

*Juan Pablo Torrealba*

# PLAN QUINQUENNAL 1981-1986

## DE COMMERCIALISATION AGRICOLE

VOLUME-PROPOSITION PRELIMINAIRE

1981-1986



DARNDR-ACDI-II CA

SENACA

PORT-AU-PRINCE 1981



1  
1981  
1981  
1981







**SENACA**

**PLAN QUINQUENNAL DE  
COMMERCIALISATION  
AGRICOLE D'HAITI**

**RESUME-PROPOSITION PRELIMINAIRE**

**PORT-AU-PRINCE**

**1981**

1911

1911

1911

1911

## E R R A T A

Page	Au lieu de	Lire
1	Le système plusieurs	Le système connaît plusieurs
11	lieu	lieux
18	encoure	encore
26	meilleure	meilleures
37	les	ces
44	permettre	permettra
50	mis	misos
57	premier	premiers
127	Jacmol	Jaomol
128	1000 TM annual	1 000TM/en
128	l'aubergine	L'aubergine
130	citriques	Citrus
131	importe	importer
131	Il faudra	on devra
166	secteurs	secteurs
176		1/
176	les enquêtes	l'enquête
177	moins	mois
184	pois	poide
209	2.2	2.1
210	séduction	réduction

Year	Month	Day	Event
1918	Jan	1	...
1918	Jan	2	...
1918	Jan	3	...
1918	Jan	4	...
1918	Jan	5	...
1918	Jan	6	...
1918	Jan	7	...
1918	Jan	8	...
1918	Jan	9	...
1918	Jan	10	...
1918	Jan	11	...
1918	Jan	12	...
1918	Jan	13	...
1918	Jan	14	...
1918	Jan	15	...
1918	Jan	16	...
1918	Jan	17	...
1918	Jan	18	...
1918	Jan	19	...
1918	Jan	20	...
1918	Jan	21	...
1918	Jan	22	...
1918	Jan	23	...
1918	Jan	24	...
1918	Jan	25	...
1918	Jan	26	...
1918	Jan	27	...
1918	Jan	28	...
1918	Jan	29	...
1918	Jan	30	...
1918	Jan	31	...

11  
 12  
 13  
 14  
 15  
 16  
 17  
 18  
 19  
 20  
 21  
 22  
 23  
 24  
 25  
 26  
 27  
 28  
 29  
 30  
 31



## I. PREFACE

Le Service National de Commercialisation Agricole (SENACA) se permet de soumettre à la considération des dirigeants et techniciens du DARNDR la présente version préliminaire d'un Plan de commercialisation agricole.

Ce Plan après avoir été analysé, discuté, harmonisé (avec les plans des autres services), réajusté et finalement approuvé, constituera l'instrument d'orientation des actions à entreprendre en commercialisation agricole durant les cinq prochaines années.

Ce document a été organisé en 3 parties :

- a. La première, relative à un diagnostic et une stratégie d'action sur la commercialisation agricole du Pays, est délibérément présentée le plus brièvement possible. On n'a pas voulu approfondir davantage le diagnostic pour ne pas s'écarter de l'objectif principal qui consiste à présenter des propositions d'actions concrètes 1/.
- b. La seconde partie contient 5 programmes dont 3 de base (i, ii, et iii)
  - i. Commercialisation de Céréales
  - ii. Commercialisation de produits végétaux périssables
  - iii. Amélioration de marchés publics
  - iv. Services et mécanismes d'orientation de la Commercialisation agricole (Programme qui contient 3 projets)
  - v. Formation en Commercialisation Agricole.

---

1/ A ceux qui sont intéressés à une connaissance plus profonde de la problématique du sous-secteur, nous recommandons de consulter les annexes I et II qui contiennent respectivement la liste des publications de SENACA et des documents de la série "Analyse et Diagnostic du Système de Commercialisation Interne des Produits Agricoles en Haïti", publiée par l'Institut Interaméricain de Coopération pour l'Agriculture (IICA).

- c. La troisième partie traite de la mise en application du Plan Quinquennal. Comme la première, elle est brève mais pour des raisons différentes, principalement à cause de l'impossibilité actuelle de préciser certains aspects aussi importants que le financement.

Ce résumé est, en quelque sorte, une synthèse de tout le travail réalisé dans le cadre de l'Accord DARNDR/ACDI/IICA sur la commercialisation agricole. Durant les cinq premières années de vie du SENACA nombreuses sont les personnes qui ont collaboré avec le projet. Ce qui rend très difficile d'individualiser notre reconnaissance. Cependant, nous voudrions au moins signaler les entités qui ont le plus contribué à notre travail.

En premier lieu, nos remerciements vont aux dirigeants du DARNDR qui se sont intéressés aux actions du SENACA.

Notre reconnaissance spéciale aux deux organismes de coopération technique participant à l'Accord, l'ACDI et l'IICA, dont les responsables et représentants ont travaillé avec nous dans une parfaite harmonie et dans un climat de mutuelle compréhension.

Nous devons également signaler la collaboration d'autres entités du Secteur Public et d'autres services du DARNDR. Nous voudrions mentionner, tout particulièrement, le Ministère du Plan, les Municipalités, l'IHS, l'IHPCADE, l'ODVA, le SENASA, le STID, le BCA, l'Unité de Programmation et le Service de Statistique du DARNDR.

La collaboration et l'accueil reçus en maintes occasions de diverses organisations paysannes ont été aussi importants pour le travail du SENACA.

Il y eut aussi avec le Secteur Privé des contacts qui ont dépassé nos espérances, vu que l'information que nous fournîe ce Secteur fut précieuse pour notre travail. Dans ce sens, nous pouvons mentionner l'ASDEM, la CONASA et la FACOLEF.

Naturellement, les erreurs et les concepts exposés sont de la responsabilité des rédacteurs de ce document: l'Ingénieur Commercial Alfredo Becker et les Agronomes Verdy Duplan et Wilson Durand. Collaborèrent également à la conception des programmes et aux travaux de recherche l'Agronome Marie-Carmelle Ducasse et le Statisticien M. Gabriel Dorissant du SENACA.

Bien qu'ils fussent désaffectés du SENACA, la collaboration des Agronomes Yves St-Germain, Frantz Bissainthe, Philippe Moyse et Robert Belot fut très importante. Il faut signaler aussi la contribution appréciable des consultants : MM. Georges Werlegh, Carlos Bonilla, Maurice Doutrelepont, Calixte Clérismé, Guy Jasmin, Max Millien, Jacques E. Alexis, et Melle Doryanne Torres.

Nous avons eu aussi (bien que pour des périodes très courtes) les apports très valables des Consultants H. Morales, L.J. Lisaraso, G. Manfield, E. Lara, et R. Amezquita.

La couverture et les pages qui séparent les différentes parties de ce document sont illustrées par trois tableaux naïfs haïtiens. Nos remerciements aux peintres : Lucia Patricia, Kenol et Montimer.

Finalement, un remerciement tout spécial aux Secrétaires du Bureau de l'IICA en Haïti pour la traduction, l'organisation et la présentation finale du document.

## TABLE DES MATIERES

	<u>Pages</u>
I. PREFACE	i
II. TABLE DES MATIERES	iv
III. LISTE DES TABLEAUX	v
IV. LISTE DES FIGURES ET PLANS	ix
V. AVANT-PROPOS	xi
VI. NOTE EXPLICATIVE	xv
1ère PARTIE - DIAGNOSTIC ET STRATEGIE D'ACTION SUR LA COMMERCIALISATION AGRICOLE DU PAYS	
CHAPITRE 1 ANTECEDENTS	1- 3
CHAPITRE 2 PRINCIPALES CARACTERISTIQUES ET PROBLEMES DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION AGRICOLE INTERNE	4- 15
CHAPITRE 3 STRATEGIE DE COMMERCIALISATION AGRICOLE	16- 33
2ème PARTIE - RESUMES DES PROGRAMMES DU PLAN DE COMMERCIALISATION	
CHAPITRE 1 PROGRAMME DE COMMERCIALISATION CERALIÈRE	34- 54
CHAPITRE 2 PROGRAMME DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS VEGETAUX PERISSABLES	55-134
CHAPITRE 3 PROGRAMME D'AMELIORATION DE MARCHES PUBLICS	135-163
CHAPITRE 4 PROGRAMME DE SERVICES ET MECANISMES D'ORIENTA TION DE LA COMMERCIALISATION	164-193
CHAPITRE 5 FORMATION DE RESSOURCES HUMAINES POUR L'EXECU TION DU PLAN	194-230
3ème PARTIE - MISE EN APPLICATION DU PLAN QUINQUENNAL DE COMMERCIALISATION AGRICOLE	
CHAPITRE 1 ORGANISATION POUR L'EXECUTION	231-251
CHAPITRE 2 BESOINS EN RESSOURCES HUMAINES POUR L'EXECUTION	252-263
CHAPITRE 3 FINANCEMENT POUR L'EXECUTION	264-298
ANNEXE I DOCUMENTS PREPARES PAR LE SERVICE NATIONAL DE COMMERCIALISATION AGRICOLE (SENACA)	
II LISTE DE DOCUMENTS PUBLIES PAR L'IICA SUR LA COMMERCIALISATION AGRICOLE	

### III. LISTE DES TABLEAUX

#### Pages

#### 2ème Partie - Chapitre (Programme de Commercialisation Céréalière)

Tableau 1	Capacité de Stockage (Silos et Entrepôts) par District et par Centre	46, 47, 48
2	Investissement par District : Construc- tions et Installations de Stockage et autres Equipements	49

#### 2ème Partie - Chapitre 2 (Programme de Commercialisation de Produits Végétaux Périssables)

Tableau 1	Objectifs d'Augmentation de la Consommation et de la Production Commerciales et des Exportations de Tubercules, Racines et Banane Plantain pour 1986	79
2	Objectifs d'Augmentation de la Consommation et Production Commerciales et des Exportations de Fruits pour 1986	80
3	Objectifs d'Augmentation de la Consommation et Production Commerciales et des Exportations de Légumes pour 1986	81
4	Objectifs de Rendements et Superficie Nécessaire pour Atteindre les Buts d'Augmentation de la Production du Groupe Tubercules	82
5	Objectifs de Rendements et Superficie Nécessaire pour Atteindre les Buts d'Augmentation de la Production Commerciale de Légumes	83
6	Objectifs de Rendements et Superficie Nécessaire pour Atteindre les Buts d'Augmentation de la Production de Fruits	84
7	Volume de Production pour les Produits des Dif- férents Projets	96
8	Estimation des Agriculteurs Participants et Valeur de la Production Selon les Projets	97

	<u>Pages</u>	
Tableau 9	Coûts Totaux dans les Centres de Groupage Proposés	116
10	Achats de Produits par les Centres Proposés	117
11	Dépenses en Personnel des Centres Proposés	118
12	Frais d'Opération des Centres Proposés	121
13	Estimation de Ventes de Produits selon les Grades	123
14	Estimations des Bénéfices Bruts et Nets et Coefficients Bénéfice-Coûts de la Première Année de Fonctionnement pour les Centres Proposés	126
2ème Partie - Chapitre 3 (Programme d'Amélioration de Marchés Publics)		
Tableau 1	Caractéristiques Principales des Marchés Proposés pour Amélioration	139
2	Aires Proposées pour Ensembles de Vente, Couverts et Non Couverts, Services, Stationnement et Autres	144
3	Investissements Initiaux, Budget d'Opération et Coefficients d'Evaluation des Marchés Proposés	151
2ème Partie - Chapitre 4 (Programme de Services et Mécanismes d'Orientation de la Commercialisation Agricole)		
Tableau 1	Simulation de l'Information que Pourrait Fournir le Bulletin "SINTINAL"	170
2ème Partie - Chapitre 5 (Programme de Formation en Commercialisation Agricole)		
Tableau 1	Formation à l'Etranger du Personnel du SENACA. Bilan des Dernières Années	202
2	Formation à l'Etranger : Mois-professionnels et coûts par matière pour les 5 prochaines années	203
3.	Formation Technique : Cours Nationaux Nombre de Participants	204
4	Besoins Financiers pour les Cours Nationaux	205

	<u>Pages</u>
<b>3ème Partie - Chapitre 2 (Besoins de Ressources Humaines)</b>	
<b>Tableau 1</b>	
<b>Personnel Permanent Requis pour le Fonctionnement des Centres et Marchés</b>	<b>261</b>
<b>2</b>	
<b>Personnel National Requis pour l'Exécution et Mise en Marche du Plan par Programme et Catégorie</b>	<b>262</b>
<b>3</b>	
<b>Résumé du Personnel Externe et ses Coûts par Programme</b>	<b>263</b>
<b>3ème Partie - Chapitre 3 (Financement du Plan Quinquennal de Commercialisation Agricole)</b>	
<b>Tableau I-1</b>	
<b>Programme de Commercialisation Céréalière</b>	
<b>Besoins de Financement</b>	<b>266</b>
<b>I-2</b>	
<b>Dépenses du Programme Céréalière durant la Période</b>	<b>267</b>
<b>II-1</b>	
<b>Besoins de Financement pour le Programme de Commercialisation de Produits Végétaux Périssables durant les 5 Prochaines Années</b>	<b>269</b>
<b>II-2</b>	
<b>Dépenses en Personnel pour l'Exécution du Programme de Commercialisation de Produits Végétaux Périssables pour les 5 Prochaines Années</b>	<b>270</b>
<b>II-3</b>	
<b>Besoins de Financement pour la Création des Centres de Groupage de Produits Végétaux Périssables durant les 5 Prochaines Années</b>	<b>271</b>
<b>II-4</b>	
<b>Dépenses en Equipement, Entretien, Carburants et Autres Frais d'Opération pour l'Exécution du Programme de P.V.P. pour les 5 Prochaines Années</b>	<b>272</b>
<b>II-5</b>	
<b>Besoins de Financement pour les Projets Réalisés avec Accords Tripartites</b>	<b>273</b>
<b>II-6</b>	
<b>Besoins de Financement pour Travaux Contractuels du Programme de Produits Végétaux Périssables</b>	<b>274</b>

	<u>Pages</u>	
Tableau III-1	Besoins Totaux de Financement pour le Programme "Amélioration de Marchés Publics" durant les cinq Prochaines Années	277
III-2	Coût d'Exécution des Programmes d'Amélioration de Marchés Publics pour les Cinq Prochaines Années	278
III-3	Besoins de Financement pour Constructions, Terrains et Fonds de Roulement pour les Marchés durant les Cinq Prochaines Années	279
III-4	Besoins de Financement pour lus Projets de Marchés Publics durant les Cinq Prochaines Années	280
III-5	Estimation des Fonds de Roulement et Coûts de Terrains pour les Projets de Marchés Publics	281
IV-1	Besoins de Financement pour l'Exécution du Programme "Services et Mécanismes d'Orientation de la Commercialisation Agricole" durant les 5 prochaines années	282
IV-2	Dépenses en Personnel pour le Projet 4-1 SINTINAL pour les cinq Prochaines Années	283
IV-3	Dépenses en Equipement, Entretien, Combustibles et Autres Frais pour l'Exécution du Projet SINTINAL (5 prochaines années)	284
IV-4	Besoins de Financement du Projet 4.2 Etudes et Projets de Commercialisation Agricole	285
IV-5	Besoins de Financement du Projet 4.3 Standardisation des Unités de Mesure de la Commercialisation Agricole durant les 5 prochaines années)	286
	Besoins Totaux de Financement du Programme 5 Formation en Commercialisation Agricole pour les 5 Prochaines Années	288
V-1	Besoins de Financement par année pour l'ensemble des programmes du Plan Q.	292
V-2	Besoins de financement des différents programmes selon les types de dépenses	293



## IV. LISTE DES FIGURES ET PLANS

		<u>Pages</u>	
<b>1ère Partie - Chapitre 2</b>			
Figure	1	Diagramme de Commercialisation	23
	2	Diagramme de la Commercialisation du Riz	24
	3	Circuits de Commercialisation des Fruits et Légumes	25
<b>2ème Partie - Chapitre 1</b>			
Plan	1	Plan Général du Centre Régional de Commercialisation de l'Asile	53
	2.	Elévation, Plan et Profil des Modules d'Entreposage	54
<b>2ème Partie - Chapitre 2</b>			
Graphique	1	Différentes Epoque de Récolte pour 6 Produits dans les Zones Considérées	105
Figure	2	Résumé des Caractéristiques et Investissements du Centre de Groupage de Banane Plantain	107
	3	Résumé des Caractéristiques Technico-Economiques du Centre de Groupage d'Orange	108
	4	Résumé des Caractéristiques Technico-Economiques du Centre de Groupage d'Avocat	109
	5	Résumé des Caractéristiques Techniques Economiques d'un Centre de Groupage pour le Pois Congo	110
	6	Résumé des Caractéristiques Techniques et Economiques du Centre de Groupage des Tubercules	111
Plan	14	Analyse et Proposition de Comptoirs de Légumes et Divers Produits	148.a
	15	Proposition d'Emplacement des Postes de Vente de Grains, Fruits, Légumes & Divers	148.b

ANNEXE DU CHAPITRE 3 DE LA 2<sup>ème</sup> PARTIE

Plan	1	Coupe d'un Module de Poste de Vente Non Couvert	159
	2	Module Non Couvert	160
	3	Plan d'Ensemble du Marché de la Petite Rivière de l'Artibonite	161
	4	Ensemble de Postes de Vente d'Aliments Préparés	162
	5	Bureau Administratif de Marchés	163

2<sup>ème</sup> Partie - Chapitre 4

Figure	1	Mouvement des Grains du Producteur au Consommateur	183
--------	---	--	-----

3<sup>ème</sup> Partie - Chapitre 1

Figure	1	Proposition d'Organigramme du SENACA pendant l'Exécution du Plan Quinquennal de Commercialisation Agricole 1981-86	242
	2	Proposition d'Organigramme de l'Unité d'Opération Responsable de l'Exécution du Plan	243

## V. AVANT-PROPOS

Nous aimerions insister sur le caractère de proposition préliminaire de ce document. Actuellement les autres services du DARNDR ont également pour tâche de définir les plans correspondants. Une fois ceux-ci terminés, on devra procéder à l'harmonisation et à la compatibilisation de toutes les composantes du Plan Général du secteur agricole.

Nous espérons que les buts proposés par le SENACA au sujet du volume de fruits, de légumes et de céréales à traiter et à commercialiser contribuent à faciliter la tâche des autres Services (de Production, de Semences, de Recherche, etc..).

Nous devons rappeler que les propositions préliminaires de DIFPAN, (BUNAFPAN) ont été très utiles au SENACA, spécialement les prévisions de consommation.

Malgré ce qui précède et vu le caractère également préliminaire du précieux travail de la DIFPAN, nous aimerions saisir cette opportunité pour émettre quelques doutes ou observations au sujet des propositions de ce Bureau.

Nous croyons que dans la période précédant l'approbation du Plan, des échanges de vues seront hautement bénéfiques pour améliorer sa consistance et sa cohérence.

Comme première observation nous relevons un certain manque d'intérêt de la part de DIFPAN pour le secteur externe. Bien que quelques phrases du texte essaient d'atténuer sa position, celle-ci se reflète clairement dans les taux d'accroissement qu'elle recommande pour les différents produits. Ainsi tandis que pour les céréales et légumineuses on propose des taux de 8.1% et 6.4%, pour les produits susceptibles d'être exportés (café, cacao, fruits, viande, tubercules etc..) on recommande un taux de 1.9%.

Nous croyons qu'au départ on a supposé que le secteur agricole seul peut ou doit fournir des aliments directement et non par la voie de l'échange. Aussi on ferait perdre implicitement au pays les bénéfices du commerce international. Il convient de se demander jusqu'à quel point il est favorable de forcer la production de céréales, alors que l'on s'est rendu compte pendant de longues années que les prix internationaux pour des produits tels que le maïs et le sorgho sont considérablement inférieurs aux prix nationaux.

Nous n'ignorons pas que l'on fait des efforts pour diminuer leurs coûts de production. Cependant, il existe d'autres produits (ceux qu'on exporte actuellement et beaucoup d'autres) qui ont des prix nationaux inférieurs aux prix internationaux. Ceci signifie, toujours dans l'état actuel des choses, qu'ils ont des avantages comparatifs pour Haïti. Bien que ces produits ne contribuent pas directement à la consommation de la population, les ressources qu'ils procurent permettent d'acheter beaucoup plus d'aliments que ceux que l'on produirait sur la même superficie

---

1/ Pour illustrer notre argumentation, nous donnons l'exemple suivant : supposons que la Colombie décide de produire plus de blé pour la consommation de sa population. Vu que la Savanne de Bogota produit pour l'exportation des fleurs (qui ne nourrissent personnel), on décide de remplacer une partie de la superficie plantée en fleurs par du blé. Un hectare de chrysanthèmes produit environ 30.000 dz. qui se vendent aux USA (en 1978) à \$1. la dz. Ainsi chaque hectare rapporte \$30.000 Ce même hectare planté en blé même avec un rendement élevé pour la Colombie rapporte difficilement plus de \$500. On déduit donc dans cet exemple que le produit d'exportation permet de donner à la population 60 fois plus d'aliments que la culture directe d'une céréale anti-économique.

Les observations antérieures n'impliquent pas que le SENACA méconnait l'importance que le DARNDR accorde à la production de céréales et de légumineuses. En fait, dans le présent Plan Quinquennal de commercialisation agricole, le programme le plus vaste est celui des grains. Ce que l'on propose c'est de ne pas nier les possibilités de dynamiser les économies de nos petits paysans à partir de cultures de plus grande productivité et de profiter des avantages de l'échange international. 1/

Notre second doute se réfère au faible taux de croissance que l'on propose pour les viandes. Dans ce cas, on part de certaines observations ou mesures sur les coûts du gramme de protéine dans différents aliments. Nous objectons que dans de tels calculs on n'a pas considéré les formes alternatives de commercialisation qui peuvent baisser le prix de certains produits d'origine animale. Ainsi, par exemple, si l'on considère le poulet commercialisé en morceaux on se rendra compte que pour les morceaux à meilleur marché (dos, ailes, cous, etc.) le coût du gramme de protéine est inférieur à celui des produits tels que les céréales et les légumineuses pour lesquels on propose des augmentations de consommation de 8.1 et 6.4%, respectivement.

---

1/ On ne doit pas non plus interpréter ce qui est dit plus haut, comme si on préconise une politique agricole de libre échange simple. Nous sommes conscients qu'une politique agricole nationale doit être basée non seulement sur des conditions à court terme, mais aussi sur sur d'autres à long terme comme la sécurité alimentaire, le développement social institutionnel, technologique, etc., dans lesquelles la théorie des avantages comparatifs perd de son applicabilité.

En quelques occasions, on a critiqué le SENACA pour le fait qu'il travaille principalement dans la préparation de programmes et projets. A ce propos, il est nécessaire de signaler deux éléments:

- a. L'Accord HAITI/ACDI/IICA qui a supporté le financement principal du SENACA n'a pas prévu de fonds d'investissement pour l'exécution de projets concrets. En conséquence, la seule possibilité de les réaliser dépend de l'obtention d'autres financements
- b. Cependant, pour cela, il faut élaborer des projets et comme l'a souligné le SENACA au moment où il initiait ses activités, il ne pouvait compter ni sur une stratégie d'action, ni sur des programmes, ni sur des projets de commercialisation. Improviser des actions ou des projets serait prendre le risque de répéter des échecs connus dans d'autres pays latino-américains. On ne doit pas oublier que dans ces pays pululent des exemples d'installations de commercialisation agricole qui ne furent jamais utilisées et qui constituent seulement des monuments à l'improvisation et au gaspillage des ressources limitées de nos pays.

Malgré tout cela, on peut citer comme réalisations concrètes importantes du SENACA:

- Le système d'information de prix et de marchés
- Le programme de formation en commercialisation agricole
- Les travaux en cours pour la mise en marche des centres de districts de commercialisation céréalière à Bon-Repos, Mirebalais, Petit-Goâve et Désaux.

## VI. NOTE EXPLICATIVE DE LA NOMENCLATURE DES TEXTES, TABLEAUX, PLANS, FIGURES ET ANNEXES

Nois avons cru nécessaire de présenter cette note afin d'expliquer certaines complications dans la nomenclature ou l'énumération des parties du texte, des tableaux, plans, figures et annexes de cette publication.

Ces complications sont dues d'une part à la grande extension des textes de base de ce résumé (et par conséquent à la grande quantité de subdivisions) et d'autre part à l'élaboration initiale de quelques-uns de ces textes comme des documents indépendants.

### Nomenclature des subdivisions du texte

Ce résumé a été divisé en trois parties nettement séparables, et désignées simplement par 1ère, 2ème, 3ème. Dans chacune d'elles on a essayé le plus possible d'appliquer une classification digitale. Il n'y a pas eu de problèmes pour la 1ère partie; les problèmes sont apparus dans le second chapitre de la 2ème partie qui, par son volume et ses nombreuses subdivisions, a exigé plus de 4 à 5 chiffres. Afin d'éviter un tel excès on a intercalé les chiffres romains et les lettres majuscules et on a continué avec l'énumération digitale.

Dans les chapitres suivants, on a réussi à appliquer le système digital sans trop de difficultés à l'exception des sous-chapitres 4.1 et 4.3 dans lesquels on a dû recourir de nouveau aux chiffres romains et aux lettres majuscules.

### Nomenclature des tableaux

Considérant qu'une énumération digitale résulte trop complexe et qu'une énumération correlative simple exige un travail excessif de révision, on a opté pour une énumération simple, indépendante dans chaque chapitre. C'est-à-dire dans chacun des chapitres, le premier tableau porte toujours le numéro 1, le second le numéro 2 et ainsi de suite.

### Énumération des Figures

On a adopté le même critère utilisé pour les tableaux, c'est-à-dire on énumère les figures indépendamment par chapitre.

### Nomenclature des Plans

Dans ce cas on a encore suivi le même procédé. Il y a une exception dans le chapitre I- 2ème partie où les deux plans présentés ont les mêmes numéros (11 et 14) du texte de base du résumé.

### Nomenclature des annexes

Lorsqu'il s'agit d'un chapitre avec un seul annexe, celui-ci est nommé simplement : annexe de tel chapitre de telle partie. Si un chapitre a plus d'un annexe on y ajoute une lettre majuscule. Par exemple : Annexe B du chapitre 5 de la 2ème partie.



## IERE PARTIE

### DIAGNOSTIC ET STRATEGIE D'ACTION SUR LA COMMERCIALISATION AGRICOLE DU PAYS

CHAPITRE 1. ANTECEDENTS

CHAPITRE 2. PRINCIPALES CARACTERISTIQUES ET PROBLEMES DU  
SYSTEME DE COMMERCIALISATION AGRICOLE INTERNE

CHAPITRE 3. STRATEGIE GENERALE DE COMMERCIALISATION  
AGRICOLE



## TABLES DES MATIERES

	<u>Pages</u>
<b>1ère PARTIE - DIAGNOSTIC ET STRATEGIE D'ACTION SUR LA COMMERCIALISATION DU PAYS</b>	
<b>CHAPITRE 1. ANTECEDENTS</b>	<b>1</b>
<b>CHAPITRE 2. PRINCIPALES CARACTERISTIQUES ET PROBLEMES DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION AGRICOLE INTERNE</b>	<b>4</b>
2.1 Vue d'Ensemble du Système	4
2.2 Les Agents du Système de Commercialisation Agricole Interne	6
2.3 Lieux et Circuits de Commercialisation	11
2.4 Les Problèmes de Commercialisation	16
<b>CHAPITRE 3. STRATEGIE DE COMMERCIALISATION AGRICOLE</b>	<b>26</b>
3.1 Considérations préliminaires	26
3.2 La stratégie de centres de commercialisation	27
3.3 La stratégie Céréalière	28
3.4 Amélioration du système traditionnel des Marchés publics	30
3.5 Commerce Externe et Produits Agricoles Périssables	32

1825

THE HISTORY OF THE UNITED STATES OF AMERICA  
FROM 1763 TO 1876  
BY CHARLES A. BEAMAN  
VOLUME I  
THE FOUNDING OF THE NATION  
1763-1789  
CHAPTER I  
THE PROLOGUE  
1763-1765  
The Seven Years' War had just ended, and the British had emerged as the dominant power in North America. The French had been driven out of the continent, and the British now controlled the eastern seaboard and the Great Lakes region. The British government was faced with the task of governing a vast and diverse territory, and it sought to assert its authority over the colonies. This led to a series of measures that the colonists perceived as oppressive, including the Stamp Act and the Townshend Acts. The colonists responded with acts of resistance, such as the Boston Tea Party, which led to the Coercive Acts. The tension between the colonies and the British government continued to rise, and the path to independence was being paved.

## 1ERE PARTIE CHAPITRE I

### I. ANTECEDENTS

Au moment où le SENACA commençait effectivement ses activités, il se trouva face à la situation suivante :

1. L'existence d'une série d'études et de monographies sur la commercialisation agricole du pays, réalisées par l'IICA avec le soutien financier de l'ACDI. Bon nombre de ces études sont déjà devenues des classiques de la littérature technique d'Haïti, les unes à cause de leurs interprétations théoriques, les autres en raison de leur apport statistique. Cependant, étant donné la grande diversité des sujets traités et un manque relatif d'orientation à l'ensemble de ces études, les empêchant de servir à l'élaboration d'actions concrètes, il n'a pas été facile au SENACA de les utiliser dans la préparation de programmes et de projets.
2. Un système de commercialisation adapté aux structures du pays et procurant des services de commercialisation élémentaires avec des marges faibles et employant un grand nombre de gens. Malgré cette adaptation et bien qu'il fonctionne, le système présente plusieurs problèmes. Mais c'est un système de commercialisation dans lequel on ne peut pas proposer des solutions conventionnelles. Bien plus, toute action modernisante improvisée peut rompre l'équilibre socio-économique et causer beaucoup plus de mal que de bien.
3. Un mandat, selon l'Accord HAITI/ACDI/IICA pour établir un système d'information de prix, installer des centres d'approvisionnement et réaliser de nouvelles études. D'un autre côté, le Plan Quinquennal du Secteur Agricole ajoutait à ce mandat celui de s'intéresser à la promotion de l'exportation de produits non traditionnels.

4. Nonobstant ce qui précède, l'absence d'une stratégie d'action, de programmes et de projets spécifiques de commercialisation agricole.
5. A cette dernière limitation pour entreprendre des actions concrètes, on pourrait ajouter le fait que les ressources prévues par l'ACCORD ne sont pas destinées à financer des installations pour améliorer la commercialisation.

Face aux conditions et contraintes rencontrées, le SENACA a entrepris les actions suivantes.

- i. Remplissant le mandat qui lui a été confié par l'Accord susmentionné, il mit en marche un système d'information de prix.
- ii. Il entreprit l'élaboration d'une stratégie nationale de commercialisation agricole qui oriente et harmonise les actions concrètes à entreprendre.
- iii. Sur la base de cette stratégie, il commença à identifier diverses idées de projets de commercialisation céréalière, de produits périssables et d'amélioration de marchés publics.
- iv. Vers le milieu de 1978, sur la base d'une offre de l'ACDI au Ministère de l'Agriculture, relative au financement des projets que présenterait le SENACA, on décida d'élaborer un plan à court terme.
- v. Un tel plan, appelé Plan Directeur de Commercialisation Agricole par le Ministère de l'Agriculture d'alors, serait fondamentalement la stratégie de commercialisation plus un ensemble d'idées de projets et devait être remis dans les derniers mois de 1978.
- vi. Cependant, à cette époque l'ACDI retira son offre. Cette situation obligea le SENACA à modifier le Plan Directeur. Evidemment si on désirait obtenir du financement d'autres Organismes, une simple liste d'idées de projet ou simplement leur coût estimatif ne serait pas suffisant. Par conséquent, on devait nécessairement aller au niveau de projet.

- vii. Dans le but de faciliter l'obtention de financement, on décida de travailler progressivement par groupes homogènes de projets. Ainsi, à la fin de 1978 et suivant la priorité établie par le DARNDR, on termina le premier groupe de projets : le programme céréalier.
- viii. Ensuite, on concentra les efforts sur le programme de marchés publics, bien qu'on ait commencé en même temps l'élaboration du programme de produits végétaux périssables. Le premier fut terminé au début de 1980 et le second vers la fin de l'année 1980
- ix. Bien que le gouvernement ait commencé tout de suite la recherche de financement pour le programme céréalier, jusqu'à la fin de 1980, il ne l'avait pas encore obtenu. Pour cette époque, il devint évident qu'il ne serait pas possible d'exécuter les programmes à court terme, avant le début du Troisième Plan Quinquennal (octobre 1981 - septembre 1986).
- x. Par conséquent, le SENACA décida d'étendre ces programmes et de proposer leur exécution pour la période 1981-86, de sorte qu'on passa à l'élaboration du Plan que l'on présente maintenant.

## IERE PARTIE - CHAPITRE 2

### 2. PRINCIPALES CARACTERISTIQUES ET PROBLEMES DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION AGRICOLE INTERNE

L'organisation de ce chapitre est la suivante :

En premier lieu (2.1), nous essayons de présenter une vue d'ensemble du système total de commercialisation, qui a le mérite de tenter une quantification des principaux flux et agents participants du système.

En second lieu (2.2), on revient sur les agents du système et on fait une description de leurs caractéristiques et de leurs activités.

Ensuite (2.3), on retourne aux circuits de commercialisation. Schématiquement, on en montre toujours quelques-uns pour certains produits et on fait aussi un rapide parcours des principaux lieux de transaction des produits agricoles.

Finalement, on essaie (2.4) de donner une description des principaux problèmes du système.

#### 2.1 Vue d'Ensemble du Système

Les racines du système naissent d'une agriculture dont 71% de la superficie cultivée se composent d'exploitations allant de 0.01 à 1 carreau (1.29 ha). Le caractère minifundiste, les faibles rendements et la forte auto-consommation (estimée entre 55 et 60%) déterminent au niveau des fermes des excédents très faibles et dispersés dans l'espace et le temps.

La valeur totale de cette production agricole a été estimée à 500 millions de dollars en 1978 dont 50 millions concernent les exportations de produits tels que café, cacao, sisal, huiles essentielles, etc...).



Des \$450 millions restants (consommation nationale), 55 à 60% correspondent à l'auto-consommation de la population paysanne (77% de la population totale). Donc, la production commercialisée vaut à peu près \$200 millions. Les produits sont vendus dans plus de 400 marchés locaux., 59 marchés régionaux et une trentaine de marchés urbains. Mais, il y a beaucoup de ventes entre les marchés, spécialement des marchés locaux aux marchés régionaux et aux marchés urbains. Ces multiples ventes brutes sont évaluées à \$400 millions. Mais si l'on tient compte des doubles ou triples comptage on arrive à la valeur nette des \$200 millions sus-mentionnés.

Les ventes intermédiaires sont assurées par des milliers de commerçants de types différents.

Selon les estimations du SENACA, il existerait environ 15.000 Madam Sara à travers tout le pays, que ce soit les Madam Sara locales ou régionales.

A ces chiffres, il faudrait ajouter la multitude de secretè, kamyonè, koutye, voltige - dont les chiffres ne sont pas connus - qui collaborent dans le groupage rural et la distribution régionale.

Il faut considérer aussi qu'une grande partie des spéculatè - chiffrés à 2.000 - pendant la morte saison de denrées d'exportation, opèrent avec des produits de consommation interne, spécialement des grains.

Le manque d'emploi qui existe dans les campagnes se reflète dans les milieux urbains où on rencontre une multitude de petits intermédiaires qui essaient de trouver une place dans le système de commercialisation agricole.

Durant les principaux jours de marchés publics, on y trouve plus de 40.000 commerçants détaillants permanents dont 25.000 à Port-au-Prince, 10.000 dans les principales villes de province et 6.000 à 7.000 dans les petites villes et dans les marchés locaux ou régionaux.

Ensuite, il ya lieu de considérer l'ensemble de paysans ou femmes de paysans qui occasionnellement opèrent comme vendeurs. Le SENACA estime à 350.000 le nombre de ces vendeurs qui fréquentent les marchés, soit pour vendre leurs produits, soit pour en acheter.

Finalement, cette multitude opérant dans les marchés, jointe à cet essaim de vendeurs ambulants devront rencontrer la masse des consommateurs, en majorité à bas revenus, avec une faible demande effective, et peu disposée à payer les services de commercialisation, sauf les plus indispensables.

## 2.2 Les Agents du Système de Commercialisation Agricole Interne

### a. Le producteur

Son exploitation peut se trouver en plaine ou en montagne. Elle est généralement de superficie très réduite et de faible productivité, Les semailles se font au début de saisons pluvieuses, avril ou octobre. Les récoltes en général très maigres sont en partie auto-consommées et en partie mises sur le marché peu de temps après leur obtention; les délais de mise en vente sont plus longs pour les grains que pour les autres produits (légumes, fruits, tubercules).

### b. La Madam Sara <sup>1/</sup>

#### 1. Définition

C'est un intermédiaire ambulant, généralement une femme, qui s'occupe de rassembler des produits agricoles et de les transporter d'une région à une autre; le pôle d'attraction est Port-au-Prince.

1/ Ce nom vient de celui d'un oiseau granivore qui n'est autre que la fauvette couturière : c'est un oiseau migrateur vivant en colonie. A l'approche des récoltes, dans les endroits où il y les grains, la fauvette fait son nid à proximité des champs et attend leur maturation pour dévorer la récolte. Cet oiseau fait beaucoup de tapage et, par analogie on désigne sous cette appellation les bonnes femmes dites "Madam Sara" qui vont partout dans les coins les plus reculés, là où il y a une production agricole, font l'acquisition des récoltes et les acheminent vers les grands centres de commercialisation, à bord de camions où elles se font remarquer par leurs conversations bruyantes au cours du voyage.

Ces femmes sont les grossistes du système de commercialisation interne des produits alimentaires en Haïti. Toutefois, leurs capitaux et le volume de leurs transactions sont relativement très limités. Le capital minimum d'une Madam Sara était en 1973, selon Murray et Alvarez de \$ 300.- environ. Le système actuel ne pourrait pas fonctionner cependant sans la présence de ces petites commerçantes. Une Madam Sara dans son activité, se spécialise dans un produit ou dans une ligne de produits, elle se spécialise aussi sur un trajet. Elle travaille toujours avec de l'argent comptant (du liquide).

On rencontre un nombre assez appréciable de Madam Sara qui manifestent certaine préférence pour un nombre limité de produits grains, mais millet, riz pois, quelques légumes tels que banane, etc...). Mais elles se rabattent sur d'autres en période de rareté des produits qu'elles commercialisent ordinairement. Néanmoins, beaucoup d'autres achètent ce qui peut être vendu rapidement sur le marché.

## ii. Modes d'approvisionnement des Madam Sara

On peut en différencier deux, suivant qu'elles sont originaires de la localité où elles évoluent et y résident ou qu'elles sont plus ou moins fortes économiquement et ne résident pas dans les localités où elles opèrent.

Dans le premier cas, la Madam Sara rentre directement en contact avec le producteur à la ferme, sur les routes ou au marché local. Le fait d'appartenir au milieu, la connaissance des individus (clients), justifient un autre commerce de produits de première nécessité. En effet, elles achètent des producteurs les vivres qu'el-

les écoulent dans les centres urbains et retournent chez elles rapportant pour la vente des articles tels que huile, savon, mantèque, sucre, etc...

Dans le deuxième cas, jouissant d'un pouvoir économique plus ou moins appréciable, elles utilisent les services d'individus qui connaissent bien le marché, qui peuvent ou bien signaler les sources d'approvisionnement contre une certaine gratification ou bien recevoir de l'argent en vue d'acheter pour le compte de la Madam Sara.

Ce deuxième type de Madam Sara, fait aussi des avances sous forme de prêt au producteur, remboursable aux prochaines récoltes et ces avances peuvent être utilisées durant la période allant de la visite de la Madam Sara à la récolte. Cette intermédiaire remplit alors une fonction de crédit en milieu rural (crédit du type usuraire). Parfois, toute la récolte est achetée sur pied.

Le paysan est toujours perdant, car il est obligé de céder sa récolte sur la base d'un prix unitaire qui sera en cours au fort de la récolte.

### iii. Relations des Madam Sara avec les camionneurs

Elles ont tendance à voyager par un camion déterminé. Il existe entre le camionneur et la Madam Sara une relation amicale si bien qu'après un certain temps la présence de la Madam Sara n'est plus nécessaire au moment du transport.

Le camionneur peut acheminer les marchandises au dépôt du centre urbain tandis que la Madam Sara continue à faire des acquisitions dans la zone.

### iv. Relation de la Madam Sara avec les revendeuses

Dans beaucoup de cas, les madam Sara à leur arrivée au

dépôt trouvent toujours des revendeuses à les attendre, des clientes, la plupart du temps. Les revendeuses qui ont l'habitude de s'approvisionner d'une Madam Sara, finissent par obtenir un crédit de cette dernière.

#### c. Le Secrétaire

C'est un assistant de la Madam Sara, spécialement de celles qui ont une grande clientèle. Les plus puissantes confient de l'argent au secrétaire qui, par son habileté comme acheteur et par sa connaissance de la zone, établit des contacts avec les producteurs chez eux ou dans les marchés ruraux et assurent l'approvisionnement régulier de la Madam Sara. Ainsi, lorsque celle-ci revient de son voyage à la Capitale, elle trouve son stock déjà constitué ou des gens qui l'attendent pour lui vendre, ce qui lui permet de gagner beaucoup de temps.

Lorsqu'il s'agit de produits qui peuvent être trouvés en quantité appréciable, tels que les bananes, les oranges, le plus souvent la Madam Sara n'utilise pas de secrétaires, elle va directement les acheter du propriétaire.

#### d. Le Propriétaire de Dépôt

Cet agent se rencontre dans les grands centres de consommation urbains spécialement à Port-au-Prince. Il en existe deux types :

- Le propriétaire de dépôt public qui s'occupe uniquement de louer un espace aux Madam Sara qui arrivent avec leur marchandise, elles les y entreposent surtout pour la nuit.
  - Le propriétaire de dépôt personnel. Celui-ci au contraire du premier est un commerçant intéressé à acheter le stock de ceux qui utilisent son dépôt.
- Les dépôts ont tendance à se spécialiser par région et non

par produit. A Port-au-Prince, c'est dans les dépôts que les produits arrivant de la province changent de main, passant des Madam Sara à d'autres intermédiaires, lesquelles peuvent acheter de grandes quantités ou des volumes très faibles.

#### e. Revendeuses

C'est un détaillant qui achète de la Madam Sara ou du propriétaire de dépôt ou du producteur pour ensuite revendre au consommateur final ou à un autre détaillant de plus petite envergure

Il convient de faire ressortir que, dans bon nombre de cas, la revendeuse est cliente de une ou deux Madam Sara déterminées qui lui vendent bien souvent les produits à crédit. Il existe plusieurs types de revendeuses: On peut citer entre autres les suivantes

- les ambulantes qui font le porte à porte, offrent leurs produits à travers les rues de la ville ou se promènent autour du marché;
- celles qui se tiennent régulièrement au marché (à l'intérieur ou dans ses extensions).

#### f. Le Camionneur

C'est un autre personnage de grande importance dans le système. Il assure le transport des produits entre les villes ou les marchés de grande importance. Lui aussi se spécialise sur un trajet et établit des relations de clientèle très étroites avec les madam Sara travaillant sur le même trajet. Murray et Alvarez estiment que le coût du transport est de l'ordre de 5% de la valeur des stocks de produits.

## 2.3 Lieux et Circuits de Commercialisation

### a. Principaux lieu d'échange

Bien que (ainsi qu'on l'a vu), la vente des denrées alimentaires puisse avoir lieu à la ferme du producteur, sur les routes conduisant au marché, à domicile (dans les zones rurales), sur les galeries, dans les rues, les épiceries et les supermarchés (dans les zones urbaines), il n'en demeure pas moins vrai que les marchés (y compris les dépôts), constituent les principaux lieux de rencontre de vendeurs et de consommateurs.

D'après certaines enquêtes, 85% des produits agricoles consommés à Port-au-Prince ou même dans les autres villes de la République passe par les marchés, que ce soit aux marchés directement ou dans les dépôts situés aux abords du marché et qui en font partie intégrante. On a dénombré à travers le pays, à part 2.000 points de vente, 519 marchés formels dont :

- 59 marchés régionaux (11,37%)
- 336 marchés ruraux locaux (64,74%)
- 90 marchés semi-urbains ou semi-ruraux (17,34%)
- 34 marchés urbains (6,55%).

Les marchés sont définis ci-après :

Marché régional : dessert toute une région, met en présence principalement des producteurs et des Madam Sara, se situe en milieu rural et est généralement proche des centres de production et fonctionne un ou deux jours par semaine.

Marché rural local : situé dans un village ou un endroit proche d'un centre de production, fonctionne un jour par semaine; les transactions se font surtout entre producteurs et consommateurs locaux.

Marché semi-rural : Situé dans un bourg ou une ville d'importance moyenne, fonctionne tous les jours. Durant un ou deux jours principaux de fonctionnement, s'y rencontrent surtout producteurs ruraux, revendeuses et consommateurs locaux. Les autres jours, on y trouve seulement revendeuses et consommateurs locaux.

Marché urbain : fonctionne tous les jours dans les villes les plus importantes et/ou généralement les chefs-lieux des départements et réunit principalement les revendeuses et les consommateurs. Rarement les Madam Sara y vendent directement aux consommateurs.

