiques, économiques et politiques engendrant,
 - a. des prix élevés sur le marché local et
 - b. l'accent mis par les producteurs sur la production de subsistance

Figure 4.4: Les données apparemment fausses de la FAO comparées aux autres données FAO et à toutes les données de sources officielles



5.1: Les Contraintes d'Être un Petit Producteur en Haïti ^{xx}

Les cultivateurs ruraux Haïtiens vivent sur un tiers d'une île entourée sur trois côtés par des eaux patrouillées par des garde-côtes américains qui coulent et brûlent les bateaux haïtiens lorsqu'ils les appréhendent. De l'autre côté vivent les Dominicains, le voisin militarisé d'Haïti

qui, collectivement, considèrent les Haïtiens comme des sauvages utiles principalement pour le travail ardu à bas salaires, qui les volent fréquemment lors des allers-retours à travers la frontière, qui les rassemblent périodiquement dans des campagnes de rapatriement brutales pour les renvoyer en Haïti sans leur permettre de récupérer leur salaire ou leurs biens, et qui, en 1937, à la mémoire de certains anciens vivants aujourd'hui, ont massacrés avec des lames en l'espace de trois jours 25 000 Haïtiens de souche vivant dans toute la République dominicaine. Pour les producteurs ruraux haïtiens sans éducation et sans argent pour quitter Haïti avec un visa légal, la principale alternative à vivre en zone rurale d'Haïti et à l'agriculture est de laisser leurs familles derrière et de tenter leur chance dans les bidonvilles des villes d'Haïti, ce qui nous amène à ceux qui restent dans les zones rurales, celles que l'OIT entend être les premiers bénéficiaires de ses investissements dans les chaînes de valeurs agricoles.^{xxi}

Haïti est elle-même une économie et un environnement naturel imprévisibles dans lequel il est difficile d'être agriculteur. Située au milieu de la ceinture d'ouragans de l'hémisphère occidental, les producteurs haïtiens s'attendent à être frappés par une tempête tropicale ou un ouragan tous les trois à sept ans. Certaines régions du pays sont frappées par une grave sécheresse une fois tous les huit ans. À leurs malheurs s'ajoutent les émeutes, les protestations, les conflits militaires et les embargos internationaux qui sont une constante depuis que leurs ancêtres se sont battus pour leur liberté il y a de cela 229 ans.

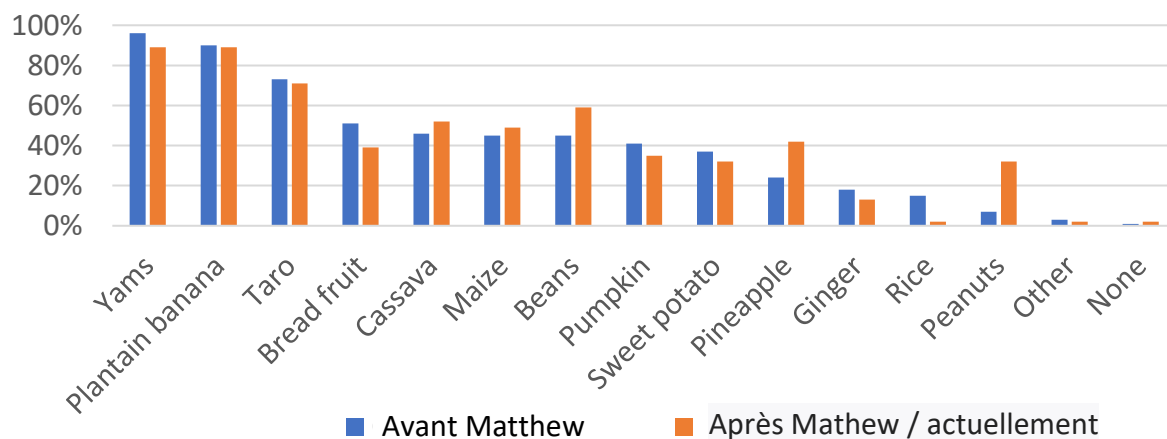
C'est dans ce milieu de calamités toujours imminentes que nous devons comprendre le producteur Haïtien car malgré tout l'argent, toutes les organisations et toute l'aide internationale, le fait que la plupart des Haïtiens vivant en milieu rural soient vivants aujourd'hui n'est dû qu'à leurs propres efforts. Au cœur de ces efforts se trouve la conformité à une maxime si cohérente dans tout le pays que nous pouvons l'élever à une règle: quasi 0 risque et quasi 0 investissement. Cette maxime laisse place à quatre corollaires directes qui ont assuré la survie des Haïtiens et ont également assuré l'échec de centaines de projets de développement antérieurs et détermineront certainement l'impact des interventions de l'OIT. Elles sont les suivantes:

- a) Réduire les risques en maximisant les variétés d'arbres et de cultures dont le ménage dépend, en accordant une attention particulière à celles qui sont
- b) aussi résistantes que possible à la sécheresse, aux inondations et à la nielle et / ou sensibles à la pluie et
- c) produire lentement pendant une période maximale - fournissant un flux constant de nourriture et de revenus pour le ménage - tout en respectant un investissement minimum,
- d) nécessitant un minimum de travail et d'entretien

Pour au moins 90% des Haïtiens vivant en milieu rural, les points ci-dessus restent inviolés. Avant d'investir dans autre chose—cultures de rente, arbres, animaux, éducation ou, dans de nombreux cas, même les soins médicaux vitaux—le petit agriculteur Haïtien investit d'abord son temps et son travail dans la cultivation d'une grande variété de cultures résilientes mettant la priorité sur celles qui mûrissent rapidement et produisent pendant de longues

périodes, de préférence toute l'année. Dans les zones où il y a de l'irrigation ou des précipitations élevées, les principales cultures sont l'igname, le plantain et le taro, toutes cultures mûrissant en un an, produisant constamment sur une période de plusieurs années et pouvant être récoltées vertes ou laissées au sol et récoltées au coup par coup lorsqu'elles sont nécessaires. Dans les zones arides, ils privilégient les cultures rustiques résistantes à la sécheresse comme le manioc, qui peut également être laissé dans le sol et récolté à tout moment; les pois cajan, qui produisent lentement toute l'année; la canne à sucre, qui a une racine pivotante aussi longue que 27 pieds sous la surface et peut également être récoltée au besoin; les patates douces, qui avec aussi peu que 4 pouces de pluie et en moins de 6 semaines produisent 12 tonnes de tubercules par acre; ou les arachides, une culture qui peut être cultivée dans le sable. Les cultures arboricoles les plus importantes sont toutes sans entretien, avec de longues périodes de production de fruits, comme les oranges, les mangues, les avocats, la noix de coco, et sans doute plus importantes que toute autre culture arboricole, l'arbre à pain, qui donne quelque chose pour tous, mais seulement quelques mois dans l'année. Les noix de cajou sont également un arbre idéal pour les cultures, car elles poussent presque dans n'importe quel type de sol et sont étonnamment résistantes aux parasites, à la sécheresse et produisent des noix riches en protéines et en matières grasses. Elles sont presque indestructibles et peuvent être stockées pendant des années pratiquement sans aucune préparation autre que d'être séché au soleil. Bien que beaucoup moins populaire, le cacao s'inscrit dans cette stratégie, étant essentiellement sans entretien, tout en produisant quelque chose toute l'année et avec trois saisons de pointe. Il se propage même parce que les semis poussent facilement à partir des gousses que les rats ouvrent. En effet, la raison pour laquelle les producteurs n'arrachent pas les cacaoyers du sol est probablement parce que cela s'inscrit dans la stratégie de 0 risque et 0 investissement, tout en fournissant une source importante de graisse rare en cas de besoin.^{xxii xxiii xxiv}

Figure 5.1: Cultures plantées au cours des 12 derniers mois
(N = 1147: Source Socio-Dig 2014)



5.2: Le Marché Local

Rien de ce qui précède ne signifie que les Haïtiens vivant en milieu rural sont des agriculteurs de subsistance. Ils ne le sont pas. Ils pratiquent un type de monétisation extrême, déversant leurs récoltes sur le marché lors de leur stockage ce qui peut générer des revenus trois fois supérieurs à ceux qu'ils obtiennent au moment de la récolte et dans la vente quotidienne de petites quantités de produits tels que des pois cajan ou les mangues. Ils vendent depuis leur porche ou au bord de la route, mais plus important encore, ils vendent dans le système vigoureux de marché intérieur rotatif d'Haïti, le principal système de redistribution régionale de produits. Le système est tel que dans n'importe quelle zone rurale d'Haïti, les ménages ont facilement accès à au moins deux marchés par semaine. Le système de marché intérieur rotatif en Haïti est rendu possible par les nombreux microclimats multi-altitudinaux trouvés en Haïti, c'est-à-dire que non seulement les Haïtiens ruraux plantent des cultures qui donnent sur de longues périodes de temps, mais les différentes saisons de récolte se produisent à proximité les unes des autres ce qui signifie que les produits alimentaires locaux sont disponibles sur le marché tout au long de l'année (voir figure 5.3).

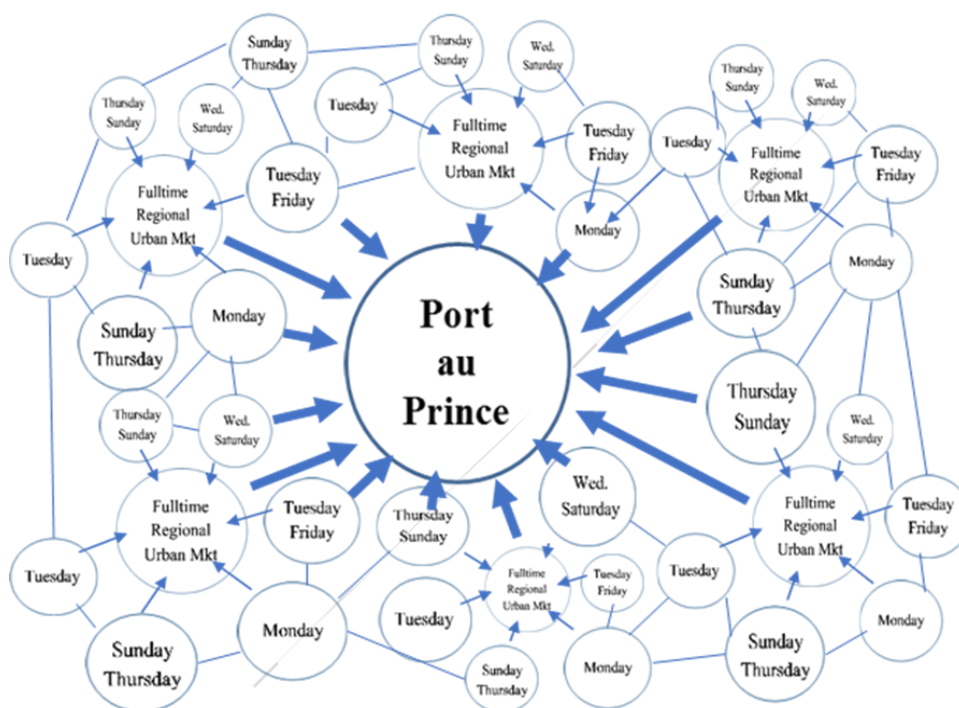
Bien que l'orientation vers le marché puisse sembler anathème à la production de subsistance et à la plantation avant tout pour la survie, ce n'est pas le cas. Le système de marché s'inscrit lui aussi parfaitement dans la stratégie de quasi 0 risque et 0 investissement décrite ci-dessus. Les Haïtiens utilisent le marché comme un type de mécanisme de stockage. Pour les cultures récoltées sur une courte période, ce n'est que dans les cas les plus rares - comme les noix de cajou presque indestructibles - ils ne risquent pas le stockage. Au lieu de cela, ils réduisent les risques en abandonnant les récoltes sur le marché. Il s'agit d'un exemple radical mais extrêmement courant de la maxime de risque proche de zéro, car d'autres producteurs font la même chose en même temps - en vendant leurs produits sur le marché - créant une surabondance de marché et une baisse des prix. Cela signifie que le petit producteur renonce à des profits de 200 à 300 pour cent qui résulteraient du stockage de la récolte et de sa vente lorsque le produit en question est rare.

Cette pratique consistant à ne pas stocker les produits déroutait systématiquement les praticiens du développement qui promeuvent une attention accrue aux cultures commerciales telles que le cacao et les noix de cajou. L'agronome et l'économiste peuvent facilement calculer le doublement et le triplement des revenus qui proviendront d'une récolte et d'un stockage appropriés. Mais pour les producteurs, c'est un pari plus sûr de jeter les produits sur le marché, éliminant ainsi tout risque de perte de récolte en raison d'insectes, de pourriture, de rongeurs ou de voleurs. Ils utilisent ensuite l'argent pour investir dans l'achat et la vente d'autres produits, prolongeant ainsi la durée de vie de l'argent. Tout en faisant tourner l'argent, ils utilisent les bénéfices et éventuellement le capital pour couvrir leurs dépenses de subsistance ainsi que les dépenses liées à l'éducation, aux traitements médicaux et aux services de chaman / sorcellerie.

En résumé, nous pouvons dire que les agriculteurs Haïtiens ne sont peut-être pas des producteurs de subsistance classiques qui mangent ce qu'ils produisent, mais ils sont des

producteurs de marché résolument axés sur la subsistance en raison des limitations imposées par la réalité environnementale, économique et politique imprévisible décrite ci-dessus. Ils doivent établir des priorités. Mais même cela ne signifie pas que les producteurs haïtiens ne sont pas intéressés à gagner de l'argent. Et cela nous amène à un autre point majeur pour comprendre pourquoi les projets ciblant les exportations ont complètement échoué: la demande de produits alimentaires et de produits essentiels sur le marché local est si élevée en Haïti que le marché d'exportation ne peut pas être compétitif.

Figure 5.3: Système de Marchés en Rotations



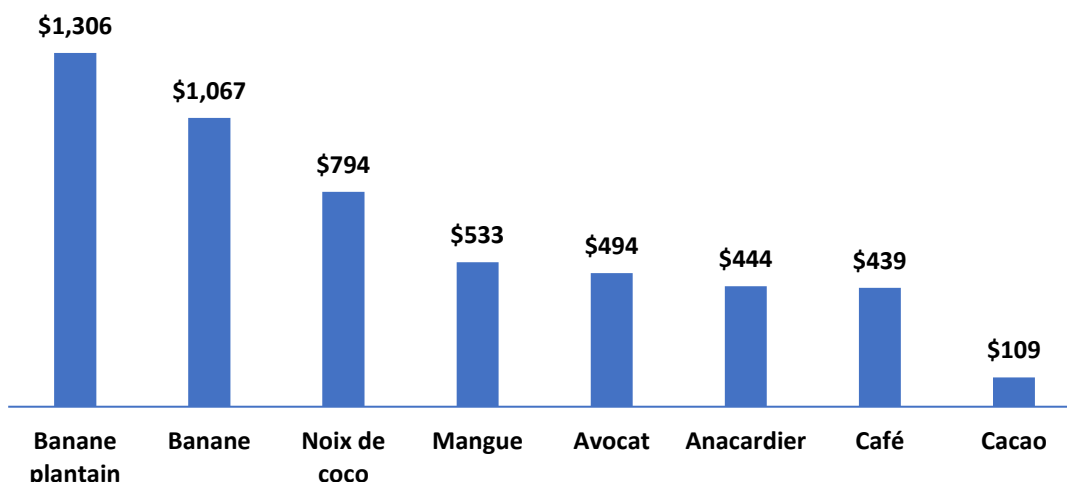
5.3: La Valeur du Marché Local par rapport au Marché d'Exportation

Du point de vue des petits producteurs, une des raisons douloureusement évidentes pour laquelle ils n'ont pas consacré plus d'énergie aux cultures d'exportation que les donateurs ont si généreusement financés, est la robustesse du marché local. Dans le climat Haïtien d'insécurité alimentaire, où environ 55% de tous les produits comestibles sont importés (voir Chancy 2017), l'économie locale offre un meilleur marché pour les mangues et le café (voir les notes en fin de texte pour plus de détails). Comme indiqué dans la section sur la chaîne de valeur ci-dessous, il en va de même pour toutes les chaînes de valeur cibles. Les noix de cajou en coque se vendent à la ferme haïtienne pour 360% du prix de gros international. Il existe un marché local robuste pour l'huile de ricin, de telle sorte que l'huile de ricin semi-raffinée se vend en gros pour 258% du prix de gros international des produits de base. Le cacao semble

être le seul produit pour lequel les producteurs pourraient préférer le marché d'exportation. Les Haïtiens n'utilisent que du cacao pour faire du chocolat chaud, un aliment de rue populaire le matin mais qui absorbe actuellement moins de 10% de la production nationale. Pourtant, même avec le cacao, les spéculateurs et les coopératives revendent localement des fèves de cacao pour trois fois la marge bénéficiaire qu'ils peuvent tirer de la chaîne du marché d'exportation. Pour ceux qui transforment les fèves de cacao en chocolat et les vendent en gros localement, la majoration sur le coût des fèves est de 400 pour cent. Les maisons d'exportation reconnaissent l'importance croissante du marché local et ont commencé à concurrencer les transformateurs informels en vendant leur propre chocolat de marque. La chaîne restante est le fruit à pain, une denrée alimentaire haïtienne majeure, plus populaire localement que toutes les autres chaînes. Mais nous ne pouvons pas l'évaluer car il n'y a pas de marché d'exportation pour le fruit à pain, et ce dans n'importe quel pays. Les difficultés de transformation, de stockage, d'expédition et la faible demande du marché signifient qu'il n'y a aucune base pour évaluer les revenus potentiels.^{xxv}

Non seulement les chaînes de valeur en question ont une valeur élevée sur le marché local, mais les coûts d'opportunité font du marché d'exportation un mauvais choix. Il y a à peu près trente et un ans, au début des investissements massifs des donateurs dans le cacao vu précédemment, Bourdet et Lundahl (1989) ont montré qu'en utilisant des méthodes d'espacement optimales, arbre pour arbre, d'autres cultures telles que les plantains rapportaient jusqu'à 13 fois le revenu auquel les producteurs Haïtiens peuvent s'attendre avec le cacao (voir figure 5.4). Le cacao lui était tout en bas de la liste pour les retours sur investissements dans les cultures arboricoles. Le concurrent le plus proche était le café, qui rapporte quatre fois plus que le cacao. Compte tenu de ces chiffres, pourquoi des entités telles que l'USAID et la Banque mondiale— toutes les deux composées d'économistes et fonctionnant selon une logique économique néolibérale— s'attendent-elles à ce que les producteurs haïtiens soient intéressés à produire du cacao? En effet, une meilleure question

Figure 5.4: Produits d'arbres alternatifs (\$ US / ha)
(Source: Bourdet et Lundahl, 1989)



est de savoir pourquoi les producteurs n'arrachent pas les cacaoyers du sol et ne plantent pas autre chose? ^{xxvi}

5.4: Pourquoi les Producteurs se disent Intéressés par les Exportations

L'une des questions majeures est de comprendre pourquoi, comme dans le cas du cacao, les producteurs disent qu'ils veulent planter plus d'arbres alors qu'ils ne le font pas et qu'il n'y a pas de raison logique pour eux d'investir leurs terres, leur temps et de l'argent dans le cacao? Et pourquoi semblent-ils si reconnaissants pour les projets tels que le cacao alors qu'il y a peu de preuves que les projets ont un impact durable et qu'en réalité ils obtiennent de moins en moins de retours pour leur récolte? Nous avons vu précédemment une ancienne bénéficiaire de l'USAID / AVANSE, Dieula Rosembert, grand-mère de cinq enfants, dire avec gratitude aux consultants de l'USAID qu'avant le lancement du projet, 'vous ne pouviez même pas acheter une miche de pain avec l'argent!' Et Anne-Marie Sévère se plaignant que, 'Nous ne connaissions pas vraiment le vrai prix d'une livre de cacao—ils ont pris mon cacao pour une bouchée de pain.' Ce sont des femmes qui ont vécu le même processus de campagne de coopération financé par l'USAID avec MEDA dans les années 1980—alors qu'elles obtenaient presque trois fois la valeur de leur cacao—avec ServiCoop dans les années 1990—alors qu'elles obtenaient environ le double de la valeur pour leur cacao—et encore avec DEED et FECCANO au début des années 2000. Pourquoi tant d'appréciation pour un projet qui leur rapporte une proportion du prix international inférieure aux 7 projets qui l'ont précédé? Nous trouvons aussi ces discours obséquieux et insinuants dans les groupes de discussion. Qu'il s'agisse de cacao, d'arbre à pain, de noix de cajou ou de ricin, presque tous les participants aux groupes de discussion ont répondu aux questions sur le produit agricole le plus important pour eux en affirmant que ce qu'ils appréciaient le plus était précisément l'une des chaînes de valeur qui était le sujet de discussion.

Parfois, les répondants l'ont dit après s'être plaint de la récolte, après de longues et éloquentes explications sur les raisons pour lesquelles il n'était pas dans leur intérêt de la cultiver et même après avoir suggéré qu'ils pourraient en fait l'arracher du sol lorsqu'ils la trouveraient— ce qui est particulièrement vrai pour le ricin. Dans chaque groupe de discussion, il y avait aussi des discours passionnés sur la façon dont ils aimeraient que l'OIT vienne les aider avec la chaîne de valeur dont nous parlions, pour les sauver « parce qu'ils manquent de ressources et de force ». Des commentaires tels que les suivants étaient typiques.

... Nous demandons une chance, une garantie pour nous. S'ils pouvaient nous donner des cacaoyers à planter.... Donnez-nous de l'aide. Parce que nous n'avons pas de force. S'ils pouvaient nous donner 1 000 cacaoyers... (Participant à un groupe de discussion masculin, 100 ans, Dam Mari, Dezomo)

Ces arguments ne peuvent être compris que d'une seule manière: les emplois et les investissements dans les infrastructures que les projets apportent. Ce ne sont absolument pas les revenus d'exportation auxquels les planteurs pensent lorsqu'ils demandent de l'aide. Ce

qu'ils veulent, ce sont des emplois, de l'argent, des routes et de l'eau. Les pépinières parrainées par les donateurs, les campagnes de coupe et de plantation d'arbres créent des emplois. Tous les projets d'arbres cités ci-dessus, tous ceux menés dans les zones rurales d'Haïti, tous les projets liés au café, au cacao et à la mangue impliquent que les producteurs soient payés pour établir des pépinières, défricher des terres, planter des arbres et nettoyer les arbres existants. Ils impliquent souvent la construction de routes, très demandées pour aider à extraire le charbon de bois des régions éloignées, et les projets d'eau, une nécessité vitale évidente. L'impact de ces projets ne peut être contredit. Les travaux d'infrastructure des ONG et les emplois qui les accompagnent éclipsent ceux de l'État et des municipalités locales. Alors que la plupart des départements et des communes ne peuvent pas s'acquitter de leur masse salariale—généralement avec des mois et même des années de retard—les ONG et les organisations des Nations Unies sont responsables d'au moins 90% de tous les travaux d'infrastructure en Haïti et autant ou plus d'emplois non étatiques.

En fait, nous avons déjà vu la validation de l'argument selon lequel les principaux intérêts des producteurs dans les projets sont les emplois et les investissements dans les infrastructures qui les accompagnent. Nous avons vu cette validation avec le fait que les projets n'ont pas réussi à augmenter les exportations. Malgré tous les investissements que les donateurs internationaux ont faits au cours des 20 dernières années, il n'y a pas plus de produits provenant des zones rurales par producteur qu'il n'y en avait lorsque tout a commencé. Au contraire, il y en a considérablement moins. Mais nous pouvons obtenir une image encore plus vivante de la mesure dans laquelle les producteurs voient les projets d'arbres en termes d'argent distribués simplement en leur demandant, ce que nous avons fait dans les enquêtes de Socio-Dig 2014 de la Grand Anse et du Nord. La réponse la plus courante à la question « qu'espérez-vous retirer du projet? » était « crédit », en d'autres termes « argent » (voir tableau 5.3). Dans son ensemble, ceci fut la réponse de 29% des répondants. La deuxième réponse la plus courante, citée par 17% des répondants fut « quelle que soit l'aide au développement que je puisse obtenir ». La troisième réponse, citée par 12% des répondants était simplement « de meilleurs prix ». Toutes les autres réponses, telles que « l'aide au jardin », « outils » et « assistance technique » furent fournies par 10% ou moins des répondants. Seulement 2% des répondants ont cité les jeunes arbres et le nettoyage des arbres, les deux priorités des donateurs de tous les projets d'arbres. Seulement 7% ont déclaré « une plus grande production de cacao ». Ironiquement peut-être, même 21% des dirigeants des coopératives citent le crédit comme étant de loin leur forme d'aide préférée (voir tableau 5.4). La seule exception fut que 14% des dirigeants de coopérative firent allusion à l'augmentation de la production de cacao—une réponse probablement liée à une prise de conscience plus vive du fait que l'existence de la coopérative dépend du soutien des donateurs et que les donateurs s'attendent à ce qu'elle soit dédiée à l'augmentation de la production et des exportations. Il convient de mentionner que lorsque nous avons effectué la restitution

(présentation des résultats à de petits groupes de répondants) et demandé aux répondants ce qui était si attrayant au sujet du crédit notant qu'ils devraient le rembourser (généralement à 3% par mois), les répondants ont confié que lorsque les projets sont achevés et clôturés, ils n'ont pas à rembourser le crédit.