Les marchés, pour la plupart des mini-marchés, reflètent dans un certain sens la structure du pays. A part les marchés urbains et les marchés semi-urbains, ces marchés ne fonctionnent qu'en ou deux jours par semaine. Ces marchés présentent les caractéristiques suivantes :

- a. Forte concentration : conséquence probable de la parcellisation poussée des propriétés et du mauvais état des routes; ce qui n'est pas à l'avantage des producteurs mais bien à celui des intermédiaires, en raison du manque de transparence du marché et du faible pouvoir de négociation du producteur.
- b. Absence de liaison entre les différents marchés qui ne tiennent compte que de la tendance régionale et, dans une certaine mesure, des prix à Port-au-Prince.
- c. Accès difficile de la plupart des marchés
- d. Densité d'occupation du marché assez élevée; ce qui gêne les transactions dans les marchés à cause de leur congestionnement.
- e. Conditions sanitaires en général assez déplorables.



- f. Conditions d'étalage des produits assez rudimentaires (expositions des produits au soleil), d'où pertes qualitatives et quantitatives assez importantes.

Les dépôts, comme on l'a souligné précédemment, se trouvent principalement à Port-au-Prince qui constitue le centre d'attraction de tous les marchés de la République. On en compte au total 145. Mais ces dépôts, comme pour les autres, ne présentent pas de spécialisation poussée, mais rarement une spécialisation partielle. C'est-à-dire, qu'on peut y rencontrer un produit donné dont le volume dépasse celui des autres.

Cette situation peut augmenter le temps d'approvisionnement ou, dans le cas contraire, ne facilite pas une prise de décision rationnelle de la part de l'acheteur. Mais en ce qui a trait à l'origine des produits, il existe une sorte de spécialisation pour certains dépôts. C'est ainsi qu'on parle de dépôts des Gonaïves, de Jacmel, de Mirebalais, etc...

Une enquête portant sur le transport des produits agricoles vers Port-au-Prince a montré les pourcentages respectifs suivants du total des produits agricoles ayant pour destination les marchés et les dépôts avant d'arriver au consommateur.

Dépôts	31,07%
Marchés	52,35%
Total	83,42%

- b. Circuits de commercialisation (Figures 1 à 3)

Il existe plusieurs circuits de commercialisation. Ils varient suivant le produit ou le groupe de produits considérés et même selon le niveau de prix des produits. On peut mentionner les circuits qui suivent :

- a. Le producteur peut vendre directement au consommateur. Dans ce cas, la Madam Sara et la "revendeuse" n'entrent pas en jeu.
- b. Le producteur peut court-circuiter la Madam Sara et livrer son produit à une revendeuse.
- c. Dans un troisième cas, le producteur négocie avec la Madam Sara qui elle-même, court-circuite la revendeuse.
- d. Selon un quatrième circuit, le produit va du producteur au consommateur en passant par les étapes suivantes: Madam Sara, revendeuse.
- e. Au circuit précédent, on peut ajouter une deuxième Madam Sara moins importante que la première.

Pour résumer on aurait les circuits suivants :

1. Producteur ———→ Consommateur
2. Producteur ———→ Revendeuse ———→ Consommateur
3. Producteur ———→ Madam Sara ———→ Consommateur
4. Producteur ———→ Madam Sara ——— Revendeuse ———→ Consommateur
5. Producteur —→ Mme Sara —→ Mme Sara —→ Revendeuse —→ Consommateur

Ainsi donc, le nombre d'étapes d'un circuit de commercialisation peut varier de 0 à 3 ou même 4 entre les deux extrémités de la chaîne de commercialisation. Il faut retenir qu'elles sont plus nombreuses pour les grains que pour les produits périssables qu'il s'agit d'écouler le plus vite possible. Le circuit 5 s'observe surtout pour le riz (la Madam Sara locale vent à une Madam Sara étrangère à la localité) ou dans le cas où une Madam Sara opérant à Port-au-Prince approvisionne une autre opérant en province.

Les diagrammes de circuits de commercialisation montrés plus loin peuvent présenter des variantes.

Il importe de souligner qu'au niveau d'un même participant, le même produit peut suivre deux circuits différents. C'est ainsi que dans le cas d'une Madam Sara, un certain pourcentage de produit donné peut parvenir directement au consommateur tandis qu'un autre pourcentage s'écoulera par une autre Madam Sara de moindre envergure ou par une revendeuse.

Actuellement, on ne connaît pas avec précision le volume ou pourcentage de produit qui passe par chaque circuit.

c. Marge totale de commercialisation

C'est la différence qui existe entre le prix reçu par le producteur et celui payé par le consommateur final. On a calculé pour les différents groupes de produits, les marges minima les suivantes :

Grains	30 - 40%
Tubercules	25 - 30%
Fruits	60 - 80%
Légumes	40 - 55%

Les marges de commercialisation sont beaucoup plus grandes pour les fruits et les légumes. Ce fait est dû à la clairvoyance de la Madam Sara qui prévoit des marges élevées de commercialisation en raison des risques qu'elle peut encourir. D'une part, elle sait bien que le producteur ne peut conserver le produit. D'autre part, l'achat du produit à l'état vert fait pencher sérieusement la balance en sa faveur.

Compte tenu de l'atomisation verticale du circuit de commercialisation des grains principalement, on pourrait s'attendre à ce que les prix finals soient très élevés. Mais il n'en est pas ainsi. C'est pourquoi beaucoup de personnes pensent que le système est efficient. Si la marge de commercialisation n'est pas très élevée

(elle est relativement élevée compte tenu du bas revenu des consommateurs) ceci n'implique pas que notre système soit efficient. La marge de commercialisation seule ne donne pas une bonne idée de l'efficience, car il faut tenir compte des possibilités de réduire cette marge. Il faudrait plutôt attribuer la cause de cette marge faible, dit-on, à une forte concurrence observée au niveau des intermédiaires qui vivent dans un climat de sous-emploi déguisé, qui se contentent de ce "bouche-trou", parce qu'elles ne trouvent pas dans d'autres activités des opportunités d'emploi. D'ailleurs, il y en a une proportion considérable qui a recours à d'autres expédients de sorte que leurs activités commerciales constituent un complément de leur occupation.

Si l'on enregistre des pertes importantes (qualitatives et quantitatives), si le prix final du produit se trouve presque hors de portée de la grande masse des consommateurs de bas revenus, peut-on parler d'efficience (technique et économique)?

#### 2.4 Les problèmes de commercialisation

Dans les paragraphes qui suivent, on abordera les problèmes appelés "techniques" dans le langage de commercialisation. Cependant pour Haïti, ces problèmes dérivent surtout des problèmes structurels de préférence techniques.

Sans nier les influences culturelles présentes dans plusieurs aspects, à notre avis, le minifundisme, l'offre illimitée de main-d'oeuvre, la rareté de capital et le bas revenu sont les aspects qui déterminent, surtout, les problèmes dits techniques de la commercialisation agricole en Haïti.

La masse de consommateurs de bas revenus, n'est pas disposée à payer des services de commercialisation non indispensables. Ils disposent du travail et du temps suffisant pour faire eux-mêmes

le classement et le nettoyage des produits. Le consommateur urbain accepte les services de mouture et de décorticage, mais en général, il n'est pas disposé à payer le service qui pourrait lui fournir une boutique, en apportant près de chez lui les produits. Il va lui-même au marché central, même s'il est très loin. Quant au service d'emballage, il apporte lui-même son panier. En peu de mots, les services de commercialisation sont réduits : à un groupage très simple, à des modes de transport élémentaires et des méthodes de vente non sophistiquées. Cependant, pour fournir ces services élémentaires de commercialisation, il y a une foule énorme disposée à obtenir de petits revenus par ce travail.

Cet ensemble d'intermédiaires - madam sara (régionales et locales), "sekretè", camionneurs, revendeuses, voltigeurs ou zombis - avec un pauvre équipement et un très faible capital, parcourent les vallées, gravissent les plateaux, traversent les mornes pour collecter les faibles excédents des produits agricoles. Les intermédiaires ne feront pas trop d'exigences aux paysans en termes de qualité de produits.

Finalement quant aux paysans, ils ont le même problème de manque de capital et pour cela, il ne disposent pas d'équipement appropriés pour le séchage, l'emmagasinage, etc...

#### a. Emmagasiner

La majorité des agriculteurs vivent dans une sorte de sous-emploi, vu l'exiguïté de leur terre. Le petit agriculteur est incapable de conserver longtemps une partie de sa récolte puisqu'il doit faire face à des besoins pressants et honorer ses engagements. D'ailleurs, il ne dispose pas sur sa ferme, de moyens adéquats de conservation. Pour les grains, il existe certains procédés rudimentaires de conservation, pour les autres productions (tubercules, fruits, légumes) il n'en existe pas. Le producteur est obligé de livrer le produit

immédiatement après la récolte, d'où les crises de mévente et les pertes énormes quand l'année est bonne.

Au niveau national, il n'existe pas encore un réseau de structures d'emmagasinage assez vaste, capable de suppléer aux déficiences de l'agriculteur. Divers essais ont été tentés, mais pour les grains uniquement. Or le problème se pose également pour d'autres produits de récolte.

#### b. Transport

La nette insuffisance et le mauvais état du réseau actuel de pénétration influent très défavorablement sur l'acheminement des produits vers les centres de consommation. Dans cette situation, la durée des voyages s'allonge démesurément, le petit agriculteur est souvent obligé de voyager la nuit, de se coucher en ville, faisant ainsi face à des frais d'entretien que ne compensent pas les augmentations de prix reçues. Les camionneurs, là où ils existent, savent exploiter le mauvais état des routes pour imposer de fortes exigences aux producteurs et aux intermédiaires qui utilisent leurs services. Au mauvais état des routes s'ajoute aussi celui de certains moyens de transport, vieux tacots poussifs et surchargés, ce qui augmente les difficultés de la route.

Dans d'autres régions, le producteur pour transporter sa récolte ne dispose que de sa force physique, de celle de certains membres de sa famille ou encoure d'une bête de somme. Souvent alors, un bon pourcentage de la portion commercialisable des récoltes n'est jamais mis sur le marché et se perd. Le cas est plus fréquent pour les fruits.

Le mode de chargement des camions et des animaux est tout aussi défectueux. Il se ramène souvent à un entassement quelconque d'emballages de mauvaise qualité ou de produits en vrac. Les couches inférieures subissant les pressions de couches supérieures sont fortement détériorées.

Nous avons l'habitude de ces camions de fruits (oranges, mangues) dont une bonne partie, au débarquement, est toute meurtrie, et n'est plus bonne qu'à être jetée, ou des ces camions chargés de bananes qui, au bout du voyage, sont toutes noires, perdant ainsi de leur qualité biologique, ce qui constitue une perte énorme pour le consommateur.

#### c. Emballage

Les emballages utilisés sont généralement inadéquats : vieux sacs pour le transport des grains; ceux-ci se déchirent souvent au cours du voyage et occasionnent des pertes physiques énormes; sacs en latanier très dur ou caisse en bois dur pour le transport des fruits; panier pour le transport des fruits et légumes (tomate). De tels emballages ne protègent pas ces produits périssables contre les chocs du voyage. Il en résulte des pertes physiques et des détériorations de qualité.

#### d. Transformation

Il n'existe presque pas d'industries de transformation qui produiraient des articles pour la consommation locale. Les plus importantes produisent principalement pour l'exportation, la production destinée à la consommation locale inclut surtout le sucre, le fil et l'huile de coton, la pâte de tomate, certains produits laitiers, le rhum, les sacs en sisal. Cependant, elles sont rares les entreprises s'occupant de la transformation de fruits, de légumes et de certains grains et racines, pour prolonger ainsi la durée de vie de ces produits et créer un marché national plus dynamique et organiser des réseaux de collecte plus larges, mieux organisés, plus efficaces et plus rémunérateurs.

e. Poids et mesures

Les intermédiaires utilisent le plus souvent des unités de mesure (marmite) apparemment similaires, mais de poids différents, dont les unes de plus grande contenance servant à l'achat du produit; tandis que les autres de plus faible contenance sont utilisées pour la vente. C'est d'ailleurs l'une des principales sources de bénéfice des intermédiaires, ceci pour les grains. Pour les autres produits, il existe des unités telles que macoute, djacoute, lots, qui n'ont aucune spécificité par elles-mêmes. La contenance de la macoute dépendra de l'habileté de celui qui la remplit.

- f. Les prix de la plupart des produits agricoles sont sujets, sur le marché, à d'amples fluctuations temporelles et spatiales dues au caractère saisonnier de la production, à son irrégularité et à la faible élasticité de la demande par rapport aux prix. Les incertitudes de la commercialisation dues aux problèmes d'emmagasinage, de transport, générateurs de pertes obligent les intermédiaires à prévoir des marges élevées de commercialisation pour diminuer les risques à encourir. Ce qui répercute défavorablement sur les prix payés au petit agriculteur isolé qui n'est pas en mesure de se défendre, surtout lorsque des instances officielles fixe les prix au niveau du consommateur, en faveur de celui-ci, sans tenir compte des coûts de production.

D'autre part, les petits producteurs agricoles représentent une classe nombreuse de consommateurs; il s'en suit que leur pouvoir d'achat se trouve constamment diminué du fait que l'augmentation des prix de leurs récoltes n'est pas proportionnelle à celle des prix des autres articles de consommation qu'ils achètent.



g. Insuffisance d'information

Le petit agriculteur économiquement vulnérable à une faible participation au marché. La demande du consommateur (quantité, lieu et forme) ne lui est pas transmise directement et avec efficacité.

La faiblesse de cette participation est due en grande partie à l'insuffisance ou à l'absence d'information de prix et de marché, à la faiblesse financière et économique de l'agriculteur, à l'absence d'organisations paysannes puissantes, intéressées à la commercialisation des produits agricoles qui pourraient recueillir l'information et la transmettre à leurs membres et organiser la collecte, l'offre de ces membres de manière à répondre avec efficacité à la demande du consommateur.

h. Faible pouvoir de négociation du paysan

De la production fortement disséminée, leur faible productivité et la forte auto-consommation, il découle que la quantité de produits pouvant être commercialisée par exploitation est très faible. Ce phénomène détermine un faible pouvoir de négociation du petit producteur face à l'intermédiaire financièrement plus fort que lui, surtout lorsque l'agriculteur se trouve éloigné du marché local.

Ainsi souvent, le petit agriculteur n'a d'autres alternatives que de vendre à un prix relativement bas.

i. Financement

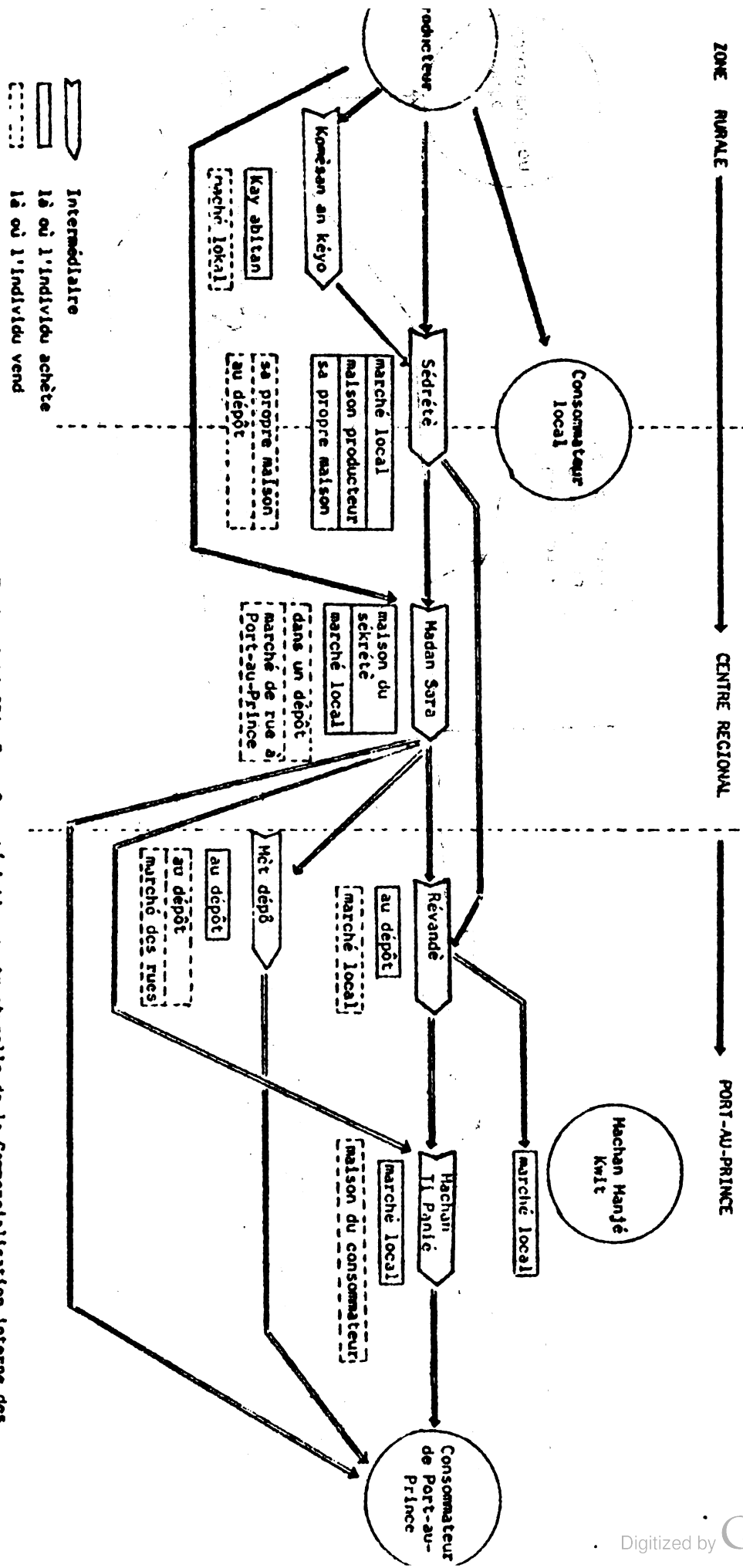
Le financement partiel des activités non agricoles ou des coûts de production du petit producteur par un intermédiaire est une pratique courante qui oblige ce producteur à vendre à l'intermédiaire toute ou une partie de sa production au moment de la récolte à un prix plus bas que ceux alors en cours.

Dans certaines zones, le fait que les intermédiaires qui accordent du crédit au producteur, possèdent des moyens de transport, semble augmenter la dépendance des agriculteurs.

L'impact produit par les deux principales institutions de crédit (IDAI et BCA) se révèle encore très faible; car jusqu'à présent, le crédit ne touche que 3% environ des exploitations. D'ailleurs, le crédit à la production ne résoudrait pas totalement le problème, car l'agriculteur a d'autres besoins que celui de produire et actuellement il n'existe aucun organisme officiel qui accepte à prêter de l'argent à l'agriculteur. Seuls les usuriers, spéculateurs et Madam Sara acceptent de le faire.

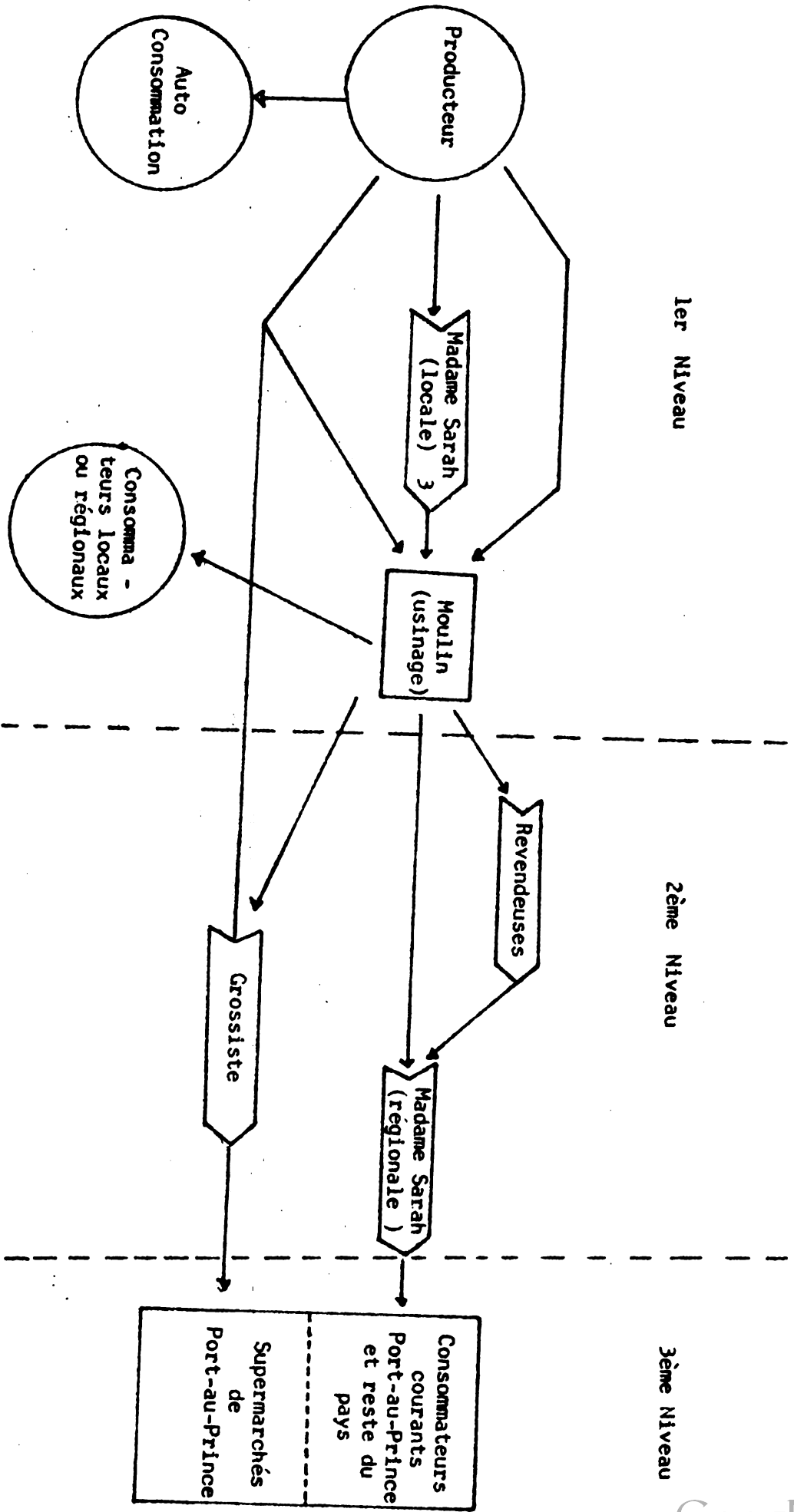
Fig. 1

DIAGRAMME DE COMMERCIALISATION



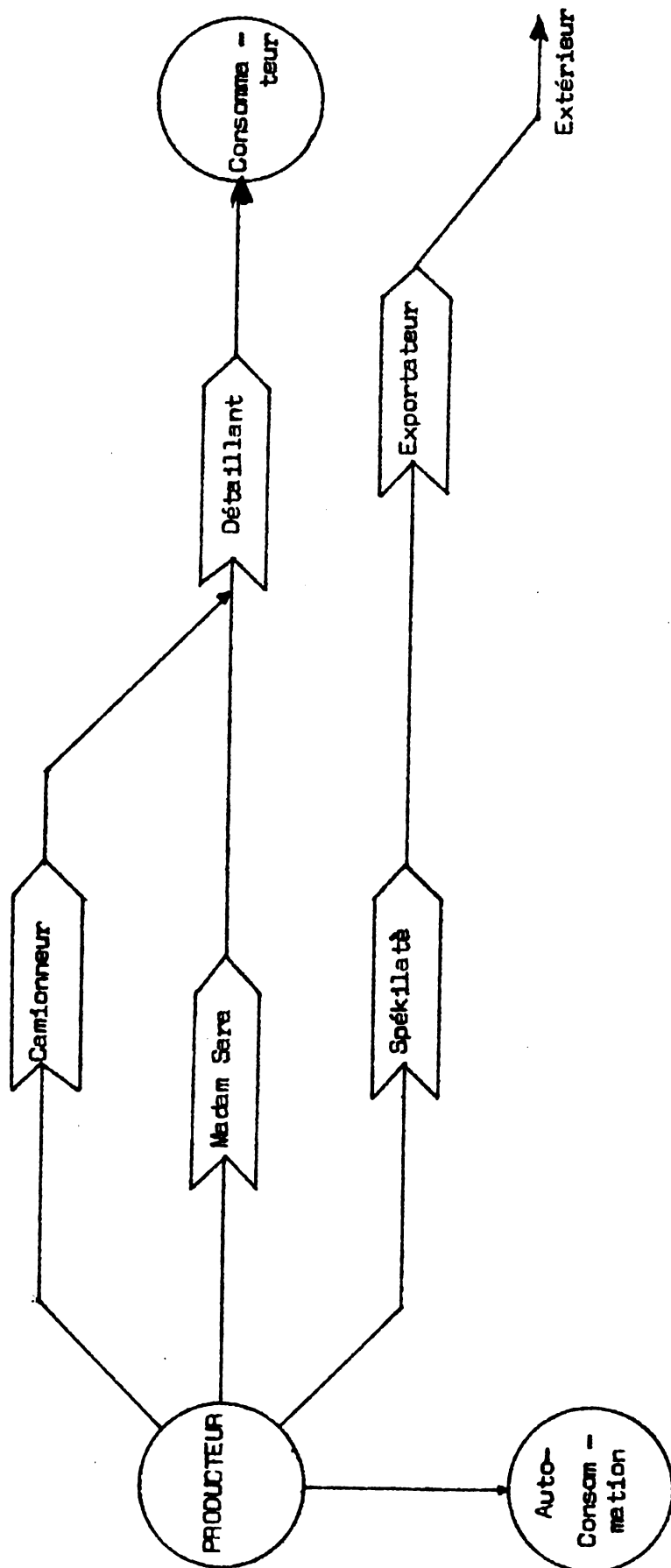
Sources: CIRADULT, CH. & LA CRA, J. - Caractéristiques structurelle de la Commercialisation Interne des produits agricoles en Haïti. IICA-Haïti Doc. 14. Port-au-Prince, 1975

Fig. 2 DIAGRAMME DE LA COMMERCIALISATION DU RIZ



Source : GIRAULT CH & LA GRA J. Ibidem

FIGURE . . . CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DE FRUITS ET LEGUMES



## PARTIE I - CHAPITRE 3

### 3. STRATEGIE GENERALE DE COMMERCIALISATION AGRICOLE

#### 3.1 Considérations préliminaires

Il est important de signaler que cette stratégie est le fruit d'un long processus d'analyse et de discussions auquel ont participé les diverses instances intéressées à la commercialisation des aliments en Haïti. Dès le début, elle a été examinée avec les dirigeants et les techniciens du DARNDR, puis présentée et analysée avec les associations de petits agriculteurs. De même, en plusieurs occasions elle a été discutée avec des spécialistes étrangers intéressés aussi bien à la commercialisation agricole qu'aux organisations paysannes.

Sa formulation a commencé dans la période de la mise au point du deuxième plan quinquennal du Secteur Agricole qui s'intéressait particulièrement aux problèmes du petit agriculteur et des organisations communautaires.

Tenant compte des formes traditionnelles d'association paysanne et des coutumes d'échange dans le milieu rural, cette stratégie vise à l'amélioration de la commercialisation en harmonie avec les meilleures traditions et habitudes du paysan haïtien. Elle évite les ruptures modernistes avec ses fâcheuses conséquences ou le refus pur et simple (par les communautés rurales) de l'amélioration proposée. Elle se propose de diminuer les pertes, simplifier et rationaliser certaines pratiques, améliorer l'efficacité d'autres et y introduire plus d'hygiène, etc... Tout cela au moyen d'actions progressives, généralement simples et peu coûteuses ne recourant ni aux grands édifices ni aux machineries et aux équipements sophistiqués.

Du point de vue de son ampleur, la stratégie cherche à être progressive et globale, cela signifie: qu'elle n'exclut aucun des thèmes principaux de la commercialisation, mais ne les aborde que par étape successives.

Elle a accordé au début une plus grande priorité aux céréales de base plus tard, s'est préoccupé également des marchés publics, au commerce des fruits et légumes et au commerce extérieur. Actuellement, on travaille dans la commercialisation des produits d'origine animale.

Comme mesure d'application de cette stratégie, on a élaboré un premier ensemble de programmes à court terme qui se réfèrent à la commercialisation céréalière, à l'amélioration de marchés publics et à la commercialisation des produits périssables.

Ces programmes préalablement à court terme ont servi de base pour que le SENACA élabore un Plan à moyen terme relatif à l'aspect commercialisation agricole du troisième Plan Quinquennal du Secteur Agricole (1981-1986).

### 3.2 La stratégie de centres de commercialisation

Pour élaborer la stratégie, le SENACA comptait plusieurs éléments dont les principaux furent :

- a. Un diagnostic qualitatif réalisé entre 1973 et 1976 par un Projet (DARNDR/IICA) d'investigation sur la commercialisation.
- b. Un ensemble d'objectifs et de décisions de politiques adopté par le Gouvernement National et synthétisé dans le Plan Quinquennal du Secteur Agriculture 1976-1981. De tels objectifs accordent :
  - Une attention préférentielle aux produits de consommation interne, principalement les céréales de base.
  - Une préoccupation centrale pour les petits agriculteurs.
  - Une grande importance à l'association des paysans comme base fondamentale pour l'amélioration de sa condition.

A partir de telles orientations, le SENACA commença à développer l'idée des centres de services de commercialisation pour les petits agriculteurs. Après avoir élaboré un premier document qui fut discuté à Damien, avec des chefs de service vers le milieu de l'année 1977, on a préparé un avant-projet qui fut présenté à la fin de 1977 à un Séminaire à Jacmel, auquel participèrent des techniciens de plusieurs entités nationales et de l'IICA.

Le document de la réunion de Damien parlait des petits centres pour les associations du type des conseils communautaires. Il exposait des idées claires au sujet de l'octroi des services de commercialisation quant à leur fonctionnement. Cependant, c'est dans l'avant-projet que l'on a commencé à penser à un système plus structuré et parler de centres régionaux administrés initialement par des organisations de 2ème degré.

### 3.3 La stratégie Céréalière

Au début de 1978 parut une proposition du Programme d'Urgence du DARNDR pour établir un procédé d'achat direct de céréales aux agriculteurs et disposant, comme support, d'un nombre déterminé de centres d'emmagasinage localisée dans les principales zones de production.

La proposition élaborée par l'Agronome Montaigu Cantave est acceptée et initiée avec l'importation immédiate du matériel pour les silos proposés.

Bien que, certaines caractéristiques de l'action réalisée peuvent être discutables, elle détermine un changement considérable dans la manière dont le problème avait été traité. Jusqu'à cette date on ne faisait intervenir l'Etat que de manière indirecte ou à une échelle limitée.



La proposition Cantave non seulement introduisit une nouvelle variable au modèle mais en outre, bénéficia de la décision du Gouvernement d'agir directement dans la régulation du marché de grains.

Autre effet de cette proposition, c'est qu'elle initie effectivement l'installation d'un centre de stockage à Bon Repos (Port-au-Prince) et commence les travaux pour d'autres à Mirebalais, Désaux et Petit Goâve.

Toujours au début de 1978, apparaît la proposition FAO sous plusieurs aspects, pareille à celle du Programme d'Urgence.

Bien que, en principe, les deux propositions cherchent à aider le paysan, les centres de stockage proposés par la FAO et le programme d'Urgence (PU) semblent être très éloignés des agriculteurs et l'on ne vit pas un mécanisme qui assure l'intégration des paysans dans le noveau système.

A ce sujet, le SENACA prétend que les petits centres locaux sont un complément naturel des centres de stockage prévus par la FAO et le PU. De même, il remarque que l'entrée des centres locaux dans le système proposé assurerait son succès.

A la fin de 1978, SENACA a remis aux dirigeants du DARNDR un projet qui contient en essence, les idées antérieures.

Dans ce document, on a inclu les projets de 27 petits centres ruraux, 11 régionaux et 13 centres de district, parmi lesquels certains déjà en exécution comme on l'a fait remarquer antérieurement.

Il est important de signaler qu'à pareille époque, le SENACA avait la promesse formelle de l'ACDI qui lui consentirait un vaste financement pour le projet.

Au cours des premiers mois de 1979, le Gouvernement Haïtien a constaté que la promesse de financement disparaissait complètement pour des raisons internes de l'ACDI.

Par conséquent, voulant obtenir un financement pour le projet, on a renouvelé les contacts avec les responsables de la FAO.

Ainsi, au cours du deuxième semestre de 1979, on a fait de nombreuses démarches afin de concilier le projet du SENACA et celui de la FAO.

Au cours de l'année 1980, la FAO a déployé de grands efforts pour obtenir le financement. En on attend comme fruit que, dans les premiers mois de 1982, on annonce officiellement l'obtention du financement.

#### 3.4 Amélioration du Système Traditionnel : Les Marchés Publics

Les différentes actions proposées jusqu'à maintenant visent principalement à introduire certains éléments nouveaux dans le système traditionnel de commercialisation. Celui-ci, basé fondamentalement sur un demi-millier de marchés publics locaux, régionaux et urbains, n'est pas en mesure de fournir les facilités qu'exigent le traitement et l'emmagasinement spécialisé des céréales. Par conséquent, les nouveaux centres et canaux sont en dehors du système traditionnel, même quand les centres, en général, se localisent dans le voisinage des marchés régionaux.

Il est important de signaler que le nouveau système, au moins dans ses premières années, affecte une petite partie du commerce des céréales (moins de 10%) des marchés traditionnels. Par conséquent, les marchés publics continueront à être pendant plusieurs années les éléments centraux de la commercialisation agricole du pays.

Au sujet des problèmes qui affectent les marchés, le SENACA croit qu'il est nécessaire de commencer des actions importantes dans le but d'améliorer la situation de ces lieux où se réalisent la majeure partie des transactions des produits agricoles de consommation interne du pays.

L'objectif principal de l'amélioration des marchés publics est la diminution des pertes des produits les plus périssables. Dans une certaine mesure, la commercialisation des grains en bénéficierait également.

En peu de mots, la stratégie sur les marchés publics proposée est très simple. Elle considère un groupe d'actions concrètes d'amélioration de certains marchés régionaux et urbains importants. Le SENACA pense que cette amélioration doit être partielle dans deux sens :

- 1) qu'elle s'applique à certains marchés importants, clés
- 2) que dans chaque marché retenu l'action soit axée sur les problèmes prioritaires, par exemple le drainage, les toits, l'eau courante, etc...

L'idée que l'intervention sera partielle n'implique pas qu'elle sera de peu d'importance. Il ne s'agit pas d'un essai ou d'un projet-pilote. Elle tire naturellement profit de cette première action, cependant elle n'a pas un sens purement expérimental, elle recherche des effets d'une certaine importance.

Par conséquent, le Programme doit choisir pour cette première action, des marchés à grand volume et stratégiques dans le processus de commercialisation.

Quant à l'intervention à l'intérieur de chaque marché, comme on l'a déjà dit, elle est partielle. Cependant, on doit aborder les problèmes les plus importants du point de vue de l'élimination des pertes sur les produits très périssables. Ainsi, les actions qui améliorent les conditions pour de tels produits devraient avoir la priorité, par exemple: les toits pour les postes de fruits et légumes, viandes et poissons, l'eau courante pour le lavage des produits; le drainage des eaux noires et eaux de pluies et tout ce qui pourrait contribuer à l'amélioration des conditions sanitaires et de l'hygiène des marchés, tels que sols durs et drainés; services sanitaires, élimination des ordures, etc...

### 3.5 Commerce Externe et Produits Agricoles Périssables

Comme on l'a souligné antérieurement, le SENACA, au cours de ses deux premières années d'existence, a orienté son action principalement vers le système de commercialisation interne.

Eu égard aux fonctions qui sont les siennes dans le commerce extérieur des aliments, en tant qu'organisme national de commercialisation agricole et compte tenu de la tâche qui lui a été assignée par le Deuxième Plan Quinquennal dans la promotion d'exportations agricoles non traditionnelles, le SENACA pense les augmenter progressivement et parallèlement à son développement institutionnel.

A ce sujet, au cours des années 1979 et 1980, il a entrepris diverses actions préparatoires pour la promotion des exportations de produits végétaux périssables.

Entre autres actions, il a commencé à prospector quelques marchés de la région de la Caraïbe et à élaborer des projets de centres de groupage de ces produits.

En ce qui concerne l'importation des produits agricoles et leur commercialisation, le SENACA, jusqu'à présent, a seulement collaboré avec le Gouvernement dans certaines études et suggestions de politiques d'importations.

Cependant, le SENACA considère qu'une plus large contribution dans cet aspect pourrait survenir au cours de l'exécution du Troisième Plan Quinquennal 1981-1986.

Quant aux exportations, la stratégie visant essentiellement la promotion des exportations de produits non traditionnels (fruits, légumes et tubercules), comporte un objectif à long terme et des objectifs intermédiaires ou instrumentaux à court ou moyen terme permettant d'atteindre l'objectif fondamental.

L'objectif à long terme est d'obtenir que les petits cultivateurs et leurs organisations bénéficient pleinement des avantages de l'exportation. C'est-à-dire qu'une fois qu'ils auront appris à connaître les complexités de la production pour l'exportation et les problèmes des ventes sur les marchés externes, ils pourront exporter directement en retenant une fraction importante des marges de commercialisation liées à l'exportation.

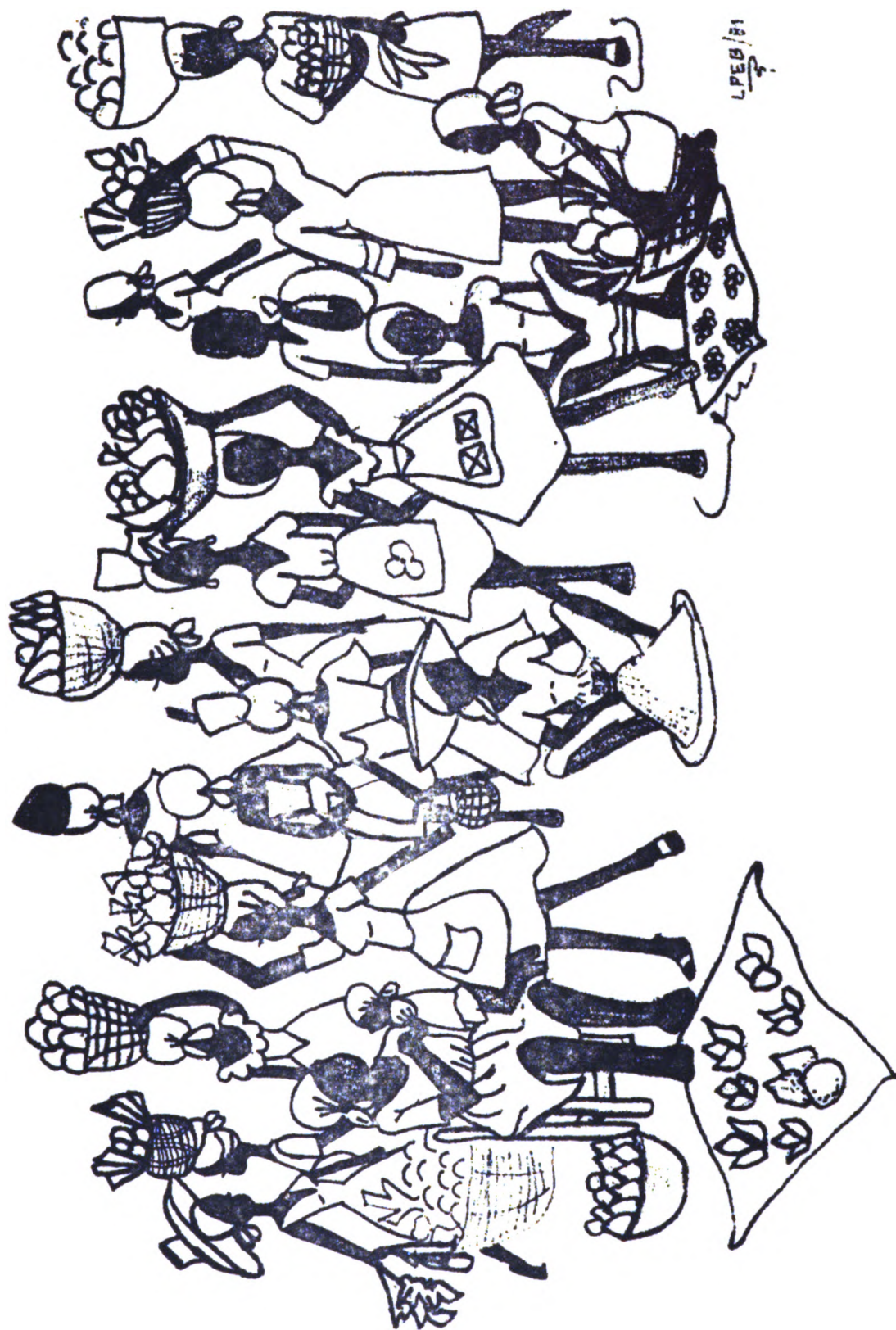
Pour atteindre l'objectif antérieur, il faut accepter un long processus d'apprentissage. C'est dans ce sens que se pose un des objectifs instrumentaux. Il s'agit des accords tripartites entre groupements paysans, exportateurs intermédiaires et secteur public pour la promotion de la production et l'exportation de produits végétaux périssables. Dans ces opérations, les petits agriculteurs apprendront à produire en quantité et qualité exigées par les marchés externes.

Durant l'exécution du Plan Quinquennal de Commercialisation on espère installer une douzaine de centres de groupage de produits végétaux périssables. On en installera une grande partie pour contribuer aux actions des projets réalisés moyennant les accords tripartites.

Vers les années de la fin du Plan 1981-86, on a proposé de réaliser des études de factibilité de compléments agro-industriels des centres projetés.

Finalement, un autre instrument important pour obtenir des exportations de volumes intéressants, réguliers et rentables, est la création d'une entité d'appui aux exportations, efficiente, bien informée et bien orientée. Pour ce dernier, le Plan 1981-86 devra approfondir le diagnostic du secteur externe de produits agricoles et améliorer la connasance des marchés externes.









2<sup>ème</sup> PARTIE

RÉSUMÉS DES PROGRAMMES

CHAPITRE 1

PROGRAMME DE COMMERCIALISATION  
CÉRÉALIERE

CHAPITRE 2

PROGRAMME DE COMMERCIALISATION DE  
PRODUITS VÉGÉTAUX PÉRISSABLES

CHAPITRE 3

PROGRAMME D'AMÉLIORATION DE MARCHÉS  
PUBLICS

CHAPITRE 4

PROGRAMME DE SERVICES ET MÉCANISMES  
D'ORIENTATION DE LA COMMERCIALISATION

CHAPITRE 5

FORMATION DE RESSOURCES HUMAINES POUR  
L'EXÉCUTION DU PLAN



## TABLE DES MATIERES

Pages

### 2ème PARTIE- RESUMES DES PROGRAMMES DU PLAN DE COMMERCIALISATION AGRICOLE

#### CHAPITRE 1. PROGRAMME DE COMMERCIALISATION CEREALIERE

1	Antécédents	34
2	Objectifs	37
3	Aire et Dimension du Programme	38
4	Stratégie pour l'Exécution du Programme	39
5	Définition des Centres	39
5.1	Centre de District	39
5.2	Centre Régional	40
5.3	Centre Local	41
6	Constitution des Stocks	41
7	Utilisation des Stocks	42
8	Prix d'achat et de vente	42
9	Personnel d'Exécution du Programme	43
10	Supervision Technique et Administrative du Programme	43
11	Infrastructure et Equipements	43
12	Coût du Programme	44
13	Calendrier d'Exécution	44
14	Financement et Remboursement	45
15	Justification	50

#### CHAPITRE 2. PROGRAMME DE COMMERCIALISATION DE PRODUITS VEGETAUX PERISSABLES

1.	NOTE PRELIMINAIRE	55
2.	Antécédents	56
A..	PROSPECTION DES MARCHES DU BASSIN DE LA CARAIBE	60
I.	INTRODUCTION	60
II.	OBJECTIFS ET NATURE DE L'ETUDE	61
2.1	Objectifs de l'Etude	61
2.2	Nature de l'Etude	61
III.	SELECTION DES MARCHES A ANALYSER	61
3.1	Grandes Antilles	62
3.2	Petites Antilles	62
3.3	Partie Nord du Bassin de la Caraibe	62
3.4	Partie Sud du Bassin de la Caraibe	63
3.5	Pays de l'Amérique Centrale	64
IV:	PRODUITS A ETUDIER	64
4.1	Critère de Sélection des Produits	64
4.2	Produits choisis pour la Phase I	65
4.3	Autres Produits à Etudier (Phase II)	68
4.4	Synthèse des Produits à Etudier	72

## TABLES DES MATIERES

	<u>Pages</u>
V. RECHERCHES A REALISER	72
VI. FINANCEMENT DE L'ETUDE	74
B. OBJECTIFS ET BUTS DE DEVELOPPEMENT HORTIFRUTICOLE	75
I. INTRODUCTION	75
II. OBJECTIFS	
2.1 Objectif Général	75
2.2 Objectifs Spécifiques	
III. OBJECTIFS PRELIMINAIRE DE CONSOMMATION, DE PRODUCTION COMMERCIALE ET D'EXPORTATION DE FRUITS ET DE LEGUMES	76
3.1 Objectifs de Consommation	77
3.2 Objectifs d'Augmentation des Exportations	
3.3 Objectifs de Production	
IV. INSTITUTIONS DE PROMOTION DU PLAN HORTIFRUTICOLE	
4.1 Le Secteur Public	
4.2 Les Associations de petits Agriculteurs	78
4.3 Les Entreprises Agro-industrielles Exportatrices	85
V. DOMAINE D'ACTION DU PLAN	85
5.1 Développement Fruticole	
5.2 Développement Horticole	86
C. PROJET D'ACCORDS TRIPARTITES - AGRICULTEURS, SECTEUR PUBLIC ET AGRO-INDUSTRIES - POUR LA PROMOTION DE PRODUITS VEGETAUX PERISSABLES	87
I. ANTECEDENTS	
II. OBJECTIFS ET NATURE DU PROJET	88
2.1 Objectifs	
2.2 Nature du Projet	89
III. LES ACCORDS	
3.1 Types d'Accords	90
3.2 Problèmes à Résoudre dans les Accords	91
IV. IDENTIFICATION DE PROJETS INTEGRES DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION DE PRODUITS PERISSABLES A EXECUTER AU MOYEN DES ACCORDS TRIPARTITES	92
4.1 Critères de sélection des Idées de Projet	92
4.2 Les Idées de Projet	93
4.3 Coût total des Projets	95

## TABLE DES MATIERES

	<u>Pages</u>
ANNEXE AU CHAPITRE II-3	
CHAPITRE 4. SERVICES ET MECANISMES D'ORIENTATION DE LA COMMERCIALISATION AGRICOLE.	
4.1 Systemes d'Information de Marches	164
I. Objectifs	167
II. Caractéristiques du Système	167
III. Ressources Nécessaires	171
IV. Budget pour la mise en marche et opération du Système	173
4.2 Etudes et Projet de Commercialisation Agricole	175
I. Consommation et Utilisation Intermédiaire de Produits Agricoles	179
II. Exportation et Importation de Produits Agricoles	179
2.1 Importations Agricoles	
2.2 Exportations	179
III. Distribution au Détail	180
3.1 Marchés publics détaillants	180
3.2 Autres modalités du commerce au détail	180
IV. Distribution Grossiste et Groupage Rural	180
4.3 SOUS-PROGRAMME "STANDARISATION DES UNITES DE MESURE UTILI- SEES DANS LE COMMERCE DES GRAINS COMESTIBLES"	181
I: INTRODUCTION	181
II. POURQUOI INTERVENIR DANS LE SYSTEME?	181
III. L'INTERVENTION	186
IV. LE COUT DE L'INTERVENTION	189
V. CONCLUSION	192
CHAPITRE 5. FORMATION POUR L'EXECUTION DU PLAN DE COMMERCIA- CIALISATION AGRICOLE	
5. FORMATION DE RESSOURCES HUMAINES POUR L'EXECUTION DU PLAN QUINQUENNAL	194
5.1 Formation du personnel à l'Etranger	194
5.2 Cours Nationaux	195
ANNEXE A DU CHAPITRE 5	202
ANNEXE B DU CHAPITRE 5	206
ANNEXE C DU CHAPITRE 5	224



## TABLE DES MATIERES

	<u>Pages</u>
V. RESSOURCES HUMAINES ET FINANCIERES POUR LE PROJET	98
D. SOUS PROGRAMME DE CREATION DE CENTRES DE GROUPAGE DE PRODUITS VEGETAUX PERISSABLES	99
I. INTRODUCTION	99
2. OBJECTIFS	100
2.1 Objectif Général	100
2.2 Objectifs Spécifiques	100
3. MARCHÉ POUR LES PRODUITS DES CENTRES PROPOSES	101
4. DIMENSIONS ET LOCALISATION DES CENTRES	102
4.1 Dimensions	102
4.2 Localisation	103
4.3 Périodes d'Activité	103
V. ASPECTS TECHNIQUES DES CENTRES	104
VI. ASPECTS INSTITUTIONNELS ET ORGANISATIONNELS DU CENTRE DE GROUPAGE PRODUITS AGRICOLES PERISSABLES	112
6.1 Propriété du Centre	112
6.2 Gestion du Centre	112
6.3 Approvisionnement	113
6.4 Le système de Prix	113
6.5 Vente de Produits	114
6.6 Constitution du Capital du Centre	114
6.7 Statut Légal du Centre de Commercialisation	114
VII. COÛTS DES PROJETS	115
VIII. REVENUS ET DEPENSES	119
8.1 Dépenses	119
8.2 Revenus	122
IX. PERSONNEL POUR LA MISE EN MARCHÉ ET LA CONDUITE DU PROJET	124
9.1 Personnel National	124
9.2 Personnel Etranger	124
X. EVALUATION	125
ANNEXE A DU CHAPITRE 2	127
 CHAPITRE 3. PROGRAMME D'AMÉLIORATION DE MARCHÉS PUBLICS	
3.1 Antécédents	135
3.2 Objectifs	136
3.3 Caractéristiques des marchés choisis pour	137
3.4 Demande de Services dans les Marchés Publics Sélectionnés	143
3.5 Relocalisation et Dimension des Neuf Marchés Choisis	145
3.6 Caractéristiques et Coûts des Améliorations Proposées	147
3.7 Budget de Fonctionnement des Projets	152
3.8 Evaluation du Programme et Conclusions	154





2EME PARTIE - CHAPITRE 1

PROGRAMME DE COMMERCIALISATION CERÉALIÈRE (\*)

---

(\*) Résumé du document du SENACA "Projet de commercialisation Céréalière  
Damien, décembre 1978 p. irr.



## Antécédents

Les céréales constituent les principales spéculations de l'agriculture haïtienne. Leur production est estimée à 620.000 TM. On estime en moyenne les pertes après-récolte à 15% de la production totale. Cinquante pour cent de cette production est auto-consommée et le reste commercialisé sur le marché interne.

De plus, ils forment avec les légumineuses comestibles la base de l'alimentation de la population. La problématique de l'alimentation que l'on a appelée durant ces dernières, la crise alimentaire, a évolué principalement autour de ces deux groupes de produits agricoles.

C'est pourquoi, le Département de l'Agriculture a établi comme première priorité celle d'assurer un approvisionnement régulier en céréales aux populations notamment en réduisant les pertes après-récolte par l'emmagasinement adéquat des produits, en régularisant les prix et en rendant disponibles des moyens financiers relativement importants pour la commercialisation des céréales et en y associant les principaux intéressés concernés par le problème.

Le SENAC dont l'un des rôles est de définir et d'appliquer la politique commerciale du Secteur Agricole en matière d'approvisionnement en biens de consommation d'origine agricole et qui a été désigné dans le Plan Quinquennal 76-81 comme Organisme National de Coordination et d'Exécution du Programme d'Établissement de Centres de Stockage de Grains Comestibles, a donc la responsabilité de l'exécution du programme 1/, tel que défini ci-après.

---

1/ Le texte intégral de la version préliminaire de ce programme a été publié sous le titre "Projet de Commercialisation Céréalière (Stock de régulation et stock de réserve)".

Le Programme de Commercialisation Céréalière connaît déjà un début d'exécution. Le Département de l'Agriculture avait en 1978, dans le cadre du "Programme d'Urgence de Production Vivrière", acheté 50 silos métalliques (dont 10 séchoirs) et certains équipements pour la conservation des céréales. Ces silos devaient être montés à Bon Repos (13 kms) à l'entrée Nord de Port-au-Prince, à Déscaux dans la Vallée de l'Artibonite, à Desronville dans la Plaine des Gonaives, à Mirebalais et à Petit-Goâve.

Depuis plus d'une année, la responsabilité de l'achèvement des travaux et de la mise en fonctionnement des silos a été confiée au SENACA. Vingt-cinq silos (5 séchoirs) ont été montés à Bon Repos, 5 silos (1 séchoir) à Mirebalais, de même qu'à Desronville, Gonaives. A Petit-Goâve, les 5 bases de silos sont construites. Celles de Déscaux sont en construction.

L'exécution de cette première phase du programme de commercialisation céréalière se heurte à de sérieux problèmes de financement. Initialement, il n'a pas été prévu de financement externe, le DARNDR avait espéré pouvoir trouver facilement du financement interne vu l'importance et l'ampleur du problème de l'approvisionnement des populations en produits céréaliers.

Il n'y a pas à l'heure actuelle de fonds disponibles pour l'achèvement des travaux (construction de bureaux, des magasins fumigables, etc...) et les dépenses de fonctionnement de ces cinq centres de stockage. Des pourparlers étaient engagés en 1978 et 1979 entre le Gouvernement Haitien et la FAO pour le financement de cette première phase.

Toutefois, la stratégie d'action proposée par le SENACA pour résoudre le problème de la commercialisation céréalière est de plus en plus acceptée par un certain nombre d'organismes nationaux et internationaux.

La BID, dans le cadre de la préparation du "Projet de Développement Agricole Intégré de la Région de l'Asile" a retenu l'idée de la création à l'Asile d'un centre de commercialisation céréalière, tel que ceci avait été prévu au programme par le SENACA. L'étude de factibilité de ce centre a été conduite par SENACA et le document remis à la BID au mois de septembre 1980.

Ce centre fonctionnera donc de manière autonome sans liaison avec le réseau de centres tels que le conçoit le programme de commercialisation céréalière mais il ne constitue pas moins une application de l'idée de base du SENACA.

D'un autre côté, la FAO a signé (16 octobre 1980) avec le Gouvernement haïtien un accord portant sur la création de cinq centres céréaliers locaux, dans le cadre de son programme de réduction des pertes alimentaires. Ce projet exécuté conjointement avec le SENACA et sur la base de la stratégie définie par ce Service, aura des relations avec les centres de District. Il s'étendra sur une période de deux ans au bout desquels, la FAO suivant les résultats acquis, pourra accepter de financer la création d'autres centres céréaliers locaux. On procède actuellement à son implantation

## 2. Objectifs

### 2.1 Objectifs généraux

- a. Assurer un approvisionnement régulier de la population en céréales (base de l'alimentation haïtienne) à un prix satisfaisant et stimuler la production céréalière
- b. Améliorer les conditions de vie des agriculteurs paysans par l'augmentation de leur revenus

### 2.2 Objectifs spécifiques

- a. Augmenter l'offre réelle de céréales en réduisant très sensiblement les pertes enregistrées ordinairement pour les grains (15 à 25%)
- b. Augmenter le pouvoir de négociation des agriculteurs dans la formation des prix.
- c. Equilibrer une offre saisonnière et une demande continue pour réduire les grandes fluctuations fréquemment notées au commencement et à la fin du cycle économique et qui sont préjudiciables aux producteurs comme aux consommateurs. Les\* principaux participants du système.
- d. Prevenir toute rareté artificielle et stabiliser les prix au niveau du producteur et du consommateur par la constitution d'un stock de régulation.
- e. Parer aux conséquences d'une rareté éventuelle de céréales due aux conditions climatiques par la constitution d'un stock de réserve.
- f. Contribuer à améliorer le régime nutritionnel des régions défavorisées en leur assurant à bon compte des sources d'approvisionnement.

### 3. Aire et Dimension du Programme

Il s'agit d'un Programme National de Commercialisation de Céréales (maïs, mil, sorgho, riz) qui couvrira les 13 Districts Agricoles du pays où seront établis 51 centres de commercialisation, dont 13 de district, 11 centres régionaux et 27 centres locaux, le tout localisé suivant des critères tels que :

- proximité de la ville principale du District Agricole (centre de District)
- état des voies de desserte
- importance de la production céréalière et de la consommation du District
- position plus ou moins centrale par rapport aux centres locaux et proximité des marchés régionaux (centres régionaux).

En général, il y aura un centre régional par District Agricole où le nombre de centres locaux varie suivant l'importance de la production céréalière du District et la distribution des centres de production.

L'action du Programme s'étendra sur 57.000 TM de céréales, en 5 ans, dont:

- 20.000 TM de maïs, 20.000TM de sorgho et 12.000 de riz paddy pour le stock de régulation;
- 2.500 TM de maïs et 2.500 de sorgho pour le stock de réserve.

N.B. Pour le riz, les activités seront concentrées dans la Vallée de l'Artibonite qui réunit 80 - 90% de la production rizicole. Ainsi les équipements de traitement du riz que possède l'ODVA dans la Vallée seront inclus dans l'équipement prévu au Programme.

#### 4. Stratégie pour l'Exécution du Programme

Le SENACA propose une stratégie flexible de commercialisation rurale qui consiste essentiellement dans l'établissement d'un système d'achat direct de céréales du producteur (riz, maïs, sorgho) par l'intermédiaire d'un réseau de centres de commercialisation : centres locaux, centres régionaux et centres de District.

#### 5. Définition des Centres

Les différents types de centres se caractérisent d'après les variables suivantes :

- les fonctions de commercialisation qu'ils remplissent et leur échelle d'opération;
- La ou les institutions responsables de leur gestion;
- leur zone d'influence géographique et leur localisation;
- les produits qu'ils traitent et leur degré de spécialisation.

##### 5.1 Centre de District

Chaque centre de District, dans la majorité des cas, se situe autant que possible non loin de la ville principale du District Agricole correspondant, ou près du marché régional le plus proche. Sa capacité est déterminée par l'importance de la production céréalière et de la consommation du District.

Le centre de District achète directement des groupements paysans ou indirectement à travers les centres régionaux et locaux moyennant un prix de garantie. Il peut acheter entre 10 et 15% du volume de céréales commercialisé par les agriculteurs du District.



Il assure le traitement , l'emmagasinage et la conservation des quantités achetées pour:

- régulariser l'offre et les prix, par la vente de ses stocks;
- constituer un stock de réserve de céréales pour les cas d'urgence nationale.

Ce centre exerce son influence sur l'ensemble du District, soit une superficie moyenne de 2.800 km<sup>2</sup>. Il est administré par le Service National de Commercialisation Agricole (SENACA).

## 5.2 Centre Régional

Il est situé dans la zone principale de production céréalière de chaque District et le plus près possible du marché régional le plus proche de la zone et suffisamment éloigné du centre de District.

Le centre régional achète directement des agriculteurs et des associations d'agriculteurs. Il fait des livraisons de céréales au centre de District et assure l'emmagasinage, la conservation et la vente d'un stock annuel de 400 à 500 TM pour assurer la régulation de l'offre et des prix des céréales dans sa région.

Le centre régional opère sur une extension allant de 400 à 1000 km<sup>2</sup>.

Le centre régional est géré ou co-géré (avec le SENACA) par des organisations paysannes de deuxième ou de troisième degré. Cependant vu l'absence actuelle de telles organisations, les centres pourront au début être administrés par le SENACA qui y associera des organisations paysannes en vue d'arriver à la constitution des types d'organisations sus-mentionnées.

### 5.3 Centre Local

Le centre local est situé dans une zone de production de céréales le plus souvent près du marché rural local. Son champ d'action est le milieu local qu'on pourrait définir en terme de l'unité spatiale de communication pédestre acceptable. Ainsi, les distances des lieux les plus éloignés ne dépasseraient pas deux heures de marche à pied. Le centre local aurait une zone d'influence de 50 km<sup>2</sup> en montagne et de 100 km<sup>2</sup> en plaine.

Le centre local achètera directement des agriculteurs membres d'associations paysannes, assurera le transport de céréales vers le centre de District, emmagasinerà des céréales, les vendra sur le marché local pour régulariser l'offre et les prix. Le centre local est administré par une association de producteurs du premier degré.

## 6. Constitution des Stocks

Le volume de céréales nécessaire au programme, 57.000 TM, en 5 ans, sera réuni à travers le réseau de centres de commercialisation décrit ci-avant.

### Collecte.

Sur la base des prévisions de production de chaque zone et tenant compte de la capacité de chaque centre de District et du niveau du stock de réserve qui y est entreposé et de la capacité totale de stockage installée dans le District, il sera attribué à chaque centre local et régional un quota à acheter, représentant la somme de sa propre capacité d'emmagasinage et d'une certaine quantité à livrer au centre de District.

Les centres locaux et régionaux répartiront ces quotas entre leurs différents membres. Un protocole d'entente sur le quota, le prix d'achat, les spécifications, les normes et les conditions de paiement sera établi entre le centre de District (SENACA) et les autres centres. Le SENACA prend livraison des stocks au fur et à mesure de leur constitution.

## 7. Utilisation des Stocks

Les stocks acquis seront répartis en :

- a. Un stock de régulation de 52.000 TM. Il comprend du riz, du maïs, du sorgho et est utilisé dans le cadre d'opérations de régulation de l'offre et des prix. Cependant, l'Etat peut l'acquérir pour pouvoir intervenir en cas de catastrophe. Les modalités de cette acquisition devront être arrêtées par accord entre les parties.
- b. Stock de réserve : 5.000 TM

Il sera utilisé par le Gouvernement pour :

- venir en aide à des populations sinistrées
- assurer la rotation nécessaire du stock. Le stock de réserve sera renouvelé de moitié chaque année. Il est composé de maïs et de sorgho.

## 8. Prix d'Achat et de Vente

Le prix de soutien à fixer par le Ministre de l'Agriculture sur proposition du SENACA sera pour une période donnée le même partout, compte tenu des conditions de production dans les zones moins défavorisées.

Les prix de vente à appliquer seront déterminés par le SENACA de telle sorte qu'ils profitent le plus possible aux consommateurs, compte tenu des coûts de revient.

## 9. Personnel d'Exécution du Programme

Au niveau central, le personnel d'exécution sera réparti entre quatre Sections de l'Unité d'Opération du SENACA, à savoir: Administration et Finances, Achats et Ventes de Céréales, Stockage et Traitement de Céréales, Contrôle de Qualités, avec des fonctions et responsabilités bien définies.

Au niveau régional, le personnel est en partie provisoire, particulièrement le peseur, l'analyste ou l'aide-analyste, dans les centres régionaux et locaux.

Des périodes de formation sont prévues à l'intention du personnel central et régional.

## 10. Supervision Technique et Administrative du Programme

Elle sera assurée au niveau régional par les Directeurs de District sous le contrôle du SENACA.

## 11. Infrastructure et Equipements

Ils ont été déterminés en fonction du volume de céréales à stocker au cours de l'année. Cette infrastructure est constituée essentiellement par des silos métalliques verticaux et horizontaux et des entrepôts de dimensions diverses. On a prévu une capacité de stockage de 30.000 TM pour traiter 57.000 TM de céréales\*; le riz étant produit à deux périodes distinctes, la capacité de stockage de 6.000 TM pourra servir deux fois au cours de l'année.

On a procédé au montage de 28 des 40 silos (plus 7 de séchage) totalisant une capacité de 6720 TM. Des dispositions sont envisagées pour leur mise en fonctionnement.

---

\* dont 22.500 de maïs, 22500 de sorgho et 12.000 de riz.

12. Coût du Programme 1/

Durant les 5 premières années, le programme aura un coût total de US \$9.092,9, réparti comme suit :

Investissement	\$ 3.277,6
Fonctionnement des centres de commercial.	4.636.9
Coût d'exécution (non compris investissement)	1.178,4
Total	9.092.9

Les investissements se feront au cours des trois premières années. Le coût de fonctionnement des centres représente un fonds de roulement à verser la première année, sa vitesse de renouvellement permettre le fi nancement des opérations de tous les autres centres à établir durant les deux autres années.

Le coût d'exécution représente le coût du personnel national et international, l'achat du matériel d'équipement nécessaire à l'administra - tion du programme ainsi que leur fonctionnement et leur entretien. Une partie de ce coût est à financer chaque année.

13. Calendrier d'Exécution

Le programme de commercialisation céréalière sera implanté au cours d'une période de trois ans.

Au cours de la première année, on achèvera la construction des 5 centres de district de Port-au-Prince, St-Marc, Gonaïves, Mirebalais et Petit-Goâve et l'on érigera les centres régionaux (4) et les centres locaux (11) devant les approvisionner. Ce qui représente une capacité de 20.400 TM. pouvant stocker 26400 TM de céréales dont 12.000 de riz paddy

1/ Ce coût n'inclut pas les investissements (silos, entrepôts et équipements) déjà faits par le Gouvernement, soit 1.027 milliers de dollars. Il ne comprend pas non plus les derniers achats de riz paddy et de maïs et sorgho (y compris les coûts de personnel correspondant), étant donnée que les premiers achats permettront de constituer un fonds de roulement.

La deuxième année verrait l'installation des 5 centres de District de Port-de-Paix, du Nord, de Hinche, de Miragoâne, des Cayes ainsi que de 5 centres régionaux et de 10 centres locaux agissant dans les zones d'influence des premiers. Ceci représente une capacité additionnelle de 11200 TM.

Avec une capacité installée de 31.600 TM. le programme pourra s'occuper d'un volume total de 44.800 TM de céréales, soit 12.000 TM de paddy et 32.800 TM de maïs et sorgho.

La troisième année on acheverait l'implantation du programme avec la construction des 3 centres de district de Jérémie, de Jacmel et de Bel-lanse et de 2 centres régionaux et de 6 centres locaux (4400 TM).

Ce qui représentera finalement une capacité installée de 36.00 TM. Au cours de cette année on traitera 54.800 TM, soit 12.000 TM de paddy et 42.800 TM de maïs et sorgho. A partir de la quatrième année, le programme de commercialisation céréalière traitera une quantité de 57.000 TM, soit 12.000 TM de paddy et 45.000 de maïs et sorgho.

#### 14. Financement et Remboursement

Le Programme sera financé par le Gouvernement Haitien et tout autre orga-nisme de financement qui pourra s'y intéresser.

Les US\$9.092.9 seront remboursés dans 16 ans, à partir de la huitième année du Programme selon des annuités constantes aux taux de 2% (facili-tés accordées aux pays en voie de développement).

La FAO s'est engagée à financer une première phase d'exécution du pro-gramme de commercialisation céréalière : achèvement des 5 centres de district déjà commencés et leur mise en fonctionnement, soit un montant de US\$2.369.792, la contrepartie nationale s'élevant à US\$700.000. Ce-pendant, les pourparlers n'avaient pas porté sur les centres locaux et régionaux devant accompagner les dits centres de district. Leur finan-cement pourrait toutefois être négocié avec la FAO dans le cadre du re-nouvellement et de l'extension du projet "Centres Céréaliers locaux pour la prévention des pertes après-récolte".

TABLEAU I- CAPACITE DE STOCKAGE (SILOS ET ENTREPOTS) PAR DISTRICT ET PAR CENTRE

DISTRICT AGRICOLE et CENTRES (*)	Silos Métalliques 240 TM (SV 240)		Entrepôts Métalliques 100 TM (SH 100)		Entrepôts en maçonnerie				Capacité Totale (TM)		
	#	Cap	#	Cap	500 TM (E 500)		200 TM (E 200)			100 TM (E 100)	
					#	Cap	#	Cap			
1. PORT-DE-PAIX			1	100	2	1.000	5	1.000	6	600	2.700
CD Chansolme					2	1.000	4	800	2	200	2.000
CR Mare-Rouge			1	100			1	200	3	300	500
CL Beauchamp			6	600	2	1.000	4	800	1	100	200
2. NORD (CAP)			4	400	2	1.000	2	400	3	300	2.700
CD Limbé					2	1.000	2	400			1.800
CR St-Raphael			1	100					1	100	500
CL Ouaminthe			1	100					1	100	200
CL Plaisance			3	300	1	500	2	400	1	100	200
3. GONAIVES	4	960			1	500			6	600	2.760
CD Gonaives	4	960			1	500	1	200			1.960
CR St-Michel			1	100			1	200	2	200	500
CL Gros-Morne			1	100					1	100	200
CL Dessalines			1	100					1	100	200
CL Desronvilles									2	200	200
4. SAINT-MARC	8	1.920	3	300			1	200	1	100	2.520
CD Deseaux	8	1.920									1.920
CR Desarmes			2	200			1	200			400
CL Duval			1	100					1	100	200
SOUS-TOTAL	12	2.880	13	1300	5	2.500	12	12.400	16	1.600	10.680

(\*) CD: Centre de District  
 CR: Centre Régional  
 CL: Centre Local

(Suite TABLEAU I )

DISTRICT AGRICOLE	Silos Métalliques		Entrepôts Métalliques		Entrepôts en maçonnerie				Capacité Totale (TM)					
	240 TM (SV 240)		100 TM (SH 100)		500 TM (E 500)		200 TM (E 200)			100 TM (E 100)				
	#	Cap	#	Cap	#	Cap	#	Cap		#	Cap			
5. JACMEL														
CD Ravine Normande			6	600			4	800	8	800			800	2.200
CR Baudin			2	200			1	200	3	200			300	900
CL Blauckauss			1	100			1	200	1	100			100	500
CL La Voûte			1	100					1	100			100	200
CL Seguin			2	200					1	100			100	200
CL Décousé									2	200			200	200
6. PORT-AU-PRINCE														
	20	4.800	4	400			2	400	3	300			300	5.900
CD Bon Repos	20	4.800												4.800
CR Thomazeau			3	300			1	200					200	500
CL Gressier													200	200
CL Saintard							1	200					200	200
CL Terre-Rouge			1	100			5	1.000					100	200
7. HINCHE														
			8	800					2	200			200	2.000
CD Papaye			2	200										800
CR Maissade			2	200										600
CL Boc Banic			1	100			3	400					100	200
CL Thomonde			1	100									100	200
CL Médor			2	200									100	200
8. BELLADERE														
	4	960	5	500			1	200	4	400			400	2.060
CD Mirebalais	4	960												960
CR Belladère			3	300			1	200					200	500
CL Savanette													200	200
CL Oranger			2	200									200	200
CL Canard													200	200
SOUS-TOTAL	24	5.760	23	2.300			12	2.400	17	1.700				12.160



(SUITE TABLEAU I...)

DISTRICT AGRICOLE	Silos Métalliques		Entrepôts Métalliques		Entrepôts en maçonnerie				Capacité Totale (TM)				
	240 TM (SV 240)	Cap	100 TM (SH 100)	Cap	500 TM (E 500)	Cap	200 TM (E 200)	Cap		100 TM (E 100)	Cap		
9. JEREMIE			5	500			3	600			5	500	1.600
CD Léon			2	200			3	600			2	200	800
CR Pestel			2	200							1	100	400
CL Abricot			1	100							2	200	200
CL Moron													200
10. PETIT-GOAVE	4	960	1	100							1	100	1.160
CD Petit-Goâve	4	960	1	100							1	100	960
CL Grand-Goâve													200
11. CAYES			2	200			1	500			2	200	1.500
CD Camp-Perrin			2	200			1	500			2	200	1.100
CR Ducis											1	200	400
12. MIRAGOANE			6	600			1	500			4	400	2.300
CD Fonds-des-Nègres							1	500			2	400	1.000
CR l'Asile			3	300							1	200	500
CL Chalon			2	200									200
CL Anse-à-Veau											1	200	200
CL Pt.T. de Nippes			1	100							1	100	200
CL Côtes-de-Fer											2	200	200
13. BELLANSE											2	200	600
CD Mapou											2	200	600
SOUS-TOTAL	4	960	14	1.400	2	1.000	12	2.400			14	1.400	7.160
TOTAL	40	9.600	50	5.000	7	3.500	20	7.200			47	4.700	30.000

TABLEAU 2 INVESTISSEMENT PAR DISTRICT AGRICOLE EN ENTREPRISES ET INSTALLATIONS  
DE STOCKAGE ET AUTRES EQUIPEMENTS (EN MILLIERS US \$ DE 1979)

District Agricole	Silos Verticaux 240 TM	Entrep. Métal 100 TM	Entrepôts en maçonnerie			Bureaux Laborat.	Autres équipements	TOTAL
			500 TM	200 TM	100 TM			
Cap-Haïtien	-	18.0	50.0	48.0	24.0	21.0	73.3	233.3
Port-de-Paix	-	3.0	50.0	60.0	48.0	18.0	76.3	255.3
Gonaïves	p.m.	9.0	25.0	24.0	48.0	24.0	66.9	196.9
St-Marc	p.m.	9.0	-	12.0	8.0	18.0	859.0	906.0
Port-au-Prince	p.m.	12.0	-	24.0	24.0	24.0	65.2	149.2
Hinche	-	24.0	-	60.0	16.0	24.0	78.3	202.3
Belladère	p.m.	15.0	-	12.0	32.0	24.0	64.4	147.4
Bellanse	-	12.0	-	24.0	16.0	10.0	63.9	125.9
Jacmel	-	18.0	-	48.0	64.0	27.0	78.0	235.0
Petit-Goâve	p.m.	3.0	-	-	8.0	13.0	49.4	73.4
Miragoâne	-	18.0	25.0	48.0	32.0	27.0	83.7	233.7
Cayes	-	6.0	25.0	36.0	16.0	15.0	70.3	168.3
Jérémie	-	15.0	-	36.0	40.0	21.0	75.9	187.9
TOTAL		162.0	175.0	432.0	376.0	266.0	910.7	3.114.6

## 15. Justification

Ce programme qui constitue une priorité dans le Plan Quinquennal du Secteur Agricole produira les effets socio-économiques directs suivants:

- a. Augmentation du revenu de plus de 80.000 familles de petits exploitants agricoles par la réduction des pertes et l'octroi de prix de soutien de 5 à 25% supérieur aux prix en cours et l'amélioration du pouvoir d'achat de 300.000 familles consommatrices de céréales en réduisant de 15% leurs dépenses pour l'acquisition de ces produits.
- b. Création de près de 250 emplois nouveaux
- c. Promotion de la création en milieu rural de petites entreprises autogérées et mise à la disposition du producteur de nouvelles techniques de production, d'administration et de gestion, qui améliorent sa capacité professionnelle. Ainsi, 38 associations paysannes administrant les centres de commercialisation régionaux et ruraux seront entraînées aux pratiques améliorées de commercialisation agricole.
- d. Augmentation de la quantité de céréales disponibles. Le producteur se convaincant que les céréales représentent une spéculation rentable est plus incité à produire et à augmenter sa production pour répondre à une consommation en croissance rapide, et réduire la dépendance alimentaire du pays.
- e. Amélioration de l'économie générale. Les pertes après-récolte dans les céréales sont estimées à 90.000 TM, ce qui représente une valeur annuelle de 10 à 12.000.000 de dollars. On peut considérer que ce programme fera baisser sensiblement le niveau de ces pertes bien qu'aucune appréciation chiffrée pour l'économie nationale n'est encore possible.

f. L'analyse économique de l'ensemble du Programme donne lieu aux résultats qui suivent :

- Ratio Avantages/Coûts : 1.1
- Valeur nette actualisée : 31971
- Taux de rentabilité interne : 40.5%

Le test de sensibilité, compte tenu des risques probables, a montré que à des prix d'achat plus élevés de 5 à 25% et à des prix de vente plus bas, de 15% que ceux considérés la quantité à livrer sur le marché ne doit pas être inférieure à 19.440 TM (point mort), limite au-dessous de laquelle le Programme, tel que conçu, n'est pas rentable.

ANNEXE DU CHAPITRE I DE LA 2EME PARTIE

Quelques temps après la publication du document du programme de commercialisation céréalière, le SENACA en accord avec la direction du "Projet Intégré de la Région de l'Asile" élaborera un projet de centre régional de commercialisation de grains pour la région de l'Asile.

Le document terminé en août 1980 devait être présenté à la BID dans le cadre d'une demande de financement pour l'ensemble du projet intégré de l'Asile.

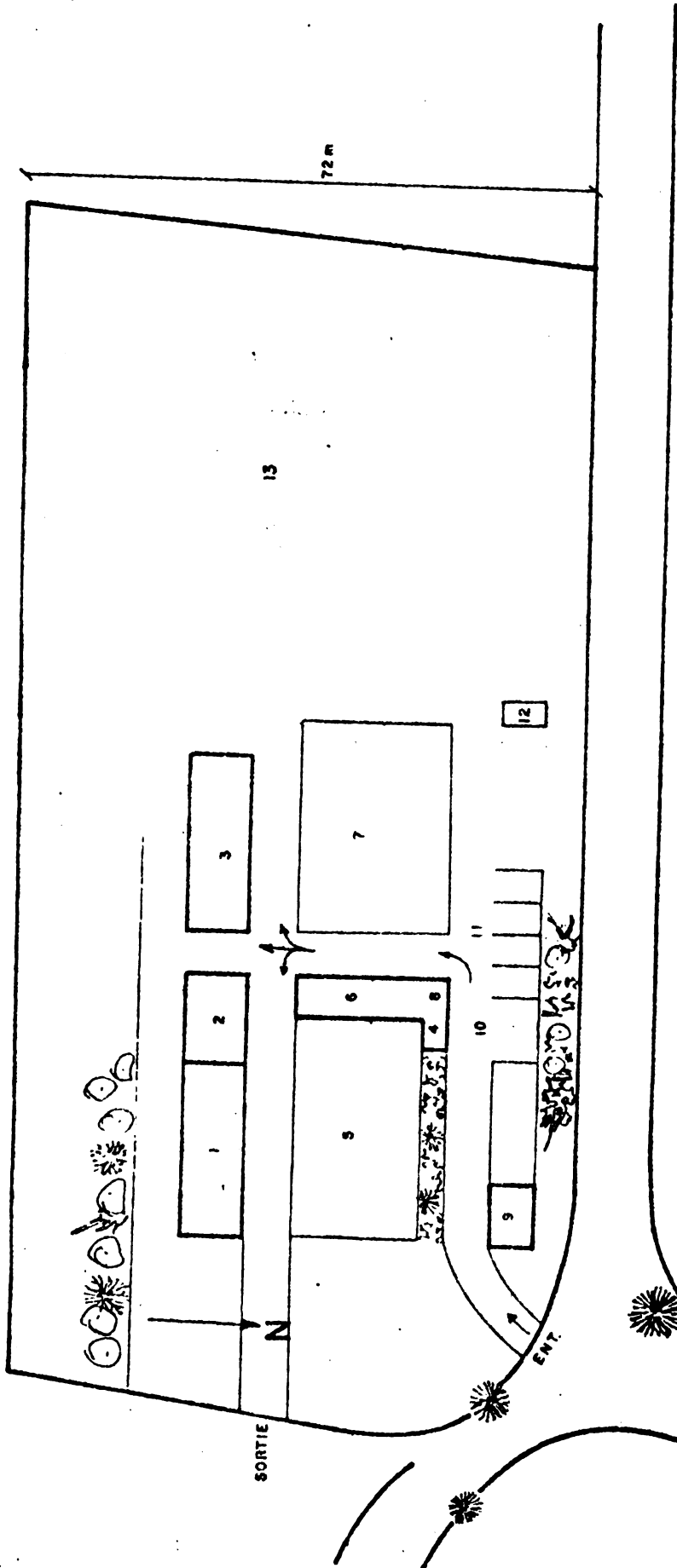
Le Projet de centre régional de l'Asile tel que conçu présente, du point de vue organisation quelques différences par rapport aux centres prévus au programme de commercialisation céréalière. Tandis que ceux-ci constituent ensemble un système intégré, celui de l'Asile est conçu pour fonctionner de manière totalement indépendante.

Cependant mis à part cette différence, l'un et les autres centres ne sont pas tellement différents surtout quant à leur fonctionnement technique interne. Ainsi les plans et autres spécifications proposés pour le projet de l'Asile peuvent être considérés comme des apports au programme de commercialisation céréalière.

En ce sens nous croyons qu'il est utile d'inclure dans ce document, deux plans au moins, du projet de l'Asile, ils pourront servir de guide, lorsqu'il s'agira de dessiner l'espace des centres prévus au programme céréalière.

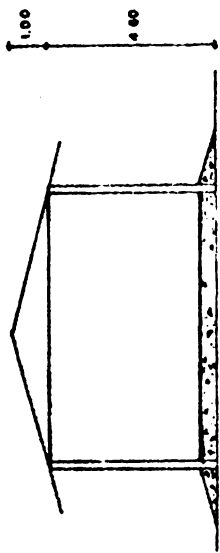
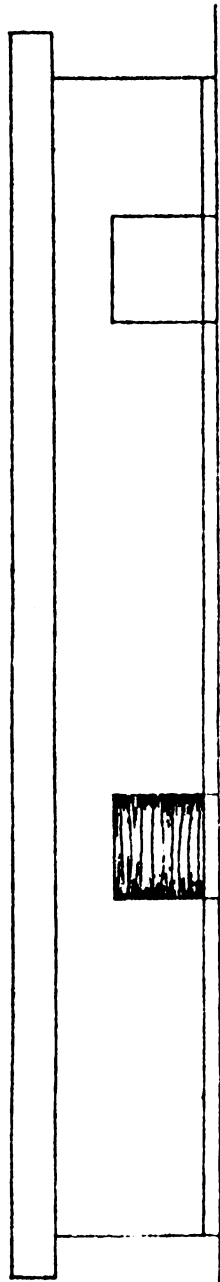
Le plan 1 est le plan de masse qui montre l'ensemble du centre. Le plan 2 montre des magasins normalisés tels que proposés dans le programme de commercialisation céréalière. Le module 1 à une capacité de 200 TM, et le module 2, une capacité de 100 TM.

SENACA - ACCORD DARNDR/ACDI/ITICA  
 PLAN I - PLAN GENERAL DU CENTRE DE COMMERCIALISATION DE L'ASILE



LEGENDE

- 1 et 3 Entrepôts de 200 TM de capacité
- 2 Entrepôt de 100 TM de capacité
- 4 Laboratoire et bureau de facturation
- 5 et 7 Glacis pavé 1 et 2
- 6 Pavillon pour nettoyage et pilage du riz
- 8 Zone de réception et pesage
- 9 Logement gardien-portier
- 10 Zone d'attente pour personnes
- 11 Parking de camions
- 12 Unité sanitaire pour employés et public
- 13 Terrain pour séchage d'urgence

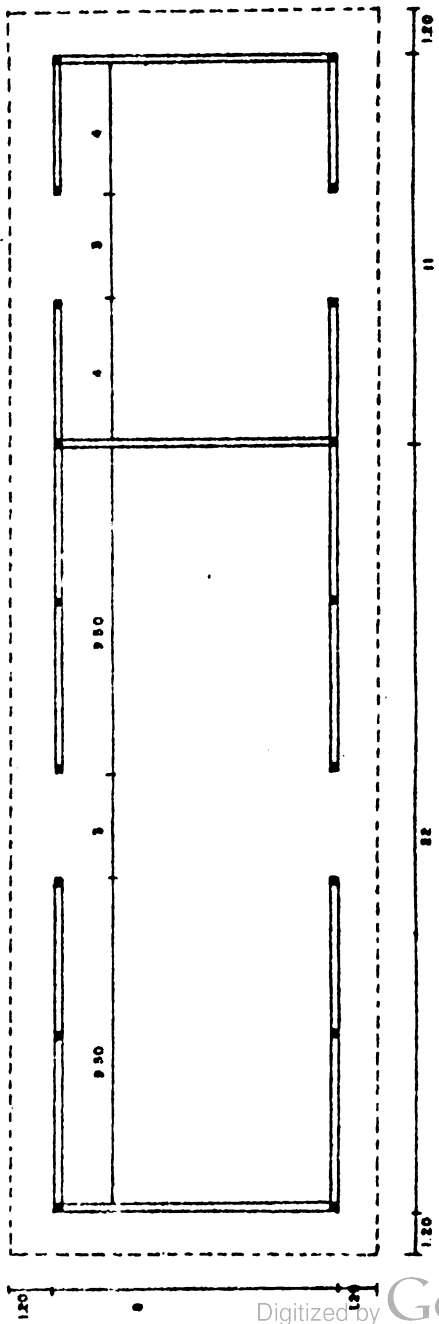


PLAN 2

ENTREPOTS D'EMMAGASINAGE DE GRAINS

- MODULE 1 D'une Capacité de 200 TM
- MODULE 2 D'une capacité de 100 TM

SENACA - ACCORD DARNDR/ACDI/IICA



Module 1-2





## 2EME PARTIE - CHAPITRE 2

### 2. PROGRAMME DE COMMERCIALISATION DE PRODUITS VEGETAUX PERISSABLES

NOTE PRELIMINAIRE

ANTECEDANTS

- A. PROSPECTION DE MARCHES DU BASSIN  
DE LA CARAIBE
- B. OBJECTIFS ET BUTS DE DEVELOPPEMENT  
HORTIFRUTICOLE
- C. ACCORDS TRIPARTIES POUR LA PROMOTION  
DE LA PRODUCTION ET COMMERCIALISATION
- D. SOUS PROGRAMME DE CREATION DE CNETRES  
DE GROUPAGE PRODUITS AGRICOLES  
PERISSABLES



NOTE PRELIMINAIRE

La version originale du Programme d'Amélioration de la Commercialisation des Produits Végétaux Périssables., pour des motifs que nous expliquons au point I. Introduction, est composée de 4 documents séparés, qui furent publiés successivement au cours des derniers mois de 1980.

Etant donné la distribution restreinte de certains de ces documents, le résumé du Programme de Produits Périssables que nous présentons ci-après est un peu plus étendu que ceux correspondant aux programmes de Céréales et à celui des Marchés Publics, distribués assez largement à la fin de 1979 et 1980, respectivement.

Ce résumé maintient la structure initiale des quatre documents en présentant une synthèse de chacun d'eux et ajoute une brève introduction où on explique les difficultés et le développement du Programme.

## ANTECEDANTS

Au moment de sa création en 1976, le SENACA se vit confier, selon le Second Plan Quinquennal (1976-1981), la tâche de s'occuper de la promotion des exportations agricoles non traditionnelles.

Cependant, sur demande du DARNDR, le SENACA dut concentrer ses ressources limitées dans des activités de commercialisation interne, particulièrement de céréales et de marchés publics, considérées prioritaires.

Au terme de l'élaboration du Programme de Commercialisation Céréalière, on commença en 1979 à travailler sur le thème des exportations agricoles non traditionnelles. 1/

Après avoir analysé pendant quelques mois la situation, on commença à définir certaines idées de projets de centres de groupage, devant résoudre les problèmes de commercialisation qui rendent difficile l'exportation des produits végétaux périssables.

Ces centres de groupage constitueraient la base d'un programme de promotion d'exportations agricoles non traditionnelles.

Quelque temps plus tard on se rendit compte que, le SENACA devait aborder également le problème de la commercialisation interne des produits végétaux périssables, il n'était pas logique de traiter séparément les aspects interne et externe. Par conséquent, on décida d'élaborer pour

---

1/ Un des premiers problèmes que dut résoudre le SENACA fut celui de déterminer les produits agricoles d'exportation non traditionnelle. Au début, on pensa retenir seulement les fruits et légumes. Ensuite, pour ne pas laisser de côté certaines idées de projet sur la commercialisation de fleurs coupées, de champignons, de ricin, de pois congo, etc..., on décida de donner à ce programme un sens plus large et on commença à parler de produits végétaux périssables.

les produits végétaux périssables un seul programme qui envisagerait les actions des deux aspects.

L'idée initiale du SENACA fut de terminer l'élaboration des projets de centres de groupage vers la fin de 1979. Cependant, au fur et à mesure que progressait cette élaboration, on commença à se rendre compte que l'hypothèse de travail du début n'était valable que partiellement. En effet, les produits choisis pour être traités dans les centres de groupage n'avaient pas en réalité les excédents potentiellement exportables. Dans les analyses réalisées on trouva qu'en général ils n'avaient ni les qualités ni les quantités appropriées pour l'exportation.

Au début de 1980, on conclut que bien que la solution des problèmes de groupage fut une condition nécessaire pour l'exportation, elle n'était pas suffisante. Par conséquent, on devait retourner en arrière et analyser les problèmes de liens entre production et commercialisation. On décida alors de mettre l'accent sur deux travaux considérés jusqu'à ce moment comme complémentaires.

L'un d'entre eux est la participation du SENACA à l'élaboration de la partie fruits et légumes du nouveau Plan Quinquennal 1981-86. Vu qu'il n'existait pas alors au DARNDR un Service qui s'en préoccupe, le SENACA dut aborder tant les problèmes de commercialisation que ceux de production. L'autre travail se réfère à une idée de projet sur des accords tripartites groupements paysans, agro-industries exportatrices et secteur public pour la promotion des exportations de produits végétaux périssables.

Comme résultat des efforts antérieurs, au cours des derniers mois de 1980, on a terminé les 4 documents qui constituent le Programme d'Amélioration de la Commercialisation de Produits Végétaux Périssables.

Ainsi en Septembre 1980, on publia les premier résultats de "Prospection de Marchés pour l'Exportation de Fruits et de Légumes d'Haiti".

Bien que ce document ne présente pas de résultats définitifs, il a permis

de formuler pour le Plan Hortifruticole des objectifs d'exportation qui ajoutés à ceux de consommation interne, ont permis d'estimer les objectifs d'augmentation de production de fruits et de légumes, présentés dans le document "Objectifs et Buts d'un Plan Quinquennal Hortifruticole" , publié en Novembre 1980.

En ces mêmes jours, paraît le "Projet d'Elaboration et d'Application d'Accords Tripartites - Groupement d'Agriculteurs, Secteur Public et Entreprise Agro-Industrielles- pour la promotion des exportations de Produits Végétaux Périssables".

En novembre, également on acheva l'élaboration d'un document de 6 projets de centres de groupage. Cependant, peu de temps après, il fut modifié et on proposa dans une dernière version un premier groupe de 4 centres pour les deux premières années du quinquennat, un second groupe de 6 à 8 nouvelles unités pour les années suivantes et la réalisation d'études de compléments agro-industriels pour une grande partie de ces centres. Pour les trois dernières années du Programme - si les expériences avec les 4 premiers centres sont prometteuses- on établira 6 à 8 nouveaux centres. Ils traiteraient quelques produits déjà essayés (tubercules et citrus) et d'autres (cucurbitacées, tomates, ananas, etc.)

L'investissement dans ce second groupe de centres serait de l'ordre d'un million de dollars. On inclut les coûts des études de projet.

Le Programme propose également pour ses années finales, le démarrage d'études de compléments agro-industriels pour les centres déjà installés. Quelques-uns de ces compléments, de par leur simplicité, pourraient être exécutés avec certains centres 1/

---

1/ Ainsi, par exemple, la production de chips de tubercules peut seulement nécessiter des coupeuses manuelles et des plateaux en bois pour le séchage au soleil.

De même, il y aura quelques études de centres qui doivent se faire simultanément avec celles de leurs compléments, spécialement quand ils ont une forte inter-dépendance, comme dans le cas du groupage de la tomate et la production de pâte de tomate.

Pour la réalisation du second groupe de 6 à 8 centres de groupage, on a proposé un investissement d'environ un million de dollars.

Pour la réalisation des études de factibilité des compléments agro-industriels, on a prévu 250.000 dollars.