Tableau 5.3: Le plus grand espoir des répondants par rapport projet par région et par sexe										
Réponse	Région				Sexe				TOTAL	
	Grand Anse		Nord		Féminin		Masculin			
Crédit	149	23%	236	37%	178	38%	207	25%	385	29%
Peu importe, aide, développement	141	22%	86	14%	78	17%	149	18%	227	17%
Meilleurs Prix	115	18%	49	8%	61	13%	103	13%	164	12%
Augmentation de la production de Cacao	65	10%	25	4%	25	5%	65	8%	90	7%
Aide Technique au Jardin	17	3%	73	12%	22	5%	63	8%	85	6%
Graines	39	6%	39	6%	26	6%	52	6%	78	6%
Aide technique pour le cacao	43	7%	27	4%	19	4%	56	7%	75	6%
Bonne coopérative	11	2%	42	7%	17	4%	36	4%	53	4%
Nettoyage d’arbre	23	4%	6	1%	10	2%	19	2%	29	2%
Jeunes arbres	6	1%	18	3%	11	2%	13	2%	24	2%
Travail / Emploi	15	2%	6	1%	7	2%	14	2%	21	2%
Traitement	12	2%	8	1%	6	1%	14	2%	20	2%
Outils	12	2%	4	1%	3	1%	13	2%	16	1%
Autre fruit	0	0%	14	2%	3	1%	11	1%	14	1%
Autres	28	4%	19	3%	16	3%	31	4%	47	4%
TOTAL	648	100%	633	100%	466	100%	815	100%	1,328	100%

Table 5.4: Le plus grand espoir des dirigeants de Cooperatives par rapport au projet

Réponse	CAUD		COPCOD		EPDAM		KOTAM		SOCOSPOC		UCAT	
Crédit	31	19%	12	19%	48	24%	29	35%	26	33%	12	21%
Peu importe, aide, développement	20	13%	14	22%	37	19%	14	17%	21	27%	4	7%
Meilleurs prix	46	29%	10	16%	44	22%	2	2%	5	6%	6	11%
Augmentation de la	14	9%	9	14%	16	8%	2	2%	3	4%	8	14%
Aide technique au Jardin	5	3%	0	0%	3	2%	14	17%	4	5%	6	11%
Graines	6	4%	2	3%	12	6%	7	9%	3	4%	1	2%
Aide technique pour le	13	8%	3	5%	9	5%	2	2%	2	3%	3	5%
Bonne coopérative	2	1%	2	3%	3	2%	4	5%	4	5%	6	11%
Nettoyage d'arbre	5	3%	6	10%	4	2%	0	0%	0	0%	1	2%
Jeunes arbres	1	1%	1	2%	0	0%	1	1%	2	3%	4	7%
Travail / Emploi	4	3%	0	0%	9	5%	2	2%	1	1%	0	0%
Traitement	5	3%	0	0%	5	3%	0	0%	1	1%	3	5%
Outils	3	2%	2	3%	2	1%	0	0%	0	0%	1	2%
Autre fruit	0	0%	0	0%	0	0%	3	4%	3	4%	1	2%
Autres	5	3%	2	3%	5	3%	2	2%	4	5%	1	2%
TOTAL	160	100%	63	100%	197	100%	82	100%	79	100%	57	100%

Table 5.4 suite – Le plus grand espoir de la coopérative par rapport au projet

Réponse	ARDI		CAFUPBO		CAJBC		CAPB		CAPUP		CATEPS		CAUD	
Crédit	21	15%	58	48%	39	35%	31	42%	41	32%	37	32%	31	19%
Peu importe, aide, développement	42	30%	15	12%	12	11%	8	11%	12	9%	28	24%	20	13%
Meilleurs prix	11	8%	7	6%	9	8%	2	3%	18	14%	4	3%	46	29%
Augmentation de la	13	9%	4	3%	0	0%	3	4%	5	4%	13	11%	14	9%
Aide technique au Jardin	4	3%	13	11%	18	16%	7	10%	11	9%	0	0%	5	3%
Graines	9	6%	5	4%	6	5%	7	10%	10	8%	10	9%	6	4%
Aide technique pour le cacao	16	11%	6	5%	6	5%	3	4%	5	4%	7	6%	13	8%
Bonne coopérative	3	2%	3	2%	6	5%	8	11%	11	9%	1	1%	2	1%
Nettoyage d'arbre	5	4%	1	1%	1	1%	1	1%	2	2%	3	3%	5	3%
Jeunes arbres	1	1%	1	1%	6	5%	0	0%	4	3%	3	3%	1	1%
Travail / Emploi	1	1%	1	1%	1	1%	1	1%	0	0%	1	1%	4	3%
Traitement	2	1%	0	0%	3	3%	0	0%	1	1%	0	0%	5	3%
Outils	2	1%	0	0%	0	0%	2	3%	1	1%	3	3%	3	2%
Autre fruit	0	0%	3	2%	2	2%	0	0%	2	2%	0	0%	0	0%
Autres	11	8%	5	4%	1	1%	0	0%	6	5%	5	4%	5	3%
TOTAL	141	100%	122	100%	110	100%	73	100%	129	100%	115	100%	160	100%

PARTIE III: CHÂÎNES DE VALEUR

2.

6. La vue d'ensemble

6.1 Méthodologie de recherche

La recherche a impliqué un examen exhaustif des rapports de développement disponibles et des articles universitaires couvrant les chaînes de valeur du cacao, des noix de cajou, du fruit de l'arbre à pain et des graines de ricin; et 16 groupes de discussion, quatre pour chaque chaîne de valeur, avec un total d'exactement 100 planteurs et commerçants. La plupart des planteurs qui ont participé aux groupes de discussion étaient des hommes et la plupart des commerçants étaient des femmes, ce qui reflète les rôles de genre qui prévalent en Haïti. ^{xxvii} Des entretiens avec des informateurs clés ont été menés en direct, par téléphone et par courrier électronique, auprès de 36 agrégateurs, transformateurs et distributeurs de produits différents sur les quatre chaînes de valeur.

Nous nous sommes inspirés des enseignements tirés de la littérature, des groupes de discussion et des informateurs clés pour répondre aux informations du tableau 6.1 ci-dessous pour chaque chaîne de valeur. Les résumés sont classés dans les quatre phases des chaînes de valeur: production, récolte, transformation et vente.

Tableau 6.1: Données récapitulatives fournies pour chaque chaîne de valeur		
<ul style="list-style-type: none"> • Démographie • Histoire • Interventions/aide • Types de produits/Utilisation • Sous-produits • Produit sur la même chaîne • Coproduits • Rôles • Autres parties prenantes • Production <ul style="list-style-type: none"> ○ Plantation ○ Culture Intercalaire ○ Saisons ○ Entrées/Maintenance ○ Abattage 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilisation du bois • Récolte • Rendement • Traitement • Débit • Matériels/Technologies • Stockage • Mesures • Emballage and Transport • Vente • Lieu de Commercialisation • Organisation de la Commercialisation • Consommateurs • Organisation du travail 	<ul style="list-style-type: none"> • Division du Travail par sexe/âge • Propriété • Afflictions • Relations les plus importantes • Souscripteurs financiers • Origine du financement • Opportunités

6.2 Vue d'ensemble de toutes les chaînes de valeur, du contexte et des points communs

Pour mieux apprécier et comprendre les spécificités de chaque chaîne de valeur, il est utile de comprendre d'abord les points communs entre les producteurs, et le contexte de production et de commercialisation dans lequel les chaînes sont ancrées.

Profil de la propriété foncière des ménages producteurs

Plus de 85 pour cent de toute l'activité agricole dans les deux départements cibles est réalisée par des ménages de producteurs composés en moyenne de 5,2 membres et qui cultivent généralement plus de zéro, mais moins de trois carreaux de terre (1 carreau = 1,29 hectare). Les figures 6.2 et 6.3 donnent des exemples de propriété des ménages et de distribution des terres dans l'un des deux départements ciblés, la Grand Anse. Typique à travers Haïti, aucun ménage ne possède collectivement plus de 20 carreaux et seulement 9% ne possédaient pas de terres. Ces chiffres sont presque exactement ce que le gouvernement haïtien a rapporté en 2001 en tant que moyenne nationale pour les exploitations agricoles rurales (ECVH 2001), et très similaires aux chiffres de Moral (1961) pour les années 1950, ce qui suggère que, malgré la diminution de la disponibilité des terres qui s'est produite avec l'augmentation de la population (la population rurale a doublé depuis lors, passant d'environ 2,8 millions en 1950 à 5,5 millions aujourd'hui), le principal déterminant de la taille des exploitations agricoles dans les zones rurales d'Haïti est lié à une quantité optimale de terres qu'un seul ménage peut cultiver. xxviii xxix

Tableau 6.2: Terres possédées par ménage et manière d'acquisition (N = 451) (Source: HEKS-EPER / Socio-Dig Enquête 2018)				
Manière d'acquisition	Moyenne		Écart-type	
	Kawo/Carreaux	Hectare	Kawo/Carreaux	Hectare
Répondant: terrain hérité	0.66	0.85	1.42	1.83
Époux/se: terrain hérité	0.31	0.40	0.93	1.20
Terrain acheté	0.41	0.53	0.66	0.85
TOTAL	1.38	1.78	2.11	2.72

Table 6.3: Comment le terrain a été acquis (N = 451) (Source: HEKS-EPER / Socio-Dig Enquête 2018)					
Quantité de terrain	Terrain hérité		Terrain acheté	TOTAL	Total cumulé
	Répondant	Époux/se			
0 Kawo	43%	78%	38%	9%	9%
0 < Kawo = 0.5	28%	8%	40%	36%	45%
0.5 < Kawo = 1.0	14%	6%	13%	15%	60%
1.0 < Kawo = 1.5	4%	1%	2%	12%	72%
1.5 < Kawo = 2.0	5%	3%	4%	2%	74%
2.0 < Kawo = 2.5	1%	1%	1%	5%	79%
2.5 < Kawo = 3.0	2%	1%	2%	2%	81%
3.0 < Kawo = 10.0	3%	2%	0%	13%	94%
10.0 < Kawo = 15.0	0%	0%	0%	1%	95%
15.0 < Kawo = 17.6.0	0%	0%	0%	1%	96%

Stratégie de production agricole dominante

La principale source de revenus et de subsistance pour la plupart des ménages des départements de la Grand-Anse et du Sud provient des cultures annuelles et pérennes cultivées intensivement ou selon des cycles de culture sur brûlis. Des parties de la propriété sont nettoyées. Les jeunes plants ligneux sont généralement convertis en charbon de bois qui est vendu pour être expédié vers les villes provinciales de Jérémie, Les Cayes et, surtout, Port-au-Prince. Comme décrit dans la première partie de ce rapport, l'accent est mis sur un risque quasi 0, et un investissement quasi 0. Une partie secondaire mais également importante de la stratégie implique la dépendance à différents arbres, tels que ceux qui font l'objet de la présente recherche: cacao, anacardier, arbre à pain et ricin (pour une liste plus complète et la fréquence de possession des arbres dans la région, voir Figure 5.2 de la section 5 précédente). Vous trouverez ci-dessous un aperçu des stratégies de culture de ces arbres et des forces du marché qui conditionnent les ventes des produits.

Plantation

Comme pour tous les arbres en Haïti, la stratégie la plus répandue que les producteurs emploient suit de près la stratégie proche de 0 investissement 0 risque décrite dans la première section de ce rapport. Les pépinières d'arbres, le greffage, la taille ou l'élagage des arbres sont mieux considérés comme des interventions des ONG plutôt que des stratégies de culture des producteurs. Les producteurs propagent généralement les arbres de manière opportuniste, ce qui signifie que si un jeune arbre pousse de lui-même, ils pourront en prendre soin là où il a commencé à pousser ou le déplacer vers un endroit plus propice, mais il est rare qu'un cultivateur décide délibérément de se lancer dans la propagation des arbres. Les participants aux groupes de discussion ont parlé de la fabrication de compost pour démarrer les jeunes arbres et / ou pour nourrir les arbres adultes, mais, à la seule exception de l'arbre à pain, il n'y a aucune raison de croire que cela était autre chose qu'une répétition de ce qu'ils avaient appris dans des séminaires parrainés par des ONG et une sorte d'appel à l'aide et à l'emploi dans un futur projet. À l'instar des cultivateurs d'Haïti, les personnes à qui nous avons parlé n'utilisent ni pesticides ni engrais sur leurs arbres. Les participants ont discuté de l'utilisation de pesticides pour les graines de ricin, mais cela était lié aux arachides, une culture populaire dans la même région et intercalée avec le ricin. Même dans ces cas, l'utilisation de pesticides était associée à un projet ONG / MARNDR et la discussion s'est désintégrée en un argument concernant la façon dont le système de pulvérisation des arachides s'était rompu, suggérant que même avec des cultures lucratives à cycle court telles que les arachides, l'utilisation des pesticides ne fait pas vraiment partie de la stratégie régionale de production agricole.

Entrées et Maintenance

En ce qui concerne la taille des cacaoyers, des anacardiens et des arbres à pain, les agriculteurs sont conscients de l'importance de nettoyer et de tailler les arbres. Ils ont déclaré qu'il était important de le faire et ils ont identifié des agronomes qui encouragent cette pratique. Mais encore une fois, cela semblait lié aux campagnes de formation des ONG où l'organisation d'aide a travaillé par le biais de coopératives locales pour organiser des groupes de travailleurs et il est évident qu'ils nettoyaient ou élaguaient rarement délibérément les arbres pour permettre un plus

grand ensoleillement et se débarrasser des branches mortes. Les participants aux groupes de discussion se sont généralement plaints du coût du nettoyage des arbres par rapport aux faibles rendements du cacao et ont imploré l'OIT de leur apporter leur aide. Ces appels à l'aide sont, comme discuté dans la section précédente, liés à l'espoir d'accéder au crédit, à l'emploi et aux travaux d'infrastructure locale qui accompagnent les projets. En résumé, le principal intrant dans toutes les cultures et tous les arbres est le désherbage.

Technologie Matérielle

Les habitants des communautés étudiées n'utilisent que des machettes, des houes et de simples bâtons de cueillette. Les ONG ont introduit des bâtons de cueillette avec un sac attaché, quelque chose particulièrement utile pour le fruit à pain car, lorsque meurtris, les fruits pourrissent rapidement (voir Récolte). Néanmoins, le seul outil de culture ou de récolte spécialisé est un bâton avec un crochet utilisé principalement pour le fruit de l'arbre à pain et dans une moindre mesure le cacao.

Organisations de Travail et Division du Travail par Sexe et Âge

Types d'Organisations du Travail

Il existe trois catégories dominantes d'organisation du travail dans la région cible: 1) le travail familial non rémunéré, y compris les enfants, est de loin la principale source de travail. Dans ce cas, les activités sont organisées autour du ménage, les travailleurs étant membres du ménage ou des ménages élargis. Les activités sont généralement orchestrées par la femme la plus âgée du ménage.

Les deux autres stratégies d'approvisionnement en main d'œuvre sont extra-ménagères et sont liées aux périodes de forte demande, comme il en est le cas pendant les saisons de plantation. Ce sont, 2) payer par jour sous la forme du *jounen*, où une ou plusieurs personnes - généralement plusieurs à une douzaine ou plus - travaillent pendant six heures et 3) payer pour la performance sous la forme de l'*eskwad* (escouade), un groupe de cultivateurs - généralement mais pas toujours des hommes - qui forment un groupe de travail réciproque pour travailler sur le champs des uns et des autres mais qui peuvent également vendre des jours de travail à d'autres producteurs en dehors de l'équipe.

Rémunération

Il existe une règle d'or concernant le coût de la main-d'œuvre dans la zone cible, qui s'applique en fait à toute la zone rurale d'Haïti. Une *jounen* (~ 6 heures de travail accompli le matin) oscille autour de 2\$US par jour et par personne avec un repas fourni. Sans repas, le coût est de ~ 2,50 \$US. Dans les régions les plus reculées, le coût peut chuter à la moitié de ce prix, mais pour la plupart d'Haïti, les 2,00 \$ à 2,50 \$ sont très constants. Ce calcul en dollars américains tient compte de l'inflation. Lorsque la valeur de la gourde haïtienne diminue par rapport au dollar américain - et donc que le coût des marchandises et des denrées augmente - le prix en monnaie locale d'une *jounen* augmente généralement dans le cours de plusieurs mois. Par exemple, en 2012, lorsque la valeur de la courge haïtienne était de ~ 1 \$ US = 45 HTG (contre 1 \$ US = 90 HTG au moment de la présente recherche), une *jounen* sans repas était fixée à 150

HTG et avec repas à 100 HTG. Dans les cas d'aide à la récolte et à la transformation, les travailleurs sont souvent payés en nature, c'est-à-dire une partie de la récolte. Les valeurs du paiement en nature sont parallèles à celles de la *jounen*.

Prix des produits

La même règle observée ci-dessus pour l'augmentation des prix locaux du travail en relation avec la valeur de la gourde haïtienne par rapport au dollar américain s'applique aux produits locaux. Lorsque la valeur de la gourde haïtienne diminue, le prix local peut augmenter avec un décalage allant de plusieurs semaines à plusieurs mois.

Genre et propriété des arbres

Comme les hommes ont tendance à être considérés comme les propriétaires de jardins et que les jardins qu'ils entretiennent sont considérés principalement comme une entreprise masculine, les hommes sont plus souvent considérés comme les propriétaires des arbres. Néanmoins, les hommes aussi bien que les femmes possèdent toutes sortes d'arbres. L'accès aux arbres sur les terres familiales est partagé par tous les héritiers, hommes et femmes, jusqu'à ce que les terres soient officiellement divisées. De plus, bien que les hommes, plus que les femmes, échangent des terres - achetant et vendant des jardins agricoles - les femmes qui réussissent dans les activités de commerce peuvent et achètent des terres contenant souvent des arbres fruitiers, ce qui signifie qu'une minorité de femmes deviennent propriétaires à part entière d'arbres fruitiers dans les chaînes de valeur cibles. Une nuance importante concernant la propriété est également que, même dans le cas de terres et d'arbres présentés comme appartenant à l'homme de la maison, ils appartiennent *de facto* au ménage et relèvent donc du contrôle ultime des femmes, et même si cela ne s'applique pas obligatoirement aux arbres et aux terres dans leur ensemble, cela s'applique au moins aux fruits récoltés. Ce point est développé ci-dessous.

Genre et propriété de la récolte

Comme pour les cultures, les hommes possèdent généralement le jardin, mais une femme - épouse, mère, sœur ou fille - sera propriétaire de la récolte. Une autre façon de dire cela est que les jardins sont généralement plantés ou détenus par des hommes mais au nom d'une femme et / ou d'un ménage. De manière plus précise, les jardins sont presque toujours plantés au nom d'un ménage avec des enfants. Tous les membres du ménage mais surtout l'homme - s'il est présent - participe à rendre le jardin productif, mais *de facto* le chef du ménage et la personne responsable de la commercialisation des produits générés grâce aux efforts des membres du ménage est presque toujours sans exception la femme âgée du ménage et / ou la femme de l'homme propriétaire des arbres.

Ce n'est que dans le cas où une chaîne de valeur a été officialisée par une association avec une coopérative de commercialisation ou une maison d'achat - comme dans le cas du cacao - que le rôle des hommes dans le marché change et que les hommes s'impliquent davantage dans les ventes. Le changement qui se produit avec la formalisation d'une chaîne de marché est apparu dans une certaine mesure au cours de la recherche concernant les graines de ricin et leur

récente augmentation en raison des achats en vrac pour l'exportation, c'est-à-dire que les hommes se sont impliqués dans la commercialisation de l'huile de ricin, généralement un produit qui tombe entièrement dans le domaine des femmes. Les hommes peuvent également jouer un plus grand rôle de leadership dans la récolte et la commercialisation lorsqu'il y a une récolte exceptionnellement importante, comme avec les propriétaires qui possèdent 20 anarcadiers ou plus.

Genre et Transformation

La transformation - la fabrication de chocolat à partir de cacao, de *tonmtom* à partir du fruit de l'arbre à pain, de *tablet* de noix de cajou ou d'huile de ricin - est presque exclusivement une tâche féminine. Une exception est le martèlement du produit avec un pilon. Si un homme est présent, la tâche lui incombera.

Les femmes sont beaucoup plus susceptibles de s'engager dans des tâches typiquement masculines que l'inverse. Ainsi, en l'absence d'une épouse, les hommes comptent sur leur mère, leur sœur ou leur fille pour accomplir les tâches de récolte, de commercialisation et de transformation. Mais en l'absence d'un mari, les femmes assumeront elles-mêmes des rôles typiquement masculins, comme s'occuper des animaux et des jardins.

Location

La règle dans la zone cible, et dans les zones rurales d'Haïti, est que les arbres peuvent être loués ou la récolte entière d'un arbre ou d'un groupe d'arbres vendus. Cependant, cette règle est modifiée par les caractéristiques associées au cycle de récolte et au marché de fruits spécifiques. Les cacaoyers ne sont jamais loués et la récolte est rarement vendue car, a) il n'y a pas de période unique où toutes les cabosses sont récoltées, plutôt les arbres produisent toute l'année avec trois périodes de pointe prolongées, et b) il existe un marché prêt pour les fèves non transformées, de telle sorte que les commerçants itinérants (*zonbi*) viennent dans la ferme pour acheter et transporter les fèves, ce qui évite toute incitation à vendre des arbres entiers - comme le manque de main-d'œuvre pour la transformation ou le manque d'accès au transport. Les anarcadiers sont parfois loués pour une période de 1 à 3 ans et la récolte peut être vendue. En ce qui concerne les arbres à pain, les producteurs vendent généralement la récolte saisonnière de 3 mois ou louent l'arbre pendant 1 à 5 ans. Le prix peut varier de 1 000 HTG à 5 000 HTG en fonction de la taille de l'arbre et du rendement potentiel.

Lieu de Commercialisation

Il existe deux principaux canaux de commercialisation en Haïti par lesquels les aliments parviennent aux consommateurs: **le système informel, interne et rotatif de commercialisation** discuté précédemment dans la section Marché local et qui a évolué, principalement en ce qui concerne les produits locaux, et **l'économie d'importation formelle** qui a évolué en association avec les produits importés. Ces deux principaux canaux de distribution du marché fournissent un troisième canal de plus en plus important, les spécialistes de la préparation des aliments. La forme prédominante de magasin du marché formel dans le pays est le magasin de proximité boutique – où se vendent principalement des produits industriels importés tels que des haricots, de la farine, du riz, des boissons gazeuses, du papier toilette, du rhum de marque, des bonbons

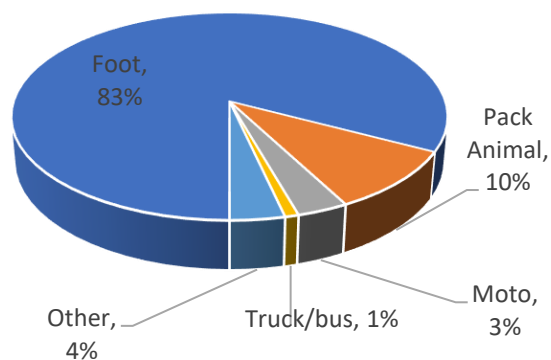
et des biscuits, du lait en conserve, des fournitures scolaires, hareng fumé et cigarettes². Ce système relie également la demi-douzaine de supermarchés haut de gamme à Port-au-Prince (il n'y en a pas ailleurs dans le pays), un nombre égal ou limité de boutiques spécialisées et de boulangeries d'élite (encore une fois, presque entièrement à Port-au-Prince), et peut-être 30 autres supermarchés de niveau intermédiaire (tous à Port-au-Prince), et ~ 200 supermarchés comparables aux magasins de proximité des pays développés (dont environ la moitié sont dispersés dans les villes provinciales d'Haïti).

L'autre chaîne est le système de marché intérieur rotatif qui fournit 85% de tous les produits vendus en Haïti, qu'ils soient locaux ou importés (Schwartz 2019a), mais là encore, c'est le principal lieu de vente de produits locaux. Parfois, on peut voir des plantains ou des noix de coco en vente dans une *boutik*, mais la tendance reste que les produits locaux soient vendus sur les marchés ouverts du système de rotation interne ou sur le bord de la route. Les autres lieux importants pour les produits importés et locaux incluent les porches de maisons particulières et les gares routières des principales villes et carrefours du pays.

Emballage et Transport

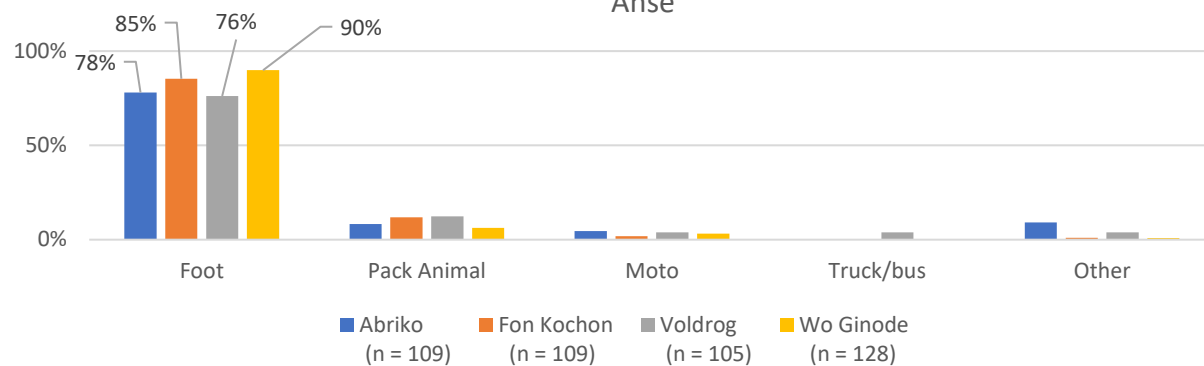
Le transport pour tous les produits et dans tout Haïti est le même. Dans les régions les plus reculées et les plus accidentées, les déplacements à pied et le transport de charges sur la tête sont les stratégies les plus répandues suivies par les bêtes de somme. Dans les zones accessibles en moto, les gens louent de plus en plus les services des motos taxis. Dans les zones où il y a des routes, le transport se fait en bus et en *taptap* (petites camionnettes à 4 roues motrices). Ainsi, la tendance générale consiste à sortir les produits des zones les plus reculées, en arrivant aux marchés à pied ou en louant l'aide d'une moto pour atteindre le marché. La plupart des marchés possèdent au moins une route, souvent dans un état atroce, mais qui relie le marché au réseau routier national, ce qui signifie que les bus et les camionnettes à quatre roues motrices atteignent le marché et sont donc utilisés pour redistribuer les produits vers d'autres marchés ruraux ou les zones urbaines. La figure 6.1 fournit des données agrégées sur le transport pour les quatre communautés de Grand Anse étudiées dans l'enquête HEKS-EPER / Socio-Dig 2018. La figure 6.2 démontre l'uniformité entre ces communautés. Dans les pages qui suivent, les détails de chacune des quatre chaînes de marché sont fournis séparément.

Figure 6.1: Moyen de transport principal vers le marché dans la région rurale de Grand Anse (N = 451)



² Pour un examen détaillé de ces magasins de proximité et de leur stock par rapport au système de marché intérieur informel, voir l'enquête d'inventaire de Socio-Dig 2013 (Schwartz 2019a).

Figure 6.2: Moyen de transport principal vers le marché par zone, Grand Anse



7. CACAO

Importance en tant que culture

Le cacao est la troisième culture d'exportation d'Haïti après le vétiver et les mangues. On estime que 15 000 à 25 000 ménages cultivent le cacao; 60% d'entre eux sont situés dans les départements du Nord et du Nord-Est et 40% sont situés dans la Grand Anse, principalement dans les communes de Dame Marie, Chambellan, Anse de d'Hainault et Les Irois (voir par exemple FAO 2019; MARNDR / IDB 2006; USAID / DAI 2013). Comme pour les quatre chaînes de valeur, les producteurs sont de petits propriétaires terriens qui possèdent environ 1,5 hectare de terre et sont engagés dans la plantation d'une multitude de cultures annuelles et la gestion d'une variété d'arbres fruitiers. La contribution d'Haïti à l'approvisionnement mondial en chocolat est mineure, mais pour Haïti même, les fèves de cacao ont été une culture importante.

Histoire

Bien que produit pendant l'ère coloniale, le cacao est devenu une source de devises extérieure plus importante après l'indépendance. À la fin du 19e et au début du 20e siècle, le cacao, avec le café, représentait la plus grande part des exportations d'Haïti (BID 2005).

L'histoire du cacao en Haïti est celle du monopole et de la surimposition qui est parallèle à celle du déclin du XIXe et du XXe siècle dans la production de café (Trouillot 1990).

En 1960, le gouvernement haïtien crée la Société Haïtienne de Fabrication et de Spécialités, un monopole du cacao, qui payait des prix bas aux producteurs, décourageant encore la production (Bourdette et Lundahl). HAMASCO a été aboli en 1978, mais aujourd'hui, des quasi monopoles continuent de caractériser la chaîne de marché du cacao en Haïti, la Maison Geo Weiner SA (Café Selecto) dominant le commerce du cacao dans la Grand 'Anse et la Maison Novella dans le département du Nord (BID 2005)^{xxx}. Geo Wiener SA est une réinvention en 1996 de Geo Wiener et Co, une société d'achat de café et de cacao qui domine les achats de cacao dans la région depuis au moins 100 ans.



Cabosse de cacao ouverte

La production de fèves de cacao du pays a baissé pendant une grande partie du XXe siècle, en partie à cause d'une période au milieu du siècle où les prix internationaux du cacao étaient bas par rapport aux prix des cultures de subsistance (Bourdette et Lundahl 1989; voir

tableau 3). Les exportations de cacao sont passées d'une moyenne de 4 510 tonnes dans les années 1980 à 2000 à 4 276 tonnes en moyenne au cours des 15 dernières années, précisément durant cette période où les 624 millions de dollars d'investissements des donateurs internationaux auraient dû avoir un impact.

Interventions

L'aide au développement internationale pour le Cacao a commencé au début des années 80 dans le Nord avec MEDA soutenu par USAID et Hershey's (voir partie 1 ##). Si nous considérons uniquement les projets qui incluaient un financement du gouvernement américain, depuis 1989, il y a eu au moins 8 grands projets de chaîne de valeur financés par le gouvernement américain et ses partenaires. Tous ces projets comprenaient la promotion de la production de cacao pour l'exportation en tant qu'élément important - généralement accompagné avec la promotion du café et des mangues^{xxxi}. Le total de ces projets est d'au moins 351 millions de dollars. Et cela n'en est qu'une partie. Depuis 2003, la BID et la Banque mondiale ont engagé 302 millions de dollars supplémentaires, dont le projet PITAG de 76 millions de dollars et le RPLP de 21 millions de dollars (voir Banque mondiale 2017; BID 2016).

Utilisations

Le cacao n'est vendu en Haïti que sous la forme de chocolat destiné à être transformé en boisson de chocolat chaud. Le beurre est utilisé dans les zones de culture du cacao comme huile de massage et pour traiter les maux et l'arthrite. Le cacao est principalement utilisé pour la vente à la chaîne d'exportation. Le sirop est jeté mais il pourrait et dans d'autres pays est de plus en plus utilisé pour faire du vin ou de l'alcool. Certains prétendent que, selon certaines organisations haïtiennes, la boisson génère un revenu supérieur à celui du cacao.

Produits sur la même chaîne de valeur

Le cacao destiné à l'exportation parcourt la même chaîne de valeur formelle que le café, les mêmes agents d'exportation achetant les deux. Cependant, les deux produits ne sont généralement pas cultivés ensemble. Le cacao en Haïti pousse de façon optimale entre 100 à 500 mètres au-dessus du niveau de la mer fvs. La variété de café dominante cultivée en Haïti quand -à-elle poussé de façon optimale à une altitude de 1000 mètres et plus (Aribica Typica).

Types

Il existe trois variétés de cacao: Forastero, Trinidad et Criollo. Environ 5% seulement du cacao dans le monde est le Criollo, considéré comme le meilleur cacao. Forastero, une variété plus dure et plus résistante aux maladies et représente 80 à 85% de tout le chocolat. Les 10 à 15% restants sont du Trinitario, un hybride naturel des deux autres. La majorité des arbres en Haïti et dans la Grand Anse sont de type Criollo et Trinitario.

Altitude, sol, soleil, maturité, longévité, taille, abattage, utilisation du bois

L'altitude optimale de cultivation pour le cacao est de 30 à 300 mètres au-dessus du niveau de la mer, mais ces dernières années, on trouve de plus en plus d'arbres en Haïti à des altitudes pouvant atteindre 1 000 mètres. L'ensoleillement optimal est de 50 à 75%. Le cacao préfère un sol noir humide et ne poussera pas dans un sol sec. Le cacao commence à produire entre trois et cinq ans après sa plantation et a une période de rendement maximum allant de 12 à 30 ans mais peut vivre et produire des fruits pendant plus de 100 ans. Il peut pousser jusqu' à une hauteur de 12 mètres mais doit être élagué à 5 mètres pour un rendement optimal. Le bois n'est utilisé que pour la production de charbon de bois. Les arbres ne sont abattus que lorsqu'ils cessent de produire. Le cacao produit des cabosses avec des graines de cacao mais aussi remplies d'un sirop sucré.

Plantation

Comme pour la plupart des plantations d'arbres en Haïti, les stratégies de culture du cacao sont mieux caractérisées comme opportunistes plutôt que délibérées ou planifiées, et les producteurs germent ou nourrissent rarement délibérément les jeunes plants de cacao. Le fait que les rats ouvrent souvent les graines, et de cette manière les distribue, signifie qu'elles poussent facilement par elles-mêmes. Les producteurs cultiveront une graine qui a germé d'elle-même, et pourront même déterrer le jeune arbre afin de le déplacer vers un endroit approprié, mais ils plantent rarement délibérément un jeune arbre. Néanmoins, certains répondants des groupes de discussion ont décrit des crèches semi-formelles, mais les affirmations étaient rares et quelque peu douteuses. La grande attente exprimée par les répondants fut que les pépinières et même l'entretien des arbres relèvent de la responsabilité des ONG et de l'État. Les seules pépinières officielles qui existaient dans la région étaient toutes associées à l'État, et de ce fait, plus communément, à une ONG. ^{xxxii}

Culture Intercalaire

Nous savons que tous les arbres agroforestiers locaux et les cultures telles que les ignames poussent près du cacao, mais la seule autre plante que les participants aux groupes de discussion ont associée au cacao était l'arbre à pain.

Intrants

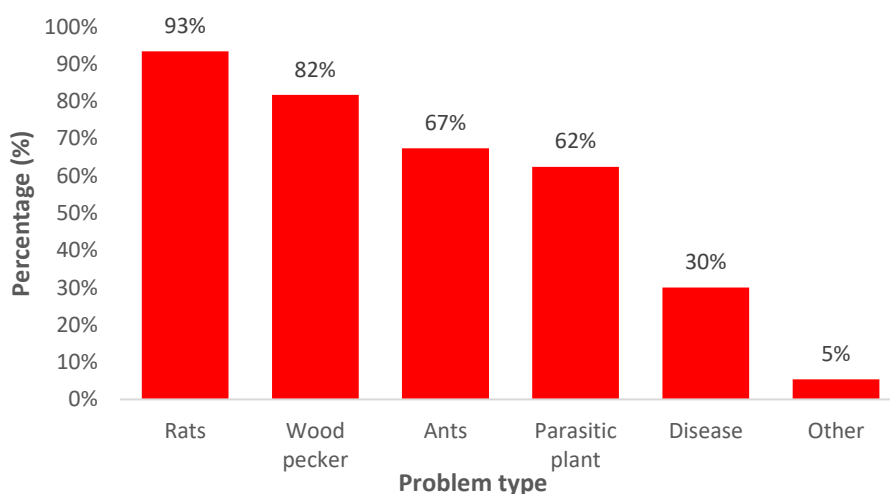
Pour les producteurs haïtiens, les arbres font partie d'une stratégie d'agroforesterie à faible investissement et à faible risque. Les producteurs n'utilisent ni engrais ni pesticides. Les arbres persistent dans un état de négligence. Ceux qui possèdent des cacaoyers ne nettoient généralement pas les arbres pour leur permettre de recevoir la quantité appropriée de lumière solaire (50 à 75%). Ils n'élaguent pas les arbres à la hauteur appropriée (5 mètres) et ne les abattent pas lorsqu'ils sont au-delà du pic de leur âge productif (30 ans) Ils ne sélectionnent pas non plus les semis à forte production. Sans le soutien financier et technique des ONG ou d'entrepreneurs embauchés par des donateurs internationaux, les petits producteurs haïtiens

ne plantent que rarement de nouveaux arbres, ils ne greffent pas ceux qu'ils ont plantés ou qui ont grandi seuls, et lorsqu'ils plantent des arbres, ils ne les espacent pas à la distance appropriée.

Les Afflictions

Les rats, les pic-verts et une espèce de fourmis envahissantes qui sont arrivées en Haïti seulement au cours des deux dernières décennies - les habitants les appellent les fourmis de la MINUSTAH après la mission d'occupation des Nations Unies - sont les principaux ravageurs. Les maladies auraient augmenté ces dernières années. Les agriculteurs se sont plaints de la « suie noire », quelque chose qui est en fait un sous-produit de l'infestation d'insectes (sucre excrété par les insectes). Les mouches blanches semblent être une partie importante du problème. Cependant, comme pour les fourmis de la MINUSTAH, aucune mention de la maladie de la cosse noire ou du balai de sorcière n'a été faite dans les groupes de discussion organisés cette année. Le vol est rejeté comme une forme de désespoir et non comme un problème grave.

Figure 7.1: Animaux nuisibles et maladies du cacaoyer rapportés par les répondants au sondage



Saisons et Stratégie de Récolte

Le Cacaoyer produit toute l'année dans la Grand Anse, mais il y a trois périodes où les rendements sont les plus élevés, ce que les répondants ont appelé, « les grandes récoltes » (gran rekolt): Mars/Avril, Juin/Juillet et Septembre/Octobre. Dans certaines régions, ces saisons se produisent un peu plus tard, de sorte que, par exemple, les habitants de Dezomo signalent la saison des récoltes en Novembre et Décembre. Ainsi, les récoltes ont tendance à avoir lieu à des intervalles de deux à trois mois. En règle générale, les plus grandes récoltes de l'année se produisent entre Août et Novembre. Les cabosses de cacao sont retirées de l'arbre soit en

grim pant sur l'arbre, en secouant l'arbre et ou encore parfois à l'aide d'une perche avec un crochet. Il n'y a aucun souci d'endommager la gousse car tout, sauf les fèves, est jeté.

Matériels/Technologies

Informel

Les producteurs utilisent des bâtons pour la récolte. Des sacs, bassins et autres paniers tissés sont utilisés pour transporter le cacao. Des seaux de trois gallons sont utilisés pour mesurer et vendre du cacao vert (*seau Ti Malice*). Les boîtes de café sont utilisées pour mesurer et vendre le cacao séché. Le cacao peut être fermenté en seaux et en fûts. Des plates-formes en ciment et des bâches sont utilisées pour sécher le cacao.

Formel

En plus de la chaîne informelle ci-dessus, des plates-formes en ciment et des dômes de séchage recouverts de plastique sont utilisés pour le séchage. Les cuves et barriques en cascade sont utilisées pour la fermentation. Les torréfacteurs, les moulins motorisés sont utilisés pour le traitement. Les réfrigérateurs sont utilisés pour le stockage.

Traitement et stockage après récolte

Chaîne Informelle

Pour la plupart des cacaos, les fèves et le sirop sont extraits de la cabosse. Le sirop est jeté et, dans la majorité des cas, les fèves sont séchées pendant trois à quatre jours au soleil. Les producteurs et les intermédiaires font sécher les fèves de cacao sur des dalles de béton situées dans les cours intérieures des maisons. Cela peut être aussi opportuniste, c'est-à-dire une route ou des dalles coulées spécifiquement pour sécher le café et le cacao. En l'absence de béton, les graines sont placées sur de la toile, du bois, de la ferraille ou une bâche. Elles peuvent ensuite être vendues à des spéculateurs ou grillées et conservées pour une période allant jusqu'à un mois, ou elles être transformées en chocolat, qui peut ensuite être stocké pendant un an ou plus (voir Traitement secondaire, ci-dessous). Une alternative est de vendre les fèves vertes / humides à la coopérative pour la fermentation. Cela doit être fait dans les 24 heures suivant la récolte des cabosses.

Chaîne semi-formelle et formelle

Les fèves sont fermentées en fûts et cuves pendant 6 jours (cela peut aller de 4 à 9 jours selon le goût et l'arôme souhaités). Elles sont ensuite séchées sur des dalles de béton et dans des dômes de séchage (structures en plastique à effet de serre avec des supports).

Traitement Secondaire

Chaîne Informelle

La transformation en chocolat: les fèves sont grillées (si ce n'est déjà fait), décortiquées puis broyées dans un mortier avec un pilon. Le processus est répété deux fois. La pâte est placée dans des feuilles de plantain, transformée en boules et laissée à refroidir. Le taux de conversion est de 3,5 livres de chocolat pour 4 livres de fèves. La graisse n'est pas séparée.

Chaîne Formelle

Les Fèves sont grillées dans des fours spéciaux puis décortiquées à la main. Dans le cas où elles sont converties en chocolat, elles sont alors broyées dans des moulins motorisés. La pâte est versée dans des moules puis refroidie dans une unité réfrigérée. Le beurre de cacao (gras) peut être séparé.

Organisations de Travail et Division du Travail Par Sexe et Âge

Chaîne Informelle

Lors de la plantation et de l'élagage d'arbres, les membres masculins du ménage font généralement le travail. Les femmes jouent un rôle important dans la récolte, le transport et la vente des fèves, mais moins que dans la plupart des cultures. La cueillette proprement dite des fruits incombe aux garçons et aux hommes. Les femmes ramassent les cabosses au sol après qu'ils aient été détaché de l'arbre. Les enfants aident dans toutes les tâches. Les garçons sont plus susceptibles d'aider à choisir, trier et transporter les cabosses. Les filles trieront et aideront leur mère à emballer, transporter, sécher et vendre les fèves. Les hommes jouent un rôle important dans le séchage. Même au niveau des ménages, les hommes sont manifestement plus impliqués dans la commercialisation du cacao qu'avec d'autres fruits ou cultures. Les femmes occupent une place plus importante ou plus importante dans le *zonbi* que les hommes (acheteurs itinérants vu précédemment), mais les hommes sont presque exclusivement des spéculateurs et, indépendamment de ce que le leadership des coopératives prétend, les hommes dominent de loin sinon totalement les rôles de leadership et de marketing dans les coopératives. La raison en est que partout en Haïti, chaque fois que le marché est officialisé par des agents d'achat ou des coopératives, la chaîne passe d'une position féminine à une position masculine (voir Schwartz 2019b).

Chaîne Semi-Formelle

La chaîne semi-formelle se différencie de la précédente au point de transformation. Tous les transformateurs en milieu rural sont des femmes. Ce n'est pas vrai dans les ateliers de transformation en ville, comme avec le chocolatier Makaya. Pour les quelques entreprises informelles, les hommes sont autant ou plus susceptibles que les femmes d'être des entrepreneurs qui possèdent un atelier, mais ils emploient des femmes transformatrices. Dans le cas des coopératives féminines, généralement souscrites par des ONG ou des donateurs internationaux tels que la Banque mondiale ou FONKOZE, la rémunération prend la forme

d'une participation aux bénéfices. L'argent est recyclé au sein de l'organisation sous forme d'intérêts = prêts portants.

Chaîne Formelle

Les coopératives de transformation et les centrales d'achat utilisent du travail rémunéré. La participation féminine jusque-là égale ou supérieure laisse place à un travail presque exclusivement masculin dans toutes les phases de séchage et de manipulation. Mais l'impact global sur l'emploi régional par rapport à l'estimation des producteurs qui participent à la chaîne de marché est minime. Toutes les coopératives de cacao en Haïti emploient 100 personnes contre 20 000 ménages propriétaires d'arbres.

Propriété

Genre et Ménage: Les hommes et les femmes possèdent l'un et l'autre des cacaoyers. Cependant, comme les hommes ont tendance à être considérés comme les propriétaires de jardins et que les jardins sont généralement considérés comme une entreprise masculine, les hommes sont plus souvent considérés comme les propriétaires de ces arbres.

Location: Les cacaoyers ne sont jamais loués et la récolte est rarement vendue car ce ne sont pas des récoltes annuelles, mais plutôt trois récoltes de pointe par an avec un rendement plus faible toute l'année.

Lieu de Commercialisation

Comme indiqué dans les sections précédentes, 90% ou plus des fèves de cacao sont vendues aux maisons d'exportation par l'un des canaux suivants, 1) par le biais de commerçants itinérants traditionnels (*zonbi*) qui travaillent pour des spéculateurs - dont beaucoup sont capitalisés directement par les maisons d'exportation. , 2) par les producteurs eux-mêmes, 3) par les coopératives qui achètent le cacao directement des producteurs mais vendent la plupart de leur cacao directement aux maisons d'exportation. Une quantité bien moindre est vendue aux micro-transformateurs locaux. Le chocolat est principalement vendu dans le système de marché intérieur informel, dans les marchés de chaînes formelles haut de gamme et de niveau intermédiaire et dans les magasins spécialisés, mais très rarement dans les *boutik*.

Parties Prenantes

Petits Producteurs: Les arbres sont cultivés et récoltés dans le cadre d'un travail organisé autour du ménage. L'exploitation moyenne est presque certainement similaire à celle des noix de cajou, la plupart des ménages possédant moins de 50 arbres et les propriétaires terriens des zones de cacao les plus importantes possédant en moyenne 300 arbres. L'enquête Socio-Dig a trouvé un nombre extraordinairement élevé de membres des coopératives dans le Nord avec 2 243 arbres / membre et la Grande Anse avec 1 189 arbres / membre (voir Figure 7.2). Nous pensons que ces chiffres sont le résultat de deux facteurs: 1) le nombre très élevé d'arbres

appartenant à une minorité de membres des coopératives, 2) la tergiversation des membres de la coopérative qui pensaient que la déclaration d'un nombre élevé d'arbres augmentait les chances d'assistance. Nous savons que l'enquête était valable pour les groupes de discussion et les appels téléphoniques de suivi avec 10% des répondants. Mais les rapports individuels pour les arbres ne correspondaient pas à la valeur correspondante pour la propriété foncière ni aux attentes des meilleures évaluations qualitatives de la chaîne de valeur du cacao (voir Quénéhervé et al. 2015).

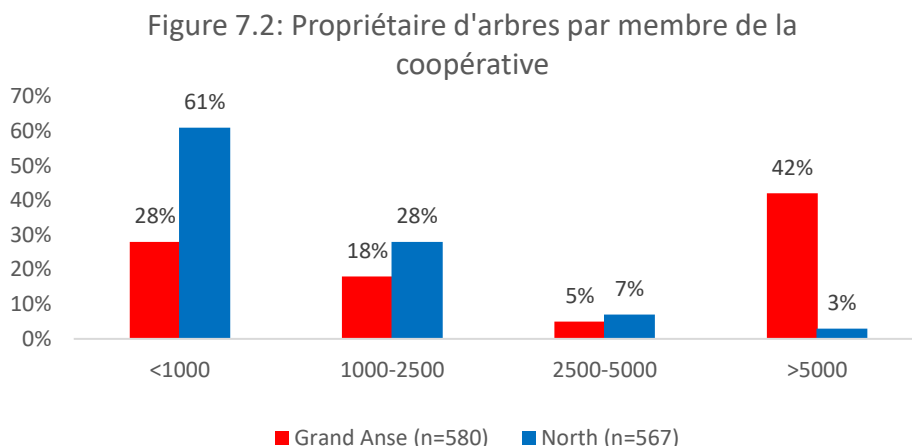
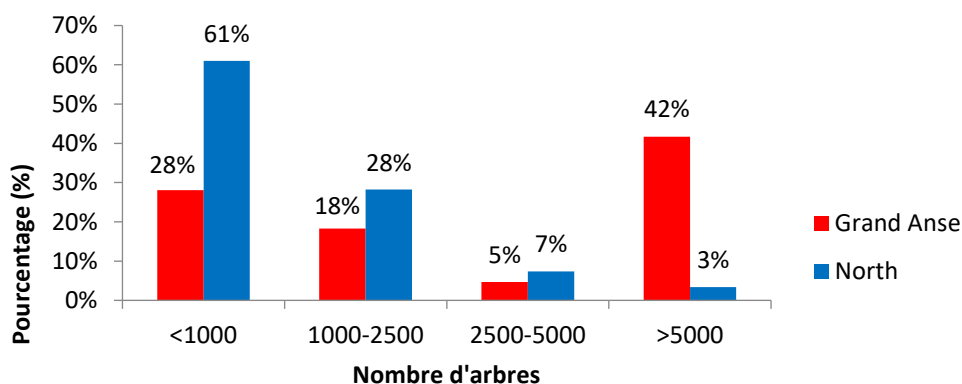


Figure 7.3: Animaux/Insectes nuisibles et maladies du cacaoyer rapportés par les répondants au sondage



Commerçants itinérants principaux: Appelés *zonbi*, ces acheteurs itinérants parcourent la campagne en achetant du cacao dans les cours et parfois les jardins des producteurs. Dans le passé, ils ont travaillé pour des spéculateurs autorisés par l'État à fournir le monopsonne de la maison d'achat. Certains *zonbi* ont également vendu sur le marché local, transformé le cacao en chocolat eux-mêmes pour la revente et / ou vendu les fèves de cacao aux femmes qui

effectuaient la transformation. La plupart du cacao de la Grande Anse continue d'être agrégé par le biais de ce système traditionnel de maisons d'exportation. Les *Zonbis* continue de travailler pour les spéculateurs mais travaille parfois aussi pour les coopératives.

Spéculateurs

Les spéculateurs étaient et sont toujours liés aux maisons d'exportation. Dans le passé, ils étaient autorisés par l'État, ce qui en faisait un type de système de favoritisme, c'est-à-dire que ne pouvait être spéculateur qui le voulait. Ils avaient tendance à être politiquement connectés, des chefs d'entreprise. Ils étaient souvent capitalisés par la maison d'achat et travaillaient par commission.