## A. PROSPECTION DES MARCHES DU BASSIN DE LA CARAIBE

### I. INTRODUCTION

Ce Projet du Programme de Commercialisation de Produits Végétaux Périssables comporte deux phases : la première, commencée à la fin de 1979, se réalise à l'aide des fonds de l'Accord DARNDR/ACDI/IICA, la seconde qui n'a pas encore un financement assuré commencerait à partir de la mi-1981.

Il s'agit d'une version préliminaire d'un projet d'un programme du Plan Quinquennal de Commercialisation Agricole du DARNDR.

L'établissement d'un flux d'exportations -important et relativement stable- exige, entre autres, une bonne connaissance des marchés externes.

En ce qui concerne particulièrement les fruits et les légumes, une information déficiente ou erronée -relative à politiques et normes gouvernementales, habitudes de consommation, spécifications commerciales, variations saisonnières, circuits et autres aspects clé de commercialisation- peut entraîner en tout ou en partie la perte des expéditions.

Une grande partie des informations nécessaires ne peut être obtenue à partir des publications existantes mais bien dans le pays même, moyennant des observations directes ou des entrevues avec divers intéressés : autorités, importateurs, commissionnaires, grossistes, Chambres de Commerce, supermarchés, consommateurs, etc...

Néanmoins, si les organisations de producteurs intéressés, les petits et moyens exportateurs et agro-industries ne peuvent se payer le luxe d'entreprendre ces études dispendieuses, il n'en demeure pas moins vrai que leur réalisation, séparément, par les plus grandes entreprises, constituera pour un pays un énorme gaspillage de ressources. C'est pourquoi, dans beaucoup de pays, ces études sont exécutées par des groupes d'entreprises et plus souvent par des institutions gouvernementales s'occupant de promotion des exportations. Dans ce cas, le SENACA, en commençant ces analyses de marché s'est proposé de les mettre à la disposition des associations de producteurs intéressés, des agro-industries exportatrices et du public en général.



## II. OBJECTIFS ET NATURE DE L'ETUDE

### 2.1 Objectifs de l'Etude

- a. Mettre à la disposition des intéressés à l'exportation de fruits et de légumes (principalement des associations de producteurs) des anté cédents sur les marchés les plus attrayants de la Caraïbe.
- b. Fournir au secteur public des antécédents (sur les avantages, les préférences, les restrictions, etc..., concernant les exportations horti-fruticoles du pays) qui le guideront dans ses décisions de politique de commerce extérieur.
- c. Procurer au DARNDR une information appropriée pour orienter les poli-  
tiques de production agricole et de promotion d'exportations agrico-  
les non traditionnelles particulièrement celles concernées par le  
Plan Directeur de Commercialisation Agricole.

### 2.2 Nature de l'Etude

Cette étude comporte deux phases : la première, en cours d'exécution et financée par l'Accord HAITI/ACDI/IICA, concerne l'analyse de marché à réaliser pour 6 produits (malanga, banane, manioc, pois congo, orange douce et avocat) dans 6 marchés (Jamaïque, République Dominicaine, Miami, Puerto Rico, Martinique et Iles Vierges); dans la seconde phase, on allongera la liste des produits et des marchés.

Une première visite dans les pays retenus permettra de tester la viabilité des exportations projetées et ne sera suivie d'une deuxième (pour des in-  
formations plus détaillées) que s'il n'existe pas d'obstacles insurmonta-  
bles.

## III. SELECTION DES MARCHES A ANALYSER

Ce choix s'est porté, dans le Bassin de la Caraïbe, sur les pays les plus proches d'Haïti du point de vue géographique, en raison du critère de moins  
dres coûts de transport et des critères additionnels suivants (pour circons-  
crire l'étude à un certain nombre de pays et la ramener ainsi à la capacité

financière et opérationnelle du SENACA) : production interne des produits envisagés, importance comme marché consommateur, degré d'exigences (normes et spécifications de qualités), balance de paiements avec Haiti, traités et accords commerciaux, etc... Ce qui nous conduit aux régions géographiques qui suivent :

### 3.1 Grandes Antilles

On a retenu 3 pays dont les marchés internes sont intéressants pour Haiti bien qu'ils soient importateurs de produits agricoles :

- Puerto Rico, l'un des marchés de produits tropicaux les plus importants de la Région et où les importations sont sujettes au Système Généralisé de Préférences des Etats-Unis.
- Jamaïque, en raison de sa proximité géographique et du commerce agricole intense et ouvert avant la conjoncture actuelle.
- République Dominicaine où il existe pour Haiti de bonnes possibilités d'exportations de plusieurs produits et où la balance de paiements, par rapport à Haiti, est ostensiblement favorable.<sup>1/</sup>

### 3.2 Petites Antilles

Compte tenu de leur nombre élevé, on les a réparties en sous-groupes :

- Iles Vierges (St. Thomas, Tortola, etc..) et Ste. Croix
- Indes Occidentales Françaises (Martinique, Guadeloupe, St. Barthélemy, Marie Galante) et St. Martin (colonie hollandaise)
- Barbade et Trinidad-Tobago
- Iles Sous-le-Vent : Antigua, Anguilla, St. Vincent, Barbade, St. Christophe (St. Kitts), Grenadine et Granade; Barbade et Trinidad sont traités à part pour leur importance.

### 3.3 Partie Nord du Bassin de la Caraïbe

#### 3.3.1 Iles Bahamas, Turques, Caicos et Caïman

En dépit de leur étroitesse, ce sont des marchés intéressants pour

<sup>1/</sup> En 1979 une demande d'exportation d'oranges haïtiennes fut approuvée par le Ministère de l'Agriculture de la République voisine pour la période Mars-Juin, qui n'est pas très favorable à Haiti. Les responsables visaient sans nul doute à protéger le produit dominicain. On estime que cette question mérite d'être traitée à un autre niveau.

Haiti à divers égards : grande proximité géographique, faibles exigences en normes et spécifications, existence de colonies haïtiennes.

### 3.3.2 Côte Caraïbe des États Unis

Comme le reste du marché nord-américain, les grandes villes de cette zone ont deux grands attraits : les indices élevés de consommation horti-fruticole et le Système Généralisé de Préférences des États Unis <sup>1/</sup> (SGP) dont bénéficient les exportations haïtiennes de ces produits. On considèrera d'abord Miami (probablement le plus grand centre consommateur de produits tropicaux de la Région) puis d'autres villes qui semblent être des marchés de grand intérêt et dont quelques-unes (Mobile en Alabama, New Orleans, Tampa, West Palm, Jacksonville) reçoivent, selon F.A.T.U.S. <sup>2/</sup>, d'importants volumes de fruits et de légumes provenant spécialement de l'Amérique du Centre.

### 3.3.3 Mexique

Pour la majorité des fruits et des légumes, le Mexique est un exportateur très important. Il n'est donc pas recommandé d'étudier ce marché pour le moment.

## 3.4 Partie Sud du Bassin de la Caraïbe

La Colombie, pour être un important exportateur de produits tropicaux, ne sera pas considérée dans l'analyse tandis que le Venezuela, en raison de son énorme potentiel de consommation et le coût élevé de la main-d'oeuvre agricole, sera inclus dans la Phase II de l'étude.

Le groupe des Antilles Néerlandaises (Curaçao, Bonaire et Aruba) auquel on joint Surinam (sur le continent) et les îles hollandaises St-Eustache et Saba (Iles Sous-le-Vent), semble être un marché attrayant, à cause surtout de la faible production agricole des îles. Guyane et Guyane Française ne sont pas considérées vu l'étroitesse de leur marché et leur difficile communication avec Haïti.

---

<sup>1/</sup> Les schémas préférentiels en faveur des pays moins développés sont les premiers résultats pratiques du dialogue de plus de 20 ans dans la Communauté Internationale pour établir un nouvel ordre économique mondial. Les nombreux avantages du Système Généralisé de Préférences (objet de plusieurs critiques dès le début) sont très peu mis à profit par beaucoup de pays comme Haïti.

<sup>2/</sup> Foreign Agricultural Trade of the United States.

### 3.5 Pays de l'Amérique Centrale

Ces marchés sont écartés pour le moment parce qu'ils sont de grands exportateurs de produits agricoles tropicaux, peu accessibles à Haiti du point de vue transport et appartiennent, excepté Panama, au Marché Commun Centro-Américain qui accorde des traitements préférentiels à ses membres.

#### Recommandations de marchés à prospector dans les Phases I et II

A cette date, on a commencé l'analyse de : République Dominicaine, Miami, Jamaïque et Puerto-Rico. Il reste à étudier : Martinique et Iles Vierges . Pour la Phase II, on propose : Mobile en Alabama, New Orleans (U.S.A.), Guadeloupe. ; Curaçao (Antilles Hollandaises); Bahamas, Cayman, Iles Turques et Caicos (Commonwealth); Trinidad-Tobago (CARICOM).

Si l'on entrevoit un meilleur traitement aux importations haitiennes dans le CARICOM, on pourrait prospector Barbade, Grenade et St. Vincent. Si de telles perspectives n'existent pas, il faut réexaminer les possibilités de Guyane Française et Surinam.

## IV. PRODUITS A ETUDIER

Il importe d'en limiter le nombre en raison des coûts élevés des observations, des compilations statistiques, etc., bien qu'il eût été idéal d'analyser tous les fruits et légumes susceptibles d'être cultivés commercialement dans les zones tropicales afin d'en déterminer les plus intéressants à exporter.

Dans la première phase de ses études de promotion des exportations de fruits et de légumes, le SENACA a commencé l'analyse de 6 produits, à savoir : orange douce, avocat, banane, pois congo, malanga et igname.

### 4.1 Critère de Sélection des Produits

- a. Critère d'offre interne : Produits exportés au cours des 10 dernières années (indiquant ainsi la factibilité et certains avantages

comparatifs); Produits assurant la consommation nationale et dont les 5 à 10% exportés n'affecteraient pas sensiblement la consommation et les prix internes; Combinaison des cultures (temporaires et permanentes) du groupe choisi pour réunir les avantages d'augmentation facile de production et de prix stables.

- b. Critères de demande : Produits les plus demandés par des importateurs des pays (Puerto Rico, République Dominicaine, U.S.A., Canada, etc..) qui ont conversé avec le SENACA; Exportations de certains pays voisins de U.S.A., République Dominicaine et Jamaïque; Statistiques d'importation de quelques pays clients actuels ou potentiels d'Haiti.

#### 4.2 Produits choisis pour la Phase 1 (orange, avocat, banane, pois congo, malanga, igname, manioc)

Du point de vue de l'offre tous ces produits ont un aprovisionnement interne satisfaisant 1/. De sorte que l'exportation moderé (5 à 10% de ses productions) ne créerait pas de problèmes.

##### 4.2.1 Orange douce (Citrus aurantium)

Le plus grand volume (environ 50 TM) d'orange et de chadèque (0.1% de la production nationale 2/) fut exporté en 1974. La production nationale d'orange n'est pas valorisée (prix très bas 3/ et perte élevées après récolte). Il importe de faire des efforts en ce sens, par exemple alléger la pression de l'offre par l'exportation de quelques milliers de tonnes (marchés et volumes à déterminer), bien que le marché de la Région soit difficile (Etats-Unis très puissant exportateur de citrus, Jamaïque, important exportateur de jus,

---

1/ Selon DIFPAN "Base et Propositions pour une Politique Nationale d'Alimentation et de Nutrition", Tome I, Politiques Globales, Août 1980, il n'y aurait pas dans le pays de déficit dans les consommations des groupes "Fruits et Racines, Tubercules et Bananes". D'après le Service des Statistiques Agricoles, il y aurait d'importants excédents, surtout dans le second groupe. (Voir 4.2.2 de ce rapport).

2/ 40.000 TM selon DIFPAN.

3/ Prix /TM en 1978 (FAS d'exportation et Custom Value en importations): US \$270 - 360.

recherchant principalement les marchés de la Caraïbe). Haiti exporte annuellement une importante quantité (2000 TM) de pelure d'orange amère alors que le reste du fruit ne connaît pas dans ce cas d'autres utilisations.

#### 4.2.2 Malanga (*Colocasia esculenta*) et Manioc (*Manihot utilissima*)

Selon DIFPAN, le Pays devrait consommer environ 660.000 TM de bananes, racines et tubercules. D'après DARNDR, leur production se chiffrerait à près d'un million de TM (banane 300.000, patate 270.000, manioc 255.000, igname 110.000 et malanga 40.000), d'où un surplus considérable. Haiti pourrait donc sans problèmes exporter plusieurs milliers de tonnes, ce qui équivaut à 1 à 2% des estimations de production (optimistes ou pessimistes).

Le marché est encourageant : U.S.A. (New York, Miami et Puerto Rico), marchés les plus importants, importèrent en 1979, 7000 TM de manioc (frais ou congelé) et 12.500 de malanga <sup>1/</sup> dont le principal fournisseur fut la République Dominicaine avec 5000 et 11.500 TM respectivement.

#### 4.2.3 Pois congo (*Cajanus indicus*)

L'exportation de 5% de la production nationale (25.000 TM) entraînerait des rentrées de devises dépassant \$1.000.000. Puerto Rico, principal marché de la Région, importe de la République Dominicaine 2.000 TM environ. L'application des dispositions du SGP des U.S.A. à ce produit procurerait à Haiti certains avantages sur une partie de la production dominicaine.

#### 4.2.4 Banane Plantain (*Musa paradisiaca*)

D'une production de 300.000 TM, ce produit a une offre relativement élastique, de telle sorte qu'Haiti pourrait facilement exporter -au

---

1/ U.S. Department of Agriculture, F.A.T.U.S., Décembre 1979

lieu de quelques 20 TM (1977) aux Bahamas, Iles Turques et Caicos - plusieurs milliers de TM si le problème de marché est résolu.

Le marché nord-américain -où s'affrontent des producteurs tels que Equateur avec 30.000 TM en 1979, Colombie 20.000, Costa Rica 16.000- est difficile.

#### 4.2.5 Avocat (*Persea americana*)

Mentionnons la pleine expansion de son marché international, l'accroissement des exportations nord-américaines durant les trois dernières années vers Canada, Mexique, Japon et France principalement.

Puerto Rico, qui importe entre 1000 et 2000 TM de la République Dominicaine, constitue un autre marché intéressant. Pour Haiti qui exporte irrégulièrement de faibles quantités (30 TM en 1970), la participation au marché international s'avère difficile pour les raisons suivantes : dispersion de la production entraînant un manque d'uniformité dans les variétés et dans les degrés de maturité d'où pertes très élevées et un groupage extrêmement difficile. Le problème de la diversité de variétés peut être résolu par la greffe avec une ou trois variétés ayant des périodes de récolte différentes pour une production toute l'année<sup>1/</sup> selon qu'il s'agisse d'une ou de trois zones distinctes considérées.

Il serait intéressant d'évaluer la factivité technique et économique de ces idées.

Du point de vue de la demande et des exportations des pays voisins, on peut faire les observations suivantes:

Les 6 produits choisis par le SENACA ont été demandés par des importateurs qui ont eu des contacts avec lui, excepté la République Dominicaine intéressée seulement par l'orange douce.

En ce qui concerne les exportations de pays voisins on peut mentionner ce qui suit :

<sup>1/</sup> Par exemple Chili exporte de Décembre à Mai, des avocats de race guatémaltèque (variété Hass) et de Juin à Novembre l'hybride appelé "fuerte".

- République Dominicaine

Elle exporte principalement, comme produits périssables, des tubercules et des racines (malanga, patate douce, manioc et autres) pour près de \$6.000.000. Les exportations de banane, relativement modérées, totalisèrent 1.500 TM pour \$400.000, celles d'avocat \$750.000, presque uniquement vers Puerto Rico et les Etats Unis et celles de pois congo de près de 1.000 TM.

- Jamaïque

Ses exportations de fruits et de légumes se chiffrent à environ 40 millions de dollars dont près de 27 correspondent à la figue-banane, près de 5 aux citrus et moins de 3 aux tubercules et racines. Ses exportations d'avocat (\$54.000 en 1978) sont relativement modestes et celles de pois congo de très peu d'importance.

#### 4.3 Autres Produits à Etudier (Phase II)

Outre les produits indiqués antérieurement, il existe évidemment beaucoup d'autres intéressants pour Haïti et dont l'étude devrait être réalisée dans la seconde phase. Brièvement on analyse ci-après quelques groupes de ces produits et certains d'entre eux sont l'objet d'une proposition préliminaire. Ce qui indique qu'il faudra, au cours de la première phase, reviser les produits retenus pour y ajouter ou y éliminer quelques-uns.

##### 4.3.1 Fruits

###### a. Ananas (*Ananas comosus*)

Selon certaines personnes, il existait dans le Nord vers les années 30, une fabrique de conserves de ce produit, qui dut fermer ses portes à cause (en partie) du manque de marché (en dépit de la bonne qualité du produit) et d'une maladie qui lui donna le coup de grâce en affectant ses plantations. Le rapport annuel (1970) de l'Administration Générale des Douanes mentionne de petites quantités d'ananas frais exportés.



Pour le marché international du produit (frais ou en conserves) les Etats Unis fait figure de grand importateur avec 74.000 TM d'ananas frais provenant principalement du Mexique (plus de 50%) et du Honduras (43%). Alors que l'ananas congelé et en "chunks" est fourni surtout par le Mexique, la fourniture de l'ananas en conserves mis en boîte est assurée principalement par les Philippines et Taiwan, peut-être à cause du commerce entre ces filiales et la ou les entreprises mère qui contrôlent la commercialisation de ce produit sur le marché nord-américain. Autrement, il s'agirait d'un excellent marché dans le cas de l'application du SGP.

b. Mangue (*Mangifera indica*)

Principal fruit d'exportation du Pays (3.000 TM en 1979), elle est exportée vers les Etats Unis auquel le Mexique assure 80% (12.000 TM) de ses importations. L'application de la clause de 50% du SGP entraînerait le paiement de droits de la nation la plus favorisée (NPF) pour une partie importante (37,5%) des exportations mexicaines; Haiti en tirerait des avantages jusqu'à concurrence de 7.500 TM exportables. Mais la situation ne serait pas facile vu qu'Haiti vend seulement à la Floride alors que le Mexique exporte au Texas (5.500 TM), Arizona (5.300 TM) et Californie. Il convient donc d'étudier ces marchés à la Phase II de cette étude.

c. Quenêpe (*Melicocoea bijuga*) et Tamarin (*Tamarindus indica*)

Bien que certains auteurs les placent dans la classe III (donc de peu d'intérêt commercial pour Haiti), ils ont été cependant au cours des dix dernières années les fruits de plus grande exportation après la mangue; alors que le tamarin accusa une exportation annuelle plus ou moins régulière de 10TM environ, celle de la quenêpe atteignit 100 TM (1971). Etant de plus en plus difficiles à trouver en Haiti, ces produits seraient-ils en voie de disparition? Il importe donc d'en rechercher les causes avant d'analyser le marché externe.

d. Papaye (*Carica papaya*)

Par rapport aux Etats Unis pris comme indicateur du marché international, la papaye présenterait peu d'intérêt, compte tenu des exportations modestes du Mexique (1.000 TM à l'état frais en 1978), de celles de la République Dominicaine (quelques tonnes seulement dans chaque cas) vers Miami, New York et San Juan. A l'état congelé, Etats Unis importe environ 100 TM provenant presque toutes de la République Dominicaine. Puerto Rico achète 100 à 200 mille dollars de papaye au sirop.

4.3.2 Légumes

a. Tomate (*Licopersicum esculentum*)

Dans ce groupe, c'est le produit le plus important sur les marchés internationaux et le second, après la figue-banane, parmi les produits périssables. Etats-Unis en est à la fois un fort exportateur (\$140.000.000) et un grand importateur (plus de \$30.000.000 pour la période Janvier-Octobre 1979).

Bien que réduites et erratiques, ses exportations de tomate fraîche laissent croire qu'Haiti a certains avantages en particulier le bas coût de la récolte manuelle qui est de plusieurs fois inférieur à celui enregistré en Floride (Etats-Unis) par exemple, ce qui permettrait de compenser certains problèmes de petite échelle dans la fabrication de la pâte. Malheureusement, le prix de la pâte et de la sauce de tomate locales est plus élevé que le CIF importé. Ce qui a occasionné d'énormes importations durant les deux dernières années : près de \$500.000 de pâte de tomate en boîte provenant des Etats Unis en 1979.

Le pays devra faire un choix : accepter la situation actuelle, fermer par conséquent ses 3 usines de transformation ou bien améliorer (pour maintenir cette activité économique très importante) les aspects industriels (transformation de la tomate) et les aspects agricoles (système de culture et de commercialisation).

Certains pays, nécessairement très efficaces (Mexique, Chili, Espagne, Israël) qui exportent de la pâte de tomate aux Etats-Unis (\$300.000.000 en 1979) cultivent la même tomate pour la consommation fraîche et l'usage industriel, réservant les classes A et B pour la consommation locale directe et la Classe C pour la fabrication de la pâte en partie exportée, contrairement à Haïti où l'on cultive la tomate spécialement pour élaborer la pâte. En Haïti où la consommation de la tomate fraîche n'est pas importante, on pourrait étudier la stratégie inverse: exporter la première classe et destiner les autres à la fabrication de la pâte pour la consommation locale.

Cette étude vise à une analyse profonde des différents aspects de la commercialisation de la tomate dans le Pays et les pays exportateurs de tomate et de sa pâte.

- b. Concombre (*Cucumis melo*), Piment (*Capsicum annum*), Potiron (*Cucurbita spp.*) et Ocre (*Hibiscus esculentus*)

Ces légumes sont accueillis très favorablement aux Etats-Unis, à Puerto Rico et autres marchés de la Région, témoins par exemple les importations considérables (plus de \$30.000.000) de concombres, de piments et melons enregistrées aux Etats-Unis.

En République Dominicaine, exportateur assez important durant les deux dernières années, les piments constituent à l'exportation le troisième produit périssable, les potirons totalisent plus de \$650.000 en 1977 alors que les aubergines et les concombres accusèrent en 1978 plus de \$100.000 dans chaque cas. A la Jamaïque, les plus grandes exportations concernent les potirons et les concombres rapportant annuellement 200 à 300.000 dollars. Haïti enregistra les modestes exportations suivantes qui seront significatives si elles sont continues sur le difficile marché américain : plus de 300 TM de concombres et plus de 300 d'ocra ou "calalou" en 1977, 32 de melons en 1970, environ 10 TM de potirons ou giraumons, à peu près la même quantité ou moins pour les autres produits.

c. Oignons et ails

Pour ces deux produits, le Mexique domine le marché nord-américain qui importa en 1979 91.000 TM d'ails et d'oignons. Mentionnons comme autres fournisseurs le Chili avec 5.000 TM d'oignons et 128 d'ails (5.6% du total), le Guatemala avec 135 TM d'oignons et 8 d'ails, la République Dominicaine pour 33 TM d'oignons. La qualité de l'oignon haïtien serait pleinement acceptable sur le marché international, selon un expert dominicain qui a participé à l'exportation de son pays et qui, en une occasion, collabora avec le SENACA à titre de consultant.

#### 4.4 Synthèse des Produits à Etudier

- a. Produits choisis pour la Phase I : orange douce, avocat, banane plantain, pois congo, malanga et manioc.
- b. Produits proposés pour la Phase II : chadèque, mandarine et limette, mangue et noix de coco - quénêpe et tamarin - tomate et piment (poivron) - concombre, aubergine, melon, potiron et ocra - igname et patate.
- c. Produits à réexaminer : chou, ananas, fraise et mûre, champignon et fleur - papaye et arbre à pain - anones - goyave.

#### 5. RECHERCHES A REALISER

L'étude se basera sur la méthode "d'approximations successives". Les facteurs limitatifs les plus sérieux seront examinés d'abord pour identifier tout empêchement majeur à nos exportations, qui expliquerait l'inutilité de continuer la recherche.

- 5.1 Les recherches de la première visite ou première exploration concerneront : la politique relative aux exportations de fruits et légumes; les prix et coûts internes (dont une rapide évaluation déterminera la compétitivité de nos produits); les caractéristiques de base du système de commercialisation (pour établir si la distribution grossiste et/ou

détaillante peut empêcher de nouvelles importations); les caractéristiques de la demande (variétés ou types de produits que préfère la population locale); les problèmes de transport. L'évaluation de la première exploration permettra de déterminer si la seconde est nécessaire.

5.2 Au cours de la deuxième exploration, on approfondira les aspects investis lors de la première visite et on y ajoutera les informations additionnelles suivantes :

- a. Informations générales sur le pays : une idée du contexte géographique du climat, de la population, etc., un bref récit de son histoire (s'il aide à comprendre la nature du pays), analyse économique résumée et une vision générale de l'agriculture du pays.
- b. Importations : Politiques générales et spécifiques pour l'agriculture et les produits qui nous intéressent; participation du pays aux traités et accords généraux et leurs effets sur les fruits et légumes; avantages, restrictions, prohibitions, quotas, tarifs, droits de douane et autres; règlements ou normes phytosanitaires.
- c. Sous-secteur horti-fruticole : spécialement potentialité de la production horti-fruticole; politiques, plans et projets, données sur production, prix, variations saisonnières, etc... Problèmes du sous-secteur et visite, si possible, de quelques-unes des zones de production.
- d. Consommation : Relations entre strates socio-économiques et la consommation; consommations de fruits et de légumes; élasticités; antécédents sur les modalités détaillantes les plus fréquentes; habitudes et goûts concernant dimensions, degrés de maturité, formes, rejets, etc...
- e. Circuits de commercialisation : types de détaillants les plus importants (formes de vente, relations avec les grossistes et caractéristiques de ceux-ci). Agro-industries (relations des grossistes avec fournisseurs et agriculteurs); importateurs (liste, importance, produits qu'ils contrôlent et autres caractéristiques); brokers et commissionnaires, etc...

- f. Transport et communications : Liste des possibilités de transport entre les deux pays (maritime ou aérien). Moyens de communication disponibles; transport interne.
- g. Informations générales d'intérêt pour les voyageurs : Documentation exigée; ambassades, consulats; Vols (lignes, itinéraires, agences de voyage); Hôtels, etc...

5.3 Annexe au Chapitre 5. Il se réfère à la compilation de certains antécédents généraux de la Région sur le commerce de produits alimentaires : Traités commerciaux généraux de groupes de pays (tels que CARICOM, MCCA, Communauté Britannique, etc..); Système de Préférences pour les pays en développement; Accords de pays producteurs d'un produit (sucre, cacao, café par exemple); Institutions de services de commerce extérieur dans la Région (transport maritime, assurances, crédit à l'exportation, financement, etc...); Antécédents sur la présence dans la Région d'Entreprises transnationales alimentaires.

## VI. FINANCEMENT DE L'ETUDE

L'étude comporte, comme on l'a dit, deux phases.

Pour la première, déjà en cours d'exécution, le SENACA a visité 3 marchés sur 6 retenus (République Dominicaine, Miami, Jamaïque). Pour les 3 restants, le Plan d'Opérations 1980-81 du SENACA a prévu les fonds nécessaires.

En ce qui concerne la seconde étape, le coût est de \$45.000, compte tenu de l'analyse d'une dizaine de pays et l'augmentation du nombre de produits à étudier. Cette valeur est incluse dans le coût du Chapitre Diagnostic du "Programme de Commercialisation Agricole du Troisième Plan Quinquennal 1981-1986".

B. OBJECTIFS ET BUTS DE DEVELOPPEMENT HORTIFRUTICOLE DU  
III PLAN QUINQUENNAL 1981-1986

I. INTRODUCTION

Pour concrétiser une diète recommandée pour 1991 (terme du quatrième Plan Quinquennal), le DIFPAN <sup>1/</sup> a proposé une augmentation progressive de la consommation suivant des taux d'accroissement cumulatif distincts pour les divers groupes de produits agricoles, par exemple 2% pour les fruits, tubercules et racines et des taux optimistes de 4 à 5% pour les légumes, de faible consommation.

Ces augmentations considèrent seulement la consommation et non les quantités probables qui seraient exportées. Le SENACA, analysant les possibilités d'exportation des produits hortifruticoles haïtiens, recommande comme factibles pour 1986 (année horizon du quatrième Plan Quinquennal), les augmentations des exportations suivantes (en TM) : fruits 14.000; légumes 23.000; racines, tubercules et banane plantain 10.000. Ce qui représente au total 20% de la production actuelle.

Pour atteindre ces augmentations non spectaculaires cependant, quelques Institutions du Secteur Public aussi bien que le Secteur privé doivent consentir certains efforts dans le cadre d'un Plan de Développement Fru-  
ticole et Horticole qui embrasse les aspects de production, de commercialisation et d'exportation de fruits et de légumes.

II. OBJECTIFS

2.1 Objectif Général

Accroître la production nationale de fruits et de légumes pour atteindre les objectifs de consommation proposés et augmenter sensiblement

---

1/ DIFPAN (Groupe Technique Intersectoriel pour la Formulation de Politiques Alimentaires et Nutritionnelles). Secrétairerie d'Etat du Plan - Bases et Propositions pour une Politique Nationale d'Alimentation et de Nutrition. Tome I. Politiques Globales. 154 p. Août 1980.

les exportations de fruits et de légumes, compte tenu : des avantages comparatifs pour certains produits de ces groupes; des possibilités d'importer (au moyen de leur vente à l'extérieur) des aliments qui ne jouissent pas de ces avantages; de bonnes opportunités offertes sur les marchés externes dont certains ont créé de nouveaux schémas préférentiels pour les pays en développement comme Haiti.

## 2.2 Objectifs Spécifiques

- a. Etablir un système d'information permanente fournissant, aux producteurs, agro-industries et exportateurs, des antécédents sur les opportunités et les avantages d'exportation des fruits.
- b. Prévoir des mécanismes garantissant aux producteurs des prix satisfaisants et leur assurant des débouchés adéquats.
- c. Créer des mécanismes permettant aux producteurs de compter sur l'assistance technique et financière nécessaire pour produire les quantités et les qualités aux coûts appropriés à l'exportation.
- d. Stimuler l'organisation de centres de groupage, d'usine d'emballage et d'agro-industries qui permettront d'améliorer la classification, l'empaquetage, la conservation et la présentation, etc...

## 111. OBJECTIFS PRELIMINAIRES DE CONSOMMATION, DE PRODUCTION COMMERCIALE ET D'EXPORTATION DE FRUITS ET DE LEGUMES

Les objectifs formulés se référeront toujours à des augmentations concernant l'année 1981. Un objectif d'augmentation de consommation de 22.000 TM à atteindre en 1986 pour les fruits signifie que la consommation annuelle de 1986 dépassera de 22.000 TM celle enregistrée pour 1981.



### 3.1 Objectifs de Consommation

Les propositions de DIFPAN se rapportent tant à la quantité de produits commercialisée qu'à celle auto-consommée. On séparera la composante "volume commercialisé" vu l'impossibilité pratique d'agir sur l'auto - consommation.

Pour cet aspect, on considère les pourcentages suivants d'auto-consommation : Racines, tubercules et banane plantain 60%; Fruits 50%; Légumes 20% seulement (car finalement DIFPAN considère seulement les légumes cultivés).

Les augmentations (en TM) de la consommation annuelle comparées pour 1986 et 1991 s'établiraient comme suit :

<u>Groupes</u>	<u>1986</u>	<u>1991</u>
- Racines, tubercules et banane plantain	20.000	25.000
- Légumes	22.000	30.000
- Fruits	25.000	35.000
TOTAL	67.000	90.000

Le DIFPAN n'ayant pas considéré les augmentations par produit, il serait (à défaut d'autres propositions) bon d'adopter les distributions des tableaux 1, 2 et 3 qui, moyennant certaines modifications, se rapprochent de celles révélées par l'étude sur les rentrées de produits agricoles à Port-au-Prince.

### 3.2 Objectifs d'Augmentation des Exportations

Les analyses de marchés externes et les possibilités de production interne (Tableaux 1, 2 et 3) et leur relation avec les objectifs de consommation permettent de proposer les objectifs d'exportation par groupe et

par produit. Pour des raisons de stratégie de marché, on a recherché un certain équilibre variable avec la réceptivité des marchés -interne et externe-.

### 3.3 Objectifs de Production (Tableaux 1 à 3)

Ils totalisent la consommation commerciale et l'exportation. Ils n'incluent donc pas les pertes après-récolte qui seront considérées à l'occasion de calculs futurs plus raffinés. De toutes façons, le SENACA pense que pour maintenir ces objectifs, il faudrait multiplier la superficie nécessaire par 10%.

## IV. INSTITUTIONS DE PROMOTION DU PLAN HORTIFRUTICOLE

### 4.1 Le Secteur Public

Durant la dernière décennie, on n'a pas enregistré des actions franchement promotrices concernant la fruticulture. L'interdiction d'exportation, à l'occasion de crises alimentaires, a été ordonnée durant certaines années. De plus, certains milieux techniques du secteur public prônent des stratégies appuyant une agriculture fortement céréalière plus ou moins autarcique.<sup>1/</sup>

Souhaitons que le prochain Plan Quinquennal prévoie l'augmentation et la coordination des stimulants à la production hortifruticole : stimulants directs (plantations, centres de groupage, organismes de promotion des exportations, etc.); stimulants indirects (crédits, extension, exemptions, etc..).

### 4.2 Les Associations de petits Agriculteurs

L'amélioration effective de l'hortifruticulture postule la participation

1/ Laissons de côté l'économie ouverte à l'échange et l'économie autarcique pour souligner deux facteurs assez complexes : les schémas préférentiels adoptés dans les dernières années favorisant les exportations des pays en voie de développement; la production céréalière très réceptive à une technologie fortement avancée appliquée sur grande échelle dans les pays possédant beaucoup de capital d'où des avantages comparatifs appréciables par rapport à Haïti, par exemple où les prix internes se sont révélés notablement supérieurs aux prix internationaux.

Tableau 3. OBJECTIFS D'AUGMENTATION DE LA CONSOMMATION ET PRODUCTION COMMERCIALES ET DES EXPORTATIONS DE LEGUMES POUR 1986  
(En Tonnes Métriques)

PRODUITS	Exportation	Consommation Commerciale	Production Commerciale
<u>Légumes de Climat Tempéré</u> (en montagne)	<u>1.600</u>	<u>7.000</u>	<u>8.600</u>
Betterave	-	200	200
Carotte	-	200	200
Chou	800	800	1.600
Haricot vert	400	200	600
Laitue	-	500	500
Petit Pois	400	200	600
Pomme de Terre	-	1.000	1.000
Tomate (*)	-	2.400	2.400
Poireau	-	200	200
Oignon (*)	-	1.000 (*)	1.000
Autres	-	300	300
<u>Légumes de Climat Tropical</u> (en plaine)	<u>21.400</u>	<u>15.000</u>	<u>36.400</u>
Aubergine	2.000	2.000	4.000
Calalou	4.000	1.000	5.000
Concombre	4.000	2.000	6.000
Giraumon	400	500	900
Tomate (*)	5.000(*)	5.000 (*)	10.000
Oignon (*)	800 (*)	2.500	3.300
Piment doux	4.000	1.000	5.000
Autres	1.200	1.000	2.200
<b>TOTAL</b>	<b>23.000</b>	<b>22.000</b>	<b>45.000</b>

(\*) production importante tant en montagne qu'en plaine.

Tableau 4. OBJECTIFS DE RENDEMENTS ET SUPERFICIE NECESSAIRE POUR ATTEINDRE LES BUTS D'AUGMENTATION DE LA PRODUCTION DU GROUPE TUBERCULES

PRODUITS	Objectifs de Rendements (TM/Ha)	Superficie Nécessaire (Ha)
Banane Plantain	25	240
Igname	12	292
Malanga	20	300
Manioc	10	700
Patate	15	500
TOTAL		2.032

Tableau 5. OBJECTIFS DE RENDEMENTS ET SUPERFICIE NECESSAIRE  
POUR ATTEINDRE LES BUTS D'AUGMENTATION DE LA PRO-  
DUCTION COMMERCIALE DE LEGUMES

PRODUITS	Objectifs de Rendements (TM/Ha)	Superficie Nécessaire (Ha)
<u>Légumes de Climat Tempéré</u> (en montagne)		
Betterave	20	10
Carotte	30	67
Chou	10	160
Haricot vert	25	24
Laitue	15	33
Petit Pois	5	120
Pomme de terre	20	50
Tomate (*)	25 (*)	96
Poireau	25	6
Oignon (*)	33 (*)	
Autres	20	15
<u>Légumes de Climat Tropical</u> (en plaine)		
Aubergine	15	267
Calalou	12	417
Concombre	25	240
Giraumon	20	45
Tomate (*)	30 (*)	333
Oignon (*)	33 (*)	100
Piment doux	15	333
Autres	20	110

(\*) Production importante tant en montagne qu'en plaine.

Tableau 6. OBJECTIFS DE RENDEMENTS ET SUPERFICIE NECESSAIRE  
POUR ATTEINDRE LES BUTS D'AUGMENTATION DE PRODUCTION DE FRUITS

PRODUITS	Objectifs de Rendements (TM/Ha)	Superficie Nécessaire (Ha)
Ananas	20	300
Bananes	30	133
Melons	20	200
Papayes	15	100
Oranges	30	100
Chadèques	35	57
Citrons	25	40
Avocats	30	150
Mangues	30	150
Noix de Coco	35	43
Autres	20	50
<b>TOTAL</b>		<b>1.323</b>

d'associations (ou de fédérations) de petits agriculteurs, compte tenu du morcellement outrancier des terres agricoles d'où la grande dispersion des arbres fruitiers et de la culture de légumes. Mais toute participation effective dépendra des stimulants et de l'appui technique et financier reçu car certaines expériences permettent d'y croire.<sup>1/</sup>

#### 4.3 Les Entreprises Agro-industrielles Exportatrices

La promotion de la production et de l'exportation de produits hortifruticoles constitue une tâche difficile qui exige l'utilisation maximum des ressources disponibles à cet effet, telles que : une expérience d'exportation éprouvée et des installations de traitement (à capacité sous-utilisée) dont disposent certaines entreprises agro-industrielles; une base d'acceptation et de confiance dans les relations commerciales et des expériences d'accords avec des groupements paysans, modalités de collaboration très prometteuses.<sup>1/</sup>

### V. DOMAINES D'ACTION DU PLAN

#### 5.1 Développement Fruticole

Sous cet aspect, on envisage trois actions : Amélioration de la population actuelle d'arbres fruitiers axée sur des stimulants et des moyens financiers pour changer le comportement traditionnel du paysan qui n'accorde aucun soin à ses arbres fruitiers; Plantation d'arbres fruitiers sur les terres de l'Etat dans le cadre des efforts de reboisement et utilisation d'espèces appropriées dont les fruits connaissent une bonne acceptation dans le pays ou à l'extérieur; Plantations commerciales sur des fermes privées pour une production de haute qualité et un groupage peu coûteux dûs à une certaine concentration géographique (but difficile à atteindre à cause de l'exiguïté quasi-générale des exploitations non spécialisées ("toutistes").

---

<sup>1/</sup> SENACA. Projet d'élaboration et d'application d'accords tripartites.

Pour modifier la situation générale on peut faire un choix : établir un programme à long terme dans des zones du pays ayant toujours montré une forte vocation pour l'arboriculture fruitière ou élaborer un programme recherchant des formules de plantation de 0,25 cx par exemple sur une exploitation d'un carreau environ.

## 5.2 Développement Horticole

Dans le pays, il y a de bonnes possibilités pour un bon développement de l'horticulture tropicale (tomate, concombre, piment, calalou (ocra), etc..) qui exige, entre autres conditions, des terres de bonne qualité, irriguées et d'accès relativement facile. Dans ces terres où l'on est en train de promouvoir des rotations de cultures pour améliorer leur efficacité, on utiliserait des légumes ou des fruits de cycle court jouissant d'une bonne acceptation sur le marché interne et sur le marché externe.



C. PROJET D'ACCORDS TRIPARTITES - AGRICULTEURS, SECTEUR PUBLIC.  
ET AGRO-INDUSTRIES - POUR LA PROMOTION DE PRODUITS VEGÉTAUX  
PÉRISSABLES

I. ANTECEDENTS

En vue de trouver les formes de connexion -des circuits de commercialisation à la production- les plus appropriées pour la promotion de la production et de l'exportation de produits agricoles périssables, particulièrement de fruits et de légumes, le document de base d'où dérive ce résumé a analysé d'une façon plus ou moins détaillée les différentes modalités.

Les conclusions de l'analyse s'énoncent comme suit :

- 1.1 Les modalités "grande exploitation" et "agro-propriétaires exportateurs" en dépit de leur grande efficacité technique et économique, ne pourront se développer en Haïti car elles exigent de grandes superficies impliquant un déplacement massif de petits propriétaires.
- 1.2 Les modalités prédominantes dans le Pays et incluant divers petits intermédiaires (Revendeuses, Madame Sara aidées de secrétaires et de courtiers, sous-marins ou voltigeurs, spéculateurs, camionneurs, etc.) n'arrivent pas à stimuler l'agriculteur en vue d'une production de qualité en quantité et coûts adéquats pour l'exportation.<sup>1/</sup>
- 1.3 Les essais d'accords limités entre agro-industries ou exportateurs et groupements paysans ont connu un succès susceptible de stimuler le producteur (écoulement de ses produits) et d'améliorer technico-économiquement la production (fourniture d'intrants et de crédit).

---

<sup>1/</sup> Cela n'implique pas qu'il n'y ait pas d'efforts faits pour changer cette situation. La création d'un système axé sur une formation adéquate et de certains stimulants pourrait porter la Madame Sara ou un groupe de ces intermédiaires à se constituer en agent d'amélioration de la qualité des produits ou à persuader le paysan à s'intéresser à certaines cultures ou certaines techniques.

- 1.4 L'extension des accords requiert une assistance gouvernementale dans leurs aspects financiers, techniques et organisationnels.
- 1.5 L'impréparation technique, commerciale et financière de la quasi-totalité des groupements de petits agriculteurs empêche l'exportation de leurs produits par eux-mêmes en dépit de l'assistance d'organismes de bonne volonté non renseignés sur la complexité de l'exportation.<sup>1/</sup>
- 1.6 Les accords de production de légumes ne doivent pas concerner seulement le marché externe car une importante partie de la récolte, qui ne répondra pas aux spécifications du marché international, devra être écoulee localement <sup>2/</sup>, d'où l'analyse des aspects de commercialisation interne avant la culture des légumes sur une échelle commerciale.

## II. OBJECTIFS ET NATURE DU PROJET

### 2.1 Objectifs

#### 2.1.1 Objectif Général

Créer un mécanisme (accord tripartite entre groupement paysan, agro-industries ou exportateurs et secteur public) de coordination de capacités et d'efforts pour approvisionner le marché interne et arriver à écouler sur les marchés externes une production en quantité, qualité et coûts exportables moyennant l'accès des groupements d'agro d'agriculteurs participants aux intrants et techniques appropriées et à des prix favorables pour leurs produits.

Le secteur public assisterait techniquement et financièrement le développement du secteur agricole (et de ses exportations) et agirait comme arbitre et garant.

---

<sup>1/</sup> De nombreuses coopératives de petits producteurs latino-américains ont enregistré des échecs désastreux faute d'expériences et de connaissances sur le commerce extérieur.

<sup>2/</sup> Ce qui laisse supposer qu'une grande partie des produits non exportés sont d'excellente qualité. Tout dépend de la subjectivité dans les normes d'importation, des préférences pour les couleurs, les formes, la dimension. Par exemple, les familles peu nombreuses préfèrent des produits peu volumineux.

### 2.1.2 Objectifs Spécifiques

- a. Elaborer certains modèles d'accord flexible pouvant s'appliquer à des situations différentes
- b. Accorder des consultations aux groupements paysans, agro-industries, exportateurs, responsables du secteur public et autres intéressés
- c. Elaborer quelques projets intégrés de production-commercialisation interne et externe susceptibles d'être réalisés au moyen des accords
- d. Proposer l'organisation et le fonctionnement de tels accords.

### 2.2 Nature du Projet

L'étude proposée est de nature analytique et prescriptive se référant respectivement aux aspects organisationnels, économiques et juridiques de la production et de la commercialisation de produits hortifruticoles et aux propositions de modèles technico-juridiques et projets spécifiques de production-commercialisation qui seraient exécutés moyennant les accords tripartites. Cette étude comprend trois parties ou phases :

- a. La première phase comprend un examen des diverses expériences se rapportant au problème : essais d'exportation par des groupes de producteurs; tentatives d'entente des coopératives avec les exportateurs; différents accords entre agriculteurs et entités (IDAI, Compagnie des Tabacs Comme il Faut, etc..) et entreprises de transformation, etc..; autres expériences sur la production et la commercialisation de fruits et de légumes (Mission Chinoise, SOVIR, Service Chrétien d'Haiti, etc..).

- b. La seconde phase étudiera la factibilité ou la préfactibilité de la production et de la commercialisation interne et externe d'une dizaine de produits hortifruticoles.
- c. La troisième phase élaborera les modèles technico-organisationnels permettant d'établir des prototypes d'accord tripartite à partir des antécédents recueillis dans la première phase et proposera l'organisation et les modalités d'application des accords.

N.B. Dans les 3 phases, à divers moments, on sollicitera les opinions des futurs intéressés sur les propositions à élaborer.

### III. LES ACCORDS

#### 3.1 Types d'Accords

Il y aura plusieurs modèles d'accord en raison de la diversité des situations qui est une conséquence de la combinaison de nombreux facteurs. Ces accords différencieraient donc selon les facteurs suivants :

- a. Caractéristiques des produits ou groupes de produits : production de légumes de culture annuelle, plantation d'arbres fruitiers, amélioration d'arbres en production
- b. Formes de participation ou de distribution des fonctions entre les trois parties :
  - Pour l'Etat. Participation indirecte (promotion de l'accord, aval de prêt externe, garant ou assureur de certains risques pour inapplication de l'accord, arbitrage en cas de désaccord, etc...). Participation plus directe (centre de groupage comme apport en infrastructure, collaboration dans des aspects de production et de commercialisation par l'intermédiaire des organismes de développement régional (ODVA, ODPG, ODN, PDAI, DRIPP, etc..) si les accords s'y réalisent

- En ce qui concerne les agro-industries ou les exportateurs : disponibilité d'installations (pour classification, transformation, fumigation, etc..) leur permettant de remplir la fonction de centres d'approvisionnement
- Quant aux groupements d'agriculteurs, ils rempliraient de plus grandes fonctions de commercialisation en cas d'absence d'installations importantes chez les exportateurs en dépit de leur capacité technico-commerciale.

### 3.2 Problèmes à Résoudre dans les Accords

- a. Quantités et prix à convenir : Il y a plusieurs cas :
- Vente de toute la production de chaque associé (Accord ASDEM<sup>1/</sup> - BONGNOTTE <sup>2/</sup>) : alternative la plus indiquée en cas de manque d'intérêt pour le produit sur le marché local. Autrement le producteur y vendra une partie du quota de l'accord, alléché par un meilleur prix sur le marché local
  - Fixation d'un quota (ou volume donné) de la production qu'il faudrait pouvoir déterminer.
- b. Vente avec ou sans classification : Dans le cas de l'utilisation du produit pour la fabrication locale de pâtes, de gelées, de jus, etc... il est plus économique d'employer des produits présentant des caractéristiques non prisées sur le marché (interne ou externe) si la qualité du produit fini ne sera pas affectée. Mais une classification préalable peut être profitable à l'agro-industrie et à l'exportateur aussi bien qu'à l'agriculteur qui peut écouler à un prix satisfaisant ses produits sur le marché extérieur, dans une institution ou dans un supermarché. De même, on établirait une deuxième ou une troisième classe, bien que saine, à un prix accessible aux secteurs de plus bas revenus, ne pouvant pas toujours payer le prix du produit mélangé

1/ Association des Exportateurs de Mangues

2/ Localité rurale de Léo-gâne

- c. Assurance de Vente ou Fonds compensatoire : Le petit paysan doit pouvoir compter sur une garantie rémunératrice de ses efforts qui le stimulerait à se consacrer à la culture concernée par l'accord. Les solutions alternatives suivantes sont à retenir :
- i. Achat de toute la production à un prix fixe (cas de Bongnotte), solution qui peut être peu stimulante s'il arrive que les prix fixés soient trop bas à cause des difficultés dans la prévision des prix en temps d'inflation.
  - ii. Variabilité du prix en fonction des prix du marché national ou international d'où la nécessité d'un mécanisme pour la fixation des prix de l'accord, par exemple un certain pourcentage du prix FOB sur le marché de New York : il faudrait une limite minimum de garantie ou de soutien. Ce qui exige la création d'un fonds de stabilisation qui pourrait être supporté par exemple par les participants du système à partir des augmentations de prix dans les périodes de prix élevés. Mais une hausse considérable des prix peut entraîner une violation de l'accord.

#### IV. IDENTIFICATION DE PROJETS INTEGRES DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION DE PRODUITS PERISSABLES (PARTICULIEREMENT FRUITS ET LEGUMES) A EXECUTER AU MOYEN DES ACCORDS TRIPARTITES

On identifiera 10 idées ou profils de projets et on en choisira 5 qui seront développés au niveau de projets spécifiques et sur lesquels portera la réalisation concrète des accords une fois le financement nécessaire obtenu.

##### 4.1 Critères de sélection des Idées de Projet

- a. Adoption de produits et de zones de production correspondant aux projets de centres de groupage déjà élaborés par le SENACA.
- b. Choix d'autres projets répondant aux bonnes perspectives sur le marché international et à l'acceptation sur le marché interne.

## 4.2 Les Idées de Projet

D'après le premier critère, ce sont les suivantes :

<u>Produit</u>	<u>Localisation</u>
1. Banane Plantain	Port-de-Paix
2. Orange Douce	Jacmel
3. Orange Douce	Gde-Rivière du Nord
4. Tubercules (malanga, igname et patate)	Jérémie
5. a. Avocats	Hinche
b. Pois condo	Hinche
6. Manioc	Plaine du Nord
7. Cucurbitacées (concombre, giraumon et melon)	Artibonite ou Plaine du Cul-de-Sac
8. Tomate, aubergine, calalou et piment	Artibonite
9. Oignon	Artibonite
10. Ananas	Plaine du Nord.

### 4.2.1 Localisation

En ce qui concerne la localisation des 6 premiers projets, on a retenu le premier des deux critères sus-mentionnés.

Quant à celle des 4 autres, on a considéré les facteurs qui suivent : Sols de bonne qualité et irrigués; Zones de bonne et rapide communication avec les aéroports et ports d'exportation; Zones avec une certaine tradition et une certaine vocation légumière; Zones comprises dans des projets ou bien zones où oeuvrent des institutions prévoyant un appui à la culture des légumes.

D'après ces facteurs, la Vallée de l'Artibonite et la Plaine du Cul-de-Sac seraient les zones les plus appropriées pour la culture des 7ème, 8ème et 9ème produits sus-désignés. Compte tenu de la superficie qui sera nécessaire et du nombre de produits

choisis, il faudra, d'une part, préciser la localisation des projets dans ces zones plus haut citées, d'autre part, déterminer si les produits seront inclus dans un seul projet ou des projets séparés et établir les propositions à porter au niveau d'études de factibilité.

#### 4.2.2 Volumes de Production et de Commercialisation

Les critères utilisés pour fixer l'ordre de grandeur de la production espérée de chaque projet furent les suivants : volume de production choisi correspondant à une zone pas très étendue de sorte que les coûts de groupage ne dépassent ce qui est souhaitable; couverture partielle des objectifs d'augmentation des exportations et ceux pour la consommation interne <sup>1/</sup>; rapport entre la production pour l'exportation et celle pour le marché interne conforme à certaines hypothèses sur les qualités résultant d'une telle proposition; Volumes prévus pour l'exportation de l'ordre de grandeur de lots commerciaux ou des multiples de containers (1, 2, etc..) par semaine ou selon la fréquence des navires d'exportation.

Le Tableau 7 montre les volumes de production proposés pour l'exportation et le marché interne et devant être réajustés lors de l'analyse de factibilité. Il faut noter l'indisponibilité actuelle de données telles que : pertes au cours du groupage et du traitement, volume du produit par container, fréquences de départ des navires à destination de marchés externes déterminés, etc...

#### 4.2.3 Estimation du Nombre d'Agriculteurs Participant aux Projets

Le Tableau 8 présente les estimations du nombre d'agriculteurs (qui, éventuellement, s'adonneraient aux différentes cultures prévues dans les projets), estimations difficiles en raison de la tendance de nos

---

<sup>1/</sup> SENACA. Objectifs et Buts de Développement Hortifruticole du III Plan Quinquennal 1981-86. Damien, 1980



paysans à une forte diversification des cultures et aux pratiques de compagnonnage et de la forte dispersion des arbres fruitiers, etc...

On procéda de la manière suivante : Partant de la superficie prévue dans le projet, on estime le nombre de participants d'après la superficie supposée pour chacun d'eux, différente selon les groupes de produits : Banane plantain et tubercules 1 ha; arbres fruitiers 0,1 ha; autres produits 0,50 ha.

#### 4.2.4 Estimation des Valeurs de Production

Le tableau 8 présente également les valeurs des ventes des différents produits concernés par les projets. Ces estimations permettront d'établir l'ordre de grandeur du crédit à accorder aux agriculteurs.

### 4.3 Coût total des Projets

Le coût du projet dépend principalement du type et de l'envergure du crédit qui sera accordé aux agriculteurs participants.

#### 4.3.1 Les types de crédit seraient les suivants :

- a. Prêts à moyen terme pour des travaux permanents d'amélioration irrigation, pépinières, outillage, etc...
- b. Prêts à court terme en nature (intrants): semences, engrais, pesticides, etc...
- c. Prêts en espèce pour des dépenses de subsistance de la famille de l'agriculteur pour lui permettre de se libérer des engagements pris envers les intermédiaires et d'éviter (même partiellement) les multi-dispersions de cultures.

#### 4.3.2 En ce qui concerne l'envergure des trois types de crédit, ceux-ci pourraient, dans une première approximation, être de l'ordre de

Tableau 7. Volumes de Production Proposés pour les Produits des Différents Projets (en tonnes métriques)

PRODUITS	Pour Exportation	Pour le marché national	Production Totale
Banane Plantain	400	800	1.200
Igname	200	400	600
Malanga	400	800	1.200
Patate	200	600	800
Manioc	400	800	1.200
Pois Congo	200	300	500
Aubergine	200	200	400
Calalou	800	400	1.200
Concombre	800	400	1.200
Giraumon	200	200	400
Tomate	1.200	1.600	2.800
Oignon	200	500	700
Piment doux	400	800	1.200
Ananas	400	400	800
Melons	400	400	800
Oranges	400	800	1.200
Chadèques	400	800	1.200
Citrons	200	200	400
Avocats	100	400	500
<b>TOTAL</b>	<b>7.500</b>	<b>10.800</b>	<b>18.300</b>

Tableau 8. Estimation des Agriculteurs participants et Valeur de la Production selon les Projets

PROJET	(a) Nombre Agriculteurs	(b) Valeur Production US \$	(b)/(a) Valeur Produc- tion/Agricul- teur US \$
1. Banane Plantain	48	85.278	1.777
2. Tubercules (igname, malanga et patate)	163	256.400	1.573
3. Manioc	240	216.000	900
4. Pois Congo	500	304.600	609
5. Citrus (oranges, chadèques, citrons)	900	397.600	442
6. Avocats	170	64.900	382
7. Ananas	80	178.800	2.235
8. Cucurbitacées (Concombre, giraumon et melon)	216	657.200	3.043
9. Tomate, piment, aubergine et calalou	400	1.980.400	4.951
10. Oignon	42	206.800	4.924
<b>TOTAL</b>	<b>2.759</b>	<b>4.347.478</b>	

Sources : Doc. Accords Tripartites. op. cit.

grandeur de la valeur de la production dont : \$2.000.000 pour des prêts à moyen ou long terme concernant des améliorations permanentes, \$1.000.000 pour prêts en nature (intrants) et cette même somme pour des prêts de subsistance.

V. RESSOURCES HUMAINES ET FINANCIERES POUR LE PROJET

On considère les ressources nécessaires à l'élaboration de la partie "étude" des Accords Tripartites. Pour le financement de leur application et de l'exécution des projets de production-commercialisation on devra ensuite commencer les démarches pour avoir les fonds prévus dès qu'on aura atteint une plus grande précision sur la factibilité et les coûts de tous les projets de production-commercialisation.

Les techniciens des services de production et de commercialisation du DARNDR constitueront les principales ressources humaines pour la partie étude. Le SENACA a certains fonds pour des consultations sur les aspects juridiques, frais de voyage et autres. Quant aux analyses de préfactibilité de la production et de la commercialisation de certains produits, le SENACA dispose de quelques travaux sur l'analyse de marché, la qualité moyenne de certains produits, des avant-projets de centres de groupage.

D. SOUS-PROGRAMME DE CREATION DE CENTRES DE GROUPAGE DE PRODUITS VEGETAUX PERISSABLES <sup>1/</sup>

I. INTRODUCTION

Ce Sous-programme propose pour le quinquennat la création de dix à douze centres de groupage et la réalisation de quelques études sur leurs compléments agro-industriels.

Ce résumé traitera fondamentalement les projets des 4 premiers centres qui devront être installés durant les 2 ou 3 premières années du programme. Cependant, à la fin de ce texte on a ajouté deux brefs documents (Annexe A et B) qui exposent respectivement les projets identifiés pour le second groupe de centres de groupage et quelques idées de projet sur les compléments agro-industriels.

Les 4 premiers centres auront un certain caractère expérimental et traiteront le groupe de produits considérés prioritaires par le SENACA (banane plantain, tubercules, orange douce, avocat, manioc et pois congo).

Le coût de ces unités (y compris les fonds de roulement pour l'achat de produits et d'autres frais d'opération) s'élève à un peu moins de 500.000 dollars.

En principe, ces centres doivent compléter les projets de production et de commercialisation réalisés moyennant les accords tripartites. Cependant, certains d'entre eux (ceux de banane plantain et ceux de tubercules) pourraient démarrer indépendamment.

- 
- <sup>1/</sup> Le présent résumé est basé sur l'ensemble des documents de travail inédits sur les centres de groupage réalisés par le SENACA au cours des 3 dernières années. Ce sont :
- le rapport des Consultants George Manfield et Juan Enrique Lara
  - les rapports de l'Agro-technologue Edouard Alexis sur les avocats et la banane plantain
  - les deux rapports de l'Agronome Marie-Carmelle Ducasse sur les centres de groupage
  - le document de travail No. 10 concernant les informations de base sur quatre centres de groupage.

Le coût total du Programme de Produits Végétaux Périssables pour le prochain quinquennat est de l'ordre de ?

Ce coût comprend :

- a. les investissements, fonds de roulement et dépenses directes en général pour :
  - les centres de groupage et les études de leurs compléments agro-industriels
  - la prospection de marchés externes
  - l'exécution des projets de production-commercialisation des Accords Tripartites (Paysans-Agro-Industries-Secteur Public).
- b. les coûts indirects de mise en marche, conduite et suivi des 3 sous-programmes antérieurs, c'est-à-dire les coûts du Personnel du SENACA (Bureau Central), les coûts d'opération et ceux des équipements nécessaires à ces activités.

Pour de plus amples renseignements sur ces aspects, on peut se référer à aux chapitres 2 et 3 de la Partie 3 de ce résumé du Plan Quinquennal de Commercialisation Agricole.

## 2. OBJECTIFS

### 2.1 Objectif Général

L'objectif principal des centres de groupage est de créer les conditions organisationnelles et matérielles en vue d'une meilleure préparation de certains produits pour leur écoulement postérieur sur les marchés -national et externe-.

### 2.2 Objectifs Spécifiques

- a. Etablir des mécanismes organisationnels et institutionnels qui permettent aux petits agriculteurs d'améliorer leur pouvoir de négociation et de préparer et conserver leurs produits pour leur commercialisation postérieure.

- b. Créer une infrastructure pour réaliser des processus, tels que : lavage, désinfection, classification, cirage, coloration, fractionnement, conservation, emballage, emmagasinage, etc...
- c. Créer un pouvoir d'achat des produits qui garantisse aux petits agriculteurs des prix acceptables pour leur production.
- d. Arriver à des économies d'échelle moyennant l'intégration de capacités et d'efforts pour divers processus techniques de la commercialisation.

### 3. MARCHE POUR LES PRODUITS DES CENTRES PROPOSES

On a signalé antérieurement qu'après diverses analyses sur la production,<sup>1/</sup> et les marchés des produits agricoles périssables, le SENACA a accordé la priorité à 6 produits : avocat, pois congo, banane plantain, manioc, malanga, igname et patate. On a proposé également divers chiffres sur les augmentations de la consommation nationale et on a estimé les volumes susceptibles d'être écoulés à l'étranger.

A l'exception de l'orange, les 5 autres produits (avec les volumes et qualités proposés) ont de bonnes possibilités d'être exportés aux Etats Unis et Puerto Rico. L'orange, après certaines négociations, pourrait être vendue à la République voisine, ou bien on devra essayer d'augmenter les exportations vers l'Allemagne et la France et/ou tester le marché canadien.

Les produits de Grade B pourraient également être exportés vers d'autres marchés de la Caraïbe moins exigeants (en ce qui concerne les spécifications commerciales) ou vendus à certains acheteurs internes qui sont disposés à payer pour une meilleure qualité, tels que hotels, supermarchés, etc... En ce qui a trait aux autres grades, ils trouveront toujours un bon accueil sur le marché interne, que ce soit pour la consommation directe ou l'utilisation dans les industries.

<sup>1/</sup> SENACA. Objectifs de Développement Hortifruticole du Plan Quinquennal 1981-86. Port-au-Prince, DARNDR.

BECKER, A. Idée de Projet : Prospection des Marchés du Bassin de la Caraïbe pour l'Exportation de Fruits et de Légumes d'Haiti. Port-au-Prince, SENACA (DARNDR). Septembre 1980. 63p.

#### 4. DIMENSIONS ET LOCALISATION DES CENTRES

##### 4.1 Dimensions

Les dimensions (capacités de traitement) et la localisation des centres proposés ont été déterminées principalement en fonction des volumes de produits et de la localisation prévus pour les projets d'application des accords tripartites. Cependant, dans les capacités proposées, on a considéré des volumes de traitement supérieurs aux productions proposées dans les accords tripartites, avec l'idée que les centres pourront acheter des produits à des groupements ou des agriculteurs qui ne participent pas à ces accords. Les capacités initiales de traitement proposées pour chaque Centre sont les suivantes (en tonne métrique) :

	<u>Total</u>	<u>Pour Expor- tation</u>	<u>Pour marché interne</u>
<u>Centre A</u>	<u>2.100</u>	<u>800</u>	<u>1.300</u>
Avocat	1.500	400	1.100
Pois Congo	600	400	200
<u>Centre B</u>			
Banane	5.000	1.500	3.500
<u>Centre C</u>	<u>4.600</u>	<u>1.400</u>	<u>3.200</u>
Orange	3.000	800	2.200
Manioc	1.000	400	600
Avocat	600	200	400
<u>Centre D</u>	<u>3.200</u>	<u>1.400</u>	<u>1.800</u>
Igname	1.000	400	600
Malanga	1.200	600	600
Patate	1.000	400	600



## 4.2 Localisation

En fonction de critères de concentration de production et de rendements plus élevés calculés pour les différents produits, on a choisi les endroits suivants :

- a. Pois Congo et Avocat : on retient la zone Hinche-Mirebalais. Pour des raisons de transport, on recommande que le Centre soit installé aux environs de Mirebalais.
- b. Banane Plantain : On choisit Chansolme, localité située à 20 km de Port-de-Paix.
- c. Orange : On considère que le lieu le plus approprié serait Carrefour Ménard dans la Commune de Grande Rivière du Nord, distant de 22 km de la ville du Cap-Haitien. C'est un carrefour d'intersection de deux principales zones de production d'orange douce, savoir Gde-Rivière du Nord et Dondon. D'autre part, ce Centre servira pour traiter le manioc qui, dans la zone, a une excellente production. En outre, pour améliorer l'utilisation de sa capacité installée, on propose d'y traiter l'avocat, durant la période Mai-Août qui est celle de rareté d'orange.
- d. Tubercules : On a opté pour la région de Jérémie qui est sans nul doute celle de plus grande vocation pour de telles denrées.

## 4.3 Périodes d'Activité

En principe, on vise à ce que tous les centres travaillent continuellement sans mois d'interruption. Cependant, on prévoit que, durant les premières années, certains centres traiteront seulement deux ou trois produits, ce qui entraînera quelques mois d'inactivité.

Néanmoins, on espère qu'au fur et à mesure que l'on dispose de plus grandes ressources et d'une meilleure connaissance de la zone d'influence, on incorporera d'autres produits qui permettent une meilleure utilisation de la capacité installée des Centres.

La Figure 1 présente un graphique des mois de récolte importante pour les produits analysés et dans les zones considérées. D'après ces antécédents on se rend compte que le Centre A (Hinche-Mirebalais) commencerait à travailler en Mars avec le pois congo, dont la récolte principale s'étend jusqu'à Mai. En Juin, on continuerait avec l'avocat, jusqu'à Septembre. Par conséquent, ce centre travaillerait, au moins, au cours de la première année, pendant sept mois seulement.

Le Centre B (banane plantain à Chansolme) fonctionnerait sans interruption tout au cours de l'année.

Le Centre C, à Carrefour Ménard, pour l'orange, le manioc et l'avocat, travaillerait de Décembre à Mars avec l'orange, de Mai à Août l'avocat, et de Septembre à Novembre avec le manioc. C'est-à-dire que ce centre n'aurait qu'une brève période d'inactivité, soit Avril.

En ce qui a trait au Centre D, à Jérémie, pour tubercules, le graphique 1 montre que les récoltes principales laissent un vide de 3 mois (Mars, Avril et Mai). Cependant, on espère que dans la pratique l'interruption se réduira à quelques 6 semaines entre Avril et Mai.

## V. ASPECTS TECHNIQUES DES CENTRES

Sur les Figures 2 à 6, on a résumé les principales caractéristiques techniques et les investissements pour les centres proposés. On inclut les processus techniques pour chaque produit, la technologie à utiliser (installations et équipements) et les investissements requis.

Graphique 1 . Différentes Epoque de Récolte des 6 Produits dans les Zones Considérées

	JANV.	FEV.	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUIL.	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DEC.
<u>ANNUUEL</u>												
Banane Plantain												
<u>SAISONNIERS</u>												
Pois Congo - - - - -												
Avocats - - - - -												
Patates - - - - -												
Manioc - - - - -												
Igname - - - - -												
Malanga - - - - -												
Oranges - - - - -												

Les processus techniques proposés pour chaque produit répondent aux exigences tant des marchés externes qu'internes, ou aux conditions de conservation adéquate.

En ce qui se réfère à la technologie proposée ou à la combinaison d'installations et d'équipements pour réaliser les processus, les techniciens du SENACA s'évertueront à ce qu'elle soit réellement simple et bon marché en vue de son adaptation adéquate aux caractéristiques économiques et sociales de l'agriculture du Pays.

FIGURE 2 : RESUME DES CARACTERISTIQUES ET INVESTISSEMENTS D'UN CENTRE DE GROUPEAGE DE BANANES PLANTAIN

DIAGRAMME - PROCESSUS	INSTALLATIONS ET EQUIPEMENT	QUANTITES	COUTS APPROXIMATIFS EN US \$
<p>3000 TM</p>	<p>Aire pavée et couverte Bureau Balances</p> <p>Rails d'accrochage</p> <p>Aire pavée</p> <p>Aire pavée Bassin lavage Pompe à eau Réservoir &amp; Instal. Hydraul.</p> <p>Aire pavée et couverte</p> <p>Table de classement</p> <p>Aire couverte Balances</p> <p>Entrepot EM-100</p> <p>AUTRES</p> <p>Installation électrique</p> <p>Dépôt emballages - Outils et mater. Services sanitaires Clôture</p>	<p>10 m<sup>2</sup> 6 m<sup>2</sup> 2</p> <p>4 mts</p> <p>20 m<sup>2</sup></p> <p>36 m<sup>2</sup> 4 de 2 x 1 x 0.5</p> <p>100 m<sup>2</sup></p> <p>2 de 1 x 3</p> <p>20 m<sup>2</sup> 4</p> <p>88 m<sup>2</sup></p> <p>8 m<sup>2</sup> 15 m<sup>2</sup> 100 mts</p>	<p>600 600 600</p> <p>100</p> <p>400</p> <p>720 200 2000 3000</p> <p>6000</p> <p>1000</p> <p>1200 400</p> <p>6160</p> <p>5980</p> <p>1000</p> <p>480 1500 3000</p>
TOTAL US \$			28690

FIGURE 3 : RESUME CARACTERISTIQUES TECHNIQUES-ECONOMIQUES D'UN CENTRE DE GROUPEAGE D'ORANGES

DIAGRAMME - PROCESSUS	INSTALLATIONS ET EQUIPEMENT	QUANTITES	COUTS (US \$)
	<p>Pick-up tout terrain Aire pavée et couverte Bureau Meubles Balances</p> <p>Aire pavée et couverte Tables classement</p> <p>Aire pavée Bassins, pompe, réservoir et installations</p> <p>Installation cirage Installations séchage</p> <p>Pavillon cirage, séchage et emballage Grade A</p> <p>Pavillon emballage entreposage Grades B et C</p> <p>Entrepot EM-100 Climatiseurs 50.000 BTU</p> <p>Autres Dépot emballages, outils, etc. Unité sanitaire Clotures et autres Installation, électrique.</p> <p>TOTAL</p>	<p>2 10 m<sup>2</sup> 6 m<sup>2</sup></p> <p>3</p> <p>50 m<sup>2</sup></p> <p>40 m<sup>2</sup></p> <p>40 m<sup>2</sup></p> <p>40 m<sup>2</sup></p> <p>88 m<sup>2</sup></p> <p>8 m<sup>2</sup> 15 m<sup>2</sup></p>	<p>12000 600 360 1000 900</p> <p>3000 2500</p> <p>2400 4000 1000</p> <p>2400</p> <p>2400 6160 1500</p> <p>5980 480 1500 3000 1000</p> <p>46200</p>

FIGURE 4 :

RESUME CARACTERISTIQUES TECHNIQUES-ECONOMIQUES D'UN CENTRE DE GROUPE D'AVOCATS

DIAGRAMME - PROCESSUS	INSTALLATIONS ET EQUIPEMENT	QUANTITES	COUTS APPROX. (US \$ )
<p>Achat à la ferme 1500 TM</p> <p>Achat au Centre 1500 TM</p> <p>Transport au Centre</p> <p>Classement par variété et taille Rejets 300 TM</p> <p>Lavage</p> <p>Cirage</p> <p>Séchage</p> <p>Empaquetage et Inspection finale</p> <p>Entreposage Chambre froide</p> <p>Envoi aux exportateurs 400 TM (25 TM x 16 semaines)</p>	<p>1 pick-up</p> <p>Aire pavée et couverte</p> <p>Balances</p> <p>Bureau</p> <p>Meubles bureau</p> <p>Aire pavée et couverte</p> <p>Tables classement</p> <p>Aire pavée</p> <p>Bassins lavage (4)</p> <p>Pompe d'eau, réservoir et installations</p> <p>Installations chauffage de cirage et cirage</p> <p>Tunnel de séchage</p> <p>Ventilateurs</p> <p>Plateaux</p> <p>Aire pavée et couverte</p> <p>Tables</p> <p>Chambre froide 100 m<sup>3</sup> et étalages</p> <p><u>Autres installations</u></p> <p>Dépôt emballages, outils, etc.</p> <p>Unité sanitaire</p> <p>Installation électrique</p> <p>Clotures et autres</p>	<p>1</p> <p>10 m<sup>2</sup></p> <p>3</p> <p>6 m<sup>2</sup></p> <p>36 m<sup>2</sup></p> <p>36 m<sup>2</sup></p> <p>2 x 1 x 0.5 mts</p> <p>36 m<sup>2</sup></p> <p>30 m<sup>2</sup></p> <p>8 m<sup>2</sup></p> <p>15 m<sup>2</sup></p> <p>100 mts</p> <p>TOTAL</p>	<p>12000</p> <p>600</p> <p>900</p> <p>360</p> <p>1000</p> <p>2160</p> <p>1500</p> <p>2160</p> <p>200</p> <p>5000</p> <p>1000</p> <p>500</p> <p>800</p> <p>100</p> <p>2160</p> <p>1000</p> <p>14000</p> <p>480</p> <p>1500</p> <p>1000</p> <p>3000</p> <p>\$1420</p>

FIGURE 5 : RESUME CARACTERISTIQUES TECHNIQUES-ECONOMIQUES D'UN CENTRE DE GROUPEAGE POUR LE POIS CONGO (\*)

DIAGRAMME - PROCESSUS	INSTALLATIONS ET EQUIPEMENT	QUANTITES
<pre> graph TD     A[Achat aux fermes 600 TM] --&gt; B[Achat au Centre]     B --&gt; C[Transport au Centre]     C --&gt; D[Sélection et nettoyage]     D --&gt; E[emballage]     E --&gt; F[Envoi au marché interne 200 TM]     E --&gt; G[Chambre froide]     G --&gt; H[Envoi aux agro-Industries 400 TM]         </pre>	<p>Pick-up tout terrain Aire pavée et couverte Bureau Balances et meubles</p> <p>Aire pavée et couverte Tables classement</p> <p>Chambre froide et étalage</p>	<p>1 10 m<sup>2</sup> 6 m<sup>2</sup></p> <p>36 m<sup>2</sup></p> <p>100 m<sup>3</sup></p>

\* Les installations et équipements qu'on utiliserait pour ce produit sont une partie de ceux correspondant au Centre de Groupage pour les avocats



FIGURE 6 :

RESUME DES CARACTERISTIQUES TECHNIQUES & ECONOMIQUES D'UN CENTRE DE GROUPE DE TUBERCULES

DIAGRAMME - PROCESSUS		INSTALLATIONS ET EQUIPEMENT	QUANTITES	COUTS APPROXIMATIFS EN US \$
		<p>Aire pavée et couverte 1 Pick-up tout-terrain Balance Bureau Meubles bureau</p>	<p>10 m<sup>2</sup> 1 2 6 m<sup>2</sup></p>	<p>600 12000 300 360 1000</p>
<p>Achat au Centre</p>		<p>Bassin lavage (en béton) Aire pavée Parlers plastics, boîtes Pompe d'eau Réservoir, installations</p>	<p>4 x 2 x 1,5 x 1 24 m<sup>2</sup></p>	<p>400 482 200 2000 3000</p>
<p>Lavage</p>		<p>Aire pavée et couverte</p>	<p>100 m<sup>2</sup></p>	<p>2000</p>
<p>Séchage</p>		<p>Aire pavée et couverte Tables classement</p>	<p>24 m<sup>2</sup> 2 de 2 x 1 x 1</p>	<p>1440 2000</p>
<p>Classement</p>		<p>Aire pavée et couverte Balances</p>	<p>10 m<sup>2</sup> 2</p>	<p>600 200</p>
<p>Rejets (600 TM)</p>		<p>Aire pavée et couverte</p>	<p>16 m<sup>2</sup></p>	<p>960</p>
<p>Emballage et Inspection</p>		<p>Entrepot (EM -100) 8 x 11 x 4,6</p>	<p>86 m<sup>2</sup></p>	<p>6160</p>
<p>Fermeture des sacs</p>		<p><u>AUTRES</u></p>		
<p>Emmagasinement</p>		<p>Dépot emballage, outils, Services sanitaires</p>	<p>9 m<sup>2</sup> 15 m<sup>2</sup></p>	<p>480 1500</p>
<p>Expédition à l'exportateur (1400 TM)</p>		<p>Cloctures Installation électrique</p>	<p>100 mts</p>	<p>3000 1000</p>
<p>Remise en Marché Interne (1200 TM)</p>		<p>TOTAL</p>		
		<p>39980</p>		

## VI. ASPECTS INSTITUTIONNELS ET ORGANISATIONNELS DU CENTRE DE GROUPEMENT DE PRODUITS AGRICOLES PERISSABLES

Un centre de groupage de produits périssables peut être constitué par une seule organisation paysanne ou plusieurs réunies en fédération ou en union préfédérale, selon les possibilités de production ou autres facteurs régionaux et locaux.

### 6.1 Propriété du Centre

Le centre est propriété de l'Etat Haitien, mais la jouissance en est laissée aux organisations paysannes qui participent à sa construction et à son fonctionnement. Les organisations sont habilitées à prendre toutes les mesures pour la conservation des locaux et pour leur agrandissement éventuel.

### 6.2 Gestion du Centre

Le centre de groupage de produits végétaux périssables est co-géré par le SENACA et les organisations paysannes participant à son fonctionnement. Si, dans les premières années, vu l'inexpérience des organisations actuelles dans la gestion d'entreprise, le rôle du SENACA sera prépondérant dans ce domaine, ces organisations rempliront, au cours des années, un rôle de plus en plus affirmé.

Le Centre comprendra divers organes de gestion.

#### a. Un Conseil d'Administration

Il sera composé de 2 représentants du SENACA et de 5 représentants des organisations paysannes. Ce Conseil d'Administration fixe les objectifs du centre et en définit la politique générale, contrôle périodiquement les résultats.

b. L'Administration

Elle applique la politique définie par le Conseil d'Administration, assure la gestion des affaires courantes (administrative et commerciale).

c. Le Personnel Technique d'Exécution de Chaque Centre

Ce personnel comprendra deux types d'employés : les employés spécialisés (comptable, magasinier, vendeur, et acheteur) et les employés non spécialisés. Ceux-ci accompliront les travaux de manutention (chargement et déchargement de camion, emballage, etc.), pourront être des membres d'associations paysannes et recevraient un salaire de base et une participation au bénéfice réalisé par le centre (voir chapitre Budget, Frais de Personnel).

### 6.3 Approvisionnement

Le Centre, en fonction de sa capacité de traitement et de son marché, accordera un quota à chacun de ses membres (agriculteur ou association d'agriculteurs); dans le cas d'association d'agriculteurs, celle-ci répartira son quota entre ses membres. Chaque agriculteur, au moment de la récolte, apportera son lot au centre. Les achats peuvent aussi se faire à la ferme. Si le Centre n'arrive pas à obtenir de ses membres les quantités prévues, il pourra s'adresser à des personnes non membres.

Le centre de commercialisation de produits végétaux périssables contrairement au centre de commercialisation de céréales, ne fera pas office de banque de dépôt de produits.

### 6.4 Le Système de Prix

Le centre de commercialisation, au moment de ces achats, exigera les produits de meilleure qualité (taille, couleur, état phytosanitaire, etc.). Le prix d'achat au producteur est arrêté par le Conseil d'Administration

du centre. Cependant, vu les particularités de la commercialisation des produits périssables, il est souhaitable que le prix au producteur consenti par le centre soit le même que celui du marché local, à qualité égale.

#### 6.5 Vente de Produits

La vente des produits pour l'exportation s'effectuera dans le cadre des accords tripartites, tels que défini au Chapitre 1. La vente des "rejets" non exportables se fera en gros à n'importe quel acheteur. Cependant, le SENACA pense à des idées de projets sur l'utilisation industrielle des "rejets" pour l'orange, les tubercules, l'avocat, etc...

#### 6.6 Constitution du Capital du Centre

Le capital du centre de commercialisation est apporté par l'Etat Haitien, à partir de ses fonds propres, ou de fonds externes provenant de l'assistance financière internationale. Cependant, le centre peut augmenter ses avoirs à partir des bénéfiques produits par ses opérations, ou des apports faits par ses membres, ou bien d'emprunts effectués auprès d'institutions financières nationales.

#### 6.7 Statut Légal du Centre de Commercialisation

Il a été dit que le centre de commercialisation pouvait s'organiser autour de n'importe quel type d'association paysanne, ceci dans le souci du respect des choix préalablement faits par les agriculteurs et en vue de faciliter l'auto-gestion : il est plus facile de gérer une organisation dont la structure est déjà connue, plutôt qu'une structure totalement nouvelle.

Etant donné, cependant, que les types d'organisation les plus répandus en milieu rural n'ont pas de statut légal défini, vu que la participation de ces associations au processus de la commercialisation des produits agricoles entraîne des servitudes et des contraintes qui, elles-mêmes, sont régies par des lois s'adressant à des personnes physiques ou morales clairement définies, on propose que, dans une période transitoire, l'on fasse bénéficier les centres de commercialisation des prérogatives prévues dans la loi régissant les coopératives. L'évolution ultérieure de ces centres pourra peut-être fournir les données permettant de créer pour eux une législation particulière.

Toutefois, il sera obligatoire pour chaque centre de commercialisation de rédiger ses statuts internes qui règlent son organisation et son fonctionnement entre autres le mode de choix de ses dirigeants, la durée de leur mandat, l'utilisation de ses bénéfices, le montant obligatoire de réinvestissement, le mode de redistribution des bénéfices aux membres et le pourcentage à redistribuer, etc...

## VII. COÛTS DES PROJETS

Pour déterminer le coût financier total des projets, en plus des investissements en installations et équipements (indiqués aux figures 2 à 6), il faudrait ajouter les coûts d'acquisition de terrains et de leur habilitation, des coûts de formation, un fonds de roulement, etc...

Le Tableau 1 résume les estimations des différentes composantes. Les items 1 à 5 ne requièrent pas de plus amples explications.

On a prévu pour le Fonds de roulement 10% du montant des frais d'opération annuels.

Les coûts d'exécution du projet et de l'assistance technique correspondante inclus au dernier point de ce rapport.

TABLEAU 9. COUTS TOTAUX DANS LES CENTRES DE GROUPEGE PROPOSES  
(Milliers de US \$ de 1979)

CONCEPTS	Couûts pour les Centres				
	A	B	C	D	Total
1. <u>Améliorations Permanentes</u>	<u>33,9</u>	<u>26,9</u>	<u>30,9</u>	<u>25,0</u>	<u>116,7</u>
1.1 Constructions et installations fixes	24,9	17,9	21,9	16,0	80,7
1.2 Autres constructions	6,0	6,0	6,0	6,0	24,0
1.3 Habilitation de terrains	3,0	3,0	3,0	3,0	12,0
2. <u>Machinerie et Equipements</u>	<u>20,5</u>	<u>4,8</u>	<u>18,3</u>	<u>18,0</u>	<u>61,6</u>
3. <u>Coûts concourants</u>	<u>7,0</u>	<u>6,0</u>	<u>7,0</u>	<u>6,0</u>	<u>26,0</u>
3.1 Terrains	3,0	3,0	3,0	3,0	12,0
3,2 Entraînement	4,0	3,0	4,0	3,0	14,0
4. <u>Dépenses Financières (p.m.)</u>					
5. <u>Imprévus</u>	10,0	10,0	10,0	10,0	40,0
Sous-Total	71,4	47,7	66,2	59,0	244,3
6. Fonds de Roulement	59,0	70,0	64,0	62,0	255,0
TOTAL	130,4	117,7	130,2	121,0	499,3

## Sources :

- 1 et 2 Voir graphiques 2 à 6
- 3.1 US \$3.000 un carreau terrain
- 5. Montant fixe \$10.000
- 6. Document de Travail No. 10

TABLEAU 10. ACHAT DE PRODUITS PAR LES CENTRES PROPOSES

CENTRES ET PRODUITS	VOLUMES EN TM (a)	PRIX US \$/TM (b)	VALEURS (c) = (a)x(b)
<u>CENTRE A</u>	<u>2.100</u>		<u>406.200</u>
Avocat	1.500	110	165.000
Fois Congo	600	402	241.200
<u>CENTRE B</u>	<u>5.000</u>		<u>500.000</u>
Banane Plantain	5.000	100	500.000
<u>CENTRE C</u>	<u>4.600</u>		<u>331.000</u>
Orange	3.000	50	150.000
Manioc	1.000	115	115.000
Avocat	600	110	66.000
<u>CENTRE D</u>	<u>3.200</u>		<u>366.000</u>
Igname	1.000	122	122.000
Malanga	1.200	130	156.000
Patate	1.000	88	88.000
<b>TOTAL</b>	<b>14.900</b>		<b>1.603.200</b>

(a) Texte, Chapitre 2

(b) Prix moyens de gros sur des marchés régionaux des zones de production correspondantes.

TABLEAU 11. DEPENSES EN PERSONNEL DES CENTRES DE GROUPEGE PROPOSES

	Centres de Groupage				TOTAL
	A	B	C	D	
PERSONNEL ADMINISTRATIF	3	3	3	3	12
Rémunération Annuelle <sup>a/</sup>	6.400	9.600	9.600	9.600	35.200
MAIN D'OEUVRE	(Mois/Homme par An)				
Déchargement, réception	16	24	24	24	88
Sélection	16	24	24	24	88
Lavage, séchage	16	36	36	36	124
Cirage	5	-	9	-	14
Emballage	24	36	24	24	108
Transport interne et autres	32	60	48	48	188
Surveillance	12	12	12	12	48
Total mois/homme	121	192	177	168	658
Rémunération à la Main-d'Oeuvre	8.470	13.440	12.390	11.760	46.060
TOTAL REMUNERATIONS	14.870	23.040	21.990	21.360	81.260

a/ Pour les calculs, on considéra qu'à l'exception du Centre A qui aurait un personnel durant 8 mois, les autres auraient le personnel pour toute l'année.

En ce qui concerne le total d'emplois créés, il serait de l'ordre de 70 à 75, avec une moyenne de 18 à 19 par centre.



## VIII. REVENUS ET DEPENSES

### 8.1 Dépenses

#### 8.1.1 Achat de Produits à Traiter

Le Tableau 10 montre les estimations de dépenses pour achat de produits à traiter par les centres. Ces estimations se fondent sur les volumes de traitement proposés et sur les prix de gros observés en 1979 sur les marchés régionaux les plus proches des lieux choisis pour la localisation des centres. Ainsi, par exemple, pour la banane plantain on a tenu compte des prix de gros du marché régional de Chansolme. Par contre, pour le centre de groupage de tubercules, on a considéré les prix de gros du marché de Léon, proche de Jérémie.

Il est nécessaire de souligner que plus tard il faudra recalculer ces prix, vu que les centres n'achèteront pas nécessairement aux marchés régionaux. A ce sujet, on présente trois modalités : l'achat au centre même, l'achat aux marchés ruraux et l'achat à la ferme. Indubitablement, les prix auront de petites variations pour les différents points d'achat.

#### 8.1.2 Dépenses en personnel des centres

Au Tableau 11 on présente le personnel nécessaire pour chaque centre et les rémunérations correspondantes.

#### 8.1.3 Dépenses en Emballage

Elles sont calculées séparément pour chaque produit et pour chaque classe. La majeure partie des produits à exporter seraient emballés en caisses de carton ondulé de 10 à 20 kilogrammes. Les tubercules pour l'exportation se vendraient en petits sacs et le pois congo pour les agro-industries en sacs, paniers ou macoutes. Pour le calcul du coût des emballages pour le marché interne, on a considéré ceux utilisés traditionnellement. Cependant, il serait opportun de

chercher à l'avenir des emballages plus convenables du point de vue coût et meilleur traitement et meilleure conservation.

#### 8.1.4 Autres Produits

Sous cette rubrique, on considère principalement les dépenses en produits utilisés directement dans les différents processus tels que : parafine pour cirage de l'orange et de l'avocat, fongicides employés dans le lavage des tubercules, désinfectants, etc... On y inclut aussi les petites dépenses en d'autres produits achetés par le Centre, tels que : savon et autre matériel et fournitures de coûts réduits.

#### 8.1.5 Energie et Carburants

On y inclut principalement les dépenses en énergie électrique et les carburants pour les véhicules des centres. On peut observer sur le tableau 12 des dépenses plus élevées pour les centres qui posséderont une chambre froide ou un entrepôt à atmosphère contrôlée et pour ceux qui disposeront d'un véhicule.

#### 8.1.6 Entretien

On réunit sous cette rubrique les dépenses d'entretien normal et celles correspondant à des réparations courantes : pour les édifices et installations, on a considéré une dépense annuelle de 4% du montant des investissements initiaux. Pour la machinerie et les équipements, 10%.

#### 8.1.7 Transport

Ici, on inclut seulement les dépenses de transport du centre de groupage aux lieux d'expédition. Les dépenses vers le centre sont déjà comprises dans d'autres items (carburants, salaire de chauffeur, etc.). Pour le calcul des paiements en transport, on a tenu compte des volumes probables destinés à différents lieux, les distances correspondantes et les coûts de transport du chargement.

TABLEAU 12 FRAIS D'OPERATION DES CENTRES DE GROUPEGE PROPOSES  
(En milliers de US \$ de 1979)

CENTRES DEPENSES	CENTRES				TOTAUX
	A	B	C	D	
1. Achat Produits	406.2	500.0	331.0	336.0	1.603.2
2. Main-d'oeuvre	15.9	23.0	22.0	21.4	81.3
3. Emballages	26.0	71.0	82.0	60.0	239.0
4. Autres Produits	36.0	2.0	86.0	2.6	126.6
5. Energie & Combustibles	11.6	4.2	8.7	7.0	31.5
6. Entretien	2.5	1.0	2.3	2.3	8.1
7. Transport	43.0	42.0	54.0	82.0	221.0
8. Pertes de Produits	30.5	38.0	40.0	53.0	161.5
9. Frais d'Exportation	16.3	13.7	17.5	25.5	73.0
TOTAL	587.0	694.9	643.5	619.8	2.545.2

Source :

1. Tableau 10
2. Tableau 11
- 3, 4, 5, 6 et 7 : document de Travail Centres de Groupage No. 10
- 8 et 9 Voir Texte

### 8.1.8 Pertes de Produits

Cette rubrique concerne uniquement les pertes de produits survenues au cours du trajet Centre-marchés ou centre-exportateur. Les pertes antérieures à la vente sont déjà considérées dans les bas prix de centre des produits considérés comme "rejets". Les pertes postérieures enregistrées par les exportateurs ne regardent pas le Centre.

### 8.1.9 Dépenses d'Exportation

Vu que pour les produits d'exportation, on a adopté des prix "Customs Value" des Etats Unis, on devra déduire les coûts d'exportation ou la commission de l'agent exportateur ou le bénéfice de l'exportateur qui achèterait le produit. Normalement, en commerce extérieur, l'agent exportateur reçoit une commission qui varie de 3 à 8% selon l'ampleur de la transaction. On suppose que dans les accords tripartites avec les exportateurs, ceux-ci obtiendront des bénéfices de l'ordre de 5% du montant des ventes à l'extérieur.

### 8.1.10 Dépréciation (Tableau 14)

Pour le calcul de la dépréciation, on a considéré une vie économique utile de 25 ans pour les constructions et 10 ans pour la machinerie et l'équipement.

## 8.2 Revenus

Nous avons inclus comme revenus seulement les ventes de produits selon les différents grades. Les calculs correspondants présentés au Tableau 5 sont basés sur certaines hypothèses concernant la distribution de qualités des produits ou grades et des estimations de prix basés sur des observations de 1979.