Maisons d'exportation: La seule maison d'exportation de la Grand Anse est la Maison Weiner. Il y a une autre famille haïtienne basée en ville qui achète et exporte du cacao de la Grand Anse, mais ce ne sont que de petites quantités. Comme expliqué dans la section Histoire vue précédemment, les exportateurs d'élite bénéficiaient traditionnellement d'un monopsonne, dépendant d'un système de spéculation agréé par le gouvernement. Les bailleurs de fonds internationaux ont introduit les coopératives dans les années 80 dans le but de briser le monopsonne et de créer un marché compétitif. Plus récemment, cette tendance s'est inversée, de sorte que les coopératives jouent le rôle de spéculateurs et vendent le cacao directement aux maisons d'exportation. La Maison Weiner a confirmé qu'elle achète toujours la plupart du cacao directement via les réseaux traditionnels, mais elle achète désormais de plus en plus auprès de coopératives, notamment CAUD, considérée par Maison Weiner comme la seule coopérative bien organisée de la Grand Anse. Ce que nous voyons, c'est un changement dans la chaîne de valeur où les coopératives et les maisons d'achat sont en concurrence pour l'achat des fèves de cacao vers une situation où les coopératives achètent les fèves et les maisons d'achat achètent et revendent des coopératives. De même, nous savons par les enquêtes Socio-Dig 2014 (voir Socio-Dig 2014) que les rôles intermédiaires - le *zonbi* et les spéculateurs - sont de plus en plus et / ou sont repris par les membres des coopératives qui utilisent leur accès à la coopérative pour vendre fèves de cacao à profit et pour avoir accès à une *ristoun* (remises). Bien que les participants aux groupes de discussion n'aient pas spécifiquement reconnu cette tendance, ils ont longuement parlé de l'augmentation marquée des achats intermédiaires de cacao humide, dont une partie va probablement directement aux coopératives pour la fermentation. Nous pouvons également déduire des différences dans les ventes déclarées aux coopératives par rapport au *ristoun* qu'au moins certains membres des coopératives utilisent leur appartenance à la coopérative pour faire du commerce de cacao avec profit.^{xxxiii}

Chaîne informelle de Marché Local

Transformateurs de chocolat: Ce sont presque exclusivement des membres féminins des ménages qui possèdent des arbres. Ces femmes transforment les fèves de cacao en boules de chocolat qui peuvent être stockées pendant un an et facilement transportables.

Revendeurs de boules de chocolat: Presque toujours des femmes, ce sont peut-être les mêmes femmes transformatrices vu plus haut et certaines sont originaires des zones urbaines. Le plus souvent, cependant, ce sont des résidents locaux qui agrègent le chocolat et le revendent à l'extérieur, sur les marchés locaux, ou l'apportent sur les marchés urbains.

Vendeurs de Boissons au Chocolat: La vente est une activité exclusivement féminine. Ces femmes sont parfois les mêmes que celles qui transforment les fèves de cacao en chocolat. Plus souvent encore, ce sont des femmes qui achètent des boules de chocolat sur les marchés ou directement auprès des revendeurs ci-dessus. Le chocolat est d'abord bouilli dans l'eau puis elles ajoutent du lait, du sucre, de la cannelle, de la muscade, de l'anis étoilé et une épice locale appelée *pépinel*. Le liquide est vendu à la tasse avec du pain. Le même vendeur offre aussi très souvent l'option de beurre d'arachide sur du pain, de la banane et / ou des arachides grillées. Les vendeurs vendent à partir d'emplacements fixes sur les marchés, au bord de la route ou hors de leur véranda. Le chocolat chaud est considéré comme un aliment pour le petit déjeuner et n'est vendu que le matin.

Chaîne Locale Semi-Formelle

Les Entrepreneurs Locaux: Un nouveau type de rôle est constitué par les entrepreneurs locaux formés dans des séminaires financés par des ONG qui agrègent le chocolat d'autres transformateurs locaux (femmes), formant les femmes et garantissant la qualité. Ils vendent aux supermarchés, boulangeries et magasins spécialisés dans les zones urbaines, dont la plupart sont situés à Port-au-Prince. Il y en a peu (voir les sections suivantes). Un petit nombre de ces entrepreneurs ont tenté de fabriquer des produits spécialisés, tels que des gâteaux, mais l'impression des groupes de discussion et des visites

Transformateurs: Ces femmes travaillent dans l'atelier de l'entrepreneur en tant que salariées. L'entrepreneur est souvent de sexe masculin, bien qu'il n'y ait que quelques entreprises de ce type. Nous n'en avons identifié que deux.

Coopératives de Femmes: Ce sont des groupes de femmes transformatrices souscrites par des ONG ou des donateurs. Celles-ci ne sont pas incluses dans les coopératives du secteur informel car elles ciblent le marché local, ce qui signifie que les magasins d'approvisionnement et les marchés urbains sont mieux classés comme secteur formel. Un groupe de discussion a été organisé avec des femmes de CHOCODAM, une coopérative de transformation féminine à Dame Marie (voir la note sur la terminologie «coopérative» vs «association»).

Supermarchés urbains et magasins spécialisés

L'acheteur cible pour la chaîne de marché semi-formelle est la demi-douzaine de supermarchés haut de gamme à Port-au-Prince (il n'y en a aucun ailleurs dans le pays), les magasins spécialisés, les boulangeries d'élite et les marchés de niveau intermédiaire dans les deux ports de Port-au-Prince et des villes provinciales périphériques, toutes discutées dans la section sur le lieu de commercialisation.

Coopératives/associations: Comme indiqué ci-dessus, à partir des années 80, les coopératives ont été promues par des donateurs internationaux, surtout l'USAID. L'objectif était d'aider les agriculteurs à investir dans la production et à créer un marché compétitif.

Tableau 7.1: Coopératives de la Grand Anse qui participent à la chaîne de valeur du CACAO

Nom	Acronyme	Lieu
Coopérative Agricole	CACOMA	Abricots
Coopérative Agricole Tèt Ansanm Peyiza Sica	CAPETS	Anse d'Hainault
Coopérative Agricole Union Développement	CAUD	Dame Marie
Coopérative de Production et commercialisation du Cacao	COPCOD	Chambellan
Coopérative Agricole Anse d'Hainault	COAH	Anse d'Hainault
Coopérative Cacaoyère de Moron	COCAM	Moron
Coopérative Cacaoyère de Dame Marie	CACAODAM	Dame Marie

ONGs: Les ONG sont des entités formelles. Leurs activités ciblent les producteurs mais ils travaillent à travers d'autres entités formelles, en particulier avec les maisons d'achat et les coopératives. Avec le CACAO, les ONG fonctionnent à mi-chemin entre les donateurs et les coopératives. Ce sont essentiellement des agents d'administration et de responsabilité. Il s'agit de CRS, CARE International, PADF, ACTED et la Croix-Rouge Suisse. Bien que les ONG prétendent prendre aussi peu que 8% des frais administratifs, jusqu'à 50% seront renvoyés au siège social à l'étranger; au moins 25% supplémentaires sont généralement dépensés pour l'administration à Port-au-Prince, ce qui laisse une proportion relativement faible du budget à consacrer au travail sur le terrain.

Prestataires du Gouvernement Américain: Les prestataires du gouvernement américain fonctionnent presque exactement comme les ONG ci-dessus. Ce sont des entités formelles, leur travail reste principalement administratif, avec l'embauche de consultants et la délégation du travail aux coopératives. Ils sous-traitent également leur travail à des ONG. Ils prennent généralement jusqu'à 50% de bénéfices pour les actionnaires et une grande partie du reste est dépensée pour l'administration, les salaires et les honoraires des consultants, une proportion relativement faible étant affectée aux projets sur le terrain et aux coopératives.

Prestataires Haïtiens: Cela inclut les maisons d'exportation qui jouent de plus en plus un double rôle, agissant en tant qu'exportateurs et également en tant qu'agences de mise en œuvre et de supervision pour les donateurs, les prestataires internationaux et les ONG. Pour le meilleur ou pour le pire, la situation est ironique du fait que cela signifie que les maisons d'exportation sont devenues des prestataires payés pour augmenter la production, ce qui est, 1) un grand avantage pour eux, mais aussi, 2) on s'attend à ce qu'elles agissent comme des catalyseurs dans les efforts faits afin de surmonter le goulot d'étranglement de la chaîne de marché qui était à l'origine considéré comme la conséquence de leurs propres pratiques monopsoniques. Dans le Nord, cette nouvelle relation a été officialisée avec des contrats négociés et souscrits entre l'USAID / DAI / AVANSE entre les coopératives et la maison d'exportation Novella - le plus grand cacao exporté en Haïti (fondé en 1920), et avec des subventions de l'USAID accordées à PISA, une entité qui fonctionne comme une coopérative mais est en fait une filiale à part entière de

Rebo, l'autre grande maison d'exportation dans le nord d'Haïti (fondée dans les années 1970). De même, dans le Nord, nous pouvons inclure dans cette catégorie de coopérative de marché des prestataires Haïtiens une entité comme FECCANO, qui effectue des travaux pour le compte de donateurs contre rémunération. Travaillant dans le département du Sud et du Sud-Est, nous pouvons inclure l'entreprise privée Ayitika qui fonctionne également comme une coopérative fournissant des arbres aux producteurs et nettoyant les arbres plus âgés, mais comme un service payé par des donateurs internationaux. Le PDG d'Ayitika a bien l'intention de devenir diplômé d'une maison d'exportation. Dans la Grand Anse, nous voyons cette même relation entre les donateurs et l'ONG CRS. Financé par la BID, CRS confie à la Maison Weiner (Selecto, S.A.) - la deuxième plus grande maison d'exportation en Haïti et responsable de l'exportation de 90% ou plus de cacao de la Grand Anse - la gestion des pépinières et la formation des producteurs. De même, Kaleos, un exportateur privé / entreprise sociale basée en France mais qui travaille avec des coopératives et agit en tant que prestataires bénéficiant du soutien de CRS / IDB et de Root Capital pour superviser la gestion des pépinières et la plantation d'arbres.

Producteur-vendeur à guichet unique: Les entrepreneurs qui tentent d'acheter du cacao directement aux producteurs, puis fermentent, séchent, transforment les fèves pour en faire des produits de chocolat gastronomique constituent un type plus récent de participant à la chaîne de valeur. En ce qui concerne les exportations, ces entités ont rencontré un succès mitigé, en grande partie à cause des défis liés aux marchés publics, aux licences et aux manifestes d'exportation. Les entités les plus remarquables, et peut-être seules survivantes, sont Askanya et Makaya, toutes deux fondées en 2015.

Vendeurs d'Entreprise Sociale:

Les entreprises sociales qui prétendent travailler directement avec les producteurs et les coopératives, assurer des salaires équitables, l'équité entre les sexes et le reboisement constituent un type spécial de vendeur qui doit être inclus dans la chaîne de valeur. La plupart ont peu ou pas de contact direct avec les producteurs, ils achètent plutôt du cacao auprès des maisons d'exportation et des coopératives de commercialisation, parfois même étiqueté, mais ils transforment généralement le cacao en chocolat à l'étranger et mettent leur propre étiquette et prétendent que le cacao provient de entités du commerce équitable. Certaines de ces organisations ont envoyé des représentants en Haïti pour travailler directement avec les producteurs et vérifier leurs affirmations, comme par Singing Rooster. Certaines entretiennent des relations de étroites avec des organisations basées en Haïti qu'ils soutiennent, comme Taza avec PISA dans le Nord, et une au moins a des bureaux dans les zones de culture du cacao et fournit un soutien direct à leur coopérative partenaire - comme avec Kaleos et la coopérative CAUD dans la Grand



Anse. En fait, Kaleos est un cas particulier dans la mesure où il s'agit d'un type de chocolatier d'entreprise sociale hybride de maisons nouvellement acheteuses, dans la mesure où non seulement il soutient et guide CAUD, mais il exporte également de petites quantités de cacao en France et où il est ensuite transformé en chocolat pour le marché gourmand.

Vendeurs étrangers de produits chocolatés: Traditionnellement, les principaux acheteurs étaient les grands producteurs de chocolat tels que Mars en Grande-Bretagne et en Suisse et Hershey's aux États-Unis. Avec l'augmentation de la responsabilité sociale, des magasins spécialisés et des chocolatiers artisanaux, la plupart des vendeurs se qualifient mieux dans la catégorie ci-dessus « vendeurs d'entreprises sociales ». Cependant, certaines entités achètent simplement du cacao et le transforment en chocolat sans autre objectif que de faire du bon chocolat. Il s'agit notamment de Hershey's Chocolate aux États-Unis, de Mars au Royaume-Uni, ainsi que de plus petits marchés de chocolat Palette de Bine au Canada, Uncommon Cacao aux États-Unis et Hogarth en Australie.

Parties prenantes secondaires

Les transporteurs (motos-taxis locaux, camions à destination de la ville), employés de la Maison, travailleurs agricoles temporaires. Les enfants des ménages, qui fournissent eux-mêmes du travail - servant de principale source de main d'œuvre pour les femmes - et qui bénéficient de la chaîne de valeur sous forme de nourriture et de scolarité. En effet, la réponse la plus courante au travail était « mari » puis « enfants » et la réponse la plus courante à la façon dont le cacao aide était dans l'éducation des enfants.

Souscripteurs financiers

Informel

Les cacaoyers appartiennent presque exclusivement à de petits producteurs qui, comme le montre l'aperçu introductif, n'investissent pas ou peu dans les arbres. Ils acceptent l'emploi et le soutien des campagnes de plantation et de nettoyage des arbres financées par les donateurs. Leur comportement de facto à cet égard - accepter l'emploi, négliger personnellement les arbres, investir dans d'autres activités agricoles qui rapportent plus - suggère qu'ils évaluent le cacao comme ne valant pas leurs propres investissements.

Semi-Formel

Les opérations sont dans la plupart des cas souscrites par le microcrédit. Dans le cas des coopératives féminines, elles sont toujours souscrites par le crédit d'une organisation d'aide humanitaire. Généralement, cet argent passe par plusieurs institutions. Créant de cette manière une chaîne de valeur de l'aide: Du donateur à un prestataire américain ou une ONG et d'une ONG à un prestataire Haïtien puis à une coopérative et enfin au producteur.

En ce qui concerne le paiement des vendeurs – aux supermarchés et magasins spécialisés - les entrepreneurs et les coopératives féminines capitalisent les vendeurs en leur donnant le chocolat à crédit. Les participants aux groupes de discussion ont déploré la complexité et les délais de collecte des paiements dans les supermarchés tels que Caribbean Market et Giant.

Formel

Les donateurs prennent en charge les coûts financiers sous forme de pépinières, de nettoyage des arbres, de technologie de fermentation et de formation. On ne sait pas combien contribuent les entreprises sociales telles que Kaleos et PISA dans le Nord. Par exemple, l'entrée de Kaleos dans la chaîne de valeur en 2011 a eu lieu en association avec le prêteur à faible intérêt Root Capital et les contributions de Lutheran World Services. Des organisations donatrices telles que la BID, la Banque mondiale, l'USAID, l'UE, la Belgique, la Norvège et le gouvernement Français ont versé des fonds pour subventionner la formation, le matériel, le nettoyage des arbres, les pépinières et les plantations. Comme on l'a vu, Kaleos et pratiquement toutes les entreprises privées qui devraient être soutenues par les bénéfices des ventes de cacao, ont également été soutenues par l'argent des donateurs destiné à renforcer la chaîne de valeur. Il se peut que dans certains cas, comme dans les coopératives, les dollars des donateurs deviennent plus importants que les bénéfices.

Mesures et Évaluation des Prix

Maison d'exportation, spéculateur et coopérative

La principale forme de vente est le cacao sec et il est vendu au spéculateur lié à la maison d'exportation et à la coopérative par la mesure de volume *mamit* (1 *mamit* = 4 lb ou 1,8 kg). Les prix sont les mêmes pour les coopératives et les spéculateurs. En 2019, ils étaient de 150 HTG par *mamit*. L'incitation à vendre à la coopérative est la *ristoun*, une remise qui intervient plusieurs semaines ou mois après la vente. Comme nous l'avons vu dans la première section du rapport, les données de l'enquête révèlent que ces rabais ne sont pas équivalents aux déclarations faites par la coopérative. En effet, les déclarations varient de 17% à 36% du prix de vente initial, contre une moyenne de 8% déclarée parmi les membres de la coopérative interrogés. De plus, pour l'année de l'enquête de 2014, 25% des répondants de la Grande Anse ont déclaré n'avoir reçu aucune *ristoun* pour leur cacao. Nous avons également vu dans la première section de ce rapport que la quantité réelle de cacao exportée par le biais de toutes les coopératives en Haïti est passée de 1520 tonnes en 2003 à 228 tonnes en 2014, soit moins de cinq pour cent des exportations pour cette année. Les coopératives vendent de plus en plus leur fève de cacao aux deux principales maisons d'exportation, remettant en cause toute la question de la *ristoun*.

Zonbi

Le commerçant itinérant *zonbi* qui travaillait traditionnellement pour les spéculateurs achètent parfois du cacao « vert », c'est-à-dire du cacao qui n'a pas été séché. Les prix sont les mêmes que s'il avait été séché. Plus précisément, ils achètent le cacao vert par *bokit*, pour 100 HTG à 120 HTG. Une *bokit* = 1,7 *mamit* humide, mais une fois séché, il équivaut exactement à 1 *mamit*. Ils achètent donc du cacao au prix de ce qui se traduit par 100 HTG à 120 HTG par *mamit* sec. S'ils achètent du cacao sec, ils en paient 150 pour 8 *gode* (1,33 *mamit*). Il y a 6 *gode* pour une *mamit*, ce qui se traduit par 112 HTG par *mamit*, essentiellement le même prix moyen qu'ils paient pour le cacao vert.³

³ 1 sack = 30 *mamit* = 120 lb

Chocolat Transformé

Le chocolat est vendu en boules de deux dimensions différentes, ~ 38 grammes et ~ 54 grammes. En utilisant ce dernier pour calculer les coûts dans les zones rurales par rapport à Port-au-Prince, nous commençons avec 18,5 boules par kilogramme:

- Grand Anse: coût de 6 boules = 100 HTG = à 17 HTG par boule = 315 / HTG / kg = 3,50 USD / kg
- Port-au-Prince: coût de 4 boules = 100 HTG = 25 HTG par boule et = 463 HTG / kg = 5,14 \$ US / kg
- Considérant que le taux de conversion des fèves de cacao est de 3,5 lb de chocolat pour 4,0 lb de fèves (0,875), ainsi nous pouvons conclure que la valeur des fèves de cacao converties en chocolat et vendues sur le marché local est de: Grand Anse/zone rurale: 3,06 \$ et Port-au-Prince/zone urbaine: 4,50 \$

Sommaire de Comparaison des prix locaux et internationaux

Le chocolat a un marché local limité, c'est pourquoi 90% ou plus du cacao est vendu à des maisons d'exportation. Cependant, cela change, comme en témoigne l'entrée sur le marché local des maisons d'exportation. De plus, pour ceux qui convertissent le chocolat et le vendent dans les zones de production de cacao de Grand Anse, le marché local élève la valeur des fèves de cacao à trois fois le prix d'achat coopératif. S'ils le prennent pour être vendu sur le marché de Port-au-Prince, la valeur est cinq fois supérieure à ce que les coopératives paient pour la quantité équivalente de fèves (voir tableau 7.2). Si nous évaluons le prix auquel les spéculateurs et les coopératives revendent le cacao localement par rapport à ce qu'ils paient aux producteurs (tableau 7.3), nous voyons que les spéculateurs réalisent 84% de profit, soit deux à quatre fois le profit qu'ils tirent de la vente aux maisons d'exportation (de 20 à 33%). Les coopératives elles-mêmes tirent un bénéfice de 87% sur les fèves de cacao rejetées (morceaux et fèves qui ne peuvent pas être vendus sur le marché d'exportation) et de 124% sur les fèves de qualité vendues aux producteurs locaux. Pour ceux qui convertissent les fèves de cacao en chocolat et vendent les boules sur le marché local, le profit sur le prix coopératif est de 211% s'ils le vendent dans les zones de culture de cacao et de 355% s'ils le vendent à Port-au-Prince.

Tableau 7.2: Prix du Cacao sur le Marché Local par rapport aux Agents d'Achat et de Vente

Forme	Acheteur	HTG/mamit	HTG/lb	Prix US per lb	HTG/kg	Prix US per kg	Proportion du prix des produits de base de NY 2019
Fèves achetées auprès des producteurs	Zonbi	112	28	\$0.31	62	\$0.69	27%
	Spéculateur	150	37	\$0.42	83	\$0.93	36%
	Coopérative	150	37	\$0.42	83	\$0.93	36%
	Coop. avec Ristoun	162	40	\$0.45	90	\$1.00	38%
Fèves revendues à des processeurs locaux	Spéculateur	300	75	\$0.83	165	\$1.83	70%
	Coopérative (rejets)	n/a	79	\$0.88	167	\$1.86	71%
	Coopérative (qualité)	n/a	90	\$1.00	198	\$2.20	85%
Fèves transformées en chocolat	Grand Anse local	150	170	\$1.39	375	\$3.06	118%
	Port-au-Prince local	150	184	\$2.05	405	\$4.50	173%

*1 mamit = 4 lbs or 1.8 kg; 1 USD = 90 HTG (Taux d'Automne 2019); Prix NY en décembre 2019 = 2,60 \$ / kg

Tableau 7.3: Prix du marché local en proportion du prix de NY payé par la coopérative aux producteurs

Forme	Revendeur	Prix de Vente en kg (USD)	Proportion du prix coopératif avec Ristoun versée aux producteurs	Profit
Fèves revendues à des processeurs locaux	Spéculateur	\$1.83	184%	84%
	Coopérative (rejets)	\$1.86	187%	87%
	Coopérative (qualité)	\$2.20	224%	124%
Fèves transformées en chocolat	Grand Anse local	\$3.06	311%	211%
	Port-au-Prince local	\$4.50	455%	355%

Emballage et Transport

Jusqu'à récemment, le transport de fèves de cacao était illégal s'il n'était pas connecté à une maison d'exportation. Les maisons d'exportation utilisent leur propre moyen de transport. Le transport de boules de chocolat s'effectue par les transports publics. Le coût de transport de 600 douzaines (400 kg) vers Port-au-Prince est de 3 500 HTG (40 \$ US) ou 10 US cents par kilogramme.

Capital

Les maisons d'achat capitalisent sur les spéculateurs qui capitalisent sur les acheteurs itinérants *zonbi*. Les investissements que font les acheteurs sont limités aux achats. Ce n'est qu'avec l'argent des donateurs internationaux que les maisons d'exportation investissent dans les arbres des producteurs propriétaires. Les coopératives sont entièrement capitalisées par des

donateurs internationaux et se sont révélées, au cours des 40 dernières années, incapables ou peu disposées à devenir viables sur la base de leurs revenus de revente de cacao. C'est la raison principale pour laquelle les donateurs, les ONG et les entrepreneurs ont de plus en plus investi directement dans les maisons d'exportation.

Consommateurs

La consommation locale se fait presque exclusivement sous forme de chocolat chaud vendu sur le marché informel, avec un petit débouché relativement nouveau en relation avec les supermarchés haut de gamme de Port-au-Prince. Les femmes chefs de ménage achètent et fabriquent du chocolat à consommer avec du pain comme petit déjeuner. Le chocolat préparé par les commerçants et vendu dans la rue est plus important que la consommation domestique. On le trouve généralement dans des lieux informels - gares routières, marchés, écoles et autres sites routiers très fréquentés. Le chocolat est vendu avec du pain à consommer au point de vente.

8. NOIX DE CAJOU

Importance comme culture

Il y a environ 36 000 familles en Haïti possédant de 5 à 30 anacardiars chacune, mais bien que l'on sache peu sur le producteur, il est suggéré qu'une baisse de 50% s'est produite par rapport aux années 1970. La meilleure estimation est probablement de 250 000 arbres totaux avec une production d'environ 5 kilogrammes par arbre pour environ 1 250 tonnes métriques de noix de cajou par an (voir Rhoads 2014). La majeure partie de la production de noix de cajou est concentrée dans le nord-est et la partie nord du plateau central. Une partie de la production est dispersée ailleurs dans le pays, y compris une importante concentration de production dans la commune de Saint-Jean du Sud où la recherche a été effectuée pour ce rapport. (voir figure 6.1).

Histoire

Les noix de cajou sont originaires des Caraïbes, mais il n'y a pas de littérature facilement disponible concernant la production historique en Haïti ni dans les comptes rendus historiques ou les rapports de développement. L'image des noix de cajou à Saint Jean et ailleurs en Haïti est celle d'une industrie qui avait jadis prospéré et qui avait été officialisée. On sait que, au début des années 2000, Saint-Jean comptait quatre ateliers officiels de transformation de la noix de cajou dans le centre-ville. Comme tant d'industries en Haïti, la production a dégénéré et est devenue informelle, faiblement gérée et rentrant dans la stratégie rurale de production basée sur la diversité et le quasi 0 investissement, 0 risque priorisée par la population rurale.

De même, il n'est pas clair si la plupart des anacardiars qui existent aujourd'hui sont indigènes et d'origine sauvage. Il y a des mentions sporadiques d'anacardiars cultivés dans les pépinières des ONG et distribués dans le cadre des campagnes de reboisement. Cependant, comme expliqué ci-dessous, les anacardiars ne sont pas facilement transplantées et donc mieux plantées à partir graines et laissées *in situ*. Aujourd'hui, aucunes ne fonctionnent.