TABLEAU 13 ESTIMATION DE VENTES DE PRODUITS EN TROIS GRADES DES CAFEES DU CAMEROUN PROPOSES  
(En Millions de US \$ de 1979)

CENTRES ET PRODUITS	Volumes (en TM) selon les Grades (a)				Prix (US \$/TM) selon grades (b)			valeurs en milliers US \$ de 1979 selon les grades			
	A	B	C et Autres	Sous-Total	A	B	C et autres	A	B	C et Autres	Sous-Total
	<u>CENTRE A</u>	800	1.000	300	2.100				323,6	259,8	30,0
Avocat	400	500	300	1.500	209	196	100	83,6	156,8	30,0	270,4
Pois Congo	400	200	-	600	600	510	-	240,0	102,0	-	342,0
<u>CENTRE B</u>											
Banane Plantain	1.500	3.000	500	5.000	183	152	80	274,5	450,0	40,0	764,5
<u>CENTRE C</u>											
Orange	1.400	1.300	1.900	4.600				349,0	238,4	156,0	743,4
Manioc	800	600	1.600	3.000	224	136	85	179,2	81,6	136,0	396,8
Avocat	400	400	200	1.000	320	245	50	128,0	98,0	10,0	236,0
	200	300	100	600	209	196	100	41,9	58,8	10,0	110,6
<u>CENTRE D</u>											
Igname	1.400	1.200	600	3.200				510,4	278,0	28,0	816,4
Malanga	400	400	200	1.000	560	273	50	224,0	109,2	10,0	343,2
Patate	600	400	200	1.200	340	260	50	204,0	104,0	10,0	318,0
	400	400	200	1.000	206	162	40	82,4	64,8	8,0	155,2
TOTAL	5.100	6.500	3.300	14.900				1.457,5	1.225,2	254,0	2.936,7

Sources :

(a) Voir Texte

(b) Prix : Grade A, pris USA importation (Customs Value) 1979

Grade B, prix moyen maximum Port-au-Prince 1979 ; C et autres, Voir Texte

Pour les prix des produits de grade A, on a utilisé les prix d'importation des Etats Unis ("Customs Value") Pour le grade B, on a retenu les prix maxima payés sur les marchés de Port-au-Prince en 1979. Pour le grade C et autres, on a établi des prix sur la base de ceux des marchés locaux ou ruraux proches et sur des considérations relatives au degré de détérioration et aux possibilités de ventes de produits rejetés.

Le SENACA est conscient que l'information de prix doit être améliorée, spécialement en considérant des séries plus longues de prix qui reflètent mieux les caractéristiques des variations saisonnières.

#### IX. PERSONNEL POUR LA MISE EN MARCHÉ ET LA CONDUITE DU PROJET

L'unité du SENACA, responsable du Programme de Commercialisation de produits agricoles périssables, assurera la mise en marche des différents projets de centres de groupage et la conduite de ces centres au cours de leurs premiers mois de vie. Pour l'exécution des activités, on a prévu le personnel suivant et les rémunérations correspondantes pour les deux années prévues.

9.1	<u>Personnel National</u>	Sous-total	US \$ <u>40.200</u>
	1 Responsable du Projet (\$600/mois)		14.400
	1 Sociologue spécialiste en organisation paysanne (\$500/mois)		12.000
	2 Consultants à temps partiel		9.000
	1 Secrétaire-dactylographe		4.800
9.2	<u>Personnel Etranger</u>		
	1 Expert en Centre de groupage (18 mois)		90.000
	2 Consultants (4 mois total)		<u>20.000</u>
		TOTAL	<u>US \$150.200</u>

1/ C'est-à-dire prix qui excluent les paiements d'importation, de prêts, d'assurances et autres charges encourues dans l'expédition aux E.U.A.

## X. EVALUATION

Compte tenu des faibles montants des investissements dans les 4 Centres et des difficultés pour pronostiquer des prix concernant les produits considérés, on n'a pas entrepris une analyse d'évaluation plus raffinée. Cependant, les observations suivantes sont pertinentes.

1. Les ventes au marché interne ne produiront pas de bénéfices importants pour les centres. Néanmoins, on peut espérer qu'elles pourront au moins couvrir les coûts de groupage.
2. Les ventes au marché externe procureront des profits variables selon les produits mais que, dans l'ensemble, on estime supérieurs à US \$500.000. Si l'on considère seulement les chiffres pour un an et si on les compare avec les investissements (même si on y inclut le fonds de roulement et d'autres coûts généralement non considérés comme investissement) on trouve une rentabilité élevée (Tableau 14).
3. Ce qui vient d'être dit ne signifie pas qu'atteindre les chiffres d'exportation proposées soit considéré comme une tâche facile. Sans doute, on devra surmonter beaucoup de problèmes tels que ceux de marchés (externes fondamentalement), celui de transport tant interne (v.gr. celui des tubercules provenant de Jérémie) qu'externe, les problèmes de manque de communication maritime, de bateaux bien conditionnés pour fruits et légumes, etc...
4. Outre les bénéfices économiques "directs" élevés, sont importants les bénéfices que recevront des centaines de paysans qui auront assuré l'écoulement d'une grande partie de leur production pour laquelle ils obtiendront des prix raisonnables.

**TABEAU 14 ESTIMATIONS DES BENEFICES BRUTS ET NETS ET COEFFICIENTS BENEFICE-COUTS DE LA PREMIERE ANNEE DE FONCTIONNEMENT POUR LES CENTRES PROPOSES (Milliers de US \$ de 1979)**

	Centres de Groupage				TOTAL
	A	B	C	D	
a) Revenus	612.4	764.5	743.4	816.4	2.936.7
b) Frais d'Opération	587.0	694.9	643.5	619.8	2.545,2
c) Bénéfices Bruts	25.4	69.6	99.9	196.6	391.5
d) Dépréciation	3.2	1.5	2.9	2.7	10.3
e) Bénéfices Nets	22.2	68.1	97.0	193.9	381.2
f) Coûts des Projets	71,4	47,7	66,2	59,0	244,3
g) Coefficients BN/C de la première année de fonctionnement	0,31	1,43	1,47	3,29	1,56
h) Coûts Totaux (inclus les Fonds de Roulement) des Projets	130,4	117,7	130,2	121,0	499,3
i) Coefficient BN/CT de la première année de fonctionnement	0,17	0,58	0,75	1,60	0,76

Sources : a) Tableau 13  
 b) Tableau 12  
 c) = a) - b)  
 d) Voir texte  
 e) = c) - d)  
 f) Tableau 9  
 g) = c)/f)  
 h) Tableau 9  
 i) = e)/h)



## ANNEXE A DU CHAPITRE 2 DE LA 2EME PARTIE

## NOUVEAUX CENTRES DE GROUPEMENT

On a dit antérieurement qu'au cours de la 3ème année d'exécution du plan on commencerait à installer un nouveau groupe de 6 à 8 centres de groupage de produits végétaux périssables. Le choix de ces centres se fera à partir d'une liste d'idées de projet que le SENACA avait identifiées.

On présente ci-après ces idées de projet

## a. Nouveau centre de groupage d'agrumes.

Ce centre situé dans les environs de Jacmel aura une capacité de traitement 3.000 TM annuels pour un coût de US\$ 70.000.

## b. Nouveaux centres de groupage de tubercules.

Une fois démontrée la réussite du premier projet de centre de groupage de tubercules à Jérémie, on pourra créer d'autres projets du même genre. On a identifié des zones de production ayant des rendements d'un bon niveau. Ces centres pourraient s'établir dans la région de Saint Louis du Nord, et dans celle des Cayes ou de Jacmel.

Leur capacité de traitement de même que les investissements seraient du même ordre que ceux proposés pour le projet de Jérémie.

## c. Centre de groupage de tomate

Dans un chapitre de ce document on a parlé des marchés potentiels de ce produit tant sous sa forme fraîche que sous forme de produits dérivés. On a également insisté sur la complexité des problèmes de sa production et de sa commercialisation. On recommande donc que l'étude du centre de groupage de tomate soit conduite conjointement avec celle d'une unité de transformation de tomate et aussi avec celle d'un projet de production et de commercialisation dans le cadre des Accords tripartites.

Ce centre sera localisé dans la Vallée de l'Artibonite et coûterait US \$100.000.

## d. Centre de groupage d'oignons.

Ce centre lui aussi est lié au projet de production commercialisation à travers les accords tripartites. Sa capacité de traitement serait de l'ordre de 1000 TM annuels et le montant des investissements fixés de l'ordre de US\$ 60.000. Il sera localisé dans la Vallée de l'Artibonite.

## e. Centre de groupage de Cucurbitacées

Comme dans le cas antérieur ce projet est lié au projet production commercialisation à réaliser à travers le sous-programme d'accords tripartites. Lui aussi sera localisé dans la Vallée de l'Artibonite.

Les produits traités seront:

Le giraumon	300 TM
Le melon	500 TM
Le concombre	1000 TM

A ces produits on pourrait ajouter

Le calalou	1000 TM
l'aubergine	500 TM

Les investissements nécessaires à l'établissement d'un tel centre sont estimés à US\$ 80.000.

## f. Centre de groupage d'ananas

On a identifié deux zones de grande aptitude pour la culture de l'ananas: La Plaine du Nord où le produit était cultivé autrefois et l'Asile où elle est très cultivé actuellement. Cependant on devra étudier ce projet conjointement avec celui de son complément industriel pour la préparation de conserves de marmelade et de jus.

Bien que l'on devra atteindre des niveaux de production rentable, on ne peut pas penser à produire de très grands volumes parce que les grands distributeurs ont leur propre unité de production, de telle manière qu'il apparait seulement factible le placement sur le marché nord américain de quantités marginales.

Le centre à installer aurait une capacité de 800 à 1000 TM.

g. Centres de Groupage de Fleurs

La concurrence sur le marché des fleurs coupées, aux Etats Unis, est ardue, spécialement pour les chrysanthèmes. Cependant, il y a en Haïti des espèces appréciées qui peuvent donner une production importante dans des périodes de l'année où les prix aux U.S.A. sont très élevés.

Le coût des installations pour un centre de ce type n'est pas supérieur à US \$200.000. Cependant, on devra inclure les coûts des installations nécessaires à la production et qui sont assez élevés.

Un autre élément d'importance vitale pour la réussite du projet est l'organisation d'un système de transport hautement efficient, régulier et ponctuel. La zone de localisation de ce projet pourrait être Furcy ou Kenscoff. L'étude de ce projet doit insister sur les aspects relatifs à la production.

h. Autres Alternatives de Création de Centres de Groupage

Actuellement, le DARNDR est en train de développer certaines idées de promotion de production de fruits. L'une de ces idées considère un projet de production de fruits dans les "Ilots de Développement". Il est prématuré dans un tel contexte de proposer des études de projets de centres de groupage de fruits pour de tels Ilots. Cependant, le SENACA laisse ouverte la possibilité de les inclure ultérieurement comme alternatives d'idées de projet.

## ANNEXE B DU CHAPITRE 2 DE LA 2EME PARTIE

## COMPLEMENTS AGRO-INDUSTRIELS POUR LES CENTRES DE GROUPEGE PROPOSES

Le sous-programme de centres de groupage a prévu au cours de ces trois dernières années des fonds d'un montant de US\$ 250 .000 pour la réalisation d'études de factibilité de compléments agro-industriels des centres de groupage qu'il a proposé. En vue de la réalisation de tels projets le SENACA a étudié divers produits du point de vue de la production et du marché. Jusqu'a cette date on a retenue environ une dizaine d'idée de projet qui sont présentées brièvement ci-après.

## 1. Dérivés de banane plantain et de figue-banane.

Produits

farine de banane plantain

farine de figue-banane

Marché

marché interne et marché externe, ce dernier marché est très vaste surtout pour la farine de banane plantain.

Localisation Chansolme

Capacité de production annuelle minimum

farine de banane-plantain 5000 TM

farine de figue-banane 500 TM

## 2. Dérivés de citriques

Produits et capacité de production minimum.

jus déshydratés, concentrés et congelés d'oranges  
et de chadèques 1000 TM/an

huiles de citron et d'orange 25 TM/an

marché.

Etats-Unis et Europe

Localisation - Grande-Rivière du Nord ou Jacmel

### 3. Dérivés d'ananas et d'autres fruits

Produits

marmelades, purée et pâtes de figue banane d'ananas, de guayave, de papaye, d'anones, de mangos

- jus et fruits en boîte : ananas, mango, etc...

marchés : national et extérieur

production minimum recommandée

marmelade pâte etc	1700 TM
fruit en boîte	1000 TM

Localisation Grande Rivière du Nord ou Cap-Haïtien

### 4. Légumes et soupes déshydratés

Capacité minimum de production annuelle

oignon et autres légumes	300 TM
soupe déshydratée	100 TM

Marchés : national et externe

Au début il faudra importé des matières premières et des condiments en quantités appréciables. A moyen terme il faudra intégrer à ce complexe la production et le traitement de condiments et d'épices.

### 5. Dérivés de tomate

Comme il a été dit dans le précédent annexe l'étude des compléments industriels de la tomate doit être menée conjointement avec celles relatives à la production et à la commercialisation du produit sous ses différentes formes.

## 6 Dérivés d'avocat

Produits - Huile d'avocat

Capacité minima de production recommandée

une Tonne par jour

Marchés : Etats-Unis et l'Europe

Localisation: Hinche ou Grande Rivière du Nord

On devra importer les solvants et autres produits chimiques nécessaires durant le processus d'extraction de l'huile.

## 7. Dérivés de racines et tubercules

La plus forte valorisation que peut recevoir ces produits ne peut venir que de l'élaboration de produits pour consommation humaine. Ainsi on propose en premier lieu l'installation d'une fabrique de farine de manioc. Cependant, le marché interne pour ce produit est très étroit et le marché externe lui non plus n'est pas très attrayant. En conséquence, on devra étudier attentivement la possibilité de placer avantageusement sur le marché une production annuelle ne dépassant pas 1000 T.M.

Toutefois le marché national du produit pourrait s'élargir dans des proportions appréciables, si les pouvoirs publics, pour réduire les importations de blé, et limiter la sortie de devises qu'occasionnent ces achats rendaient obligatoire l'introduction dans la farine de blé d'un certain pourcentage de farine de manioc, comme ceci se pratique dans certains pays latino-américains ou africains, sans que la qualité de la farine ou des produits à base de farine en soit affectée.

Par contre les marchés européens et nord-américains sont très actifs dans l'importation de cossettes de manioc ou d'autres tubercules destinées à la fabrication d'aliments pour bétail. De plus le processus de fabrication des cossettes est très simple et n'exige pas de grands investissements.

Une autre alternative intéressante mais considérablement plus complexe et plus difficile consiste dans l'établissement d'une unité de production d'amidon, de dextrose, de dextrine et de sorbitol. La capacité de production installée serait de 3000 TM/an de sorbitol et requiert un investissement passablement élevé. Cette alternative pourrait être étudiée conjointement avec l'Institut de Développement Agricole et Industriel (IDAI).

Pour ce qu'il est des rebuts non commercialisés des centres de groupage de tubercules, nous suggérons de faire une expérience de production d'alcool qui a ajouter à la gazoline.

L'expérience serait conduite sur petite échelle avec des équipements n'exigeant pas une forte consommation d'énergie traditionnelle. Les phases telles que, échauffage initial, et distillation pourraient se réaliser dans des alambics solaires déjà expérimentés dans le pays.

#### 8. Utilisation des déchets et rebuts des centres de groupage

Les centres de groupage ainsi que leur compléments industriels produiront une grande quantité de rebuts et déchets pour lesquels on devra trouver une utilisation. Quelques uns de ces déchets et rebuts peuvent avoir une bonne utilisation économique s'ils sont employés comme aliments pour bétails.

Cependant, certains autres ne pourront pas être utilisés à cette fin parce que contenant beaucoup trop de fibres dures, ou bien des acides, des toxines etc... Dans certains pays il existe de très bonnes expériences d'utilisation de déchets à forte teneur de cellulose tels les déchets de café (parche, coque), noix de coco (coir), la bagasse de canne, les troncs séchés de banane etc... dans la production de matériels agglomérés destinés à la fabrication d'emballage pour l'exportation de fruits.

Une unité de production de ce type devrait avoir une capacité de 4.000TM. Elle devrait importer les colles, agglutinants et autres matières servant à l'induration de l'agglomération qui ne sont pas produits dans le pays. Peut être que au début elle devrait importer aussi de la cellulose.

Quant aux rébutts et déchets utilisables comme aliments pour le bétail ils pourraient être vendus tels quels ou bien si les prix offerts ne sont pas acceptables, on peut envisager de les employer dans la préparation d'aliments balancés. Etant donné que de telles matières sont riches en amidon, on n'aurait qu'à y ajouter des protéines animales ou végétales (P. ex. soya) des vitamines et des sels minéraux qu'il faudrait importer.

Une usine de fabrication de concentrés pour bétail devra avoir une capacité minimum de production relativement élevés de l'ordre de 10.000 TM/an.



**2EME P A R T I E - CHAPITRE 3**

**3.- PROGRAMME D'AMELIORATION DE MARCHES PUBLICS (\*)**

---

(\*) Résumé du document du SENACA "Programme d'Amélioration de Marchés Publics". Damien, mars 1980 - 153 p + xviii et 32 plans.



PARTIE I - CHAPITRE 3

## 3. PROGRAMME D'AMELIORATION DE MARCHES PUBLICS

3.1 Antécédents

Malgré l'importance considérable des marchés publics dans le système de commercialisation agricole interne du pays, ils fonctionnent généralement dans des conditions précaires.

Nos municipalités responsables des marchés, comme c'est le cas partout ailleurs, sont en butte à de graves problèmes financiers et de personnel technique.

Le DANRDR vivement intéressé à toute amélioration dans le système de commercialisation agricole propose, dans une première phase, d'octroyer des facilités au SENACA, son service spécialisé en la matière, afin de collaborer avec les municipalités dans la recherche et l'application de solutions aux problèmes des marchés. Leur importance économique justifie cet effort..

On estime à plus de 500 les marchés publics du système actuel. Nonobstant son développement spontané, on y trouve la hiérarchisation suivante:

- marchés ruraux-locaux (427)
- marchés régionaux (59)
- marchés urbains (34)

L'inventaire des marchés réalisé par l'IICA en 1975 et les nouvelles observations du SENACA permettent d'estimer à environ 400.000 le nombre des participants à ces marchés.

Les marchandes représentent l'un des plus grands groupes ayant une occupation à Port-au-Prince<sup>1/</sup>. Le SENACA estime à 25.000 le nombre des commerçants permanents à Port-au-Prince et 10.000 ceux des principales de province. Il faut mentionner les 15000 Madam Sara qui, quoique fréquentent les marchés n'y travaillent pas tout à fait. Enfin on estime à 350.000, les femmes de paysans qui occasionnellement opèrent comme vendeurs.

Toutefois, seulement 10% de ce nombre sont des vendeurs permanents. Les ventes brutes de produits agricoles pour ces marchés totalisent approximativement 400 millions de dollars et les ventes finales au consommateur se chiffrent à environ 200 millions.

### 3.2 Objectifs

- Réduire les pertes dans les fruits et légumes et les produits animaux.
- Augmenter la capacité des marchés correspondants pour y faciliter l'accès des producteurs, des intermédiaires et des consommateurs.
- Créer une administration technique dans ces marchés qui puisse servir de base pour améliorer la technification, l'organisation et la formation des vendeurs.
- Créer des conditions d'hygiène qui préservent la qualité des produits
- Aménager l'ambiance nécessaire pour protéger les produits.
- Améliorer les conditions de travail pour les vendeurs et leurs clients.
- Créer des prototypes d'ensembles de poste de vente, applicables dans les nouveaux marchés avec pour conséquence de diminuer les coûts d'exécution, de modèles et de leur construction.

<sup>1/</sup> Locher, U. Le système de Commercialisation Interne des Produits Agricoles à Port-au-Prince. Institut Interaméricain des Sciences Agricoles 1974, 100 p. (12 LH/74).

### 3.3 Caractéristiques des marchés choisis pour amélioration

#### 3.3.1 Les marchés choisis et les critères de sélection

Les avant-projets retenus concernent les marchés suivants :

- a. Marchés régionaux : Pont-Sondé, Limbé, Fonds-des-Nègres, Camp-Perrin, Chansolme
- b. Marchés urbains : Gonaives, St-Marc, Jacmel
- c. Marché local-rural: Désarmes.

Les critères sur lesquels on s'est basé pour sélectionner ces marchés sont les suivants :

- L'importance économique et la dimension du marché (pour que le programme puisse avoir des effets substantiels
- L'existence de variables exogènes qui pourraient compliquer l'élaboration du projet
- L'intérêt pour la fonction semi-grossiste du marché, d'où le choix d'un plus grand nombre de marchés régionaux
- Le souci de présenter les 3 types de marchés. (Urbain, Régional, Rural-local) en raison du caractère expérimental du Programme
- La localisation des centres de district (centres de commercialisation de céréales)
- La proximité de projets de commercialisation (du SENACA) et de développement rural, ce qui explique qu'on ait retenu le marché de Désarmes où fonctionne un Ilot de Développement.

### 3.3.2 Caractéristiques et problèmes de localisation des marchés

On se réfère pour ce qui concerne cette partie au Tableau-Résumé 1. La première ligne décrit la macro-localisation des marchés ainsi que le type d'entité spatiale dans lequel ils sont situés. Les marchés de Limbé et de Désarmes sont localisés sur une place-publique avec les effets négatifs que l'on connaît.

Ceux de Désarmes, Gonaives et Jacmel, situés au centre des villes, connaissent les jours de "grand monde", les mêmes problèmes causés par le débordement de leur espace. Le cas de St-Marc, est le plus critique vu qu'à St-Marc le marché occupe une ancienne place et une partie des rues adjacentes. Gonaives et Jacmel confrontent certains jours de la semaine des problèmes d'insuffisance de leurs locaux. Pont-Sondé et Camp-Perrin, pâtissent des problèmes d'inondations périodiques. Le marché de Fonds-des-Nègres présente des limitations à l'ouest où il est borné par une ravine. Des rivières et des cours d'eau limitent également les marchés de Chansolme, Camp Perrin et Pont-Sondé.

Entre autres problèmes de localisation, mentionnons pour Gonaives la situation de l'abattoir près de la mer dans l'axe central de la ville; pour s'y rendre les animaux passent nécessairement par les rues principales.

### 3.3.3 Caractéristiques et problèmes des installations dans les marchés

La ligne 7 du tableau montre que seuls les marchés de Gonaives et de Jacmel disposent d'édifices entièrement couverts et la ligne 8 que seuls les marchés de St-marc et de Pont-Sondé disposent d'édifices semi-couverts.

TABLEAU No.1 : CARACTERISTIQUES PRINCIPALES DES MARCHÉS PROPOSÉS POUR AMÉLIORATION

	Pont-Sondé	Fond-des-Nègres	Camp-Perrin	Désarmes	Limbé	Chanséme	St-Marc	Gonaïves	Jacmel
Localisation commune et endroit	St-Marc Village	Miragoane Faubourg	Camp-Perrin Village	Verrettes Place publique	Limbé P. publique	P. de Paix Village	St-Marc Centre-Ville	Gonaïves Centre-Ville	Jacmel Centre-Ville
Distance Port-au-Prince Ville principale	108Km. St-Marc 12Km.	108Km. Miragoane 20Km.	221Km. Cayes 25Km.	141Km. Verrettes 9Km.	247Km. Cap 24Km.	251Km. P. de Paix 10Km.	96Km.	171Km.	78Km.
Altitude (mts)	15m.	300		30m.	20m.		5m.	10m.	10m.
Route Principale	Nle. 1	Nationale #2 Bon	Cayes-Mersan Normal	Verrettes Chapelle Mauvais	Nle 1 Bon	Gonaïves-Normal	Nle 1 Bon	Nle 1 Bon	P.A.P.-Jacmel Bon
Camions comptés	10	15		5	20	4-5			
Jours de fonctionnement	Mercredi-Samedi	Mercredi	Vendredi Lundi	Mardi	Samedi	Mardi	Tous les jours	Tous les jours	Tous les jours excepté dimanche, jours fêlés
Edifice Couvert	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Oui	Oui
Edifice semi-couvert	Oui	Non	Non	Non	Non Non	Non Non	Oui Oui		
Données fixes	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Oui	Non		
Unités Sanitaires	Non	Non	Non	Non	Oui mauvais état	Non	Non	Non	Non
Eau Courante	Non	Non	Rivière	Non	Oui	Oui+ rivière	Non	Non	Non
Comptoir de Vente	Existent non utilisés	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non
Marketing Camions	Oui	Oui	Oui	Non	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Vendeurs produits périssables	555	440	440	310	850	451	820	840	270
Vendeurs d'autres produits	1045	810	552	390	1550	549	1580	960	130
Vendeurs permanents	400	200	300	60	700	150	1000	500	200
Vendeurs Occasionnels	1200	1050	700	640	1700	850	1400	1300	200
Total Vendeurs jours de marché	1600	1250	1000	700	2400	1000	2400	1800	400
Quincaillerie	300	450	150	54	600	300	400	80	100
Céréales	600	330	285	190	550	179	650	580	100
Fruits et légumes	420	235	340	210	600	298	555	560	110
Viande, poissons volaille	95	170	80	75	185	130	210	220	135
Aliments préparés autres	185	65	145	180	445	93	585	240	55
Ventes Moyennes Commerçants permanents	5,6(*)	4,8	3,6	4,2	6,7	4,1	7,1	8,0	6,4
Vendeurs de Céréales	24,5	20,5	16,0	18,5	22,5	19,0	19,0	22,5	19,5(*)
Vendeurs Autres produits Agricoles	16,5	14,5	12,5	13,5	20,5	13,0	15,0(*)	19,0	17,0

(\*) Valeur médiane des moyennes de ventes pour chaque type de vendeur.

Sources : Tableaux 1, 2, 3, 4, 5, 6 et 7 du Programme d'Amélioration des Marchés Publics

Il y a disponibilité d'unités sanitaires uniquement à Limbé. A Fonds-des-Nègres, on en rencontre à Pémel (marché rural local) mais pas au marché régional.

Quant à l'eau courante, il y a deux fontaines à Pémel 3 à Limbé et une à Désarmes. L'eau des rivières voisines est utilisée à Camp-Perrin et à Chansolme. Dans nombre de marchés retenus, en général, l'eau s'acquiert au prix de ₣ 0,05 à 0,10 la bouteille de 2/5, 4/5 de litre.

A propos de l'évacuation des eaux usées et des eaux de pluie, la situation est grave et elle pose un problème sérieux surtout à Chansolme, Pont-Sondé et Fonds-des-Nègres (marchés non pavés).

On n'a rencontré les installations électriques nulle part non plus.

Pour le stationnement des véhicules et le parage des animaux, il existe généralement des lieux proches des marchés qui remplissent, mais d'une façon inadéquate, de telles fonctions.

#### 3.3.4 Principales caractéristiques et problèmes de commercialisation

La sixième ligne du tableau montre que les marchés de Fonds-des-Nègres et de Chansolme ne fonctionnent qu'un seul jour. Le projet propose de les faire fonctionner au moins à 2 jours/semaine, pour une utilisation plus intensive.

Les lignes 2, 4 et 5 indiquent les rapports entre l'état des routes, le nombre de camions qui les fréquentent et les distances parcourues à pied par certains vendeurs (environ 30km, parfois pendant plus de 12 heures).



En ce qui concerne les équipements de vente, des comptoirs ont été rencontrés seulement à Pont-Sondé. Par contre, les tables et les éventails sont fréquents dans tous les marchés. L'ambiance sanitaire du traitement et de la manipulation des aliments est déplorable dans les marchés urbains et s'aggrave encore dans les marchés régionaux.

Les lignes 19 - 23 présentent les nombres de vendeurs de différents produits commercialisés sur les 9 marchés. Il est important de noter que dans la quasi-totalité des marchés, les vendeurs les plus nombreux sont ceux des céréales. Seuls les marchés de Limbé et de Jacmel, semble-t-il, ont un caractère moins céréalier.

Les lignes 16 et 17 du tableau montrent le nombre de vendeurs bénéficiaires de chaque avant-projet. Mis à part les villes Gonaïves et Jacmel pour lesquelles le SENACA propose de créer un nouveau marché en vue de décongestionner ceux existants, de telles quantités de vendeurs correspondent à peu près à celles qui existent dans les marchés actuels.

Les lignes 14 et 15 montrent la distribution des vendeurs selon les catégories 1) vendeurs de produits périssables comprenant : les vendeurs de fruits de légumes, de viande, de poisson, de volaille, d'aliments préparés; 2) vendeurs d'autres produits incluant quincaillerie (produits industriels ou artisanaux), céréales et les autres.

Le nombre de vendeurs de produits périssables représente à peu près 40% du total. Toutefois, il varie dans les différents marchés, il est de 30% à Limbé, Pont-Sondé, 50% à St-Marc et Gonaïves et 70% à Jacmel.

Les vendeurs permanents représentent 30 % du total et les vendeurs occasionnels 70%

Parmi les vendeurs de produits périssables, 33% sont des permanents et 66% des occasionnels. Pour les autres produits, il y a 25% de permanents et 75% d'occasionnels.

Les lignes 24, 25 et 26 montrent les estimations de ventes moyennes par jour<sup>1/</sup> pour les différents groupes de commerçants dans les marchés étudiés. L'information recueillie a été classée selon quatre groupes de vendeurs :

- Les commerçants permanents : moyenne de vente les plus basses (¢ 20.00) à Désarmes et à Camp-Perrin - Moyenne de vente les plus hautes (pas plus de ¢ 40.-) cas des marchés urbains.
- Les vendeurs occasionnels de céréales. A Pont-Sondé, par exemple, une vendeuse a livré plus de ¢ 1.000 de marchandises en une journée.
- Les vendeurs occasionnels d'autres produits agricoles surtout les légumes, fruits et tubercules. Presque tous les vendeurs ont vendu tous les produits apportés mais se plaignirent de vendre à des prix trop bas. A noter que les ventes de ces produits dans tous les marchés ont été toujours inférieures à celles des céréales.
- Les vendeurs de produits non agricoles. Les moyennes des ventes sont généralement supérieures à celles des produits agricoles sauf les céréales; même dans ce cas, elles sont parfois supérieures dans certains marchés.

1/ Exprimé en US \$ dans le Tableau.

### 3.4 Demande de Services dans les Marchés Publics Sélectionnés

Ces demandes ont été réparties en :

1. Aires de ventes
2. Autres services auxiliaires de l'activité de base du marché, tels que : zones de stationnement de véhicules et d'animaux services d'eau courante, d'administration et d'abattoir, etc.

- En ce qui concerne les aires de ventes, le projet envisage deux types :

- a. Les aires couvertes pour les produits périssables (viande, poisson, fruits et légumes)
- b. Les aires pavées sans toit pour les autres produits (grains, sel, charbon, quincaillerie, etc...)

Les estimations de superficie pour ces commerçants sont présentées à la colonne 2 du tableau

Des deux alternatives de structure envisagées pour les superficies couvertes on a retenu celles consistant à construire un ensemble de postes avec une petite structure recouverte, de superficie inférieure à celle d'une maison moyenne.

La solution proposée est un ensemble de postes pour un nombre flexible de 50 à 70 commerçants, d'une superficie toujours inférieure à 200 mètres carrés.

Pour l'estimation des variables spatiales des projets considérés, on a utilisé des coefficients basés sur les données obtenues à partir d'observations dans les marchés mêmes du pays et modifiés ou améliorés avec des critères qui tiennent compte des limitations économiques des entités responsables de la gestion des marchés, des habitudes, des traditions et de la simplicité du vendeur des marchés haitiens. Le plan 14 relatif à des postes de vente de

TABLEAU No. 2 : AIRES PROPOSEES POUR ENSEMBLES DE VENTES COUVERTES, ZONES DE VENTES NON COUVERTES, SERVICES ZONES DE STATIONNEMENT, CIRCULATION ET AUTRES

	Pont Sondé	Fonds-des Nègres	Camp Perrin	Désarmes	Liabé	Chansolme	St-Marc	Gonaïves	Jacmel	TOTAL
<b>1. Ensembles Proposés</b>										
pour:	10.5	0	0,5	5,5	15	4,5	14, 1/2	14, 1/2	5 1/2	86 1/2
a) Fruits et Légumes	7	4	6	3 1/2	10	2 1/2	9 1/2	9 1/2	2	59
b) Viande	1	1 1/2	1 1/2	1 1/2	1	1 1/2	1	1	1	8
c) Poissons	1/2	1	1/2	1/2	1 1/2	1/2	2	2	1	9 1/2
d) Volaille	1	1/2	1	1/2	1 1/2	1/2	1	1	1	8
e) Aliments préparés	1	1	1/2	1/2	1	1/2	1	1	1/2	7
<b>2. Superficie des (M2)</b>										
<b>Ensembles pour</b>	2030	1555	1641	1065	2901	672	2808	2808	1068	16748
a) Fruits et Légumes	1345	769	1153	673	1922	481	1826	1826	384	10379
b) Viande	194	292	97	194	97	194	194	194	194	1553
c) Poissons	99	190	99	99	297	98	396	396	198	1880
d) Volaille	192	96	192	96	288	96	192	192	192	1536
e) Aliments préparés	200	200	100	100	100	100	200	200	100	1400
<b>3. Aire de Vente Sans toit (M2)</b>	3386	2604	1788	1254	5022	1396	5119	3110	421	24110
<b>4. Aires Service et Autres</b>	4224	3112	2912	2300	4974	2862	4574	4512	2500	31970
a) Abattoir	288	288	288	288	576	288	576	576	288	288
b) Unités Sanitaires	186	124	124	62	248	124	248	186	62	62
c) Aire Stationnement animaux	2000	1500	1500	1000	~ 2400	1500	1500	1500	1500	1500
d) Aire Stationnement véhicules	1500	1000	800	800	1500	800	2000	2000	1000	1000
e) Autres aires	250	200	200	150	250	150	250	250	150	150
<b>5. Circulation Générale de piétons (M2)</b>	2992	2181	1902	1389	3869	1539	3750	3129	1197	21849
<b>6. Circulation Véhicules (M2)</b>	3133	2363	2061	1504	4192	1667	4052	3389	1296	23656
<b>7. Réserve agrandissements futurs (M2)</b>	6266	4726	4122	3039	8384	3334	8121	6750	2593	47334
<b>8. TOTAL (M2)</b>	21931	16541	14426	10530	29343	11670	28423	23727	9075	165666

de fruits et légumes est assez représentatif - deux commerçants s'installent normalement sous une tonnelle dans un espace approximatif de 2m x 2m. Si on ajoute les espaces réservés à la circulation, chaque vendeur occupe une superficie de 3,25 m<sup>2</sup>.

### 3.5 Relocalisation et Dimension des Neuf Marchés Choisis

Outre les demandes en espaces ci-avant mentionnées (superficie de ventes et services sanitaires etc...), il faut ajouter d'autres superficies pour : la circulation des piétons, soit 30%, celle des véhicules, 25% et une éventuelle extension du marché dans le futur, soit 40% d'espace réservé pour les agrandissements futurs dans les marchés régionaux et ruraux.

Nous avons mentionné les problèmes de la plupart des marchés du fait de leur situation actuelle. Certains d'entre eux doivent être déplacés.

Outre l'espace on a pris également comme critère de relocalisation les conditions et aptitudes pour l'amélioration à des coûts relativement bas, tels : terrains non inondables et de drainage facile, terrains plats avec pentes ne dépassant pas 5 à 10%, sols non expansifs avec nappe phréatique situés à un niveau très bas, facilitant l'approvisionnement en eau, possibilité de construction de voies carrossables à bas coût, visibilité facile, localisation à 2, 3 km au plus de l'ancien marché.

Dans le cas des marchés urbains, en plus des conditions sus-mentionnées, il faut adjoindre d'autres, telles : position centrale par rapport à la zone d'approvisionnement, compatibilité avec les utilisations du sol des zones voisines, tendance de l'accroissement urbain, séparation adéquate du tissu urbain adjacent, facilité d'accès aux véhicules.

### 3.5.1 Proposition pour la Relocalisation des marchés

Tenant compte des problèmes que présente la localisation actuelle des marchés, on propose dans ce qui suit des changements physiques :

#### a. Pont-Sondé

On recommande :

- le maintien dans l'ancien site de la partie comprise entre la cote 14,75 et l'ancienne route;
- un déplacement vers le sud au delà de la cote 19. Une autre alternative est un élargissement du lot mentionné ci-dessous au delà de la cote 17.

Dans les deux cas, le marché est séparé par une route. Ceci ne constitue pas un inconvénient, vu que la circulation automobile n'est pas intense sur cette route.

#### b. Fonds-des-Nègres

On prévoit une extension du marché actuel vers le nord et on suggère l'installation du futur centre de commercialisation de céréales dans la surface localisée entre le marché et la route nationale.

#### c. Camp-Perrin

On propose un agrandissement du marché dans toutes les directions, sauf vers la route et la digue.

#### d. Désarmes

Le marché est déplacé légèrement vers l'est.

#### e. Limbé

Ce marché se tient sur la place publique. La solution considérée est le déplacement du marché pour le mettre en un nouvel emplacement à la périphérie immédiate de

la ville. Ceci est susceptible de faciliter la réalisation des installations permanentes. Ce nouvel endroit résout seulement le problème d'essence et des possibilités d'agrandissement à l'avenir.

f. Chansolme

La proposition prévoit un agrandissement de la surface actuelle vers le nord, l'est et l'ouest.

g. St-Marc

Le grand espace qu'occuperait le futur marché est limité par la Rue Pétion, un nouveau tracé de la Nationale No. 1 et la Rue Bonnet. La proposition suggère également la création d'un nouveau port de pêche et un nouveau marché de poissons.

h. Gonaïves

Le projet propose pour la ville un nouvel ensemble d'installations de commercialisation agricole qui sera constitué de : l'ancien marché, d'un nouveau marché public à l'est du marché actuel, d'un nouvel abattoir séparé du marché par une rue, du marché aux poissons renouvelé. D'accès facile, le nouveau site ne présente pas d'inconvénient pour le drainage.

i. Jacmel

Il n'y a pas de propositions pour modifier l'ancien marché. Il n'y a pas eu une décision non plus sur le lieu où serait installé le marché additionnel destiné à environ 400 vendeurs de produits agricoles.

### 3.6 Caractéristiques et Coûts des Améliorations Proposées

Il est important de rappeler, même brièvement, certains critères généraux qui ont été suivis pour le plan des ouvrages du programme, à savoir :

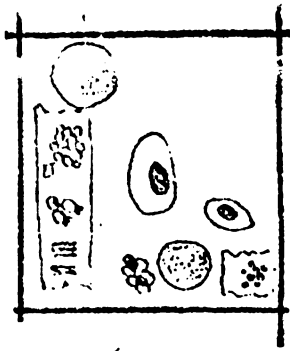
- La recherche des solutions simples et économiques (utilisation des matériaux locaux et nationaux)
- Ce souci d'éviter autant que possible des solutions susceptibles de provoquer des changements drastiques dans les habitudes traditionnelles de commerce
- La flexibilité des installations, d'où le système de construction modulaire proposé.

En ce qui a trait aux coûts des constructions, des installations et équipements en général, ils sont calculés à partir de prix du marché national pour les derniers mois de l'année 1978. On ne connaît pas non plus le prix des matériaux locaux ou régionaux pour le cas des marchés éloignés de la capitale. De même, on s'est servi des informations de catalogues ou d'autres projets similaires pour les équipements qui n'existent pas à Port-au-Prince. Les ouvrages d'amélioration qui seront analysés assez brièvement par la suite sont les suivants : ensembles modulaires de postes de vente de fruits, légumes et autres, viande, poisson, pavage de parquets, unités sanitaires, autres (clôtures, bureau, entrepôt, etc...), espace pour un abattoir (mais on n'a pas étudié les coûts d'investissement, ni les budgets de fonctionnement pour cet abattoir.

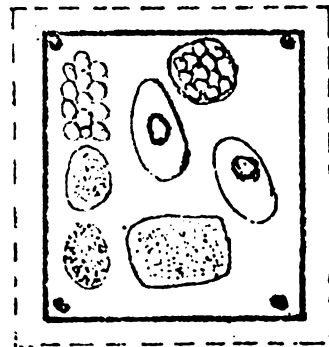
### 3.6.1 Ensembles Modulaires des Postes de Vente couverts

Le plan 14 est une analyse des postes actuels de fruits et légumes. Il a été proposé dans ce même plan une amélioration de ces postes. Le plan 15 montre les solutions modulaires facilitant leur dessin, leur construction et contribuant à une diminution sensible des dépenses d'exécution. Un aspect critique dans le dessin des postes individuels de vente est le problème d'inclusion ou non de comptoirs. Plusieurs raisons feraient penser qu'ils ne sont pas indispensables pour l'amélioration des marchés.

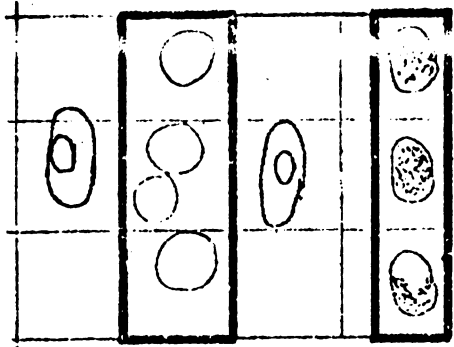




ETAT ACTUEL  
SURFACE ± 2 X 2

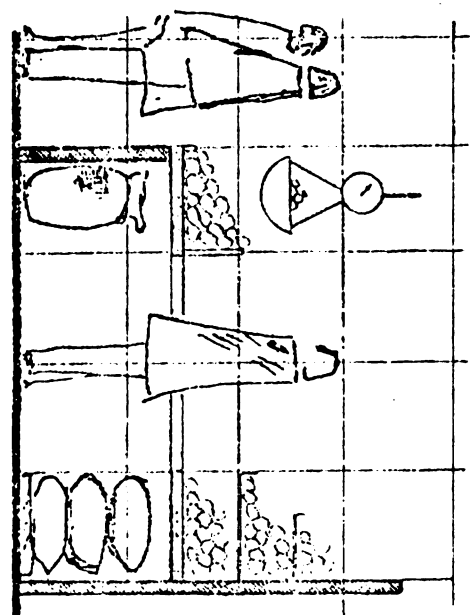
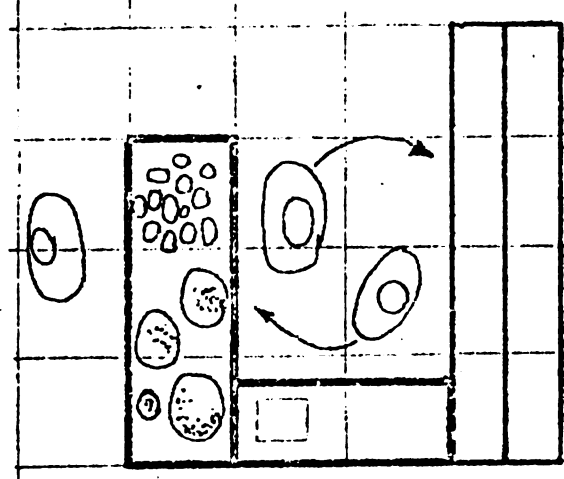


ETAT ACTUEL AVEC COUVERT  
SURFACE ± 2 X 2

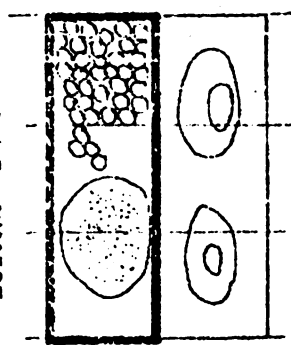


↑ DEPOT  
↑ CIRCULATION  
↑ VENDEUR  
↑ COMPTOIR  
↑ CIRCULATION

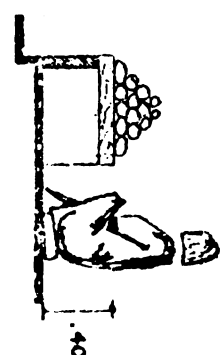
MODULE 3  
SURFACE .60



MODULE SUGGERE  
.60 X .60  
.60 X 1.20



SECTION



.60 .80 .60

SENACA

ACCORD DARNDR, IICA, ACDI

PLAN DIRECTEUR DE COMMERCIALIZACION AGRICOLA

ECHELLE DATE

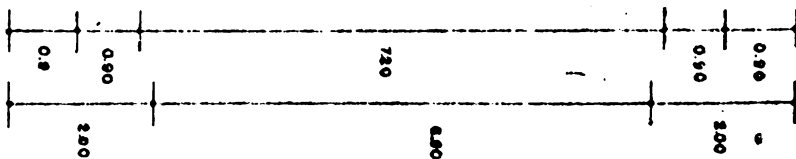
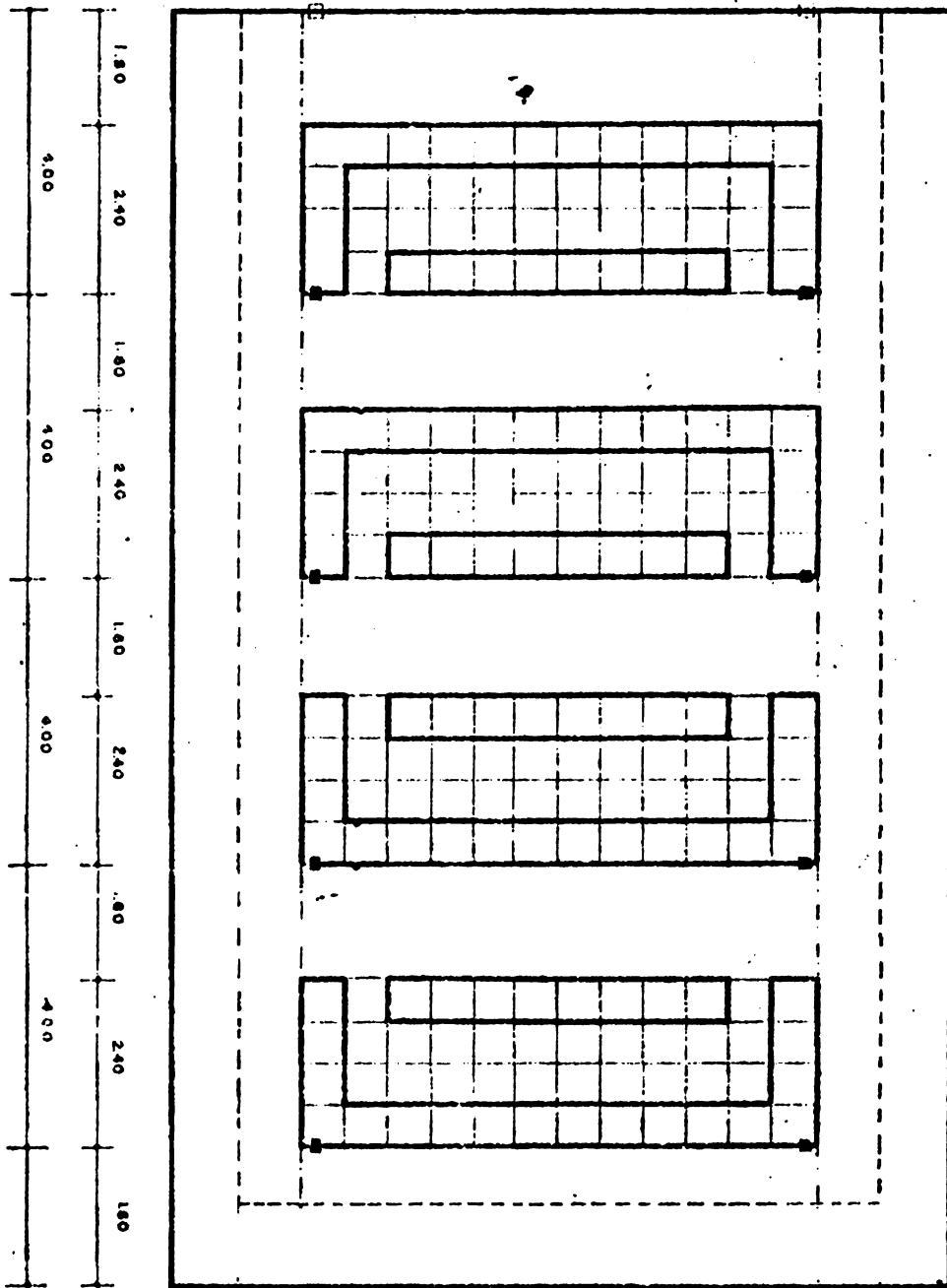
CONTENU ANALYSE PROPOSITION

COMPTOIRS POUR MARCHANDIS

COMPTOIRS DE  
LEGUMES ET DIVERS ALIMENTS

14

REVIZOR  
ACH.  
*Carlos M. G. G. G.*  
CARLOS G. G. G.