Figure 8.1: Distribution des Anacardiars en Haïti

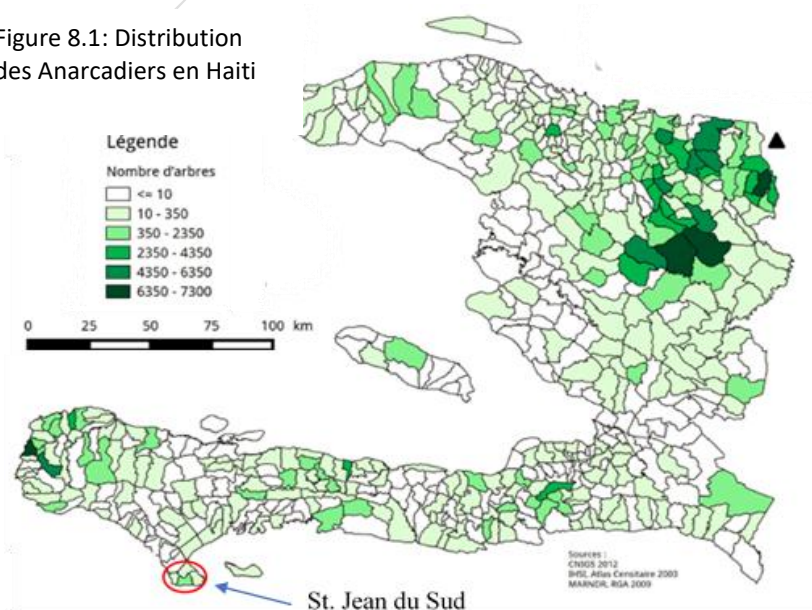


Tableau 8.1: Anarcadier par Ménage Producteur, St. Jean du Sud, N=50
(Source: Denis 2018)

Proportion d'échantillon	Nombre d'arbre	Revenu en USD	Revenu en HTG
74%	10 to 20	US \$215	HTG 13,751
20%	20 to 49	US \$432	HTG 27,665
6%	50 plus	US \$873	HTG 55,850

Random sample of 50 growers in Saint Jean

Interventions

Les anarcadiers seraient inclus dans certains projets d'ONG et de pépinières MARNDR. Il n'y a eu aucun rapport concernant une assistance récente dans la Grand Anse aux producteurs de noix de cajou. Il y avait un programme aux Cayes qui formait les femmes à une meilleure technique de préparation pour la fabrication de *tablet* (grappes de sucre de cajou / cassantes).^{xxxiv}

Utilisations

Les anarcadiers sont parfaitement adaptées car ce sont des arbres remarquablement rustiques, résistants à la sécheresse et aux animaux et insectes nuisibles. Ils peuvent pousser dans presque tous les types de sol ou de terrain et continuent à fournir deux récoltes par an de deux à cinq kilogrammes de noix par arbre sans pratiquement aucun entretien. Le fruit et surtout la graine sont une source précieuse de protéines et de graisses. Les noix de cajou rôties (*nwa griye*) ou échaudées (*nwa kalsine*) sont vendues pour être consommées comme collation, transformées en grappes de sucre ou en noix de cajou cassantes (*tablet*). Les noix peuvent être également vendues brutes à cuire en sauces et à consommer avec un plat de riz, cuites dans le riz et les haricots sucrés, ou ajoutées à une purée de légumes (*legim*). Les noix sont également moulues et, comme le beurre d'arachide, étalées sur du pain et du manioc. Elles peuvent également se substituer aux arachides dans la pâtisserie haïtienne appelée *chanm chanm*, mais moulu et poudre d'arachide. Le *chanm chanm* n'est pas quelque chose de vendu, mais plutôt destiné à la consommation ou à un cadeau à la famille, aux amis et aux voisins. La pomme de cajou est une opportunité de revenu perdue évidente dans l'industrie de la noix de cajou en Haïti. Alors que les producteurs d'Afrique et d'Inde captent jusqu'à 50 pour cent de valeur ajoutée grâce à la production de jus de pomme de cajou, au sud d'Haïti, la pomme est généralement donnée au bétail, mais elle peut et parfois est utilisée pour faire de la gelée et moins fréquemment, le jus est utilisé pour faire du vin (Egbejule 2017). La coquille est jetée mais elle représente 70% de la masse de la noix de cajou et 30% de celle-ci est du liquide de noix de cajou (CNSL), un liquide visqueux et caustique utilisé dans les peintures industrielles, les résines de laminage et comme intermédiaires pour les produits chimiques industriels. Il peut également être utilisé comme carburant.

Produits sur la même chaîne de valeur

Il n'en existe aucun. Bien que les noix de cajou ressemblent aux arachides - elles sont grillées et consommées en tant que telles, beaucoup en beurre et ensuite vendues sous forme de tartinade sur le pain et la cassave, ainsi que pour la fabrication de *tablet* (grappes de sucre) - la chaîne de valeur est nettement distincte des arachides. Les transformateurs, grossistes et vendeurs de noix de cajou opèrent dans une chaîne de valeur nettement différente de celle des arachides. De plus, alors que les noix de cajou sont consommées dans les sauces et avec les repas, les arachides ne le sont pas.

Types

Certains producteurs font une distinction entre deux tailles de graines provenant de deux variétés d'arbres différentes. Les producteurs reconnaissent également au moins trois types de pomme de cajou (*pom*), qui se distinguent par leur couleur, leur taille et leur goût: la *nwa kajou* décrit comme rose ou couleur du vin; *pom blanch* décrit comme pomme blanche et *pom anana* (ananas) décrit comme jaune. La *kajou was* est associée à la plus grosse graine.

Altitude, sol, soleil, maturité, longévité, taille, abattage, utilisation du bois

Semblable au cacao, l'anarcadier préfère les basses altitudes jusqu'à 1000 mètres au-dessus du niveau de la mer, le plein soleil et un sol noir fertile avec un bon drainage. Ce qui différencie l'anarcadier du cacao, est le fait qu'il ne poussera que dans un sol argileux, pas dans les sols secs rocheux et calcaires. S'il est planté dans un sol humide et noir, il commencera à produire à partir de trois ans. Dans un sol moins fertile il ne produira qu'après 4 ou 5 ans. Les rendements maximaux sont de 12 à 50 ans, mais les anarcadiers peuvent vivre pendant un siècle ou plus. Ils poussent jusqu'à une hauteur de 14 mètres et ce sans limitation de rendement optimal en hauteur, c'est-à-dire sans taille nécessaire. Le bois n'est utilisé que pour la production de charbon de bois. Les arbres ne sont abattus que lorsqu'ils cessent de produire. L'anarcadier produit des graines et des pommes de cajou légèrement sucrées.

Plantation

La plantation de l'anarcadier peut être décrite comme opportuniste comme nous l'avons décrit dans l'aperçu de la chaîne de valeur, sauf que les producteurs prennent plus fréquemment l'initiative de planter délibérément des graines et de s'en occuper. Les producteurs s'occupent aussi plus fréquemment des plantes qui ont germé par elles-mêmes, les déterrants pour les déplacer vers un endroit plus propice.

Culture Intercalaire

Aucun arbre ou plante ne poussera en association avec l'anarcadier, à l'exception des ignames, dont les vignes sont autorisées à se maintenir sur l'arbre.

Intrants

Les agriculteurs n'utilisent ni pesticides ni engrais sur leurs arbres. Ils ne font pas non plus d'efforts importants pour tailler les arbres.

Technologie Matérielle

Les noix de cajou sont généralement ramassées au sol après être tombées de l'arbre et placées dans des seaux, il n'y a donc pas de technologie unique aux noix de cajou.

Afflictions

Les rats et les animaux de ferme mangent la pomme, mais pour la graine dans sa coquille, les fourmis sont le seul insecte nuisible et seulement après la récolte. Si les fourmis pénètrent dans les noix stockées, même si elles sont dans la coquille, elles les dévasteront. La seule défense est la diligence et le déplacement des noix vers un endroit différent. Comme pour le fruit de l'arbre à pain, le vol n'est pas considéré comme un problème grave et, lorsqu'il se produit, il est attribué à la famine.

Traitement et stockage après récolte

La noix à coque dure dans laquelle se trouve la graine est séparée de la pomme, un processus que les producteurs appellent *chatre*, littéralement « châtrer ». La noix est ensuite lavée et séchée au soleil pendant trois jours. Les noix peuvent ensuite être conservées jusqu'à deux et même trois ans, tant qu'elles ont été correctement séchées. Elles doivent être stockées dans un endroit sec où les fourmis ne peuvent pas les atteindre. Dans le cas des noix récoltées au cours de la courte saison de printemps, les noix immatures appelées *nwa dlo* (noix de cajou d'eau), le producteur les *toufe*, ce qui signifie les mettre dans un sac, les couvrir de feuilles de plantain sèches et les laisser dans un endroit sec pour mûrir, quelque chose de similaire à ce qui se fait avec les mangues. Les noix de cajou peuvent être stockées dans la coque pendant des années sans aucun problème, tant qu'elles ont été suffisamment séchées, restent sèches et que les fourmis ne peuvent pas y accéder.

Matériels/Technologies

Le processus utilisé pour extraire la graine de cajou est différent dans le sud du processus de brûler la noix dans le nord et de vaporiser le CNSL. Au lieu de cela, la noix est placée dans un *bwoch*, une planche ou une bûche avec une fente dans laquelle la noix peut être insérée. Un couteau est ensuite maintenu contre la noix et frappé avec un gros morceau de bois, fendant la noix et éclaboussant également le liquide de noix de cajou (CNSL), un liquide caustique contenu dans la coquille qui brûle la peau, laissant des cicatrices selon les participants au groupe de discussion. La graine est ensuite retirée avec une paire de pinces à bec effilé. Les graines sont trempées dans l'eau et lavées avec un détergent et / ou du sel pour éliminer tout CNSL restant ainsi qu'un autre extérieur dur comme une coquille. Les graines nues sont à nouveau lavées et séchées au soleil. Elles sont ensuite soit vendues crues pour la cuisson dans des sauces, soit

utilisés pour préparer l'un de ces trois aliments: *nwa griye* ou noix de cajou cuites, *nwa kalsine* ou noix de cajou grillées, *tablet* ou grappe de sucre de cajou ou cassante.

- Pour cuire les noix de cajou (*nwa griye*), elles sont placées dans un bol avec du riz ou du maïs (pour les empêcher de brûler) et remuées jusqu'à ce qu'elles soient bien grillées.
- Pour faire des noix de cajou brûlées (*nwa kalsine*), les graines sont placées sur une poêle plate ou un morceau d'acier et cuites jusqu'à ce qu'elles soient légèrement brûlées.
- Pour faire une grappe de sucre de noix de cajou ou cassante (*tablet*), les graines sont cuites dans une casserole puis mélangées avec du sucre fondu, de la cannelle, du gingembre, de la bergamote et de la muscade. Lorsqu'elle est complètement mélangée, la pâte avec les graines de cajou incorporées est ensuite placée dans des touffes de la taille d'un cookie sur une planche, une assiette, une feuille de bananier ou une feuille de plastique. Ils sont autorisés à refroidir jusqu'à ce qu'ils forment des grappes dures.

Organizations de Travail et Division du Travail par Sexe, Âge

La plantation et l'élagage d'arbres sont généralement effectué par les hommes. Les femmes et les enfants participent et dominent généralement la collecte des graines et des pommes de cajou au sol, séparant les graines de la pomme et lavant et séchant les noix, bien que les hommes puissent aider dans toutes ces activités. Lorsque la récolte est effectuée sur l'arbre plutôt qu'au sol, les garçons et les hommes contribuent davantage en grimpant sur l'arbre, en secouant les branches et en arrachant les fruits tenaces et difficiles à atteindre. L'ouverture des noix est effectuée par les femmes et les hommes mais pas par les enfants, en raison du CNSL caustique (Cashew Nut Shell Liquid). Les femmes et les hommes peuvent rôtir les graines. La fabrication de *tablet* est exclusivement une activité féminine, tout comme la vente de graines et de *tablet*. Des ouvriers sont embauchés pour participer à l'ouverture des noix. Comme la plupart des producteurs ont 50 arbres ou moins et que les noix se conservent pendant une longue période et peuvent donc être transformées sur des mois, voire des années, une ou deux personnes seulement sont embauchées. Ils sont payés 250 à 300 HTG par jour (~ 2,50 \$ à 3,00 \$ au moment des groupes de discussion) ou ils reçoivent une valeur équivalente en semences. Les enfants ne fendent pas les noix.

Propriété

Aussi bien les hommes que les femmes possèdent des anarcadiers. Certains hommes possèdent de grandes quantités d'arbres. Cependant, les noix de cajou sont davantage considérées comme des cultures d'arbres de femmes. Les anarcadiers sont parfois loués pour une durée de 1 à 3 ans et la récolte peut être vendue.

Lieu de commercialisation

Les ventes de noix de cajou brutes sont associées à la tradition particulière d'être vendues dans les gares routières et les carrefours. On les retrouve également sur les marchés intérieurs en

plein air et dans une certaine mesure sur le marché formel haut de gamme et milieu de gamme, mais pas dans les *boutik*.

Parties Prenantes

Producteurs: Comme pour le cacao, les cultures et le bétail, les noix de cajou sont cultivées et récoltées dans le cadre d'un travail organisé autour du ménage.

Transformateurs et commerçants: Ce sont principalement des femmes. Certaines possèdent des arbres mais d'autres, sinon la plupart, n'en possèdent pas. Elles transforment les noix de cajou en graines ou *tablet* crus ou grillés, puis vendent eux-mêmes les produits avec l'aide des enfants. La plupart des noix de cajou et autres produits dérivés sont vendus à la gare routière de la ville des Cayes.

Petits détaillants: Les acheteurs / transformateurs de premier niveau accordent souvent à d'autres détaillants de petites quantités à crédit pour les vendre.

Ouvriers: Un à deux ouvriers - voisins et membres adultes de la famille - sont embauchés pour participer à l'ouverture des noix. Ils sont généralement payés avec une partie de la production.

Supermarchés urbains et magasins spécialisés:

Certains transformateurs vendent sur les marchés urbains, mais nous n'en avons identifié aucun au cours de la recherche (voir la section sur le cacao pour une description de la chaîne de valeur officielle du marché).

ONGs: Les anarcadiers sont parfois incluse dans les pépinières parrainées par des ONG, courantes après l'ouragan Matthew en 2016. Comme on le voit dans les notes de fin xxxiii et xxxiv, l'organisation TTFF fait des affirmations douteuses sur la distribution de graines.

Parties Prenantes Secondaires

Transporteurs (moto-taxis locaux, camions se rendant en ville)

Souscripteurs financiers et de capitaux

Les producteurs et les commerçantes elles-mêmes.

Mesures et Évaluation des prix

Chiffres significatifs:

- 1 *mamit* de noix de cajou dans la coquille = 5,35 lb =
- Prix bas pour 1 *mamit* pendant la saison de récolte = 4,45 \$ US

Sommaire de Comparaison des Prix Locaux et Internationaux

Comme on peut le voir dans le tableau 8.2 ci-dessous, malgré l'inflation et la volatilité de la gourde haïtienne, les prix à la ferme en USD pour les noix de cajou Haïtiennes sont remarquablement constants et sont constamment 3,7 fois plus élevés que les prix pour les noix de cajou sur le marché international. Ceci avant traitement. Quant aux noix transformées, sur la base de la vente de sachets de 113 grammes vendus à la gare routière des Cayes et à Port-au-Prince pour 250 HTG, le revenu brut de vente au détail en 2020 est de 24 \$ US / kg, soit 24 000 \$ US par tonne, ce qui est exactement ce que Rhoads (2014) a trouvé et, selon la qualité de la noix, équivaut à trois fois la valeur des noix de la plus haute qualité vendues sur le marché international (WW240 à 7240 \$ la tonne) et sept fois la valeur des noix entières de qualité inférieure qui s'élève à 3500 \$ la tonne. C'est 1,65 fois le prix des noix de cajou salées dans les magasins Walmart aux Etats Unis.

Table 8.2: Prix des noix de cajou en coque: Prix à la ferme vs Export

Étude	HTG/Mamit	USD/HTG	Prix à la ferme per kg	Tonne	% du Prix de Gros International
Alcidor 2006	180	40	\$1.85	\$1,850	370%
Rhoads 2014	n/a	n/a	\$1.87	\$1,870	374%
Denis 2018	294	65	\$1.86	\$1,860	372%
Socio-Dig 2020	400	90	\$1.82	\$1,820	364%
International 2020	-	-	\$.50	\$500	100%

Emballage et Transport

A pied, animaux de somme et moto-taxi.

Consommateurs

Plus important en tant que nourriture de rue achetée par les voyageurs dans les gares routières. Également acheté comme gâterie de luxe pour accompagner les repas, cuit avec du riz, de la purée de légumes et dans des sauces (voir Utilisations).

9. Fruit de l'Arbre à Pain

Importance

Les arbres à pain (*Artocarpus altilis*) représentent, à raison de 16 à 32 tonnes / hectare (6,7-13,4 tonnes / acre), l'une des cultures vivrières les plus productives au monde et l'une des plus importantes pour la sécurité alimentaire en Haïti. Après le plantain et les bananes - mieux considérés comme des cultures - c'est l'arbre le plus souvent planté. Dans la Grand Anse, 50% des ménages possèdent au moins un arbre à pain (voir ##). Les habitants de la Grand Anse sont réputés dans tout Haïti pour avoir une préférence gustative marquée pour l'arbre à pain, en particulier sous la forme de *Tonmtom* (voir ci-dessous), un plat distinctement associé à la Grand Anse. À Petite Rivière de Nippes, il y a un festival annuel de l'arbre à pain au cours duquel les femmes locales transforment le fruit de l'arbre à pain en 22 formes différentes de bouillies, gâteaux, pains, croustilles, frites, boules, pâtisseries et conserves.

Histoire

Les premiers arbres à pain ont été introduits dans les Caraïbes en 1791 par le capitaine Bligh de «Mutiny on the Bounty». Leur fruit n'a été accepté comme aliment de base qu'au milieu des années 1800, mais est devenu depuis l'une des cultures de sécurité alimentaire les plus importantes des Caraïbes, et notamment Haïti.

Interventions

Des arbres à pain seraient inclus dans certains projets d'ONG et de pépinières MARNDR. Le TTFF est une organisation qui publie en ligne des déclarations de dons massifs d'arbres à pain et le parrainage d'usines de farine d'arbres à pain et qui prétend également avoir approvisionné 20 écoles de la région en fruits d'arbre à pain. Lorsque nous avons enquêté sur ces allégations en 2018, elles semblaient fausses. Depuis ce temps, les représentants du TTFF ont continué d'insister sur le fait que si certains de leurs partenaires étaient des fraudeurs, d'autres non. ^{xxxv}

Utilisations

Le fruit de l'arbre à pain est le plus souvent frit et servi avec du *fritay* (une variété d'amidons frits qui comprend entre autres du plantain, de la pâte et des patates douces), et qui est généralement mangé avec du porc frit (*griyo*) ou du poulet grillé (*babeque*) et de la salade de chou râpé et des piments (*piklez*).

Le *Tonmtom*, une purée de fruits à pain servie avec une sauce de *kalalou* mélangée avec des épices et dégusté soit avec du poisson, du *sirik* (petits crabes de rivière, *Guinotia dentata*), du *krab* (crabes de terre, *Cardisoma Quanhumi*), du poulet ou du bœuf, est également très courant dans la Grand Anse et les Nippes. Le fruit de l'arbre à pain est également utilisé pour faire du jus et des allégations de sa transformation en farine à Jeremy ont été faites, mais lorsque nous avons enquêté sur ces allégations en 2018, elles se sont avérées frauduleuses (voir la note

xxxiv). Les boutons floraux sont consommés comme légume cuit ou vert et les feuilles sont données comme nourriture au bétail.

Produits sur la même chaîne de valeur

Aucun.

Types

Dans la Grand Anse, les gens reconnaissent deux variétés de fruit à pain: *lam kochon* (fruit à pain cochon), et *kayenn* également appelé *misket* ou *panyol* (espagnol). Les participants aux groupes de discussion avaient tendance à privilégier *kayenn*, expliquant qu'il mûrit plus vite après avoir été récolté - une qualité souhaitable pour les participants - et il rend le *tonmtonm* plus onctueux. Il est physiquement plus dur que le *kochon* qui est doux et a tendance à faire des grumeaux lorsqu'il est écrasé pour faire du *tonmtonm*. Les deux arbres sont des variétés clairement distinctes avec des feuilles différentes. La feuille de *Kochon* étant ronde et celle du *kayenn* a des doigts. Une troisième variété d'arbre à pain est le noyer (*Artocarpus camansi*) mais ce troisième type n'est pas traité dans cette étude

Altitude, sol, soleil, maturité, longévité, taille, abattage, utilisation du bois

Les conditions optimales de croissance de l'arbre à pain se situent en dessous d'une altitude de 1500 mètres, en plein soleil, et dans un sol profond et fertile avec un bon drainage. Il peut prendre de 3 à 10 ans avant de produire des fruits. L'arbre à pain vit plus longtemps que n'importe quel répondant pouvait évaluer. Tous ont mentionné au moins 100 ans et avec une durée de rendement optimale s'étendant de 10 à 50 ans. Il peut se propager à partir de rejets de racines. Il peut atteindre une hauteur de 26 mètres. Lorsqu'il ne produit plus, il est abattu et son bois est utilisé dans la construction de maisons. Il produit de gros fruits qui deviennent sucrés lorsqu'ils sont complètement mûrs.

Plantation

L'arbre à pain est une exception à la stratégie de transfert que les producteurs privilégient avec la plupart des arbres. Les participants au groupe de discussion ont longuement expliqué les essais et les techniques qu'ils ont utilisés pour planter l'arbre à pain. Contrairement aux discussions sur le cacao et les noix de cajou, les répondants n'ont fait aucune référence aux séminaires de formation des ONG. Dans au moins deux cas, les participants ont spécifiquement mis l'accent sur la tradition. De même, ce n'est que dans le cas de l'arbre à pain qu'ils ont mentionné l'arrosage des jeunes arbres. Les participants ont décrit une stratégie traditionnelle consistant à utiliser des boutures (rejets) d'arbres à pain existants, à planter pendant la saison des pluies, à utiliser des engrais et du compost pour nourrir les jeunes plants, à transporter de l'eau pour les nourrir et à planter les jeunes plants à la base des arbres de plantain pour les protéger et fournir un niveau élevé d'humidité pendant qu'ils sont jeunes.

Culture Intercalaire

L'arbre à pain est une culture agroforestière trouvée en association avec tous les arbres fruitiers cultivés localement. On le trouve couramment en association avec le cacao, qui pousse à l'ombre de sa canopée. L'arbre à pain est parfois planté à la base des bananiers plantains et des bananiers pour fournir de l'humidité et de l'ombre lorsqu'ils sont jeunes.

Intrants

Malgré une plantation plus délibérée de l'arbre à pain par rapport à d'autres arbres fruitiers, la culture de l'arbre à pain est encore mieux décrite comme faisant partie d'un système agroforestier d'exploitation semi-sauvage. Les arbres adultes ne sont pas fertilisés, les producteurs n'utilisent pas de pesticides et ils n'élaguent pas les arbres.

Technologie Matérielle

Certains producteurs utilisent un outil de récolte spécialisé, une perche équipée d'un crochet pour cueillir les fruits (voir ##, ci-dessous).

Afflictions

Les principaux problèmes sont les rats et une pourriture qui gâche le fruit de l'intérieur, de sorte qu'un fruit peut sembler parfaitement bon et être pourri à l'intérieur. Les producteurs savent que cette dernière est une maladie et ils en connaissent la source mais ni le MARNDR ou une autre ONG ne s'est attaqué au problème. Certains répondants semblent penser que les abeilles sont à l'origine de la maladie. Les producteurs ont associé la présence des abeilles à la possibilité qu'elles provoquent la pourriture. Un autre problème concernant les abeilles est qu'elles pullulent sur les fruits mûrs et pourris, et que lorsqu'elles sont dérangées, peuvent parfois devenir agressives. Le vol n'est pas considéré comme un grand problème et lorsqu'il survient, comme pour les noix de cajou, il est excusé comme une conséquence de la faim et non de la cupidité.

Saisons et Stratégie de Récolte

Les arbres à pain peuvent produire au moins quelques fruits tout au long de l'année, mais la plus grande saison a lieu de Juin à Août. Cette *gran rekolt* (grande récolte) varie entre les communes, même celles très proches les unes des autres, de sorte qu'une commune peut avoir des fruits alors qu'une autre n'en a pas. Cependant, pendant cette période, les répondants décrivent de grandes quantités de fruits à pain laissés pourrir sur le sol. En septembre, les fruits se font rares. La période la moins productive se situe de Décembre à Janvier. En Mars, l'arbre à pain recommence à devenir abondant. Le fruit de l'arbre à pain est récolté sur l'arbre avec un *gol* (une perche avec un crochet à son extrémité) et parfois un sac maintenu ouvert par un fil (*rاله*) dans lequel tombe le fruit. Le simple fait de laisser tomber le fruit le blesse et le fait pourrir rapidement. Une autre technique consiste à préparer un lit de feuilles et d'herbe pour que les fruits tombent sans être endommagés.

Traitement et stockage après récolte

Il n'y a pas de méthode de traitement ou de stockage autre que la cuisson dans les moyens décrits dans la section sur les utilisations. Voir également les possibilités de transformation en farine à la note xxxv.

Matériels / Technologies

Pour faire du *tonmtonm* (fruit à pain en purée), le fruit est pelé et bouilli, puis écrasé dans un mortier à l'aide d'un pilon de la taille d'une batte de baseball. Alternativement, les fruits peuvent être bouillis puis pelés et écrasés. Pour faire du jus, le fruit est pelé, bouilli et mélangé avec du sucre. Pour faire du pain frit, le fruit cru est pelé, bouilli, coupé en morceaux puis frit dans de l'huile de cuisson. Alternativement, les morceaux peuvent être écrasés entre des morceaux de bois plats puis frits.