15

ARCH  
*Carlos A Donilla*  
 CARLOS A DONILLA

CONTENU: PROPOSITION  
 D'EMPLACEMENT MARCHANDE

LIEU  
 MARCHÉ DE GRAINS, FRUITS,  
 LÉGUMES ET DIVERS ALIMENTS

SENACA

ACCORD DARNDR, IICA, AGDI

PLAN DIRECTEUR DE COMMERCE AGRICOLE

ECHELLE

DATE

845

Les vendeurs estiment en effet :

- que les comptoirs sont construits trop hauts (par contre ils ne peuvent rester assis)
- trop élevés, ils pensent qu'ils empêchent de voir complètement et facilement la marchandise (problème d'étalage).

D'autres objections plus diversifiées ont été faites mais elles reconnaissent et apprécient bien les comptoirs comme possibilité d'emmagasinage des produits. Si les vendeurs de viande estiment être important un endroit assez haut pour couper la viande, ils déplorent par contre, le fait d'être obligé de se tenir debout

Le tableau 3 fournit les informations économiques sur les calculs des investissements pour les ensembles modulaires de vente dans les neuf trajets.

### 3.6.2 Pavage de Superficies

Ce type d'ouvrage vise à :

- a. éviter des bourbiers dans les marchés
- b. faciliter le nettoyage
- c. aider à la démarcation des zones de vente et de circulation, etc... améliorant considérablement l'ordre dans les espaces de marché et partant leur utilisation

Très simples, ces ouvrages sont des couches pavées sur lesquelles seront tracés, à des intervalles réguliers, de petits canaux de drainage orientés, selon le système de pente, vers d'autres qui, finalement, permettent le drainage facile des eaux de pluie. Dans l'ordre qui suit, il y a 4 zones pour lesquelles la qualité du pavage est croissante, ce sont :

- a. les zones de vente,
- b. les zones de circulation de piétons,
- c. les zones de stationnement de véhicules,
- d. les zones de circulation de véhicules.

Les différentes superficies à paver pour chaque marché sont présentées dans le tableau 2 (ligne 3, 4c, 4d, 5b). Le tableau 3 traite des estimations d'investissement en superficie pavée.

### 3.6.3 Unités sanitaires

On estime qu'ils sont d'une très grande importance pour améliorer l'hygiène dans les marchés.

Considérant la composition par sexe de la population des marchés, la capacité des services pour dames sera considérablement plus élevée que celle réservée aux hommes.

Le moment des investissements en unités sanitaires de chaque marché figure avec celui des autres services dans la ligne 1.b du tableau 3.

### 3.6.4 Investissement Total du Projet

Il faut considérer pour ce projet les différents types d'investissement. Ce sont :

- L'investissement en amélioration ou investissement initial - \$ 2.991.200 (tableau 3)

L'investissement nécessaire au cours de la vie utile du projet :

Investissement pour le renouvellement des installations et équipement \$ 239.000.-

Investissement nécessaire pour les agrandissements prévus \$ 449.000.

TARLEAU No. 3 : INVESTISSEMENTS INITIAUX, BUDGET D'OPERATION ET COEFFICIENT BENEFICES / INVESTISSEMENT DES NEUF PROJETS DE MARCHES

	Pont Sondé	Fonds-des Nègres	Perrin	Desarmeres	Limbé	Chansulme	St-Marc	Gondives	Jaemel	TOTAL
1. INVESTISSEMENTS INITIAUX (milliers US \$)	390.6	267.9	267.9	185.4	519.6	196.1	519.5	452.6	172.3	2991.2
a) Coût aire couverte	112.5	66.9	90.5	59.0	160.3	48.5	155.3	155.2	59.5	927.6
b) Coût Services et autres	48.3	38.0	36.0	28.2	53.8	32.0	54.1	48.1	24.3	346.5
c) Coût aire pavée	211.2	157.4	128.6	97.4	279.6	106.3	285.6	227.7	80.3	1574.3
d) Autres et Im- prévus	19.6	13.7	12.8	8.8	24.7	9.3	24.8	21.6	8.2	142.5
2. BUDGET D'OPERATION										
2.1 Revenus Totaux	55.8	37.6	37.2	18.3	88.1	29.1	107.9	69.3	23.2	466.6
a) Loyer	54.2	36.4	36.5	17.9	86.5	28.7	102.1	63.5	18.6	444.6
b) Parc	1.6	1.2	0.7	0.4	1.6	0.4	5.8	5.6	4.4	22.0
2.2 Dépenses	13.9	13.9	7.2	7.2	13.9	7.2	20.3	20.3	12.0	115.9
a) Personnel	12.0	12.0	6.1	6.1	12.0	6.1	17.7	17.7	10.6	100.2
b) Matériels	0.6	0.6	0.4	0.4	0.6	0.4	0.8	0.8	0.4	5.0
c) Services	0.6	0.6	0.4	0.4	0.6	0.4	0.8	0.8	0.4	5.0
d) Autres et Im- prévus	0.7	0.7	0.3	0.	0.7	0.3	1.0	1.0	0.6	5.6
2.3 Bénéfices Bruts (2.1) - (2.2)	41.9	23.7	30.0	11.1	74.2	21.9	87.6	49.0	11.2	350.7
3. COEFFICIENT BENEFICES/INVESTISSEMENT (2.3)/(1)	10.7	6.2	11.2	6.0	14.3	11.2	16.9	10.8	6.5	11.7

Sources : Tableaux 17, 18, 19, 24 et 27 du Programme d'Amélioration de Marchés Publics

Le calendrier d'investissement pendant la durée du projet est simple : \$ 688.000 pour la huitième année et le même montant pour la seizième.

### 3.7 Budget de Fonctionnement des Projets

Pour avoir des antécédents pouvant permettre d'évaluer les avant-projets, le tableau 3 présente les calculs préliminaires des dépenses et des revenus occasionés par la future gestion des marchés.

#### 3.7.1 Dépenses

Les dépenses annuelles de fonctionnement s'élèvent à \$ 115.900. Elles incluent non seulement les frais de personnel, mais encore les dépenses en matériel et autres: services, dépréciation, assurances, etc... Le tableau 3 (rubrique 2) résume les différentes dépenses pour chaque marché considéré.

#### 3.7.2 Revenus

Les possibilités d'obtention de financement pour améliorer les marchés du pays dépendront de leur capacité d'auto-financement en ce qui a trait à leur fonctionnement et leur entretien. A cet égard, deux sources possibles de revenus sont considérées :

- a. Paiement pour parking de véhicules ou taxe d'entrée au marché
- b. Paiement par les vendeurs pour la location d'un espace ou d'un poste de vente ou bien d'une taxe d'entrée au marché.

En ce qui concerne la première source, on a considéré pour les calculs préliminaires deux alternatives de tarifs. La première prévoit \$ 2.00 pour les camions et \$ 1.00 pour les camionnettes et autres véhicules.

La deuxième alternative envisage \$ 3.00 pour les camions et \$ 1.50 pour les autres véhicules motorisés.

Quant à l'autre source, on pense avec les spécialistes en administration de marché que les commerçants ne doivent pas payer plus de 1 à 2% de la valeur totale de leur vente. Ainsi, on a calculé que chaque vendeur aurait à payer \$ 1.50 à \$ 3.00 par mois. Cependant, pour fixer un tarif éventuel il faut considérer les groupes de commerçants les plus pauvres et non la moyenne.

### 3.7.3 Projections des Revenus et des Dépenses

Si on se réfère au paragraphe 6, il ressort que la capacité de chaque marché augmenterait au cours du projet de 40% de la capacité initiale. Cet élargissement se ferait en deux étapes. La première de 20% dans l'année 8 et la deuxième de la même dimension dans l'année 16.

Ces augmentations entraîneraient un accroissement (dans les mêmes proportions) des revenus de marchés pour vente de services. Selon différents schémas de tarification, les revenus annuels seraient les suivants (en milliers de dollars)

<u>Période</u>	<u>Alternatives</u>		
	I	II	III
De l'année 1 à la 8ème	326	549	467
De la 9ème à la 16ème	391	653	560
De la 17ème à la 25ème	456	762	654

Pour les dépenses de fonctionnement, la situation est très différente. Il n'existe pas une augmentation proportionnelle des dépenses à cause de l'existence de certains coûts fixes.

Même les coûts variables augmentent dans une proportion inférieure aux augmentations de la capacité du marché. Ainsi, les dépenses passeraient de 116 à 128 milliers de dollars pendant l'année 9 et à 139 milliers à partir de l'année 17.

### 3.8 Evaluation du Programme et Conclusions

#### 3.8.1 Bénéfices privés

Pour évaluer les trois alternatives ci-avant étudiées, on a utilisé les trois indicateurs suivants :

- le ratio avantages/coûts à 12%
- la valeur nette actualisée à 12%
- le taux de rentabilité interne à un coût d'opportunité du capital de 15%.

En plus de ces trois indicateurs, on a retenu les coefficients revenus-investissement de la première année pour avoir une idée des bénéfices des différents projets.

Ainsi, on a obtenu les résultats suivants :

	<u>Alternatives</u>		
	I	II	III
Ratio avantages/coûts	0,64	1,07	0,92
Taux de rentabilité interne	11 %	15,5%	12 %
Valeur nette actualisée à 12%	-1.386,6	-28,9	544,4

Ces résultats montrent en général une rentabilité relativement basse. Ceci ne contredit pas la tendance généralement constatée dans l'évaluation des projets de marchés publics envisagés du point de vue privé. Car même, indirectement, les municipalités ou l'Etat subventionnent les petits commerçants dont le revenu est assez bas donc



insuffisant pour payer aux responsables des marchés des loyers qui seraient rentables. En fait, ce qui intéresse les gouvernements quand ils construisent les marchés, ce sont les bénéfices sociaux qu'ils procurent non seulement aux petits commerçants, mais encore aux consommateurs.

Dans cet ordre d'idées, si l'on se réfère aux projets analysés, il est possible qu'ils ne soient un négoce brillant du point de vue administratif. Mais les effets économiques et sociaux qu'ils produisent sont réellement importants.

En ce qui concerne les différences entre les projets, bien que les coefficients bénéfices-coûts de la première année de fonctionnement (tableau 3, ligne 3) soient très simples, ils donnent une idée acceptable sur de telles différences.

### 3.8.2 Effets indirects du Programme

La mesure des effets ou bénéfices indirects est l'un des problèmes les plus délicats de pré-Investissement. Pour le Projet d'Amélioration de Marchés, l'on s'est arrêté à une estimation des pertes physiques de produits qu'on chercherait à éviter dans les marchés, moyennant les améliorations projetées.

PROGRES POSTERIEURS A LA PUBLICATION DU PROGRAMME DE MARCHES

Après la publication du Programme d'Amélioration de Marchés Publics en mars, le SENACA continua à travailler à la formulation de nouveaux projets : celui du marché régional de Petite-Rivière de l'Artibonite et celui du marché régional de l'Asile.

Dans cet intervalle, on a obtenu de grands et intéressants progrès dans les conceptions de solutions qui furent introduites partiellement dans l'un ou l'autre des deux projets sus-indiqués.

A. L'IDEE DE MARCHE-PARC

D'après nous, l'apport le plus intéressant est l'idée de "marché-parc". Une telle proposition a une histoire. Comme on se rappellera, le Programme d'Amélioration de Marchés proposait pour chaque projet des ensembles de postes couverts (de 200 m<sup>2</sup>) pour les produits les plus périssables et d'autre part, pour les autres produits il prévoyait seulement des surfaces dures et bien drainées pour éviter les actuels bourbiers et leurs problèmes correspondants. Cette seconde solution comportait deux problèmes : i) le coût élevé du pavage, et ii) le réchauffement de la surface pavée.

Le premier problème fut résolu en changeant le pavage par une petite plate-forme de matériel hautement perméable (voir plan 1).

La solution au second problème s'inspire de la tradition des petits marchés ruraux, qui surgissent à un croisement de chemin sous l'ombre d'un grand arbre feuillu. Par conséquent, on propose - comme on le voit sur la Figure 2 - de placer au centre des ensembles des arbres à développement rapide et de caractéristiques appropriées aux fonctions qu'on leur assigne.

L'aspect physique de ces marchés serait peu conventionnel, d'où leur appellation de "marchés-parcs".

## B. PLAN D'ENSEMBLE

Un autre des problèmes résolus avec satisfaction dans les projets de l'Asile et de Petite Rivière de l'Artibonite est celui se référant au Plan d'Ensemble. Le plan 3 montre le type de solution adoptée pour le marché de Petite Rivière de l'Artibonite. Contrairement aux alternatives proposées en 1979, il résoud les problèmes d'interférences entre la circulation à pied et celle des véhicules.

## C. AUTRES ASPECTS

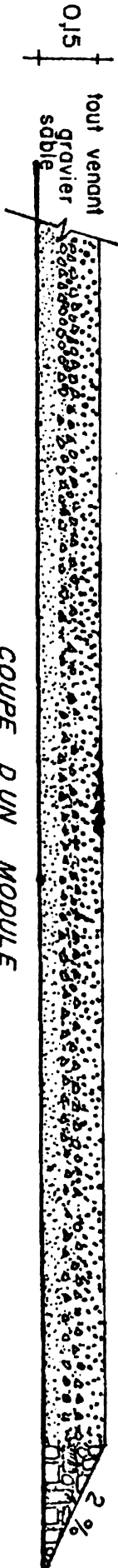
Nous croyons qu'il est intéressant de signaler les aspects suivants:

- a. Un nouvel ensemble modulaire de postes, plus étroit et plus long qui garde approximativement la même superficie que le plan antérieur.
- b. Le plan d'un petit ensemble circulaire de postes de nourritures préparées.
- c. Une unité administrative du marché.
- d. Un nouveau plan de postes de vente de viande qui suit un modèle actuellement en fonctionnement dans divers marchés du pays.

## A. Le nouvel ensemble modulaire présente trois avantages:

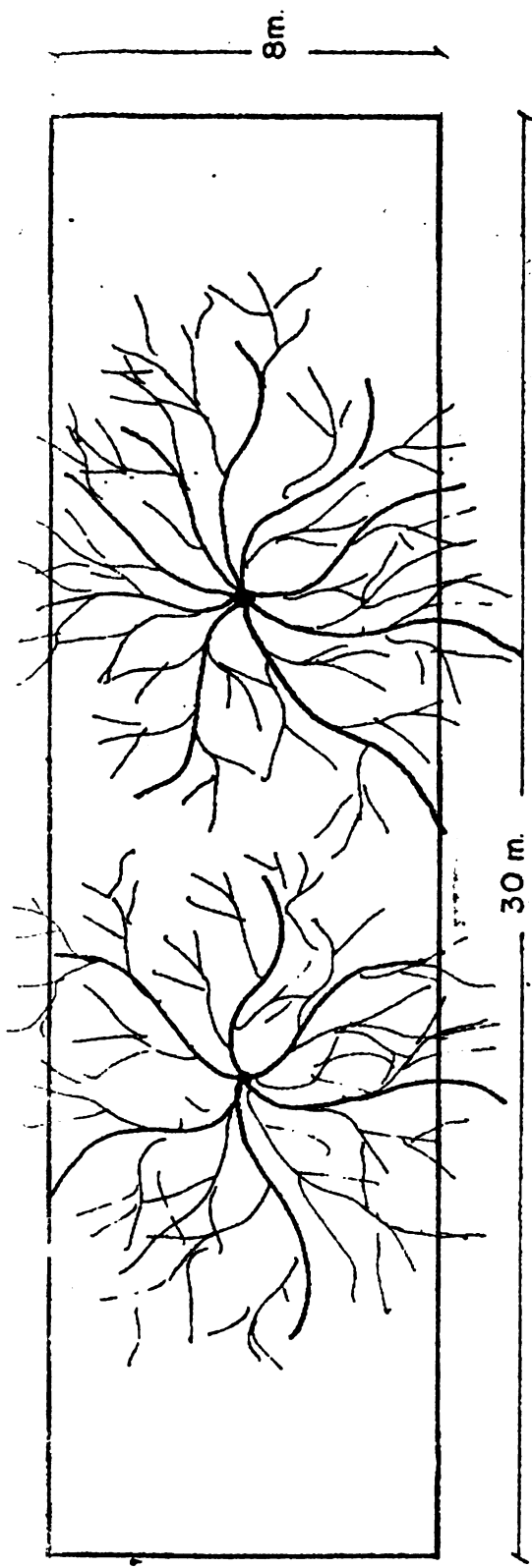
- Une plus grande périphérie qui permet un accès plus libre aux portes
- il est plus clair et plus aéré
- les structures ont moins de portée entre les poutres, par conséquent sont moins coûteuses.

- B. L'ensemble de postes circulaire vient de l'idée de faire une petite "choucoute" divisée en quatre sections; pour des raisons pratiques, on préféra finalement ne pas travailler avec un toit de paille et on le changea par un toit en béton. Malgré tout, on garda la forme circulaire qui bien qu'elle ait certaines complications dans la construction fournit aux postes une grande indépendance et un plus grand rapport "zone d'attention au public/zone de travail" que d'autres solutions. Dans le Plan 4 on présente le dessin de l'ensemble mentionné.
- C. Dans les projets antérieurs, on calcula toujours le coût d'une construction pour des activités administratives du marché mais on ne l'avait pas dessinée. Dans le Plan 5, nous présentons ses caractéristiques et dimensions.

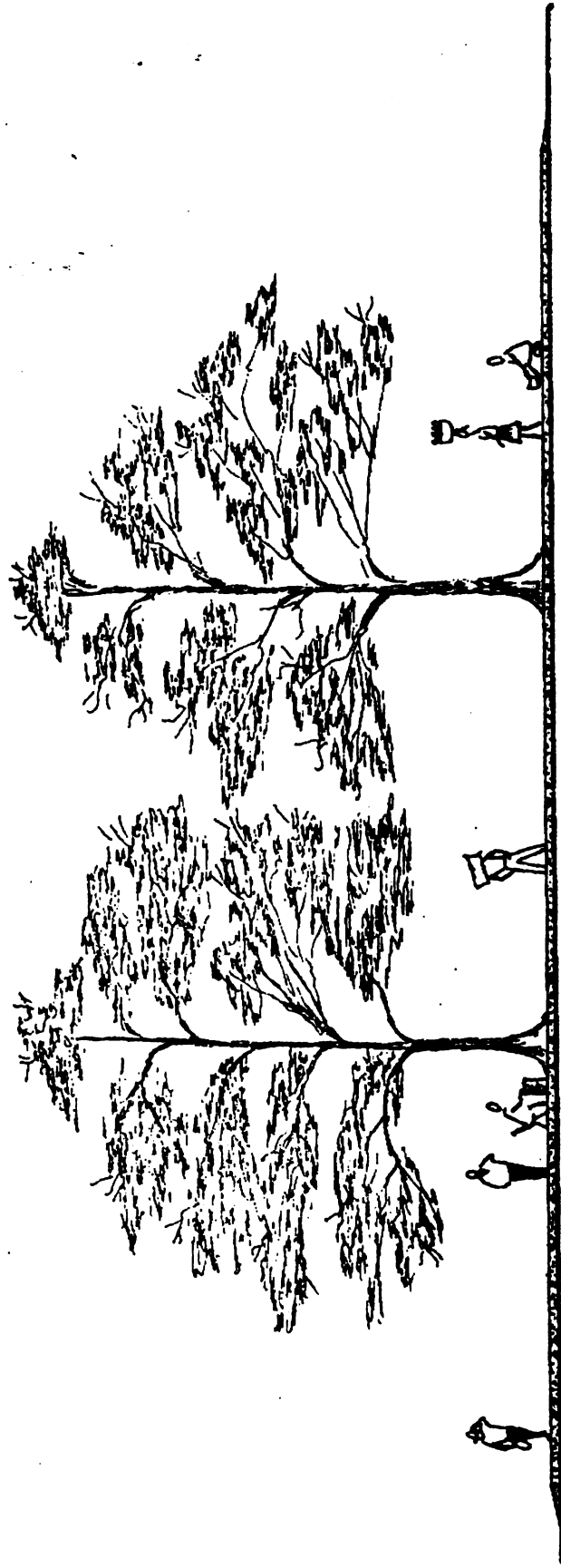


*COUPE D UN MODULE  
DE POSTES DE VENTES NON  
COUVERT*

PLAN 1

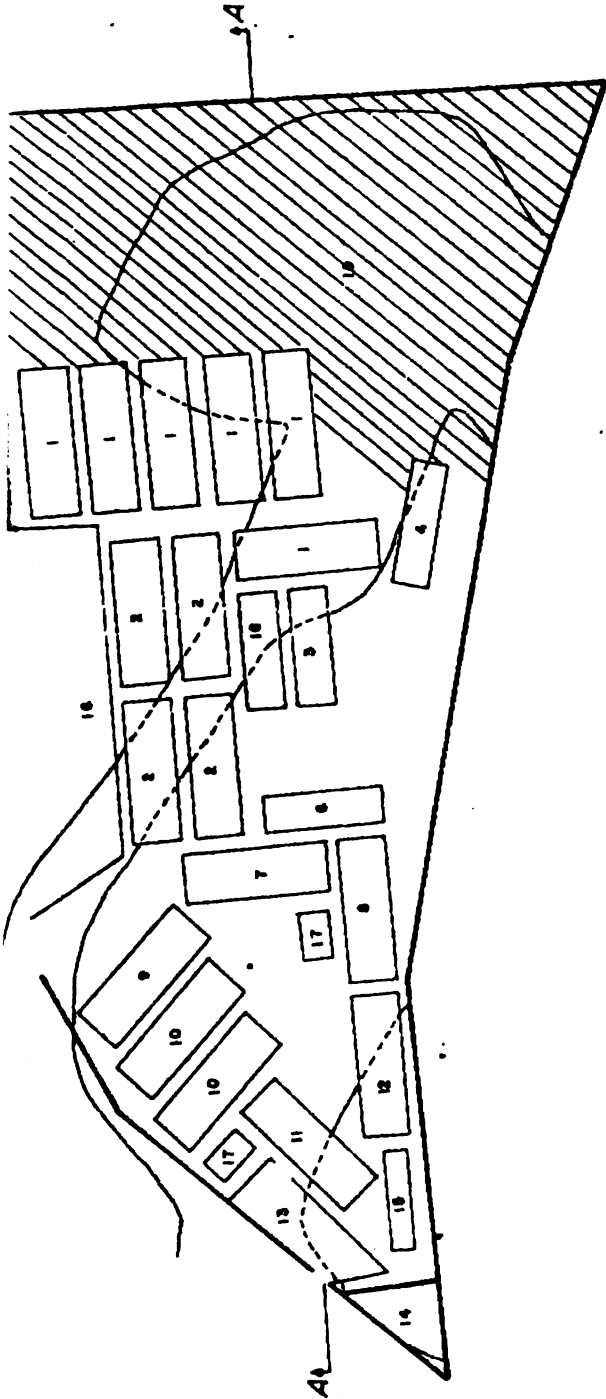


MODULE NON COUVERT 240 m<sup>2</sup>



PLAN 2

SENACA-Accord HAI/ACDI/IICA



éch. hor. 1/1000

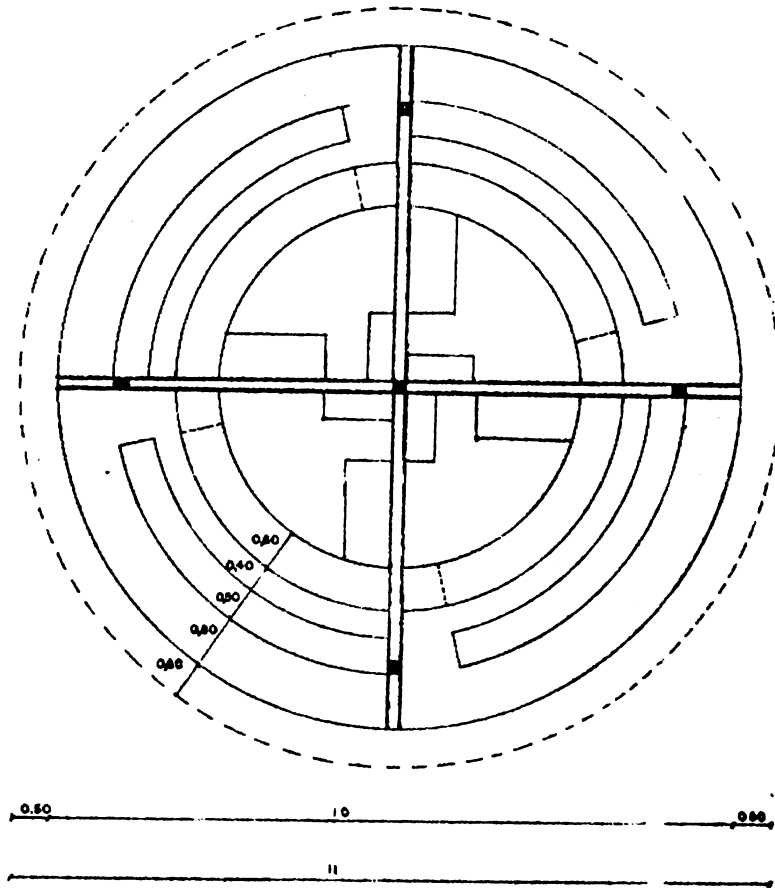
éch. vert. 1/500

PLAN 3

COUPE A A

Plan d'Ensemble du Marché de Petite Rivière de l'Artibonite

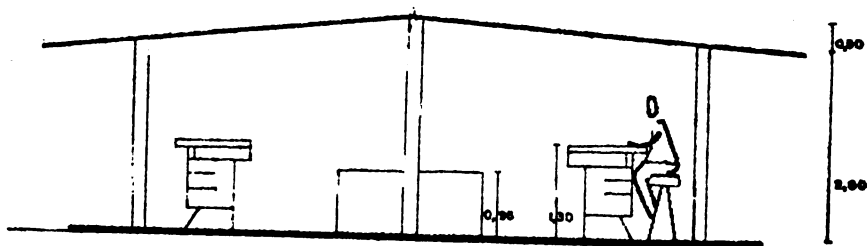
SENACA - ACCORD HAI/ACDI/IICA



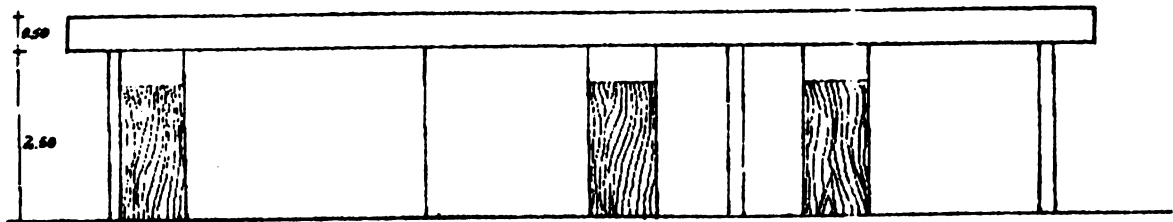
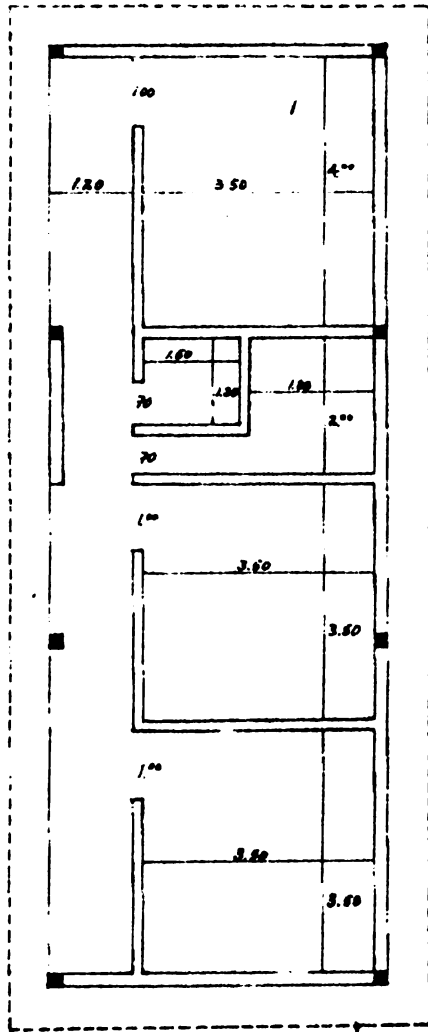
## PLAN 4

Ensemble de postes de ventes d'aliments préparés

SENACA - ACCORD HAI/ACDI/IICA







PLAN 5

MAISIE  
LOCAL ADMINISTRATIF



## 2EME P A R T I E - CHAPITRE 4

### PROGRAMME 4. SERVICES ET MECANISMES D'ORIENTATION DE LA COMMERCIALISATION AGRICOLE.

#### SOUS-PROGRAMMES

- 4.1 SYSTEMES D'INFORMATION DE MARCHES
- 4.2 ETUDES ET PROJETS DE COMMERCIALISATION  
AGRICOLE
- 4.3 STANDARDISATION DE POIDS ET MESURES



## 4.1 SYSTEMES D'INFORMATION DE MARCHES

### 4.1.1 ANTECEDENTS

Le SENACA dans le cadre du système d'information de marché s'occupe de la collecte des données de prix au niveau de 27 marchés dont 12 urbains, 9 régionaux et 7 ruraux-locaux répartis à travers tout le territoire de la République. Ces marchés ont été choisis en fonction des critères suivants : accessibilité, étendue de la zone d'influence, variété de produits offerts, jour de fonctionnement et répartition dans une zone donnée.

Deux institutions : le DARNDR et l'IHPCADE, participent à la collecte des données. Dans chaque marché sélectionné, à part ceux de Port-au-Prince, les prix sont prélevés par l'employé (Agent d'Extension) de l'une des institutions précitées. A noter que l'agent évolue dans la zone où se trouve le marché retenu.

La collecte des données de prix se fait à trois niveaux où étapes du circuit de commercialisation :

- Producteur : Prix payé au producteur par le grossiste, la revendeuse ou le consommateur
- Grossiste (Madam Sara) : Prix auquel il vend
- Détaillant (revendeuse): Prix auquel il vend au consommateur.

Les données une fois collectées sont traitées en vue de leur diffusion à travers les stations de radio et utilisées pour la préparation de bulletins.

Pour ce qui concerne la diffusion des données, elle se fait cinq fois par semaine pour les marchés de la Capitale, trois fois pour les marchés urbains et une fois pour les marchés régionaux des provinces où fonctionnent des stations de radiodiffusion : Port-de-Paix, Cap-Haïtien, Gonaïves, St-Marc, Port-au-Prince, Cayes. En ce qui a trait au bulletin, il a des publications hebdomadaires, trimestrielles et an-

nuelles.

Les données sont présentées de la manière suivante :

- Prix moyens payés au Producteur, Madam Sara (grossiste), revendeuse par marché pour les principaux produits agricoles.
- Prix minimum, moyen et maximum dans un marché donné au cours de la semaine.

L'analyse des données se circonscrit aux aspects suivants :

- Variations mensuelles de prix d'un produit sur un même marché.
- Variations mensuelles de prix d'un produit d'un marché à un autre à l'intérieur d'une région.
- Variations trimestrielles des prix d'une région à l'autre par groupe de marché.

En plus des informations de prix, le SENACA s'occupe également de la collecte des données relatives à la provenance des produits agricoles qui alimentent les principaux marchés urbains et régionaux de la République.

#### 4.1.2 PROPOSITION D'AMELIORATION DU SYSTEME D'INFORMATION DE PRIX ET DE MARCHES

Les actions conçues pour améliorer le système d'information de marchés sont divisées en deux groupes :

Le premier comprend les actions pour lesquelles on dispose d'un financement provenant de l'accord tripartite DARNDR/ACDI/IICA et ressources représentant la contribution haïtienne courantes du SENACA. Ces actions visent des améliorations relativement simples et peu coûteuses consistant particulièrement à collecter, traiter et publier des informations sur les stocks et leur variation dans les dépôts (entrepôts) de produits agricoles à Port-au-Prince. Additionnellement, au niveau régional, on projette d'établir, avec la participation des Représentants régionaux du SENACA, un mécanisme de collecte de données sur les époques de semis et de récolte pour divers produits, en vue d'amé-

liorer l'interprétation des variations de prix.

Le second groupe considère les actions d'amélioration présentées pour la première fois, sans certitude de financement. Cependant, nous croyons qu'en raison de leur importance, il ne sera pas difficile de trouver un "mécène" national ou international.

Nous intégrons ces améliorations dans un seul projet que nous appellerons "Système Intégré d'Informations d'Aliments" (SINTINAL).

#### Définition du Problème

Au cours des dernières années, le pays a connu diverses crises pour certains aliments vitaux. Peut-être, les plus sérieuses ont été celles du sucre, du riz, des haricots et du poulet. Le Gouvernement recourut à diverses mesures pour résoudre le problème, mais toujours la crise était en plein développement.

Malheureusement, le Gouvernement n'a pas les mêmes facilités dont dispose une maîtresse de maison pour prévoir les aliments qu'il doit acquérir ou remplacer avec célérité. La maîtresse de maison n'a qu'à regarder ses étagères pour se rendre compte que dans quelques jours le sucre sera épuisé, qu'elle devra acheter aujourd'hui même du riz ou remplacer l'huile par la margarine qu'elle possède.

Pour sa part, un Gouvernement qui désire prévenir les problèmes de pénurie d'aliments doit établir un système adéquat d'information sur la disponibilité, les revenus et l'utilisation d'aliments et de certains mécanismes de projection et d'avertissement sur les déficits possibles.

Actuellement, le Gouvernement dispose du système d'information de prix fonctionnant au Département de l'Agriculture par l'intermédiaire du SENACA. Dans une certaine mesure, les augmentations de prix sont des indicateurs de rareté qui signalent l'existence d'un problème. Cependant, il n'existe pas d'autres informations qui permettent

une bonne interprétation des changements de prix.

Nous, qui préparons le bulletin de prix du SENACA, sommes les premiers à faire une auto-critique en raison de son caractère essentiellement descriptif. Dans le but d'améliorer cette situation, le SENACA essaie un système d'observation de stocks de grains et de leurs variations dans les "dépôts" de Port-au-Prince. La publication périodique des résultats aura lieu à partir de Juillet 1980. En dépit de cette amélioration, le SENACA pense qu'il est possible de progresser beaucoup plus. A cet égard, nous saisissons cette opportunité pour présenter le projet "Système Intégré d'Information d'Aliments (SINTINAL).

#### 4.1.3 LE PROJET SINTINAL

##### I. Objectifs

Ainsi qu'on l'a laissé entendre antérieurement, l'objectif fondamental consiste à mettre à la disposition du Gouvernement un ensemble intégré d'information actualisée et projetée à court terme (deux ou trois mois) sur l'offre et la demande globale d'aliments et d'autres variables additionnelles (stocks et prix) de telle sorte que cet ensemble d'information lui permette de prendre les mesures opportunes correspondantes afin d'assurer à la population un approvisionnement satisfaisant en produits alimentaires.

##### II. Caractéristiques du Système

Le Système serait organisé avec la participation de plusieurs entités et aurait comme base l'Unité d'Information de Prix et Marchés du SENACA. Cette Unité élaborerait les types d'information suivants :

1. Prix de marchés
2. Variations de stocks
3. Etat de semis et pronostics de récolte en collaboration avec l'Unité de Statistiques du DARNDR.



4. Projection de consommation conjointement avec BUNAFPAN.
5. Projections d'importations et d'exportations d'aliments (sur la base des permis approuvés conjointement par le Ministère du Commerce et le DARNDR) en collaboration avec le Département du Commerce.
6. Additionnellement et occasionnellement le SENACA, de concert avec le Département des Travaux Publics, Transports et Communications, réalisera des échantillonnages et des comptages de camions sur certaines routes du Pays afin de compléter certaines informations.

Périodiquement (chaque quinzaine ou chaque mois) le SENACA publiera un bulletin contenant l'information corresponsante.

Dans le tableau ci-joint, nous présentons une simulation sur l'information, résumé que pourrait fournir le bulletin du SINTINAL.

La partie gauche du tableau - les colonnes (a), (b) et (c) - contient, pour chaque produit et chaque mois considérés, les variables suivantes :

- Stocks initial
- Prévision de récolte
- Importations autorisées.

Ensuite, la colonne (d) évalue le total disponible.

La partie droite du tableau - colonnes (e) et (f) - montre les variables d'utilisation du produit.

- (e) exportations autorisées
- (f) consommation humaine et des autres sectedurs de l'économie; éleveur, agro-industrie, industrie, etc...

Dans la colonne (g) figure l'utilisation totale, c'est-à-dire les exportations plus la consommation.

La colonne (h) fait pour la fin du mois une estimation de stocks:

disponibilité (d) - utilisation (g). Finalement, la dernière colonne (i) est destinée à qualifier la situation pour le produit correspondant. Au dessous d'un certain niveau, la situation pourrait être considérée comme une utilisation d'alerte ou bien d'urgence etc... On devra prévoir le processus à suivre selon la gravité de la qualification. Ainsi, si l'on arrive à l'état d'urgence, le Service chargé des réserves alimentaires devra lancer sur le marché une partie de ses stocks et devra faire des importations immédiates. Cependant, nous croyons savoir que le système empêchera d'arriver à des situations si dramatiques. Ordinairement, dans le cas de situation d'alerte, les problèmes pourraient être résolus.

D'ailleurs, le bulletin devra renseigner sur les tendances des prix des stocks dans les dépôts de Port-au-Prince et dans les centres d'emmagasiner du pays. De la même manière, on y trouverait d'autres types de données qui complètent l'information générale sur les flux et disponibilités d'aliments.

Finalement, le bulletin contiendra une section qui interpréterait les tendances et indiquerait au gouvernement les situations qui réclament son intervention.

Le groupe chargé de l'interprétation de la masse d'information - ce que les spécialistes appellent l'intelligencia de marchés - pourrait remplir le rôle de secrétariat technique d'une commission interministérielle chargée de proposer et coordonner des actions permettant de faire face aux crises alimentaires.

Cette commission pourrait être composée des représentants des Ministères du Plan, du Commerce et de l'Industrie, de l'Agriculture et du Secteur Privé.

TABLEAU 1. SIMULATION DE L'INFORMATION QUE POURRAIT FOURNIR LE BULLETIN "SINTINAL"  
BULLETIN JANVIER 1982

PRODUIT

	(a)	(b)	(c)	(d)=(a)+(b)+(c)	(e)	(f)	(g)=(e)+(f)	(h)=(d)-(g)	(i)
	Stock Initial	Récolte	Importations	Disponibilité	Exportations	Consommation	Utilisation	Stock Final	Qualification de la Situation
JANVIER	10.000	15.000	-	25.000	-	10.000	10.000	15.000	
FEVRIER	15.000	-	-	15.000	-	10.050	10.050	4.950	Alerte
MARS	4.950	-	7.000	11.950	-	10.100	10.100	1.850	Urgence
AVRIL	1.850	5.000	-	-	-	10.150	10.150	-	

(a) L'information du mois de Janvier correspond aux résultats des enquêtes

(b) Projection basée sur enquêtes de superficie semis et pronostics de rendements

(c) Les données du mois de mars correspondent aux permis approuvés. Pour le mois d'Avril, il a actuellement des démarches approuvées pour 2.000 T.M. et des demandes prévues pour 1.800.

(e) Interdites provisoirement.

(f) Projections fournies par l'étude SFNACA-BUNAFPAN.

### III. Ressources Nécessaires

La mise en marche du système exige d'une part certains travaux préalables et d'autre part des activités permanentes.

Les travaux préalables sont les suivants:

a. Une analyse profonde des enquêtes réalisées sur la consommation d'aliments, particulièrement l'enquête effectuée en 1978 par l'IHS. Cette analyse doit conduire à des projections mensuelles de consommation des principaux produits.

b. Prévisions d'importations et d'exportations

Généralement, avant d'approuver les permis d'importation et d'exportation de produits agricoles, le Département du commerce sollicite l'opinion du Département de l'Agriculture dans le souci de ne pas perturber l'approvisionnement de la population et les objectifs de production. Il est souhaitable que cette démarche soit permanente.

Il existe un système en fonctionnement qui fournirait sans difficulté l'information relative aux importations et exportations d'aliments qui ont été autorisées. Par conséquent, on n'a pas considéré les ressources additionnelles.

c. Variations de stocks

Actuellement, il existe au moins trois types d'emmagasinage de grains:

i. Celui du Secteur Gouvernemental dont les volumes sont facilement connus; dans ce cas, il n'y a pas de problèmes de quantification.

ii. Celui du Secteur Paysan présentant une grande dispersion et des formes généralement très traditionnelles, donc difficiles à valuer.

- iv. Les installations d'entreprises publiques ou privées, commerciales et industrielles telles que celles de la Minoterie, de la Régie du Tabac et des allumettes, etc...

En ce qui concerne les coûts d'une investigation sur les installations d'emmagasinage, le coût le plus élevé serait celui d'une enquête au niveau rural pour établir l'ampleur de retention du grain par les agriculteurs. Selon des estimations du SENACA, le coût d'une enquête de cette envergure serait de l'ordre de \$10.000. A cet égard, il est en mesure de faire participer ses Représentants Régionaux et observateurs de prix aux inventaires de semis pour chaque saison et aux analyses des rendements possibles après deux mois de développement des cultures.

- d. Registre de semis et pronostics de récolte

Depuis quelque temps, on étudie dans le pays, l'établissement de procédés pour les pronostics de récolte.

Dans ce sens, le Service de Statistiques du DARNDR aussi bien que le SENACA dispose de quelques projets.

Etant donné l'importance du thème du point de vue de la commercialisation des grains, le SENACA est très intéressé à collaborer avec le Service des Statistiques.

#### IV Budget pour la mise en marche et opération du Système

Dans les estimations présentées ci-après, on inclura les coûts actuels du système d'information de prix de marchés tant pour le personnel du bureau central du SENACA que les 13 Représentants régionaux.

##### A. Etudes de base (qui se réaliseront durant les 2 premières années)

	<u>milliers US\$ de 1979</u>
1. Projections consommation	3.0
2. Estimation stockage paysan	10.0
3. " " dépôts	6.0
4. " " autres stockages	<u>1.0</u>
	20.0

##### B. Assistance Technique Externe

Un Consultant en statistique et économétrie	105.6
(2 ans)	

##### C. Equipement ( Pour le Quinquennat)

2 Vehicules tout-terrain	24.0
Equipements de bureau	<u>5.0</u>
Sous-total	29.0

##### D. Personnel National (Coûts Annuels)

1 Responsable de Programme	8.4
1 Economiste	7.2
1 Statisticien	4.8
2 Tabulateurs	.60
2 Chefs d'enquete	7.2
13 Représentants régionaux	23.4
	-

2 secrétaires	7.2
7 Chauffeurs	<u>1.8</u>
Sous-Total	66.0

E. Enquêtes Permanents (Coûts annuels)

1. Stocks de dépôts	5.0
2. Transport d'aliments	3.0
3. Semis et rendements	<u>4.0</u>
Sous-total	12.0

F. Coûts d'Opération (annuel)

Entretien	
Entretien équipements	5.0
Carburants, etc	5.0
Voyages, per dien, etc	3.0
Publications	3.0
Services ordinateur, tabulation etc	<u>4.0</u>
Sous-total	20.0

On doit remarquer que les dépenses indiquées couvrent différentes périodes d'exécution.