Organisations de Travail et Division du Travail par Sexe/Âge

Les hommes font généralement le travail lors de la plantation ou l'élagage d'arbres. Les hommes et les garçons cueillent les fruits et aident au transport. Les femmes et les filles prennent alors le contrôle du fruit et s'occupent de toute la transformation et de la vente. Lorsque de la main-d'œuvre est embauchée, c'est généralement le cas de *Madan Sara* (commerçante itinérante) qui a acheté un arbre entier ou plusieurs arbres et a l'intention de les récolter et de transporter des produits en vrac sur le marché.

Propriété

Aussi bien des hommes que des femmes possèdent des arbres à pain. Les producteurs vendent généralement la récolte saisonnière de 3 mois ou louent l'arbre pendant une période pouvant aller de 1 à 5 ans. Le prix peut varier de 1000 HTG à 5000 HTG selon la taille de l'arbre et le rendement potentiel.

Lieu de Commercialisation

Le fruit de l'arbre à pain est trouvé uniquement sur les marchés informels. Il est rarement expédié à Port-au-Prince. Certains acheteurs viennent de la ville pour acheter des fruits à pain, notamment dans la Grand Anse. Plus communément, en période de pénurie, le fruit à pain est transporté par bus depuis la région de Léogâne.

Partie Prenantes

Producteurs: Tout comme d'autres arbres, cultures et bétail, les arbres à pain sont cultivés et récoltés dans le cadre d'un travail organisé autour du ménage.

Transformateurs et Commerçants : Principalement des femmes, dont certaines possèdent des arbres mais d'autres sinon la plupart n'en possèdent pas. Ils transforment le fruit à pain en *tonmtonm* ou en tranches frites. Ces aliments sont généralement consommés l'après-midi et le soir.

Ouvriers

Des voisins et des membres adultes de la famille peuvent être embauchés en échange d'une partie des produits.

Supermarchés Urbains et Magasins Spécialisés

Le fruit de l'arbre à pain est uniquement un produit du marché informel.

ONGs: Plus encore que les anacardiens, les arbres à pain sont généralement inclus dans les pépinières parrainées par des ONG, ce qui a été courant après l'ouragan Matthew en 2016. Selon les répondants aux groupes de discussions, les arbres sont généralement donnés. Comme mentionné dans d'autres sections, TTFF est une organisation qui publie en ligne des déclarations de dons massifs d'arbres à pain et de parrainage d'usines de farine d'arbres à pain et qui prétend également avoir approvisionné 20 écoles de la région en fruits à pain. Lorsque nous avons enquêté sur ces allégations en 2018, elles semblaient fausses. Depuis lors, les représentants du TTFF ont continué d'insister sur le fait que si certains de leurs partenaires étaient des fraudeurs, d'autres ne le sont pas (voir note xxxiv).

Exportateurs: Aucun.

Parties Prenantes Secondaire

Les transporteurs (porteurs qui possèdent des animaux, des camions en provenance de Léogâne, mais surtout des motos taxis locaux), employés de la Maison, travailleurs agricoles temporaires. Les enfants des ménages, qui fournissent eux-mêmes du travail - servant de principale source de main d'œuvre pour les femmes - et qui bénéficient de la chaîne de valeur sous forme de nourriture et de scolarité. En effet, la réponse la plus courante au travail était « mari » puis « enfants ».

Souscripteurs financiers

Aucun

Mesures et Évaluation des Prix

Le fruit de l'arbre à pain est vendu par *lo* (lots). En général, quatre fruits constituent un *lo*, mais en période de faible rendement un *lo* peut être constitué de deux fruits seulement alors qu'en haute saison, un *lo* peut comprendre jusqu'à sept fruits. Le prix par *lo* varie d'un minimum de

100 HTG (1,11 \$ US) pour 6 fruits à 250 HTG (2,77 \$ US) pour 5 fruits. En traduisant cela en valeur par fruit, la fourchette va de 15 HTG (17 cents US) à 50 HTG (56 cents US) par fruit.

Les prix varient selon la saison et la disponibilité. Les participants aux groupes de discussion ont décrit une situation où, pendant la haute saison de récolte à la fin de l'été, le fruit à pain pourrit sur le sol et est laissé sur le marché. Dans les mois les moins productifs de l'année où il n'y a pas de fruits d'arbre à pain disponibles localement - mois de Décembre et Janvier ou après l'ouragan Matthew - les marchands transportent les fruits à pain dans les transports publics depuis Léogâne pour un prix de vente à l'arrivée d'une douzaine pour 600 HTG (6,67 \$ US) ou 56 cents US par fruit, le prix le plus élevé pour lequel il se vend.

Les deux facteurs limitants du fruit de l'arbre à pain sont le transport et la rapidité avec laquelle les fruits se gâtent. Le fruit à pain est volumineux et lourd et n'a pas de valeur en poids, le transport représente alors un coût important, à la fois en termes de temps et d'énergie - lorsque les commerçants doivent porter les fruits sur leur tête - et en termes de coût pour les transports publics. Pour transporter 1 sac de fruit à pain de Léogâne à Dame Marie, le coût est de 200 HTG (2,22 \$ US) à 250 HTG (2,77 \$ US) par sac.

Étant donné le poids des fruits par rapport aux revenus de leur vente, on peut dire que la valeur à la ferme du fruit à pain, s'il est vendu localement, est nulle et que toute la valeur ajoutée en découle du transport et du temps consacré à la vente et à la cuisson des fruits.

Cela ne signifie pas que l'arbre à pain n'a aucune valeur locale pour les producteurs. Au contraire, l'impression à l'écoute des participants aux groupes de discussion est celle des quatre produits étudiés, le fruit à pain est la culture préférée. Les participants ont décrit avec enthousiasme son goût, sa satiété et le sentiment de sécurité qu'ils en retirent étant simplement disponible. De plus, il y a une valeur ajoutée lorsque le fruit à pain est converti en *tonmtom* et en *fritay*.

Sommaire de Comparaison entre prix locaux et internationaux

Il n'y a pas d'exportation de fruit à pain, mais il est possible de convertir le fruit à pain en farine pendant l'abondance saisonnière et soit le stocker et le vendre pour la consommation pendant l'intersaison, ou l'envoyer à Port-au-Prince pour la revente et/ou l'exportation. Bien que plusieurs organisations aient affirmé avoir des usines de farine de fruit à pain dans la Grand Anse, notre suivi nous a démontré que ces allégations étaient fausses (voir la note xxxiv).

Emballage et Transport

La plupart du transport rural se fait à pied et à moto. Des sacs de 5 douzaines sont transportés de Léogâne à la Grand Anse, ou vice versa, pour un coût de 200 HTG (2,22 \$ US) à 250 HTG (2,77 \$ US) par sac.

Capital

Producteurs et Commerçants

Consommateurs

Le plus souvent consommé à la maison, le fruit à pain est aussi un aliment de rue important vendu en tant que *tonmtonm* et *fritay* (morceaux frits similaires aux pommes de terre frites; voir Utilisations).



10. Graines de Ricin

Importance

L'huile de ricin est un remède domestique et une pommade capillaire omniprésents en Haïti. On trouve le ricin dans tout le pays, poussant comme mauvaise herbe dans les jardins, autour des maisons et le long des routes. Parce qu'il est si commun et donc disponible, il a peu de valeur en tant que culture de rente. Les gens le récolteront souvent là où ils se trouvent sans penser à qui pourrait en être propriétaire et sans craindre d'être accusés de vol. Certaines femmes se spécialisent dans la transformation et la vente d'huile, comme indiqué ci-dessous.

Histoire

L'huile de ricin a une longue histoire en Haïti, remontant jusqu'à l'ère coloniale lorsqu'elle était utilisée par les femmes noires comme onguent capillaire. Elle a également été utilisée comme laxatif et pour soigner les affections cutanées. Nous savons qu'il y a eu une tentative plus tôt dans l'occupation américaine (1918) de la produire et de l'exporter à grande échelle, mais qui n'a jamais été réalisée. Il y avait un flux d'exportations vers les États-Unis qui aurait duré jusque dans les années 1970. Nous avons un aperçu de ces exportations dans les rapports USDA / FAS (1953) qui documentent des exportations de 1952 de 4 591 tonnes courtes et de 1951 des exportations de 5 079 tonnes courtes de graines de ricin. Presque tous sous forme de graines et non d'huile transformée. Néanmoins, les références aux exportations de graines de ricin sont rares. Nous n'avons trouvé aucun autre document du ministère de l'Agriculture, de l'USAID ou d'une agence de développement mentionnant la production ou les exportations de graines de ricin à partir d'Haïti. Même dans les rapports traitant spécifiquement des exportations agricoles et ceux traitant des huiles essentielles exportées d'Haïti, il n'est fait aucune mention de l'huile de ricin. De même, dans la mémoire vivante des participants aux groupes de discussion, ce n'est, selon les participants eux-mêmes, que récemment qu'elle a pris de la valeur.

Interventions

Financé par la Banque mondiale et mis en œuvre par GOH, RESEPAG a récemment mis en place un programme dans le cadre duquel elle achetait de modestes quantités d'huile de ricin à des transformatrices. Le seul lien que nous avons pu identifier avec les coopératives de la région était de petits achats (entre 10 et 15 gallons) auprès de quatre coopératives de la région de Les Angle qui appartiennent à la plus grande fédération coopérative FADA. Le programme s'est arrêté fin 2019. Une caractéristique intéressante de ces projets est que les participants aux groupes de discussion ont attribué les achats et même la formation à ORE et ont cité de grandes quantités d'huile de ricin amassée par ORE et exportée. Le personnel de l'ORE affirme qu'il n'a rien à voir avec ces achats, qu'il n'a jamais eu de programme portant sur les graines de ricin, qu'il a bien évalué la faisabilité d'un tel programme et a constaté que le prix local dépasse jusqu'à présent le prix international des produits de base et qu'une telle entreprise ne serait pas viable.

Utilisations

L'huile de ricin était traditionnellement et est toujours utilisée en Haïti comme produit capillaire féminin, huile de massage, laxatif, pommade sur les plaies, traitement de la fièvre, le rhume, les allergies, les maux d'estomac, les parasites intestinaux, les hémorroïdes et les infections cutanées, et comme anti douleur pour courbatures et blessures internes. Les Haïtiens mélangent l'huile avec de la muscade broyée et la donnent aux nouveau-nés pour les stimuler à passer le méconium (les tous premiers excréments du bébé qui se sont accumulés dans les intestins du nourrisson pendant la gestation). Les participants aux groupes de discussion ont également raconté qu'ils la brûlent et la choquent avec de l'eau pour ensuite la consommer comme une huile comestible. À l'échelle internationale, elle est populaire comme onguent capillaire, qui est la seule utilisation d'huile de ricin exportée. Un participant aux groupes de discussion a expliqué qu'elle peut aussi être utilisée pour masquer l'odeur de la cocaïne introduite en contrebande à l'intérieur des barils. L'huile de ricin est utilisée dans des applications industrielles pour fabriquer de l'acide sébacique, qui est à son tour utilisé pour fabriquer des plastiques, des lubrifiants, des cosmétiques, des bougies et des matériaux de peinture.

Produits sur la même chaîne de valeur

Aucun.

Types

Il existe trois types de graines de ricin: une très grosse tachetée, une moyenne tachetée et une petite blanche. Cette dernière petite graine blanche est considérée comme la plus productive, donnant le plus d'huile et donc la plus recherchée. La plus grosse a la réputation d'être plus souvent associée à des cas d'empoisonnement à la ricine

Altitude, sol, soleil, maturité, longévité, taille, abattage, utilisation du bois

On trouve le ricin à des altitudes allant jusqu'à 3000 mètres. Il pousse en plein soleil et dans n'importe quel sol avec un drainage raisonnable. Il commence à produire des gousses dans les 3 à 6 mois suivant la plantation et poursuit son rendement pendant 4 à 5 ans. La littérature sur la plante décrit qu'elle est capable d'atteindre 10 mètres, suggérant qu'elle pourrait vivre beaucoup plus longtemps que 5 ans. Cependant, en Haïti, la plante ne pousse généralement pas jusqu'à plus de 2 à 3 mètres de hauteur et vit rarement - ou est autorisée à rester dans le sol - pendant plus de quelques années. Le ricin ne nécessite pratiquement aucun entretien.

Malgré ses nombreuses utilisations, c'est une plante envahissante et facilement accessible, considérée comme une mauvaise herbe par la plupart des Haïtiens. Même les producteurs qui plantent et cultivent délibérément le ricin coupent généralement les arbres après quelques années pour planter autre chose. Les retours financiers sur l'investissement de temps et d'espace dans le ricin sont considérés comme opportunistes et ne représentent généralement

qu'une fraction de ce qui peut être gagné sur les cultures vivrières. La tige / bois est inutile même pour le bois de chauffage.

Plantation

Le principal moyen de planter des graines de ricin en Haïti est clairement similaire au système décrit ci-dessus où, plutôt que de planter délibérément des graines de ricin, les producteurs permettent simplement aux jeunes plants qui poussent de pousser, ou lorsqu'ils intercalent quelques plants de ricin avec du maïs, des arachides et plantains. Cependant, contrairement à d'autres cultures arboricoles, les participants aux groupes de discussion rapportent que la plantation de ricin est à peu près la même que pour les cultures annuelles, en espaçant les plantes à 2 mètres et en mettant 2 graines dans un trou. Aucun arrosage n'est nécessaire, mais la zone environnante doit être désherbée et il faut veiller à ce que les animaux ne mangent pas les jeunes plants. Cela dit, ceux qui cultivent délibérément du ricin sont une petite minorité. C'est par définition la culture du pauvre.

Culture Intercalaire

Lorsqu'il est délibérément cultivé, le ricin est souvent planté près de la propriété et cultivé en jardin en intercalaire avec du maïs, des plantains et surtout des arachides.

Intrants et Technologie Matérielle

Aucun.

Afflictions

Un problème récent et grave est un petit insecte noir qui pond des œufs blancs sous les feuilles - presque certainement une référence aux mouches blanches. Les membres des groupes de discussion en ont longuement parlé, bien que les participants aient rapidement détourné leur attention, passant de la destruction du ricin - les mouches empêchant la production de graines - à la destruction et aux pertes de bénéfices que les mouches causent aux arachides. Un autre problème est que le bétail mange les jeunes plants de ricin. Les gens ne le volent pas. Ou plutôt, il n'a pas une valeur suffisante pour le considérer comme un vol.

Saisons et Stratégie de Récolte

Le ricin produit toute l'année. Les gousses individuelles doivent être récoltées au bon moment – dans une courte fenêtre contée en jours - sinon elles durciront et ne seront plus utiles pour faire de l'huile. Elles sont cueillies à la main car les branches sont généralement à portée de main ou la branche peut être abaissée.

Traitement et stockage après récolte

Si les graines sont transformées et vendues dans les gousses - elles sont généralement vendues dans un sac avant d'être retirées des gousses. Les gousses sont ouvertes au couteau, les graines sont extraites et lavées puis séchées au soleil. Parce qu'elles sont toxiques, rien ne mange les graines. Selon les répondants des groupes de discussion, les graines peuvent être stockées pendant six ans.

Matériels / Technologies de Traitement

Les graines sont torréfiées dans un pot puis pilées dans un mortier ou moulues. La pâte est ensuite mélangée à de l'eau et bouillie. Après avoir été bouillie pendant la nuit, l'huile est soigneusement retirée du pot avec une cuillère. Un détergent peut être ajouté comme catalyseur pour la séparation. L'huile est ensuite filtrée à travers une maille fine ou un chiffon, mélangée à de l'eau et le processus est répété une deuxième fois.

Organisations de Travail et Division du Travail par Sexe/Âge

Les hommes aussi bien que les femmes plantent le ricin. Mais il est sans doute le produit agricole le plus féminisé d'Haïti. La raison en est le rôle saillant que joue l'huile de ricin en tant que pommade capillaire féminine, dans le kit de la sage-femme, et parce que les plants de ricin sont souvent cultivés autour de la cour, plutôt que dans le jardin, un domaine définitivement féminin. Ce n'est que dans le cas de la culture pour l'exportation ou la production de masse - quelque chose de rare en Haïti aujourd'hui mais qui semble s'être produit avec les projets d'huile de ricin RESEPAG parrainés par la Banque mondiale (voir ##) – que nous voyons des hommes s'impliquer de manière significative dans la chaîne au niveau de la production et de la commercialisation. Un autre facteur qui encourage la participation des femmes est que les femmes peuvent facilement récolter les graines car il n'est pas nécessaire de grimper aux arbres. Seules les femmes transforment l'huile de ricin.

Propriété

Hors sujet. Les plants de ricin ne sont jamais loués et n'ont pas assez de valeur pour que les producteurs puissent en faire valoir la propriété.

Lieu de commercialisation

Vendue à partir du domicile par des femmes spécialisées dans la fabrication et la vente, sur les marchés et dans les pharmacies semi-formelles et formelles.

Parties Prenantes

Transformateurs et Commerçants: Principalement des femmes qui transforment les graines de ricin en huile.

Ouvriers: Travail familial.

Coopératives/associations: (voir ORE ci-dessous)

Supermarchés Urbains et Magasins Spécialisés:

Certains transformateurs vendent sur les marchés urbains, mais nous n'en avons identifié aucun au cours de la recherche (voir la section commercialisation du cacao pour une description de la chaîne de valeur du marché formelle).

ONGs: voir ## plus haut.

Parties Prenantes Secondaires

Transporteurs (moto-taxis locaux, camions allant à la ville).

Souscripteurs financiers et capital.

Producteurs et Commerçants.

Mesures et Évaluation des prix

Marché Local

Les deux mesures qui doivent être comprises pour évaluer la valeur de l'huile de ricin sur le marché local sont:

- 5 *po* (*mamit*) fait 1 gallon d'huile^{xxxvi}
- 1 *po* de graines se vend à 225 HTG (contre une *mamit* qui contient 3 000 ml. Et se vend à 200 HTG).
- 1 gallon contient 5 *ka* (mais le marché local ne vend pas au gallon) donc le coût de la graine pour 1 *ka* est exactement de 1 *po* = 225 HTG
- Le prix de vente d'un 1 *ka* = 300 HTG, une valeur ajoutée de 75 HTG sur 225 de 33%.

Si nous traduisons ces valeurs en barils et en tonnes afin de les comparer au prix international, nous obtenons ce qui suit:

- 1 gallon = 16,67 \$ US
- *Kaboy* = 5 gallons (25 *mamit*) = 83,33 \$ US
- Tambour 50 gallons = 10 *kaboy* (250 *mamit*) = 833,33 \$ US
- Tambour 55 gallons = 11 *kaboy* (275 *mamit*) = 916,66 \$ US

Marché d'Exportation d'Haïti existant: Mesures et Prix «ORE»

Les participants aux groupes de discussion ont insisté que l'ONG haïtienne locale ORE (Organisation pour la réhabilitation de l'environnement) achète de l'huile de ricin auprès des transformatrices dans la région de Les Angle et Tiburon du département du Sud. ORE le nie. Le seul lien qu'une coopérative de la région à aux achats d'huile de ricin sont de petits achats (allant de 10 et 15 gallons) auprès de quatre coopératives de la région de Les Angle qui

appartiennent à la plus grande fédération coopérative FADA. Néanmoins, les participants au groupe de discussion ont insisté sur le fait qu'ils vendaient des tambours entiers d'huile de ricin et ils étaient précis sur les quantités et les prix.

- 1 *Po* de graines se vend à « ORE » pour 300 HTG (3,33 \$ US)
- 1 gallon = 22 \$ US
- *Kaboy* (*doum jon*) = 5 gallons (25 *mamit*) = 111 \$ US
- *Doum* 50 gallons = 10 *kaboy* (250 *mamit*) = 1 111 \$ US
- *Doum* 55 gallons = 11 *kaboy* (275 *mamit*) = 1 222 \$ US
- 1 tonne = 5 870 \$ US

Sommaire de Comparaison des prix locaux et internationaux

Les producteurs obtiennent 5 870 \$ par tonne d'huile de ricin du mystérieux acheteur «ORE», tandis que l'on peut acheter de l'huile de ricin de première qualité (Ricin) sur le marché international pour 1 360 \$ à 2 000 \$ (point médian de 1 680 \$) la tonne. Autrement dit, l'acheteur mystère paierait aux producteurs 1111 \$ pour un tambour d'huile de ricin de 50 gallons, tandis que la valeur sur le marché local est de 833,33 \$ US et la valeur sur le marché international selon Alibaba est de 257 \$ à 379 \$ (point médian de 318 \$ US).

Mesure	Prix «ORE» payé aux producteurs d'huile de ricin	Prix de vente sur le marché local d'Haïti	Coût des graines au prix local	Prix international des produits de base pour l'huile de ricin de haute qualité
1 gallon	\$22	\$17	\$11	\$7
5 gallon	\$111	\$83	\$55	\$32
50 gallon	\$1,111	\$833	\$550	\$318
55 gallon	1,122	\$917	\$605	\$350
Ton	\$5,870	\$4,405	\$2,907	\$1,680
Rapport du prix local au prix international	349%	262%	173%	100%

Consommateurs

Le plus souvent acheté par les femmes pour être utilisé comme onguent capillaire, ensuite à des fins médicinales.

WORKS CITED

- Akman, Geraldine. 1986. BEYOND THE MOUNTAINS MORE MOUNTAINS: Underdevelopment in Haiti. A thesis submitted to the Faculty of Graduate Studies of the University of Manitoba in partial fulfillment of the requirements of the degree of MASTER OF ARTS
- Alicindor, Ewald. 2006. Diagnostic des procédés de conservation et de transformation de la noix de cajou à St Jean du Sud et propositions d'amélioration, Memoire, Faculte D'Agronomie et de Medecine Veterinaire, Damien, Haiti.
- Berlan, Amanda and Ame Bergés. 2013. Report of findings commissioned by Green & Black's October. Cocoa Production in the Dominican Republic: Sustainability, Challenges and Opportunities
https://www.cocoalife.org/~media/CocoaLife/News%20Articles%20PDF/SCI_cocoa_report.pdf
- CFI. 2020. Haiti. Open Data. <http://opendata.investhaiti.ht/kequwld/agriculture-trade>. Haiti Ministry of Commerce and Industry.
- CHANCY, M. 2017. Évaluation du potentiel de filières porteuses du secteur de la production, agricole, de l'élevage et de la pêche. Proposition d'un cadre incitatif au financement des filières agricoles compétitives en Haïti. Synthèse
- Denis, William 2018. Analyse de la filière noix de cajou (Anacardium occidentale L.) dans la commune de St Jean du Sud. Mémoire de Fin d'Etudes. Université Américaine Des Sciences Modernes D'Haiti (UNASMOH)
- ECVH 2001 (survey on living conditions in Haiti 2001, ECVH 2001)
- Egbejule, Eromo. 2017. How Cashew Apple Juice Became Africans New Power Drink. Financial Times.
- FAO 2001. Hubert OMONT – IPGRI – Commodity Chains)
- FAO 2019. Cacao Value Chain Analysis. Ex-Act Value Chain Case Study
- Fischer, Alex and Marc A. Levy. 2012. Designing environmental restoration programs in politically fragile states: Lessons from Haiti Alex Fischer and Marc A. Levy pp. 251-270 in Strengthening Post-Conflict Security and Diplomacy, ed. Carl Bruch, Mikiyasu Nakayama and Ilana Coyle, Environmental Law Institute, Washington, DC: 2012.
- FOMIN 2013. NEWS Haitian chocolate: You say cocoa, I say cacao. By [Yolanda Strachan](https://www.fomin.org/en-us/Home/FOMINblog/Blogs/DetailsBlog/ArtMID/13858/ArticleID/2138/NoTitleLink.aspx) 2013/06/06 <https://www.fomin.org/en-us/Home/FOMINblog/Blogs/DetailsBlog/ArtMID/13858/ArticleID/2138/NoTitleLink.aspx>
- Harrison, Lawrence E. 1991 "The Cultural Roots of Haitian Underdevelopment" Small Country Development and International Labor Flows. Anthony P. Maingot, ed. Boulder: Westview Press Inc.
- IDB. 2016. HAITI AGRICULTURAL AND AGROFORESTRY TECHNOLOGICAL INNOVATION PROGRAM - PITAG (HA-L1107, HA-G1038) GRANT PROPOSAL

IICA 1997. Agriculture in Haiti 1991-1995 and Beyond. P 10

Jean Chesnel Jean, 2014. Journal of Field Actions : Field Actions Science Reports. [Special Issue 9 | 2014 : Haïti : Innovations locales, clés pour un développement durable et inclusif](#) La filière Cacao d'Haïti : Un exemple de succès d'échanges Sud-Sud et de partenariat Nord-Sud .

Jones, A. Maxwell P. Sep 29, 2014 Crop productivity, yield and seasonality of breadfruit (*Artocarpus* spp., Moraceae). *Fruits*, 2014, vol. 69, p. 345–361

Jones, A.M.P., Murch S.J., Ragone D., Diversity of breadfruit (*Artocarpus altilis*, Moraceae) seasonality: A resource for year-round nutrition, *Econ. Bot.* 64 (2010) 340–351.

Kaufman, Michael. 196. "Community Power, Grasrots Democracy, and the Transformation of Social Life." In Michael Kaufman and Haroldo Dila Alfonso (eds.), *Community Power and Grasrots Democracy: The Transformation of Social Life*. London and Ottawa: Zed Books and IDRC.

Kelsey, Carl, 1921. American Intervention in the Dominican Republic

Lundahl, Mats. 1983. The Haitian economy: Man, land, and markets. New York: St. Martin's.

MARNDR/IDB 2005. IDENTIFICATION DE CRENEAUX POTENTIELS DANS LES FILIERES RURALES HAITIENNES (HA-T1008/ATN-FC-9052) FILIERE CACAO. Consultant Frizner Pierre.

Mattern, Max and Kim Wilson. 2013. Integrating Finance to Support Agricultural Value Chains: A Study of HIFIVE Grants in Haiti. The Fletcher School of Law and Diplomacy, Tufts University. September 2013

Molnar¹, Joseph J., and Senakpon Kokoye², Curtis Jolly³, Dennis A. Shannon⁴ & Gobena Huluka. 2015. Agricultural Development in Northern Haiti: Mechanisms and Means for Moving Key Crops Forward in a Changing Climate *Journal of Agriculture and Environmental Sciences*. December 2015, Vol. 4, No. 2, pp. 25-41. Published by American Research Institute for Policy Development <http://dx.doi.org/10.15640/jaes.v4n2a4>

Moral, Paul. Paysan haïtien. [Paris] G.P. Maisonneuve & Larose, 1961

Morton, Julia F (1987). "Breadfruit; In: Fruits of Warm Climates". NewCROP, the New Crop Resource Online Program, Center for New Crops and Plant Products, Department of Horticulture and Landscape Architecture, Purdue University, West Lafayette, IN. pp. 50–58.

Niala Boodhoo, Miami Herald March 30, 2010.

<http://www.miamiherald.com/2010/03/30/1554179/better-farming-could-boost-haiti.html>

Nieburg, Oliver. 2016. 'The new Nacional': Chocolate majors urged to join Dominican Republic cocoa awakening. By 25-Jul-2016 - Last updated on 04-Aug-2016 at 07:35 GMT

Paul, Gary. 2011. Programme de Croissance du Pole Nord: Les Filières Agricoles de la Region Nord, Diagnostic et Potential Development.

PNUE. 2016. Économie verte étude sur les filières agricoles et le verdissement dans le Département du Sud – Haïti

PNUE. 2016. Économie verte étude sur les filières agricoles et le verdissement dans le Département du Sud – Haïti

Quénéhervé, Patrick, Michel Boccara, and Frederic Descroix. 2015. Institute of Research for Development Appui à la revalorisation des filières agricoles café et cacao dans le département de la Grande Anse, Haïti (22 au 30 Mai 2015). Technical Report. CIRD. August 2015 DOI: 10.13140/RG.2.2.35483.05927.

Schwartz, Timothy. 2019a. The Haitian Boutik ('neighborhood' or 'convenience' store). Carried out on behalf of American Peanut Council and The Clinton Foundation.
<https://timothyschwartzhaiti.com/haiti-market-system/>

Schwartz, Timothy. 2019b. Haiti Hope Gender Travesty. Based on research carried out on behalf of TechnoServe and Coca Cola. <https://timothyschwartzhaiti.com/haiti-hope-gender-travesty/>

SECID 1999. Haiti Small-Scale Coffee Producers Production, Processing, Quality Control and Marketing. by Gilberto Amaya, Victor E. Mencia, Patrice Gautier, Jose A. Gemeil
SECID/Auburn PLUS Report No. 49/ USAID/Haiti Agriculture and Economic Growth Office This work was performed under USAID Contract No. 52 I-0217-C-00-5031-00. The views expressed herein are the views of the contractor and not necessarily those of the U.S. Agency for International Development.

SECID 2001. Final Report of the South-East Consortium for International Development (SECID) and Auburn University. Dennis A. Shannon, J.D. (Zach) Lea, Lionel Isaac and Sarah Belfort tis work was performed under USAID/Haiti Contract No. 521-02 I 7-C-00-5031-00.

Smith, Jennie M., 2001 When The Hands Are Many Ithaca: Cornell University Press.

Smucker, Glen. 2002. PRODUCTIVE LAND USE SYSTEMS END OF PROJECT REPORT COMPENDIUM. September 1992 -December 2001 Funded by USAID Cooperative Agreements: 521-0217-A-00-0002-00, 521-0217-A-00-5030, 521-A-00-95-00030-00, 521-A-00-99-00062-00. PADF

Smucker, Glenn Richard. 1983. "Peasants And Development Politics: A Study In Haitian Class And Culture". New School For Social Research. Pages: 511.

Socio-Dig. 2014. CRS Haiti Cacao Impact Evaluation Baseline. Written by Timothy T. Schwartz, Harold Maass, and Keely Brooks.

Tarter, Andrew, Katie Kennedy Freeman, and Klas Sander 2016. A History of Landscape-level Land Management Efforts in Haiti Lessons Learned from Case Studies Spanning Eight Decades. World Bank.

The Great Exhibition. American Farmers Magazine. Volume 6. Issue 5.

The World Bank 2013. Haiti Business Development and Investment Project (BDI) (P123974). RESTRUCTURING PAPER ON A PROPOSED PROJECT RESTRUCTURING OF HAITI BUSINESS DEVELOPMENT AND INVESTMENT PROJECT APPROVED ON MAY 21, 2013 TO THE REPUBLIC OF HAITI FINANCE, COMPETITIVENESS AND INNOVATION LATIN AMERICA AND CARIBBEAN

Thorpe, George, 1921. "Basic Supply Plan for Measures Exterior to the United States: Haiti," General Staff College (1921) from 1921/3/39D/127/NARA.

Anglade, Marc, Marc J. Cohen, and Tonny Joseph 2018. "USAID's AVANSE Project in Haiti: An Assessment of Its Conformity with Aid Effectiveness Principles," Oxfam Research Backgrounder series (2018): <https://www.oxfamamerica.org/explore/research-publications/usaids-avanceproject-in-haiti>

U.S. Government. 2011. The Feed the Future (FTF) Multi-Year Strategies

US Senate. 1922. Inquiry into the Occupation of Haiti and Santo Domingo. Volume 1. United States Congress. Senate.

USAID Funding Haiti Agroforestry Outreach Program In Conserving Tropical Forests and Biological Diversity

USAID. 2009. Private Financing for Watershed Stewardship in Haiti. CONSULTANT REPORT Développement Economique pour un Environnement Durable/ Sponsoring USAID Office: USAID / Haiti. Contract Number: EDH-I- 00-05-00004-00. Contractor: DAI. Subcontractor: Terra Global Capital .Author: D. Kloss, J. Lewis

USAID/AVANSE. 2016. HAITI'S CACAO FARMERS ELIMINATE MIDDLEMEN, DOUBLE INCOMES Dieula Rosembert has banded together with other cacao farmers to sell directly to Haiti's biggest cacao exporter. Joanna Stavropoulos, USAID AVANSE

USAID/AVANSE/DAI 2013. Feed the Future North / AVANSE The Pro's and Con's of Growing Cocoa in Small Caribbean Countries. Presentation.

USAID/DAI 2013 Presentation of Feed the Future/AVANSE project at the 24th Partnership Meeting & Sustainability Fair, Developing Sustainable Cocoa Production through Agroforestry. October 16, 2013.

USDA/FAS (Foreign Agricultural Service). 1953. Foreign Crops and Markets. USDA. Watkins, Tate. 2013. Selling Haitian Coffee to American Hipsters. Why coffee fanatics from Brooklyn to San Francisco are clueless about the superb coffee growing in their country's backyard. Medium.com. Jun 28, 2013

White, T. Anderson And Glenn R. Smucker 1998 Social Capital and Governance in Haiti. In Haiti: The Challenges of Poverty Reduction, World Bank Volume II: Technical Papers Report No. 17242-HA

World Bank 1991. Haiti Agricultural Sector Review. Latin America and the Caribbean Regional Office. Report No. 9357-HA

World Bank 2017. INTERNATIONAL DEVELOPMENT ASSOCIATION PROJECT PAPER ON A PROPOSED ADDITIONAL GRANT AND RESTRUCTURING IN THE AMOUNT OF SDR 25.6 MILLION (US\$ 35 MILLION EQUIVALENT) FROM CRISIS RESPONSE WINDOW RESOURCES TO THE REPUBLIC OF HAITI FOR A RELAUNCHING AGRICULTURE: STRENGTHENING AGRICULTURE PUBLIC SERVICES II PROJECT June 1, 2017

World Bank. 1985. HAITI AGRICULTURAL SECTOR STUDY VOLUME I MAIN TEXT. Report No. 5375-HA. June 14, 1985 Projects Department Latin America and the Caribbean Regional Office.

NOTES

ⁱ Tous les projets de développement agricoles commencent par deux promesses :

- 1) une occasion fantastique d'augmenter la production, quel que soit la culture ou l'animal que l'agriculteur doit cultiver ou élever ;
- 2) si le projet est financé , les bénéficiaires appauvris connaîtront une augmentation considérable de leurs revenus.

Grand nombre de ces projets génèrent des rapports et des communiqués de presse louant leur réussite. Il est fort possible que sur ces milliers de projets liés à la volaille, aux lapins, aux poissons, au cacao, au café ou encore aux jatrophas, nul d'entre eux ne se soit réellement soldé par une réussite. Pourtant, les organisations et les personnes à l'origine de ces projets continuent à faire de fausses déclarations et à mettre en place des projets qui répètent les erreurs du passé. Certains de ces projets continuent même de recevoir des fonds considérables. Par exemple, sur les 30 dernières années, la DAI a lancé une série de cinq projets agricoles. Au total, ces projets ont coûté plus de 600 millions de dollars, mais le volume de cacao produit reste inchangé. Cela n'empêche pas les organisations à crier victoire, à entonner le même refrain, à proposer les mêmes interventions et à tout reprendre à zéro.

ⁱⁱ Projet de formation professionnelle pour le développement rural

ⁱⁱⁱ Version anglaise de l'extrait :

...permit the population, particularly those most vulnerable, to have equitable access to the means of subsistence, to productive resources, and to safe and decent work in order to reduce poverty in all its forms, in a favorable and inclusive socio-economic and cultural environment.
(ILO 2019)

^{iv} Les producteurs haïtiens sont des cultivateurs axés sur la subsistance qui ont généralement accès à entre un demi et 10 hectares de terres

^v Les groupes de réflexion formés durant cette étude ne comptaient aucun représentant des collectivités du département du Sud. Par le passé, le cacao était aussi produit dans le Sud et le Sud-Est, aux alentours des villes de Les Cayes et de Jacmel, respectivement. Toutefois, le volume produit a chuté au cours des dernières décennies, atteignant des niveaux négligeables aux yeux des exportateurs. Aujourd'hui, l'entreprise haïtienne Ayitika, appuyée par le gouvernement canadien, plante du cacao aux environs de Tiburon, Chardonnières, Torbeck, Chantal, Maniche et Camp-Perrin. Grâce au soutien du gouvernement français, elle plante du cacao dans les communs de Torbeck et de Chantal. Extraits d'un rapport 2016 du PNUD (Programme des Nations Unies pour le développement), décrivant les projets cacaoyers menés dans le Sud :

JADEN KREYÒL « Révalorisation du jardin créole sous le leadership des jeunes et des femmes », est un projet financé par les Affaires Mondiales Canada (AMC). Ce projet a démarré en mars 2019 et prendra fin en 2024 dans le département du Sud, avec une concentration des activités dans la zone tampon du Parc

Macaya particulièrement dans les communes de Tiburon, Chardonnière, Torbeck, Chantal, Maniche et Camp-Perrin. Les actions visent principalement à augmenter la Valeur Ajoutée des Chaines de Valeurs cacao et café et à adapter ces systèmes de cultures aux changements climatiques. Il s'agit aussi d'une continuité des activités de Résilience Sud dans l'installation des parcelles agroforestières suivant un modèle testé par AYITIKA.

Le projet Appui aux filières durables et à l'aménagement durable des bassins versants dans le Sud, intitulé « Filyè Vèt », a reçu un accord de financement de FFEM et de l'Agence Française de Développement. Ce projet vise le renforcement des capacités organisationnelles et économiques des acteurs évoluant dans les filières cacao et vétiver, tout en contribuant à la protection des bassins versants du département du Sud. Il se déroule dans les communes de Torbeck et Chantal pour le cacao, Cavaillon, Cayes et Port-Salut pour le vétiver. Il a démarré en Janvier 2019 et prendra fin en Juin 2021.

^{vi} Cela ne veut pas dire qu'ils déforment délibérément les données, même si c'est peut-être parfois le cas. Cela signifie plutôt qu'ils s'appuient sur les données qui encouragent les donateurs internationaux à investir. Par exemple, les 20 000 tonnes exportées en 1960 résultent probablement d'une confusion avec l'exportation du café qui est vraiment passé de 20 000 tonnes exportées en 1960 à 30 000 tonnes en 1961, avant de se stabiliser à 1 000 tonnes ces dernières années.

^{vii} Données folles sur le cacao : les données sur la production et l'exportation du cacao citées à la fin de ce paragraphe diffèrent d'une source à l'autre. D'une part, on confond souvent l'exportation et la production et d'autre part, même quand ce n'est pas le cas, l'exportation a tendance à correspondre à 90 % du volume produit la plupart des années. Autrement dit, il constitue un bon indicateur de la production. Toutefois, le problème tient au fait que les données semblent arbitraires, voire même forcées ou délibérément trompeuses. Comme indiqué dans le texte principal du rapport, la base de données de FAOSTAT contient des données différentes sur la FAO pour une même année. Un ensemble de données de la FAO montre que les exportations ont considérablement augmenté au moment précis où l'USAID investissait lourdement dans la chaîne de valeur, c'est-à-dire de 2007 à aujourd'hui. Pourtant, selon toutes les autres sources, l'exportation du cacao chutait lourdement pendant cette période, excepté en 2007. Si nous choisissons d'ignorer ces données, toutes les autres données indiquent que le volume d'exportation et de production est resté stable de 1950 à 1980, oscillant entre 3 000 et 4 000 tonnes, avant d'atteindre une moyenne de 4 000 à 5 000 tonnes de 1980 à 2005 et de redescendre à 3 000 tonnes aujourd'hui. Selon les données fournies par Mats Lundahl les volumes étaient bien inférieurs dans les années 1950 et 1960 par rapport aux autres années. Plus précisément, pour la période 1951-1960, M. Lundahl a publié en 2002 des données distinctes pour la production et l'exportation. Celles-ci étaient issues de rapports non publiés sur le développement ainsi que de l'IHSI (Institut Haïtien de Statistique et d'Informatique). Il fournit également des données remontant à 1985 qui correspondent à peu près à celles de la FAO. Le rapport 2020 de la FAO contient des données tirées de FAOSTAT relatives aux années suivantes, de 1961 à 2018 :

- Pour les années 1961 à 1963, voir FAO 2020, méthodologie d'imputation
- Pour les années 1964 à 1969, voir FAO, données officielles
- Pour les années 1970 à 1988, consulter les données de la Banque mondiale
- Pour les années 1989 à 1990, voir FAO, données officielles
- Pour les années 1991 à 1995, voir IICA 1997
- Pour les années 1997 à 1999, voir FAO 2020, méthodologie d'imputation Pour 1996, 1998 et les années 2000 à 2006, voir FAO, données officielles
- Pour les années 2007 à 2017, voir CFI 2020 (ministère haïtien du Commerce et de l'Industrie)

^{viii} En Haïti, les projets financés par le gouvernement américain sollicitent habituellement des contributions de partenaires. Par exemple, le projet agroforestier AOP (1981 à 1989) bénéficia de contributions de la part du gouvernement suisse, canadien et belge.

^{ix} Même si je ne l'ai pas fait, j'aurais aimé ajouter le passage suivant au texte principal. Après l'échec de ces projets, ceux-ci publient des données trompeuses, comme les données de la FAO qui montraient une augmentation de la production. La réussite du projet est aussi proclamée à tort. Par exemple, le gouvernement des États-Unis a loué dans sa Stratégie pluriannuelle pour Haïti (2011, 11 p.) le grand succès du projet HAP de l'USAID dans le secteur du café, du cacao et de la mangue.

La plupart du temps, quand une organisation reconnaît l'échec d'un projet, elle l'attribue aux personnes que nous sommes tous censés d'aider : les producteurs qui, soi-disant, n'auraient pas appris les leçons. Pourtant, il semble beaucoup plus approprié nous, les spécialistes du développement, sommes ceux qui n'ont pas appris les leçons du passé. Après tout, comme le montre le présent rapport, les projets que nous mettons au point répètent les mêmes erreurs. Il semble que la perspective des donateurs n'a pas vraiment changé depuis 1991, quand L. E. Harrison, un ancien directeur de la mission de l'USAID en Haïti, écrivit : « [...] les principaux obstacles du progrès en Haïti sont culturels : un ensemble d'attitudes et de valeurs traditionnelles [...] Les solutions doivent cibler ces obstacles qui se trouvent dans l'esprit haïtien [...] » (Harrison, L. E., 1991). Même si M. Harrison n'a pas tort, le texte principal montre que les attitudes et valeurs ne sont pas irrationnelles sur le plan économique, bien au contraire.

^x L'exemple de la République dominicaine semble montrer que la chute des exportations haïtiennes de cacao, de café et de mangues n'est en aucun cas un phénomène inévitable. Les Dominicains ont eux aussi connu une chute brutale des exportations de café pendant cette période. Pourtant, pendant que les exportations de cacao et de mangues stagnaient ou décroissaient en Haïti, la République dominicaine vit les exportations de ces mêmes produits monter en flèche. Les exportations de mangues dominicaines, virtuellement inexistantes en 1992, grimpèrent pour atteindre 8 000 tonnes métriques d'ici 2005, soit 1,8 million de boîtes de mangues ou une quantité égale ou supérieure aux volumes exportés d'Haïti aux États-Unis. Même si je n'ai pas été en mesure de trouver des données, les rapports indiquent que les quantités exportées ont continué à augmenter et que les autorités agricoles dominicaines continuent de se féliciter de ces réussites en ligne.

^{xi} Ce processus rappelle l'une des plus célèbres citations d'Albert Einstein : « La folie, c'est de faire toujours la même chose et de s'attendre à un résultat différent. ».

^{xii} Depuis la deuxième moitié du 19^e siècle, les établissements d'exportation financent les spéculateurs qui souhaitent se procurer de cacao dans les zones périphériques de la Grand'Anse et du département du Sud. On ignore combien d'établissements d'exportation existaient par le passé, mais de nos jours, il n'en existe aucune dans le sud, la Maison Wiener (qui détient Selecto, l'entreprise qui succéda à la Geo Weiner S.A., fondée en 1898) est la dernière entité de cette nature dans la Grand'Anse, tandis que le nord en compte encore deux : la Maison Novella (fondée en 1920) et Rebo (fondée dans les années 1970). Alors que le marché était déjà soumis à un monopsonne, l'oligopsonne officiellement reconnu en 1960 par le président François Duvalier et son décret accordant à l'HAMASCOSA (Haitian Manufacturing and Specialty Compan) un monopole total sur l'achat et l'exportation du cacao. Le décret prévoyait également une loi portant sur l'agrément des acheteurs (les spéculateurs). Même si l'HAMASCOSA a d'abord été donnée à un producteur de chocolat américain, la propriété de la société fut ensuite léguée à la fille de François Duvalier, alors président à vie. Son héritier, Jean-Claude Duvalier, épousa Michèle Bennett, fille d'un acteur clé du commerce du cacao. En 1985, dans un rapport sur le secteur agricole d'Haïti, la Banque mondiale nomme les Bennett l'une des quatre familles contrôlant le secteur en Haïti, les trois autres étant les Wiener, les Madsen et les Novella.

^{xiii} Deux ans après la création de l'USAID, l'inspecteur général de l'organisation découvrit d'« importants problèmes de gestion », lesquels se manifestaient, entre autres, par quatre changements de directeur et une enquête de référence non valide (voir le rapport d'Oxfam de 2015).

^{xiv} Une association est une organisation de producteurs ou de spécialistes en marketing qui s'associent afin de travailler ensemble, recevoir de l'aide ou coordonner les efforts. Même si elle remplit les mêmes fonctions que l'association, la coopérative présente des différences, du moins en Haïti, dans la mesure où ses activités sont centrées autour de la microfinance et de l'octroi de crédits à ses membres. L'origine de cette connotation remonte

à la loi de 1981 sur les coopératives. Les coopératives et les associations jouent un rôle instrumental dans le déroulement des projets humanitaires, car pour les donateurs et les ONG elles représentent une organisation déjà prête à recevoir des fonds, à former ses membres, à travailler et à accorder un prêt à ses membres pour financer leur investissement dans l'entreprise agricole.

^{xv} Simon M. Fass a écrit (1989, 27 p.) :

« L'essence du problème, c'était que les producteurs pouvaient percevoir 60 à 75 % du prix de vente final pour la majorité des marchandises destinées à la consommation locale, alors que pour le café et le cacao, ils touchaient seulement 45 à 50 % du prix d'exportation approximatif. Par ailleurs, dans les rares cas où le gouvernement a autorisé les coopératives rurales, à contrecœur, à commercialiser les produits directement aux importateurs étrangers, la redistribution des bénéfices réalisés par les coopératives pouvait parfois entraîner une augmentation de 25 % des revenus des producteurs. » (Banque mondiale, 1984, 114 p.)

En parallèle de ces problèmes persistants, le commerce du café présentait une autre caractéristique importante : il comptait beaucoup moins d'intervenants par rapport aux autres produits. Ainsi, malgré l'intensité de la concurrence et la faiblesse des bénéfices, chaque intervenant autorisé était en mesure de vendre un volume assez large de produits pour générer une source importante de richesse. Chaque année, les dix familles exportatrices récupéraient 80 à 95 % du bénéfice généré par l'exportation du café. Selon la Banque mondiale, une marge nette de 5 pour cent du prix d'exportation pouvait générer entre 40 000 et 1 million de dollars pour chacune des familles, frais immobiliers et téléphoniques non inclus (tableau 1.5).²²

Ces revenus permettaient de se procurer des faveurs politiques. Pour conserver leur statut d'exportateur, les familles devaient maintenir des relations politiques et financières acceptables avec le président. Par exemple, la famille A a perdu son statut d'exportateur moins d'un an après l'élection de François Duvalier. La famille H est tombée en disgrâce auprès de Jean-Claude Duvalier, tandis que les familles N et O ont su brièvement conserver des relations favorables. Quant à la famille Q, elle avait le président comme gendre, ce qui lui a été utile. Toutefois, les familles B, C, D et J ont duré plus longtemps que les autres familles et ont joué le rôle de principal exportateur du pays avant, pendant et après la présidence du père et du fils Duvalier. Ces quatre familles, ainsi que les familles K, L et P peut-être si elles étaient capables de survivre à leur association directe avec la famille écartée, ont contribué grandement à la disparité des classes

^{xvi} Il est de notoriété publique que la fonction principale des coopératives et des associations en Haïti est de recouvrir une partie de l'aide humanitaire. Une étude récapitulant les évaluations de coopératives et d'associations réalisées dans le pays entier au cours des 50 dernières années conclut que la raison principale de leur existence n'est pas d'aider les producteurs, mais de recouvrir des fonds destinés aux projets de développement (pour un résumé, voir Schwartz, Timothy, 2019, *History of Beneficiary Selection and Targeting in Haiti*, 27 mars 2019

^{xvii} En comparaison, selon le représentant du PNUD pour le projet de cacao en République dominicaine, les producteurs dominicains percevaient 90% du prix des produits de base de NY en 2017. Même si nous remontons aux années 1998 à 2007, la seule période pour laquelle nous avons pu trouver des données brutes, Les producteurs de cacao dominicains obtenaient 60% du prix des produits de base de New York, ce qui en comparaison est 67% plus élevé que ce que leurs voisins haïtiens reçoivent aujourd'hui. La conclusion semble incontournable: les producteurs de cacao haïtiens seraient mieux lotis—bien mieux lotis— s'ils pouvaient rejoindre des coopératives dominicaines.

xviii

Tableau E1: Pourcentage du prix à l'exportation qui revient aux producteurs dominicains		
Année	% du Prix NY	% du Prix d'exportation
1998-1999	76.7%	90.0%
1999-2000	61.3%	77.7%
2000-2001	56.8%	70.1%
2001-2002	65.4%	73.9%
2002-2003	49.4%	54.6%
2003-2004	59.3%	67.6%
2004-2005	62.3%	71.8%
2005-2006	60.6%	68.8%
2006-2007	59.9%	64.7%

Source: Production de cacao en République dominicaine: durabilité, défis et opportunités

Dr Amanda Berlan & Dr Ame Bergés Rapport des résultats commandé par Green & Black's en Octobre 2013.

https://www.cocoalife.org/~media/CocoaLife/News%20Articles%20PDF/SCI_cocoa_report.pdf

Le pourcentage moyen du prix à l'exportation revenant aux producteurs dominicains entre 1998 et 2007 était de 70%. Le pourcentage moyen du prix d'échange de New York pour le prix à l'exportation revenant aux producteurs dominicains au cours de la période 1998-2007 était de 61,3%.

Selon un article citant le représentant du PNUD en RD, en 2016, les producteurs dominicains ont reçu 90% du prix. Voir, ORIGINES « Le nouveau Nacional »: les grands du chocolat invités à rejoindre l'éveil du cacao en République dominicaine.

Par Oliver Nieburg 25 juillet 2016 - Dernière mise à jour le 04 août 2016 à 07h35 GMT

<https://www.confectionerynews.com/Article/2016/07/26/Dominican-Republic-cocoa-hailed-by-UNDP-as-the-new-Nacional>

^{xix} Et cette réduction de la proportion des prix des produits de base de New York intervient malgré toutes les promesses du cacao fermenté et des efforts pour satisfaire les marchés de spécialités qui atteignent des prix 45% plus élevés.

^{xx} Ce sont ces facteurs qui limitent les choix auxquels sont confrontés les agriculteurs Haïtiens. Pour ceux qui veulent sortir des régions provinciales mais qui n'ont pas l'éducation ou les ressources financières nécessaires pour obtenir un visa légalement, les options sont très limitées. Ils peuvent laisser leur famille derrière eux et tenter leur chance dans les bidonvilles des villes d'Haïti, aller travailler comme péons et citoyens de seconde classe méprisés en République dominicaine, amasser un peu d'argent et braver l'océan dans l'espoir d'atteindre les Bahamas ou les îles Turques et Caïques où ils peuvent travailler pour des salaires décents mais sous la menace constante d'arrestation et d'expulsion. Ou ils peuvent rester dans les zones rurales d'Haïti où ils doivent survivre dans un environnement écologiquement, économiquement et politiquement imprévisible caractérisé par des calamités fréquentes. C'est ce milieu de calamités constamment imminentes qui doit être compris car malgré tout l'argent, toutes les organisations et toute l'aide internationale, la seule raison pour laquelle la plupart des Haïtiens ruraux sont vivants aujourd'hui n'est que le résultat de leurs propres efforts.

Depuis 1851, Haïti a été frappé par au moins 22 ouragans et 29 tempêtes tropicales, ou une violente tempête tous les 3 à 7 ans. Les tempêtes ravagent périodiquement les cultures et tuent le bétail. Les sécheresses, dont certaines durent un an ou plus, peuvent causer des dégâts encore plus importants. Dans certaines régions, de graves sécheresses frappent jusqu'à 1 fois tous les 8 ans. Plus récemment (2010), Haïti a été frappé par l'un des tremblements de terre les plus dévastateurs de l'histoire de l'humanité. En 2018, le département du Sud et la Grand Anse ont subi de plein fouet l'un des ouragans les plus dévastateurs de l'histoire de l'humanité. Et ce ne sont

pas seulement les catastrophes naturelles que les producteurs ruraux d'Haïti doivent affronter. L'instabilité politique et les conflits internes sont tout aussi dévastateurs. Haïti a commencé il y a 216 ans avec une lutte pour l'indépendance de 13 ans qui a été par habitant le conflit le plus meurtrier de l'histoire humaine. Les bouleversements sociaux et les guerres fratricides se sont poursuivis tout au long du XIXe siècle, avec plus de 25 guerres et soulèvements et 60 ans d'embargos commerciaux internationaux. Le 20ème siècle a apporté un nombre égal de conflits violents et d'embargos, ainsi que deux occupations militaires par des forces étrangères. Aucun soulagement ne s'est produit au cours des 19 premières années du siècle en cours et jusqu'à aujourd'hui, comme nous l'avons vu l'année dernière, le pays tout entier est fréquemment verrouillé par des manifestants politiques et des barrages routiers. Pendant ces périodes, les produits ne bougent pas, les exportations ne vont nulle part, les entreprises frémissent et les habitants des zones rurales doivent survivre grâce à ce qu'ils peuvent produire dans leurs fermes et jardins ou se procurer sur les marchés locaux.

^{xxi} Pour ceux qui réussissent à amasser un peu d'argent et braver l'océan et atteignent les Bahamas ou les îles Turques et Caïques, trouver du travail pour des salaires décent est possible mais sous la menace constante d'arrestation et d'expulsion.

^{xxii} En ce qui concerne l'ombrage excessif des cacaoyers, l'une des premières questions à poser à quiconque ayant un réel intérêt pour le bien-être des producteurs est: « qu'est-ce qui ombrage les cacaoyers? » Bien que la plupart des chercheurs et des concepteurs de projets reconnaissent que les producteurs haïtiens sont engagés dans l'agroforesterie (une diversité d'arbres gérés plutôt que cultivés), dans aucun rapport ils n'abordent directement ce qui fait de l'ombre aux cacaoyers. Pourtant, tous les chercheurs connaissent sûrement quelle serait la réponse la plus courante: l'arbre à pain, qui se trouve être la garantie la plus importante contre la famine dans les zones d'insécurité alimentaire chronique d'Haïti comme la Grand Anse. De plus, bien que tous les rapports sur le cacao—la totalité d'entre eux—culminent avec des calculs sur la façon dont les investissements dans la production de cacao doubleront et tripleront les revenus des producteurs, aucun n'offre de données concernant les coûts d'opportunité pour les producteurs s'ils se concentrent sur le cacao plutôt que sur d'autres récoltes d'arbres. Pourtant, il existe des données publiées sur ces coûts d'opportunité.

^{xxiii} Ironiquement, la stratégie de subsistance haïtienne décrite est parfaitement reflétée dans ce que l'USAID définit comme la résilience et a décidé ces dernières années de la promouvoir. Plus précisément,

La capacité de minimiser l'exposition aux chocs et aux stress grâce à des mesures préventives et des stratégies d'adaptation appropriées pour éviter des impacts négatifs permanents. (USAID 2017: 2)

Le renforcement de la résilience est récemment devenu une priorité de l'USAID. De même, comme nous l'avons vu au début de ce document, la priorité de l'OIT avec la présente recherche partage un objectif similaire: `` accès équitable aux moyens de subsistance, aux ressources productives et à un travail sûr et décent afin de réduire la pauvreté sous toutes ses formes. 'Peut-être ironiquement en ce qui concerne la priorité des exportations, il n'y a sans doute pas de meilleure description des stratégies logiques sous-jacentes des moyens de subsistance en milieu rural haïtien que la définition de résilience de l'USAID. C'est précisément « les mesures préventives et les stratégies d'adaptation appropriées pour minimiser l'exposition aux chocs et au stress » que les Haïtiens ruraux privilégient. Minimiser l'exposition aux chocs et aux risques est profondément ancré dans la culture et, en rendant la promotion de la résilience de l'USAID beaucoup plus ironique, c'est cette allégeance à la résilience qui a depuis 40 ans, maintes et maintes fois, contrarié l'USAID, l'UE et l'ONU projets de développement orientés vers l'exportation. Si un projet vise à éviter les pièges du passé, il est essentiel de comprendre pourquoi ces stratégies existent en premier lieu.

Notez que ci-dessus, nous nous référons spécifiquement à la résilience en termes de «capacité d'absorption» telle que définie dans l'USAID 2017. UN GUIDE POUR LA MISE EN ŒUVRE D'UN MODULE DE RÉSILIENCE, p. 2. Plus précisément,

Capacité d'absorption: la capacité de minimiser l'exposition aux chocs et aux stress grâce à des mesures préventives et des stratégies d'adaptation appropriées pour éviter des impacts négatifs permanents.

Les autres connotations de résilience telles que définies par l'USAID sont,

Capacité d'adaptation: faire des choix proactifs et informés sur les stratégies alternatives de subsistance basées sur une compréhension des conditions changeantes.

Capacité de transformation: les mécanismes de gouvernance, les politiques / réglementations, les infrastructures, les réseaux communautaires et les mécanismes de protection sociale formels et informels qui constituent l'environnement propice au changement systémique

Absorptive capacity: the ability to minimize exposure to shocks and stresses through preventative measures and appropriate coping strategies to avoid permanent, negative impacts.

^{xxiv} Le mépris des Dominicains pour les Haïtiens est quelque chose

^{xxv} Les exportateurs de café ont renoncé aux exportations de vente en gros et sont entrés dans le marché gastronomique et même dans la concurrence sur le marché local formel et informel (voir Watkins, entretien de 2013 avec Douglas Weiner). Pour obtenir des mangues des producteurs, les exportateurs doivent aller chercher les mangues chez les producteurs, éliminant ainsi le coût principal des producteurs; mais pour les fournisseurs qui aident à coordonner et à transporter les mangues, une fois dans la ville, même les rejets vont plus cher sur le marché intérieur que les exportateurs ne paient pour les meilleures mangues (Socio-Dig 2015).

^{xxvi} Here is the specific breakdown for the alternative tree crops:

Tableau E2: Cultures d'arbres alternatives					
Culture	Prix unitaire à la production (HTG)	Rendement / arbre par an	Espacement (mètres)	Production (HTG/ha)	US \$/ha
Plantain	2/kg	36	3.5x3.5	58,776	\$1,306
Banane	1.5/kg	20	2.5x2.5	48,000	\$1,067
Noix de coco	5/nut	35	7x7	35,714	\$794
Mangue	0.8/kg	300	10x10	24,000	\$533
Avocat	0.9/kg	200	9x9	22,222	\$494
Cajou	25/kg	18	15x15	20,000	\$444
Café	37/kg	0.2	1.5x2.5	19,733	\$439
Cacao	4.4/kg	1	3x3	4,889	\$109

^{xxvii} Plus précisément, 26 participants du groupes de discussion sur la chaîne de valeur du cacao, 36 sur la chaîne de l'arbre à pain, 21 sur la noix de cajou et 29 sur l'huile de ricin.

^{xxviii} Une explication courante que l'on entend des Haïtiens instruits et des travailleurs des ONG en ce qui concerne l'augmentation de la pauvreté rurale est la fragmentation des terres. Comme le dit l'argument, la croissance démographique signifie que les héritiers des fermes haïtiennes se sont retrouvés avec des parcelles de plus en plus petites. La preuve est, bien sûr, la croissance de la population. La population d'Haïti en 1950 était de 3,2 millions d'habitants; en 1970, il était de 4,7 millions; en 1990, il était de 7 millions; en 2010, il était de 9,8 millions; et aujourd'hui, il est estimé à environ 11 millions. Ainsi, même en tenant compte du fait que 50% de la population est

urbaine aujourd'hui - vs. seulement 10% en 1950 - il y a encore deux fois plus de personnes dans les zones rurales aujourd'hui qu'en 1950. Pourtant, si nous examinons l'évolution des propriétés foncières par ménage à la fois au niveau national et en ce qui concerne ce que nous avons trouvé dans l'enquête HEKS EPER 2018, il n'y a aucune preuve à l'appui du modèle de fragmentation des terres. Plus précisément, Moral (1961) a utilisé le recensement haïtien de 1951 pour estimer que la propriété foncière paysanne rurale moyenne était de 1 hectare. Le recensement de 1970 a trouvé une moyenne de 1,4 hectare par ménage, une augmentation moyenne de la propriété foncière de 40% et exactement ce que nous avons trouvé dans la Grand Anse en 2018. Les enquêtes ECVH de (2001) ont trouvé une moyenne de 1,8 hectare par ménage rural, une augmentation par rapport aux relevés précédents et une médiane de 1 hectare, exactement la même que celle constatée par Moral pour 1951. La répartition des terres dans l'ECVH était presque identique à celle observée dans le relevé Grand Anse de HEKS EPER

[Concernant la distribution. Quelque chose d'un peu différent de ce que nous avons trouvé dans l'enquête HEKS EPER Grand Anse est le recensement de 1970, qui a déclaré que 33 pour cent des ménages avaient 0 à 1 Carreaux; 26% 1 à 2 Carreaux et 14% avaient plus de 5 Carreaux (IHS 1973 »39, in Lundahl 1979: 51)].

^{xxix} La propriété foncière n'est pas toujours aussi claire que nous aimerions présenter les données parce que dans une grande minorité de cas - sur la base de données provenant ailleurs en Haïti - environ 11% des hommes appartiennent à plus d'un ménage, c'est-à-dire qu'ils ont plus d'une femme, souvent de manière légale et une ou plusieurs conjointes de fait. Néanmoins, la terre est presque toujours cultivée dans le contexte et dans le but de fournir à un ménage spécifique de la nourriture et des revenus.

^{xxxi} Les projets financés par le Gouvernement américain en Haïti incluaient généralement des partenaires contributeurs. Par exemple, AOP (de 1981 à 1989), incluait des contributions des gouvernements suisse, canadien et belge.

^{xxxii} Les commentaires et opinions des participants aux groupes de discussion sur le cacao sont embrouillés par l'influence des nombreux projets décrits dans la première section de ce rapport. La plupart des producteurs ont été exposés à une formation dispensée par le biais de coopératives. Néanmoins, il est évident par leur référence à ce qu'ils ont fait durant la formation - vs. pratique - que les producteurs utilisent rarement les techniques de plantation qui leur ont été enseignées dans les séminaires des ONG. La plupart des répondants ont affirmé qu'ils ne plantaient que rarement, voire jamais, du cacao. Certains ont expliqué qu'ils n'avaient pas à le faire, car il germe de lui-même. D'autres ont dit qu'ils n'avaient pas d'argent pour le faire et l'ont utilisé comme raison pour demander de l'aide.

^{xxxiii} Il est largement admis que deux maisons d'exportation achètent 90% de tout le cacao exporté d'Haïti: la Maison Novella dans le Nord avec 50% du total et la Maison Weiner (Geo Wiener S.A.) dans la Grand Anse (voir par exemple AFD 2016).

^{xxxiv} « Aucune initiative prévue n'est en cours. Cependant, en décembre 2008, une mini usine de transformation de noix de cajou a été installée dans le nord d'Haïti. Développé par la Société brésilienne de recherche agricole (Embrapa) en collaboration avec les Nations Unies, l'installation a été donnée par le gouvernement fédéral à une coopérative de producteurs basée dans le nord d'Haïti (ITC, 2013). Cependant, l'installation n'a pas été utilisée. Les raisons spécifiques n'ont pas été indiquées lors de la collecte des données »

Concernant le fait que le TTFF prétend avoir envoyé 1 000 graines de noix de cajou à une organisation appelée Smallholders Farmer Alliance: Le TTFF a rapporté que « les noix de cajou prospèrent avec un taux de germination de 95%! » Comme on le voit dans ce rapport, il est peu probable que les petits producteurs haïtiens plantent un arbre car ils les laissent généralement germer d'eux-mêmes. Il est assez difficile de penser pourquoi, dans le cas où ils devraient planter des noix de cajou, ils auraient besoin de graines d'ailleurs. Il est également peu probable que les agriculteurs connaissent et / ou fassent état du taux de germination des semences. Et même s'ils l'ont fait, la germination ne nous dit rien sur le nombre de graines qui sont devenues des gaules, puis de petits arbres. Il y a

d'autres raisons de considérer les affirmations du TTFF avec scepticisme. Comme indiqué dans la note xxxiv, nous avons suivi les allégations du TTFF concernant le fruit à pain en 2018 et les avons trouvées fausses. Les fondateurs du TTFF, Michael et Mary McLaughlin, nous ont fait contacter deux agronomes haïtiens qui nous ont montré des « usines de fruits à pain » mais qui n'ont jamais été utilisées. Ces mêmes agronomes travaillaient avec un partenaire du TTFF qui affirmait en ligne avoir dépensé 2 millions de dollars américains de donateurs pour la production d'arbres à pain en Haïti sur une période de 13 ans, ce qui n'est clairement pas vrai. Notez que la Smallholder Farmers Alliance a répertorié un conseil d'administration qui comprend certains des VIP les plus prestigieux d'Haïti, y compris des PDG, des anciens ministres, un ancien Premier ministre et les administrateurs de certains des organismes sans but lucratif les plus importants et les plus prestigieux d'Haïti. Voici la liste,

Conseil d'administration des petits exploitants

- Timote Georges, co-fondateur et directeur national, Smallholder Farmers Alliance
- Raymond Alcide Joseph, ancien ambassadeur d'Haïti aux États-Unis
- Hugh Locke, co-fondateur et président, Smallholder Farmers Alliance
- Mark Newton, responsable des affaires réglementaires et environnementales, Samsung Electronics America
- Rob Padberg, directeur général, Bureau de nutrition et développement (BND)
- Eliette Pierre, agricultrice et membre d'Alyans Ti Plantè-Gonaïves
- Michèle Pierre-Louis, directrice générale, FOKAL; ancien Premier ministre d'Haïti
- Jean Ernst Saint Fleur, Administrateur, UNICEF
- Jean-Frédéric Salès, Principe, Cabinet Salès
- Jane Wynne, fondatrice, Réserve écologique de Wynne Farm

Conseillers

- Mark Bamford
- Pascale Dejean
- Lionel Delatour
- John R. Drexel IV
- Claudine Francois

Voir, <http://www.haitifarmers.org/>

Voir aussi: <https://www.treesthatfeed.org/971>

^{xxxv} Le 1er février 2018, le consultant a visité le projet de la TTFF (Trees that Feed Foundation), fondée et gérée par Mary et Michael McLaughlin, des philanthropes ostensiblement d'origine jamaïcaine qui prétendent avoir des usines à pain à Jérémie, en Haïti. Je n'ai trouvé aucune preuve qu'ils n'aient jamais produit quoi que ce soit. L'« usine » - un hangar en fer blanc d'une valeur inférieure à 1 000 \$ et qui semble avoir été construit au cours des trois jours précédant l'arrivée du consultant. En effet, c'était tout nouveau. Compte tenu des retards dans l'autorisation de visite et du fait que j'avais contacté le PAM et HEKS EPER, intéressés à soutenir le projet, la conclusion probable était que « l'usine » avait été construite pour nous impressionner. L'agronome responsable de l'usine a admis que l'usine n'avait jamais fonctionné et qu'il n'avait jamais rien eu à voir avec la production de fruits à pain. Pour être clair, il s'agissait d'une organisation partenaire du TTFF que les McLaughlin avaient choisie pour les représenter et à laquelle ils avaient apporté leur soutien et affiché sur leur site Web. Le nom de l'organisation a nommé son projet, *'Lam veritab sove pep la'* (L'arbre à pain sauve les gens) et prétend qu'il a été fondé en 2005. Voici les revendications originales associées à leur site Web, celles qui m'ont incité à visiter en février 2017:

- ... réalisé près de 2 millions USD de projets de construction et d'infrastructure;
- Exploite / gère un projet agricole avec 230 agriculteurs dans la commune de Jérémie; agriculteurs incorporés en tant que coopérative
- exploite des vergers d'arbres à pain à Mondrian; exploite sa propre pépinière
- ZanmiSasye - Partenaires avec Sassier (ZS) <http://www.partnerswithsasier.org/>
- Fondée en 2005, fournit le financement, l'assistance technique et la gestion exécutive pour OZGA et d'autres organisations et diocèse de Jérémie.

- TTFF et ZS sont des entités à but non lucratif basées aux États-Unis; OZGA est un organisme sans but lucratif haïtien enregistré auprès du gouvernement haïtien
- En activité depuis 2005

Voici une interview en ligne avec Michael McLaughlin, le fondateur apparent de la Trees That Feed Foundation (TTFF), M. McLaughlin a déclaré,

Moi: Quel est l'investissement nécessaire pour mettre la société sur pied: coûts d'équipement et de main-d'œuvre, etc.?

Mike: Coûts totaux, déchiqueteuse, sécheuse, broyeur, accessoires, 10 000 \$ US. Cela n'inclut pas un bâtiment pour abriter une petite usine. La main-d'œuvre a besoin, avant tout, d'un entrepreneur ou d'un leader local; l'effectif dépend de la charge de travail, généralement 2 à 4 personnes supplémentaires.

Moi: combien ils produiraient (livres par jour, par exemple)

Mike: 1 000 livres par mois est typique; une estimation de la capacité maximale est de 4 000 livres par mois;

Moi: Quels sont les coûts de transformation du fruit à pain (par exemple, «nous achetons généralement 100 livres pour X, cela nous coûte Y à transformer et nous obtenons Z livres de farine)

Mike: Difficile de répondre avec précision, mais notre estimation se situe autour de 0,40 à 0,60 USD la livre, y compris le prix des fruits et les coûts de transformation. Un problème est qu'il est difficile de concurrencer la farine de blé gratuite ou fortement subventionnée en provenance des États-Unis. (Il s'agit d'un exemple de dons de bienfaisance susceptibles de nuire aux entreprises locales.)

Moi: en combien de temps cela peut être fait.

Mike: Le facteur limitant est le temps de séchage. Un lot nécessite généralement 4 à 8 heures de temps de séchage.

Moi: Combien de temps dure la farine?

Mike: La durée de conservation est de 12 mois ou plus.

Moi: Comment l'ensachez-vous et quels sont les coûts de l'ensachage?

Mike: Manuellement, coût inclus ci-dessus; l'équipement d'ensachage pour une installation de taille commerciale représenterait un investissement beaucoup plus important.

Après avoir visité l'usine, j'ai écrit à M. McLaughlin et lui ai parlé de l'expérience, il a conclu son dernier e-mail en tant que tel,

PS une de mes citations préférées... « Quand tout est dit et fait, beaucoup plus est dit que fait...»

Je terminerai en partageant l'e-mail que je lui ai écrit en lui disant ce que nous avons trouvé et celui qu'il a écrit pour expliquer la fausse usine de fruit à pain.

De moi (Timothy Schwartz) 9 févr.2018 07h42

Mary et Mike,

Je ne vous connais pas, mais à en juger par nos échanges, je pense que vous êtes probablement sincères.

Je ne sais pas quoi dire du projet que j'ai visité. Je pourrais commencer par dire qu'il n'existe pas vraiment. Il n'y a pas de production, rien à voir avec le fruit à pain, juste beaucoup de moringas mal plantés, un hangar vide et beaucoup de bla bla bla.

C'était assez embarrassant car j'avais amené avec moi le directeur national de l'ONG suisse HEKS-EPER.

Au cours des 28 dernières années, j'ai vu ce type de projet à maintes reprises. L'objectif est clairement d'obtenir du financement, mais de ne rien faire qui ressemblerait à du travail.

J'ai écrit deux livres sur de tels projets. Le plus populaire s'appelle *Travesty in Haiti*. Ce n'est pas pour promouvoir mon propre travail, mais vous devriez peut-être le lire. Cela pourrait vous aider à naviguer parmi les portiers en Haïti.

Réponse de Michael McLaughlin (9 févr.2018 11h37)

Wow.

Désolé de l'entendre. Franchement, je me suis un peu inquiété du projet, mais j'espère réussir. Pour être juste envers tous, nous savons que le fruit à pain, en tant que projet, en était aux premières étapes de la planification, et non un fait accompli.

Quelques pensées aléatoires:

- En tant qu'institution caritative, nous sommes nous-mêmes très sceptiques quant à la plupart des efforts caritatifs. Nous voyons beaucoup de déchets, beaucoup d'activités en libre-service, beaucoup plus de discussions que de véritable assistance. Nous essayons vraiment d'être différents en responsabilisant les populations locales.
- Le TTFF ne fait jamais la promotion du moringa, même en tant qu'aliment pour animaux.
- Je vais chercher votre livre. Un autre bon livre est « Toxic Charity ». Un autre « Quand aider fait mal ». Les mauvais types d'organismes de bienfaisance retiennent Haïti.

Pouvons-nous parler par téléphone pendant quelques minutes?

Mike

Pour plus d'information sur le TTFF see,
 TREES THAT FEED FOUNDATION
 1200 Hill Road Winnetka, IL 60093
www.treesthatfeed.org
info@treesthatfeed.org

Depuis la correspondance ci-dessus, je suis resté en contact avec les McLaughlin. Ils insistent sur le fait qu'ils n'étaient pas au courant des échecs du programme décrit ci-dessus. Ils sont tout aussi catégoriques qu'un certain Pierre-Moise produit de la farine d'arbre à pain qu'ils lui achètent. En raison des problèmes politiques, puis de la période de confinement due au Covid-19, nous n'avons pas pu assurer de suivi, mais voici une correspondance de Pierre-Moise:

Je m'appelle Pierre Moise LOUIS, je suis le responsable de la production de farine et de la pépinière de Jérémie.

JBFN est une entreprise qui produit de la farine d'arbre à pain, des arbres à pain et des arbres fruitiers, des konparèts d'arbre à pain et des pains d'arbre à pain. Dans cette entreprise, nous faisons de l'école de cuisine pour les femmes et nous avons une coopérative d'agriculteurs à qui nous achetons des fruits à pain et des graines.

JBFN est une entreprise qui travaille avec Trees That Feed Foundation (TTFF) depuis plusieurs années. TTFF achète des équipements pour nous, comme un broyeur, un générateur, un séchoir solaire, etc. pour des milliers de dollars. Nous avons un partenariat solide et je fais habituellement la formation sur le traitement du fruit à pain pour d'autres personnes qui désireraient obtenir de l'aide ou des financements du TTFF. Je suis donc la personne responsable de formation lorsqu'une nouvelle équipe souhaite s'impliquer dans le traitement du fruit à pain et je suis rémunéré par le TTFF.

TTFF est un client potentiel pour nous, car ils nous achètent chaque mois de la farine d'arbre à pain, des konparèts d'arbre à pain, des fruits à pain et du mélange de bouillie d'arbre à pain.

Je sais que vous êtes intéressé à visiter une usine qui produit de la farine d'arbre à pain, je vous souhaite donc de venir visiter JBFN et nous serons alors prêts à répondre à toutes vos questions. Notre adresse est 39, Doudouche, Jérémie / Haïti.

Numéro de téléphone: +50933870359/ +50938758909

Salutations,

Pierre Moise LOUIS, Eng. Agronomist

^{xxxvi} Quelques mesures détaillées pour l'huile de ricin sur le marché local:

- 1 *ka* = 300 HTG (750 ml)
- 1 *ka* = 4 *mwatye*
- 1 *mwatye* = 75 HTG
- 1 Demi *mwatye (glos)* = 37,5 HTG
- *meziret* = 25 HTG