Au chapitre sur le Financement - ChapIII-3 on présente le calendrier de dépenses pour le quinquennat, tout en indiquant les dépenses par année.

#### 4.2 ETUDES ET PROJETS DE COMMERCIALISATION AGRICOLE

Dans cette proposition préliminaire d'un Plan Quinquennal de Commercialisation Agricole, il y a certains aspects incomplets. Quelques-uns pourraient être achevés avant l'entrée en vigueur du Plan (en octobre 1981). Mais, il y a aussi d'autres aspects qui devront être terminés au cours de l'exécution du Plan. Cette situation ne doit pas trop nous préoccuper, parce que comme on le sait bien, la planification est un processus permanent, de sorte qu'un plan est toujours dans un processus d'expansion ou d'approfondissement.

Ce Chapitre s'occupera de l'activité d'élargissement et d'approfondissement du Plan. 1/

En grandes lignes, les aspects ou matières qui devront être traités au cours du prochain quinquennat sont:

- i. Approfondissement et actualisation du Diagnostic général
- ii. Elaboration du Programme de Commercialisation de produits d'origine animale
- iii. Préparation de projets
- iv. Elaboration d'autres études.

Par la suite, on essaiera d'expliquer brièvement les objectifs de telles études.

---

1/ Il est aussi recommandable que cette activité ait une contrepartie organisationnelle, c'est-à-dire, un groupe ou une unité au sein du SENACA qui ait les ressources et facilités pour continuer à élargir le diagnostic, à élaborer de nouveaux programmes et projets. Les unités exécutives (p.e. céréalière ou de produits périssables) peuvent aider à l'élaboration des projets ou études qui les concernent, mais il est trop difficile pour ces unités d'être responsables en même temps de l'exécution et des études.



#### 4.2.1 Achèvement, approfondissement et actualisation du Diagnostic Général de Commercialisation Agricole

Malgré les efforts déployés dans le passé, par l'IICA au cours de la période 1973-76 et par le SENACA dans les récentes années - toujours avec l'appui de l'ACDI- pour connaître et expliquer les problèmes de la commercialisation agricole en Haïti, il reste encore quelques aspects à étudier.

Le SENACA pense qu'au cours de l'exécution du Plan 1981-86, on devra combler de telles lacunes, spécialement en ce qui concerne :

- a) la commercialisation de produits d'origine animale
- b) la commercialisation d'aliments importés et d'exportation non traditionnelle
- c) le comportement des autres agents de la commercialisation (non compris la Madame Sara).

D'autre part, quelques-unes des études réalisées dans le passé - bien qu'elles constituent d'énormes apports- doivent être approfondies afin d'arriver à une compréhension plus complète. De même, de nombreuses enquêtes - spécialement celles réalisées entre 1973 et 1976 - ont perdu de leur actualité et doivent être reprises. Un exemple clair en est les enquêtes sur le transport d'aliments de 1975.

---

#### 1/ Ces agents sont les suivants :

- le spékilatè (particulièrement sur son action durant la saison morte des denrées d'exportation au cours de laquelle il travaille avec des produits de consommation interne)
- le voltigeur, sous-marin ou zombi, complément non légal du "spékilatè"
- le camionneur. Il est possible qu'avec l'importante amélioration du réseau routier du pays, ses fonctions subissent un changement ou une extension
- la Madame Sara locale et le sékrètè. Actuellement, on connaît relativement bien la Madame Sara régionale, alors qu'au contraire, on ne connaît pas suffisamment la Madame Sara locale plus modeste. On peut en dire de même du sékrètè, le collaborateur local de la Madame Sara.



#### 4.2.2 Elaboration du Programme de Commercialisation de Produits d'Origine Animale

Actuellement, le SENACA travaille au diagnostic de la commercialisation des viandes de boeuf, de porc et de cabri et de leurs dérivés et, d'autre part, sur la commercialisation de produits avicoles.

On espère qu'au cours des prochains mois on commence à travailler aux programmes et projets d'amélioration de la commercialisation de tels produits.

Quelques antécédents recueillis par le SENACA font penser que les analyses sur la commercialisation de produits d'origine animale pourraient changer certaines idées qui existent sur les possibilités de ces produits de fournir des protéines à bon marché.

Un exemple de ce qu'on affirme est le cas de la commercialisation des poulets en morceaux. On trouve que les morceaux les moins chers (ailes, dos, etc..) ont un rapport prix/grammes protéine inférieur à celui des céréales et légumineuses. C'est-à-dire, en variant les formes de commercialisation, on arrive à un coût de la protéine animale (complète) inférieur tout au moins égal à celui de la protéine végétale (incomplète).

#### 4.2.3 Préparation de Projets

Comme on l'a signalé dans d'autres sections, quelques-uns des programmes présentés contiennent de nombreuses idées de projet, qui devront nécessairement recevoir un plus grand degré d'élaboration au cours du prochain quinquennat.

Les principaux groupes de projets qui devront être élaborés sont les suivants :

- a) Deuxième groupe de centres de groupage de produits végétaux périssables;
- b) Projets de production-commercialisation réalisables moyennant des accords tripartites
- c) Compléments agro-industriels pour les centres de groupage déjà installés
- d) Projets d'amélioration de la commercialisation de produits d'origine animale
- e) Projet d'une unité de commerce extérieur.

#### 4.2.4 Elaboration d'autres études

On inclut ici toutes les différentes études qui, n'étant pas des projets, contribuent directement ou indirectement à améliorer la commercialisation de produits agricoles.

Sans essayer d'épuiser la liste, quelques-unes des études qui devront être menées au cours du prochain quinquennat sont les suivantes :

- a) Etudes de normes d'achat pour les produits sur lesquels travailleront les centres de commercialisation du SENACA.
- b) Etude sur les marchés publics régionaux qui entourent les villes les plus importantes du pays.  
Le SENACA juge qu'on doit approfondir les études sur certains marchés des villes les plus importantes du Pays, spécialement en raison du caractère que commencent à avoir ces marchés semi-grossistes. De telles études permettront d'orienter de futures solutions aux systèmes de distribution urbaine d'aliments.
- c) Etudes techniques et de coûts de commercialisation de produits d'exportation  
Toujours dans le but de promouvoir les exportations non traditionnelles, cette étude fera des recherches sur les techniques et les coûts des différentes fonctions de commercialisation de produits pour l'exportation, à savoir, le stockage, l'emballage, le transport, etc...

#### 4.2.5 Schéma Préliminaire du Contenu de l'Elargissement du Plan Quinquennal de Commercialisation Agricole 1981-86

Pour donner une vue d'ensemble des différents aspects qu'abordera l'élargissement du Plan Quinquennal de Commercialisation Agricole, nous présentons ci-après, le schéma préliminaire de son contenu.

##### I. Consommation et Utilisation Intermédiaire de Produits Agricoles

- 1.1 Antécédents de base sur les consommateurs (population, revenus, catégories occupationnelles, etc...)
- 1.2 Dépenses en aliments et auto-consommation (urbaine, rurale, par produits, niveaux de revenus, produits importés, etc..)
- 1.3 Habitudes d'achat : volumes, jours, types de commerce (marché, magasins, supermarchés, etc..)
- 1.4 Utilisation intermédiaire de produits agricoles (dans le secteur agricole, industrie, autres).

##### II. Exportation et Importation de Produits Agricoles

###### 2.1 Importations agricoles

- a. Evolution historique (volume, prix, contrôle)
- b. Possibilités de substitution des produits importés, rendement et prix internes, etc..
- c. Produits "anti-économiques" et avantages de leur importation, prix, rendement, utilisation, etc..
- d. Projections des importations agricoles.

###### 2.2 Exportations

- a. Evolution historique
- b. Conditions dans des marchés extérieurs  
-exigences sanitaires et normes de qualité réglementaires et commerciales
- c. Conditions internes des exportations de produits agricoles
- d. Evaluation et sélection d'un groupe de marchés et de produits possibles à promouvoir
- e. Etude par groupe de produits (prix internationaux et nationaux, rendements, coûts possibles, etc...)

### III. Distribution au Détail

#### 3.1 Marchés publics détaillants

##### a. Marchés urbains

i. inventaires et enquête sur des problèmes physiques et de commercialisation

ii. déficits et projection de besoins de marchés

##### b. Marchés ruraux (régionaux et locaux)

- Problèmes physiques et de commercialisation et projections des différentes variables

#### 3.2 Autres modalités du commerce au détail

(Estimation de variables : emploi, chiffres d'affaires, problèmes de commercialisation, projection, etc...)

##### a. commerçants ambulants

##### b. supermarchés

##### c. boutiques.

### IV. Distribution Grossiste et Groupage Rural

#### a. Groupage rural

- Les Madame Sara locales

- les Sekrètè

- les Voltigeurs (ou sous-marins ou zombis)

#### b. Distribution grossiste ou semi-grossiste

- La Madame Sara régionale

- Le Spékilatè

- Le camionneur

- Le Mèt Dépo privé et autres intermédiaires.

#### 4.2.6 Financement du Projet

On estime à US\$ 745000 les coûts de ce projet pendant les cinq prochaines années. Les détails des besoins de son financement seront présentés au chapitre 3 de la II partie.

#### 4.3 SOUS-PROGRAMME "STANDARDISATION DES UNITES DE MESURE UTILISEES DANS LE COMMERCE DES GRAINS COMESTIBLES" (\*)

##### I. INTRODUCTION

La multiplicité et la variété des unités de mesure ainsi que les irrégularités auxquelles elles donnent lieu constituent un handicap sérieux quant au déroulement harmonieux du commerce intérieur des grains comestibles et à la constitution d'une base statistique fiable au système national de planification agricole.

Le Service National de Commercialisation Agricole a senti la nécessité d'améliorer le système des poids et mesures en cours dans le pays. Mais, comment ? A quelles fins ? D'ailleurs, quelle est l'efficacité de l'actuel système ? De plus, quelle formule d'intervention adopter et à quel (s) niveau (x) du circuit de distribution ?

##### II. POURQUOI INTERVENIR DANS LE SYSTEME ?

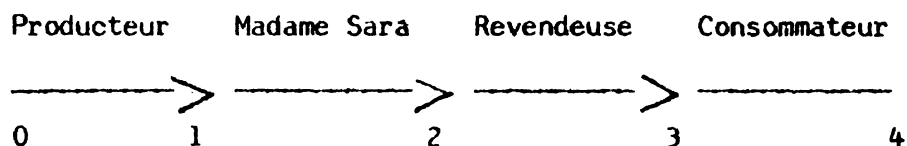
Les principales raisons susceptibles de justifier et d'orienter une intervention dépendent tant de la nature du système de commercialisation des grains comestibles que des caractéristiques de l'ensemble des unités de mesure.

###### a. Le système de commercialisation des céréales

(riz, maïs, petit mil) et des pois, met en relation le producteur et le consommateur final via différents types d'intermédiaires suivant un circuit simple :

---

(\*) Résumé du document du même titre préparé pour le SENACA par WERLEIGH, G.



Le premier cède sa production à la Madame Sara qui en assure la distribution à différents lieux d'échange (marchés régionaux de centres ruraux et urbains et des revendeuses dont la fonction consiste essentiellement à détailler le produit sur les marchés périphériques semi-ruraux, ruraux ou encore de carrefour... jusqu'au dernier consommateur final.

Ce circuit résume le mouvement des grains, en égard aux lieux d'échange, à la fonction des différents marchés et à l'importance des échanges. La figure suivante en présente une vue globale.

b) L'ensemble des unités de mesure se caractérise par son hétérogénéité, mais aussi par son équilibre, sa cohérence et sa rationalité.

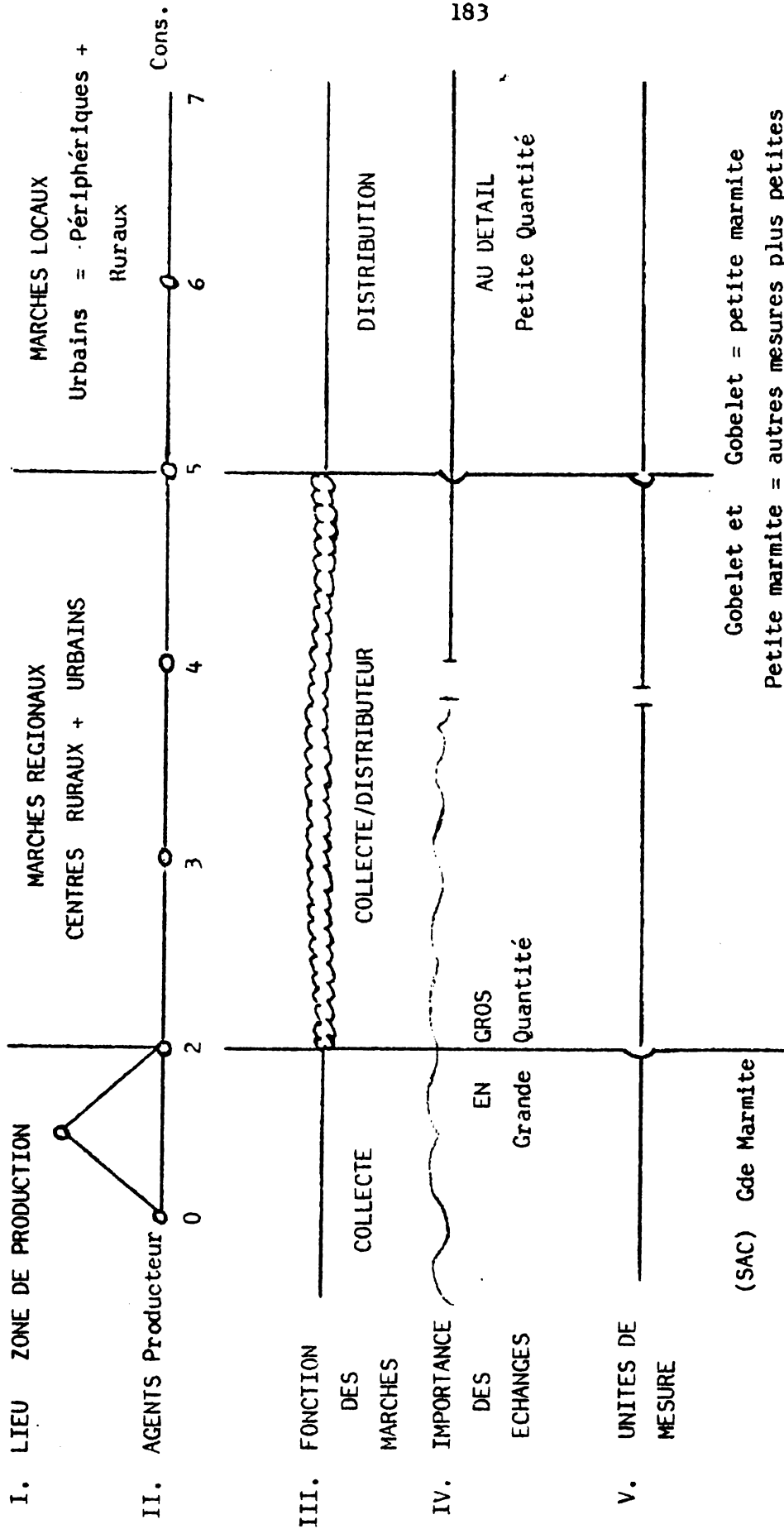
i. En effet les unités de mesure se présentent suivant une gamme fort variée allant de la grande marmite de six à cinq livres à la petite mesure de quelques grammes 1/10 de livre.

La situation se résume en quatre propositions :

le) Les marchés du pays se distribuent en deux grands sous-ensembles géographiques, l'un basé sur le gobelet d'une livre ou gobelet de six (Croix-des-Bouquets, Pon-Sondé, l'Estère, Limbé, Cap Haitien) l'autre sur la petite marmite d'une livre (Port-au-Prince et périphérie et vers le Sud).



FIGURE 1. LE MOUVEMENT DES GRAINS DU PRODUCTEUR AU CONSOMMATEUR  
UNE VUE GLOBALE



- 2e) La gamme varie d'un marché à un autre indépendamment du sous-ensemble (de six à deux types de mesures).
- 3e) Sur un même marché la gamme varie d'un produit à un autre ( sur 5 mesures recensées sur un marché, 3 pour le riz, 4 pour le maïs en grain, 3 pour le pois).
- 4e) Pour une même capacité il y a plusieurs mesures ou autrement dit autour d'une unité de mesure, il y a plusieurs pois.
- ii. Toutefois et quelque soit leur degré de variété, ces mesures possèdent la propriété d'être liées entre elles de façon bien déterminée.

En effet, quelque soit le marché considéré, les rapports de prix sont proportionnels aux rapports de capacité de ces mesures. Ces mesures se présentent dans une suite ordonnée, quelque soit le sous-ensemble, elles se trouvent dans un rapport constant. Et, les prix suivent ce même rapport, le marchandage aidant. Lorsque le contraire se produit à l'un ou l'autre niveau, l'écart provient d'un calcul économique déterminé.

- iii. La combinaison de ces mesures est rationnelle. Sur un marché particulier, tout d'abord, la plus ou moins grande variété des unités traduit l'élasticité de l'offre soit d'un produit rare (petit mil au Limbé ou au Cap) ou de "valeur spécifique" relativement élevée (pois rouge par rapport au maïs moulu), soit à une demande dont la solvabilité s'évalue à quelques centimes de gourde pour tel ou tel produit.

c) Malgré l'efficacité de l'ensemble des mesures, des raisons limitent pour ne pas laisser le système inchangé.

i. Corriger les inconvénients

L'absence d'une mesure unique à l'un ou l'autre noeud du circuit de commercialisation donne lieu à une série de pratiques pas du tout orthodoxes : fraudes comme celles ayant trait à la manipulation d'une bonne marmite ou à la co-existence sur un même lieu d'échange de deux unités ou plus pour une même unité de référence; un vice d'autant plus grave qu'il est inhérent au système: l'utilisation de deux unités de mesures différentes à la vente et à l'achat.

Il y a donc lieu de prétendre corriger les inconvénients qui affectent les intérêts à la fois des producteurs et des consommateurs.

ii. Uniformiser les conditions de l'échange et créer, ainsi, un marché national intégré constitue une raison encore plus valable.

Car, l'inconvénient majeur de l'ensemble des mesures est, sans contexte, la partition de ce dernier en deux sous-ensembles localisés et reposant sur deux unités de référence différentes : la petite marmite en termes de gobelets de six par exemple.

iii. Finalement, il convient de rechercher l'amélioration des conditions de planification agricole. Car, l'ignorance de la situation de la production agricole en termes exacts et sûrs handicape la programmation de cette production et diminue la valeur de toute prévision en matière de consommation des grains, céréales et pois.

### III. L'INTERVENTION

#### a) Le Principe de l'Intervention

Pour toutes ces raisons, il serait irrationnel de vouloir conserver tel quel l'ensemble des unités de mesure. Mais de toutes les possibilités s'offrant à l'esprit, la standardisation graduelle de ces mesures paraît la plus fructueuse.

En effet, le renouvellement complet de l'ensemble par une gamme idéale d'unités outre qu'il suppose un coût économique et psychologique élevé, souffre de plusieurs lacunes dont un certain dualisme dans la pratique des échanges. Les conséquences au niveau de l'ensemble paraissent incalculables.

Ne convient pas non plus l'introduction d'innovations comme des balances déjà utilisées dans le commerce de produits agricoles élaborés : café, cacao, sucre, farine. Celui des grains comestibles ne semble pas se prêter à l'utilisation d'un tel instrument. Il s'agit d'une activité de masse non centralisée. Une minorité, les Madame Sara, pourrait en faire l'acquisition, vu son prix élevé. Il serait, par ailleurs, encombrant et ne paraît pas non plus exempt de manipulation. Finalement, la pratique de la balance laisserait l'ensemble des mesure intact.

La normalisation et la standardisation progressives des mesures en cours offrent le principe d'une amélioration du système de commercialisation des grains. A partir d'une ou de deux unités de base, et suivant la réaction du système (comportement des marchandes, structure des prix, etc.), on généralisera dans des étapes ultérieures parmi d'autres unités qui se seront révélées critiques.

L'intérêt de cette possibilité réside en ce qu'elle s'intègre dans l'environnement socio-culturel des échanges internes de produits agricoles et s'insère dans les rapports internes des éléments d'un ensemble somme toute rationnel. Et, de plus, les déclarations de marchandes concernées ont été favorables à 95%.

b) La Proposition

L'analyse du circuit de commercialisation révèle l'existence de deux "noeuds critiques". Au niveau des agents, ils traduisent des relations entre le producteur et la Madame Sara puis entre la revendeuse et la détaillante. La proposition procède d'une synthèse de deux possibilités d'intervention que suggère ces deux relations.

- i. La relation Producteur/Madame Sara naît de la première transaction entre ces deux agents et se développe au cours des relations subséquentes entre différentes catégories de Madame Sara. Cette relation fondamentale s'établit dans les zones de production et sur les marchés régionaux à l'occasion des opérations de collecte et de distribution. Celles-ci s'exercent sur de grandes quantités au moyen de la grande marmite. Une intervention à ce niveau quoique significative au niveau du système n'en est pas moins partielle.
- ii. La relation Revendeuse/Détaillante opère à la charnière des marchés régionaux et locaux, mais de façon typique, spécifique sur les marchés locaux qui fonctionnent à la distribution. Elle engage de petites quantités et la petite marmite ou le gobelet en est le signe relativement sous-ensemble géographique concerné.

Standardiser à ce niveau reviendrait à unifier effectivement le marché national.

Mais la généralisation d'une telle mesure normalisée peut suffire certainement, d'autant que l'on peut étendre cette décision à toute fraction du gobelet standardisé.

Il serait toutefois, nécessaire de compléter cette intervention par l'intégration de l'autre niveau dont le signe est la grande marmite.

- iii. Une proposition finale de synthèse combine les deux possibilités en étendant la standardisation à une mesure équivalente au demi-gobelet de six qui correspond à une petite "boîte de famosa".

Ces nouvelles mesures devront être assez légères, peu encombrantes et pouvoir résister, sans grand dommage, à toute épreuve vu les conditions particulières de transport vers les zones de marché. Concernant le matériel de fabrication de ces mesures, le marché local offre des produits en émail commun qui semble plus indiqué que l'aluminium ou le plastique : toute altération qu'on est susceptible de lui faire subir saute aux yeux et de plus il présente une durée de vie utile raisonnable.

La proposition finale comporte des inconvénients et des avantages. L'adaptation des marchandes à ces mesures qui seront perçues comme nouvelles implique un coût humain appréciable. De plus, sur le plan économique, cette mesure va affecter certains revenus grappillage résultant du commerce des contenants récupérés et signifie aussi une perte pour le système du fait que des ressources financières seront consacrées à l'acquisition de mesures nouvelles.

Mais les avantages l'emportent sur ces inconvénients par leur signification.

La proposition de synthèse paraît en effet meilleure : elle corrige les inconvénients identifiés plus haut; elle uniformise les conditions de l'échange de ces grains; elle s'étend au commerce interne d'autres produits agricoles; au niveau national, elle fournit une base qualitative certaine au système naissant de planification agricole et renforce l'économie nationale (fabrication locale) sans renforcer le déficit de la balance des paiements, etc...

#### IV. LE CÔUT DE L'INTERVENTION

Le coût de l'intervention comprend une dépense initiale d'acquisition des unités de mesure et les frais généraux d'implantation.

##### i. La dépense initiale dépend des variantes d'acquisition des mesures.

- Suivant la Variante A, l'organisme chargé de la standardisation fera l'acquisition de 15.000 unités pour chacun des 3 types à ₣ 7.50 la grande marmite, ₣ 1,70 le gobelet et ₣ 1,25 le demi-gobelet, soit ₣ 1.500.000
- Suivant la Variante B, 600.000 unités à raison de 200.000 par type, soit ₣ 2.000.000
- Suivant la Variante C, 750.000 unités moyennant un nombre égal pour chaque type de mesure soit ₣ 2.500.000.

##### ii. Les frais généraux d'implantation (de distribution) dérivent de la dépense initiale et se chiffrent à 20% de celle des différents points de distribution, à la manutention et à la gestion des stocks, et enfin à la promotion des mesures.

La distribution peut se faire sous trois hypothèses: on distribue gratuitement les nouvelles unités, on vend tous les stocks à des prix forfaitaires inférieurs aux prix courants d'acquisition des contenants récupérés; on distribue gratuitement la moitié des stocks initiaux et on vend le reste à forfait.

Le processus global peut se résumer ainsi : L'acquisition et la distribution/vente du stock initial définissant une première étape; les recettes de cette première distribution/vente permettent d'acquérir un nouveau stock (de complément) dont l'écoulement dans un second temps introduit une troisième étape par la constitution d'un autre stock de complément.

iii. Le coût de l'intervention varie, donc suivant les hypothèses de distribution.

- Dans le premier cas, entre moins de deux cent mille gourdes ₺ 2.000.000 pour la variante A, près de ₺ 2.500.000 pour la variante B et ₺ 3.000.000 la variante C.
- Dans le second cas, entre un minimum de ₺ 1.000.000 pour la variante A et un maximum de ₺ 2.500.000 pour la variante C.
- Dans le dernier cas, entre un minimum de ₺ 1.5000.00 (variante A) et un maximum évalué au double (variante C).

iv. La prise de décision concernant l'une ou l'autre l'adoption de telle hypothèse et la fin de l'opération de distribution dépend finalement du recouvrement des frais d'opération et de la saturation du marché.



Puisqu'une telle intervention n'implique nullement la recherche d'un profit, il s'agit de recouvrer les frais généraux encourus comme d'une variable dont les valeurs rendent possible une diminution des charges d'exploitation résultant de la distribution/vente des mesures standardisées.

La règle de la saturation du marché permet de tenir compte de notre manque de connaissance du nombre d'agents qui seraient touchés par la standardisation des mesures. Cette lacune une fois comblée, il sera bien plus aisé de déterminer quelles sont la meilleure variante et l'hypothèse la plus appropriée.

## V. CONCLUSION

Quelle que soit la formule choisie par le centre de décision concerné, la mesure de standardisation proposée ne se développera de manière durable et efficace que si elle s'accompagne de mesures complémentaires indispensables.

La première mesure concerne la légalisation des nouvelles unités. Une disposition légale a été prise autrefois concernant semble-t-il, les petites marmites connues à Port-au-Prince et toute la zone du Sud. Mais cela n'a pas empêché que l'ensemble des mesures devienne ce que l'on veut améliorer aujourd'hui. Il importe, donc que cette loi soit bien conçue et effectivement appliquée à l'échelle nationale.

Toutefois, il est sans doute, plus important d'entraîner l'adhésion des intéressés. Et, il s'agit de conditionner la réponse des agents économiques viés, c'est-à-dire, l'adoption de ces unités de mesure, par une campagne de promotion appropriée, étendue à tout le territoire national et qui recourra à tous les média auxquels la population concernée puisse accéder : radio, affiches et tout "véhicule" audiovisuel ou/et visuel que le milieu puisse offrir.

Il faut en même temps, renforcer le système de contrôle (et de pénalisation) déjà en cours sur différents marchés, en vue de prévenir ou de contrer toute tentative de conservation ou d'utilisation des anciennes mesures par rapport aux nouvelles standardisées. Toutefois, il ne saurait s'agir, en aucune façon, de terroriser les marchandes.

Mais ensuite, ce qui paraît encore plus déterminant se situe sur le plan économique : s'il y a une échelle de prix correspondant à une gamme donnée de "mesures", l'introduction d'unités de référence standard va probablement entraîner une nouvelle échelle de prix.

C'est à ce niveau que le rôle de l'organisme promoteur prend toute sa signification, puisqu'il doit aider à l'élaboration de cette échelle de prix pour ne pas rompre la correspondance ou l'équilibre mesures-prix pratiqué dans le système "traditionnel". Il fonctionnera comme catalyseur, comme relais de certains mécanismes du marché à défaut de pouvoir imposer, comme dans le cadre d'un contrôle strict et rigoureux, une structure de prix. Ce, jusqu'à l'apparition d'un nouvel équilibre prix-mesures.



**2EME P A R T I E CHAPITRE 5**

**PROGRAMME 5. FORMATION POUR L'EXECUTION DU PLAN  
DE COMMERCIALISATION AGRICOLE**



## 5. FORMATION DE RESSOURCES HUMAINES POUR L'EXECUTION DU PLAN QUINQUENNAL

L'exécution du Plan Quinquennal de commercialisation exige un important effort en formation, tant du personnel du SENACA que des usagers et bénéficiaires des unités créées pour les différents programmes.

En ce qui a trait à la formation interne du SENACA, on doit en distinguer deux types: la formation post-universitaire ou de spécialisation et celle de niveau technique moyen. Pour le premier type qui considère deux ou trois professionnels dans une spécialité déterminée et pour laquelle il n'existe pas de cours dans le pays, la formation aura lieu à l'étranger.

Ce programme de formation comporte donc deux parties :

- Une première partie qui se déroulera sur les besoins en formation du personnel à l'étranger.
- La deuxième qui prévoit des cours destinés au personnel de SENACA et aux bénéficiaires ou usagers des unités de commercialisation envisagées dans le Plan Quinquennal. Ces cours auront lieu dans le pays.

### 5.1 Formation du personnel à l'Etranger

Dès la création du SENACA, bon nombre de ses techniciens sont partis à l'étranger pour suivre des cours et effectuer différents stages. Le tableau 1 ( Annexe 1) montre un bilan de ce type de formation.

La colonne mois-professionnels montre l'importance accordée aux différentes matières relatives à la commercialisation ou aux projets du SENACA.

---

\* En ce qui concerne la formation du personnel à l'intérieur des Pays, chaque cours (Annexe 1 - Tableau 4) porte un numéro avec des subdivisions correspondant aux différents niveaux, aux annexes 2 et 3 figurent respectivement avec le même numéro, la fiche de description du cours et son budget.





Etant donné la priorité consentie par le Gouvernement, la commercialisation céréalière a été l'aspect le plus étudié. De plus, le SENACA ayant besoin d'élaborer des projets, cette matière a reçu la deuxième priorité.

Les propositions pour les 5 prochaines années indiquées au Tableau 2 (Annexe A) couvrent les nouveaux besoins du SENACA. On notera l'accent porté sur les thèmes suivants: commerce extérieur, produits végétaux périssables, organisation paysanne et commercialisation agricole, gestion et administration.

La commercialisation céréalière occupe une place importante, compte tenu du rôle que les céréales continueront à jouer dans l'économie nationale et aussi de la dimension du programme de commercialisation céréalière. Si cependant elle vient en quatrième rang dans les préoccupations pour la formation, c'est elle qui occupe la première place dans les demandes d'assistance technique.

Au cours de la première année d'exécution du programme de formation on a proposé de nombreux cours de courte durée (4 mois). A partir de la deuxième année, on a surtout pensé à proposer des cours de longue durée, (niveau de maîtrise). Les cours de courte durée se réaliseront alors dans le pays.

## 5.2 Cours Nationaux

Ce point analyse les besoins dans le domaine de la formation au niveau technique moyen pour les différents programmes du Plan Quinquennal.

En premier lieu, on présente un tableau-résumé des différents cours prévus en indiquant le nombre de participants et leur niveau d'éducation.

Les chiffres du tableau 3 montrent l'importance donnée aux différents niveaux de participants et aux différents aspects du Plan Quinquennal.

On peut observer que le programme accorde une forte priorité à la formation du niveau paysan. En ce qui concerne le nombre de participants, ce niveau représente 66.9% du total et 39% du coût. Ce pourcentage un peu faible pour les coûts s'explique par la durée des cours.

En ce qui se réfère aux priorités par matière de formation, on observe une forte priorité à l'amélioration des formes traditionnelles de commercialisation. En effet, les cours sur la commercialisation des différents groupes de produits agricole occupent 74% du nombre des participants et absorbent 61% du coût de cette partie du programme de Formation.

Presque toujours le même cours est adapté pour trois niveaux d'éducation différents.

Le niveau 1 ou niveau de base: Ce sont principalement des paysans et des personnes d'un niveau de scolarité faible ou analphabètes.

Le niveau 2 ou niveau technique moyen: Ce sont particulièrement des agents de vulgarisation ou d'animation.

Le niveau 3: Ce sont des universitaires.

Après cette analyse de la structure du Programme de Formation, on présentera pour chaque cours les thèmes ou matières d'enseignement et le budget.

La structure budgétaire des différents cours pour un même niveau d'éducation des participants est souvent identique. Ainsi, après les premiers exemples, le budget n'est par répété, on ne le présente que lorsque pour un cours, il diffère sensiblement du premier modèle.

### 5.2.1 Cours sur l'Administration de Centres de Commercialisation

La lecture du programme céréalière et celui des produits végétaux périssables montre que les bases d'action sont les centres de commercialisation. Par conséquent, on doit envisager la formation du personnel d'encadrement et du personnel d'administration. A cet égard, on a prévu trois cours de niveau 1, un de niveau 2 et un de niveau 3.

Les cours de niveau 1 ont lieu les première, deuxième et quatrième année d'exécution du Plan Quinquennal. Ils s'adressent aux membres des organisations paysannes qui participeront à la gestion des Centres de commercialisation de céréales et à celle des centres de groupage de produits périssables.

Le cours de niveau 2 a lieu la première année. Il est destiné principalement aux représentants régionaux du SENACA et aux agents d'autres organismes qui auront à assister les organisations paysannes dans l'administration et la gestion des centres de commercialisation.

Le cours de niveau 3 qui a lieu également la première année, est prévu surtout pour les responsables des centres de District de Commercialisation de céréales.

Dans les fiches-résumés de description des cours et dans les budgets respectifs on présente d'autres détails sur ces cours.

Le cours de niveau 2 sur l'administration de centre de commercialisation aura une durée totale de 90 heures soit 15 jours à raison de 6 heures par jour. Il y aura 20 participants et le coût total sera de \$10.000. Les thèmes d'enseignement seront les mêmes que ceux du cours de niveau 1. Nous présentons ci-après le budget du cours de niveau 2.

### 5.2.2 Cours sur la Conservation et la commercialisation de Céréales

La bonne gestion des centres de commercialisation pour l'obtention de bons résultats économiques et la réduction des pertes après récolte exigent une bonne connaissance des méthodes améliorées de traitement et de conservation des céréales. Ce cours vise donc à la divulgation de telles pratiques.

Comme précédemment, pour l'administration des centres de commercialisation, on a prévu des cours pour trois niveaux différents d'éducation.

Les cours de niveau 1 auront lieu chaque année, étant donné l'importance des céréales dans l'économie générale du pays et aussi l'ampleur du programme de commercialisation céréalière par rapport aux autres programmes du Plan Quinquennal de commercialisation agricole.

Les cours de niveau 2 seront organisés les première, deuxième et troisième année. Ceux de niveau 3 se tiendront seulement la première année, le programme prévoyant un important effort de formation à l'étranger pour les personnes de niveau 3.

### 5.2.3 Cours sur la Commercialisation des Produits Végétaux Périssables

Les fruits, légumes, et tubercules représentent une part importante de la production agricole nationale et leur commercialisation est très déficiente; les pertes y sont particulièrement élevées. Le SENACA propose pour les cinq prochaines années un programme d'amélioration de leur commercialisation à travers un certain nombre de centres de groupage et pour assurer la réussite de ces centres il convient d'assurer la formation des agriculteurs qui vont y participer, ainsi que des personnes qui seront appelées à les encadrer.

On a ainsi prévu ces cours de niveau 3 durant la deuxième année, un cours de niveau 2 durant la quatrième année et 3 cours de niveau 1 à partir de la troisième année.

Les cours niveau 3 s'adressent non seulement aux membres d'organisation paysannes participant aux centres de groupages de produits végétaux périssables mais également aux vendeurs de tels produits dans les marchés publics améliorés.

#### 5.2.4 Cours sur la commercialisation des produits animaux

Bien que le SENACA n'ait pas encore présenté de projet spécifique de commercialisation des produits animaux, on a pensé qu'il était utile d'organiser des cours sur la commercialisation de tels produits parce que:

- 1) Ce domaine est très mal connu et a été très peu étudié. Le SENACA a déjà entrepris quelques études sur le sujet et compte en entreprendre d'autres.
- 2) Les problèmes sont nombreux dans ce domaine et leurs solutions difficiles à appliquer, en raison surtout de leur coût.
- 3) La consommation des produits animaux est un aspect essentiel de la problématique nutritionnelle et alimentaire du pays. Leur production est faible, le rythme d'augmentation de cette production lente et la demande importante, il est donc utile de poser de tels problèmes, de rechercher des solutions et de divulguer les techniques permettant d'appliquer les solutions proposées. On a donc prévu un cours de niveau 3 la deuxième année, deux cours de niveau 2 les troisième et cinquième année, deux cours de niveau 1 les quatrième et cinquième année. Les cours de niveau 1 sont destinés autant aux membres d'organisation paysannes, qu'aux vendeurs dans les marchés publics.

### 5.2.5 Cours prévus pour les marchés publics améliorés

Pour assurer la réussite des projets d'amélioration de marchés publics on a considéré deux types de cours: un destiné à former les futurs administrateurs des marchés améliorés et un groupe de cours à l'intention des usagers de ces marchés. A ce sujet on a prévu des cours pour les vendeurs de produits périssables d'origine végétale et les vendeurs de produits d'origine animale.

Le cours à l'intention des futurs administrateurs comptera 16 participants choisis dans les zones où l'on a projeté d'établir ces marchés. A partir du résultat de ces cours, on choisira les administrateurs et assistants administrateurs pour 10 ou 11 marchés 1/

Il y aura deux cours par marché pour les vendeurs: l'un sur les produits périssables d'origine végétale et l'autre sur les produits d'origine animale. Etant donné le caractère ambulant de ce type de commerçants, les cours seront dispensés seulement les jours de marché et à la fin de la journée de travail, c'est-à-dire vers 2 heures de l'après-midi. Pour stimuler leur participation, on prévoira dans le budget, une rubrique "cadeau" qui pourrait être le déjeuner ou un petit "per diem".

### 5.2.6 Cours pour le programme "Services et Mécanismes d'Orientation de la commercialisation"

On a prévu trois thèmes pour les cours de ce programme.

---

1/ En plus des neuf marchés considérés dans la publication "Programme d'Amélioration des Marchés Publics", on pourrait ajouter les nouveaux projets de l'Asile et de Petite Rivière de l'Artibonite.

Un cours sera destiné à la formation du personnel qui devra travailler dans le projet SINTINAL (système intégré d'Information sur les Aliments). Le but principal de ce cours est de former des enquêteurs ruraux qui devront rechercher sur le terrain des données sur le stockage au niveau du paysan, les aires de semis et pronostics de rendements de cultures.

L'autre cours sera dispensé au personnel participant à l'élaboration des projets de commercialisation agricole; le SENACA établira un accord avec une autre entité qui serait intéressée à dispenser des cours sur ce thème. Le SENACA s'engagera à financer le coût pour la formation théorique des dix participants de niveau 3 et assurer un stage pratique de 180 heures sur les projets de commercialisation agricole. Le cours de niveau 2 sera organisé par SENACA lui-même.

Le troisième thème concerne les organisations paysannes comme instrument d'amélioration de la commercialisation.

Le domaine des organisations paysannes n'est pas de la compétence directe du SENACA, mais puisque toute la stratégie d'amélioration de la commercialisation se fonde sur de telles organisation, il paraît logique que le SENACA s'intéresse aux possibilités de leur renforcement et y apporte sa contribution.

On a prévu deux cours sur le thème, un jour pour les participants de niveau 1 et le deuxième jour pour les participants de niveau 2. Ces cours seront organisés en collaboration avec les organismes directement intéressés au problème.





Tableau 1

FORMATION A L'ETRANGER DU PERSONNEL DU CENAC

Bilan des dernières années

Matières	Bilan de la Période 1977/1980				Financement
	Nombre de Professionnels	Mois/ Professionnels			
		No.	%		
1. Commercialisation Céréalière	5	10	38,5		Accord et Univ. Kansas
2. Produits Périssables	2	2	7,7		Accord et IICA
3. Projets	2	7	26,9		Accord, IICA & SEP
4. Commerce Extérieur	-	-	-		-
5. Gestion et Administration	2	3,5	13,5		Gouv. Français
6. Coopérative	1	2,5	9,6		Gouv. Israel
7. Autres	1	1	3,8		Accord et IICA
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>26</b>	<b>100,0</b>		

TABLEAU 2.- FORMATION A L'EPANDOR : Mois professionnels et coût (en milliers de US\$ 1979)  
par matière pour les 5 prochaines années

ANNES	1		2		3		4		5		TOTAL	
	Mois Prof	Coût	Mois Prof	Coût	Mois Prof	Coût	Mois Prof	Coût	Mois Prof	Coût	Mois Prof	Coût
Commercialisation (de)												
Céréaliers	3	3.8	12	15.0	12	15.0	12	15.0	24	30.0	63	76.8
Végétaux Périss.	3	3.8	12	15.0	12	15.0	12	15.0	36	45.0	75	93.8
Produits Animaux	--	--	--	--	12	15.0	12	15.0	24	30.0	48	60.0
Agricole (en général)	--	--	12	15.0	12	15.0	24	30.0	24	30.0	72	90.0
Extérieur	6	7.5	12	15.0	12	15.0	12	15.0	12	15.0	54	67.5
et Gestion	9	11.3	18	22.5	24	30.0	24	30.0	24	30.0	99	123.8
Org. Paysanne	9	11.3	12	15.0	12	15.0	--	--	24	30.0	57	71.3
Statistiques (de la)	12	15.0	12	15.0	9	11.3	--	--	9	11.3	42	52.5
Projet (de)	9	11.3	9	11.3	--	--	--	--	18	22.5	36	45.0
TOTAL (x)	51	63.8	99	123.8	105	131.3	96	120.0	195	243.8	546	682.5

(x) Différences par Arrondissements

**ANNEXE A DU CHAPITRE 5**

**TABLEAUX SUR LA FORMATION EN COMMERCIALISATION**



TABLEAU 3. FORMATION TECHNIQUE : COURS NATIONAUX DE COMMERCIALISATION  
AGRICOLE (NOMBRES PARTICIPANTS)

COURS	Niveau	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	TOTAL
1. Administration de Centres de Commercialisation	1	40	40		40		120
	2	20	-	-	-	-	20
	3	10	-	-	-	-	10
	Sous-Total	70	40	-	40	-	150
2. Conservation et commerciali- sation des céréales	1	40	40	40	40	40	200
	2	20	20	20	-	-	60
	3	10	-	-	-	-	10
	Sous-Total	70	60	60	40	40	270
3. Commercialisation de produits vég. périssables	1	-	-	40	40	40	120
	2	-	-	-	20	-	20
	3	-	10	-	-	-	10
	Sous-Total	-	10	40	60	40	150
4. Commercialisation de produits animaux	1	-	-	-	20	40	60
	2	-	-	10	-	20	30
	3	-	10	-	-	-	10
	Sous-Total		10	10	20	60	100
5. Administration de marchés publics	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	16	-	-	16
	Sous-Total	-	-	16	-	-	16
6. Cours pour enquêteurs ruraux	1						
	2	-	30	-	-	-	30
	3						
Sous-Total		30				30	
7. Associations paysannes et méthodes d'organisation	1	-	-	-	40	40	80
	2	-	20	-	-	-	20
	Sous-Total		20	-	40	40	100
8. Elaboration de projets de commercialisation	1	-					
	2	-	-	-		20	20
	3			10			10
	Sous-Total	-	-	10		20	30
TOTAL Participants/niveau	1						580
	2						216
	3						50
Séminaires		20	20	20	20	20	100

TABLEAU 4. BESOINS FINANCIERS POUR LES COURS NATIONAUX DE COMMERCIALISATION  
AGRICOLE (Milliers US \$ 1979)

COURS	Niveau	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	TOTAL
Administration de Centres de Commercialisation	1	6.2	6.2	-	6.2	-	18.6
	2	10.0	-	-	-	-	10.0
	3	10.0	-	-	-	-	10.0
	Sous-Total	26.2	6.2	-	6.2	-	38.6
Conservation et Commercialisation des Céréales	1	6.2	6.2	6.2	6.2	6.2	31.0
	2	10.0	10.0	10.0	-	-	30.0
	3	10.0	-	-	-	-	10.0
	Sous-Total	26.2	16.2	16.2	6.2	6.2	71.0
Commercialisation de Produits Végétaux Périssables	1	-	-	6.2	6.2	6.2	18.6
	2	-	-	-	10.0	-	10.0
	3	-	10.0	-	-	-	10.0
	Sous-Total	-	10.0	6.2	16.2	6.2	38.6
Commercialisation de Produits Animaux	1	-	-	-	3.1	6.2	9.3
	2	-	-	5.0	-	10.0	15.0
	3	-	10.0	-	-	-	10.0
	Sous-Total	-	10.0	5.0	3.1	16.2	34.3
Administration de marchés Publics	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	8.1	-	-	8.1
	Sous-Total	-	-	8.1	-	-	8.1
Cours pour Enquêteurs ruraux	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	4.0	-	-	-	4.0
	3	-	-	-	-	-	-
	Sous-Total	-	4.0	-	-	-	4.0
Associations Paysannes et Méthodes d'Organisation	1	-	-	-	6.2	6.2	12.4
	2	-	10.0	-	-	-	10.0
	Sous-Total	-	10.0	-	6.2	6.2	22.4
Elaboration de Projets de Commercialisation	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	10.0	-	10.0
	3	-	-	10.0	-	-	10.0
	Sous-Total	-	-	10.0	10.0	-	20.0
Coût	1	-	-	-	-	-	-
	2	52.4	56.4	45.5	47.9	34.8	237.0
	3	-	-	-	-	-	-
Séminaire		10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	50.0
GRAND TOTAL (Coût)		62.4	66.4	55.5	57.9	44.8	287.0

**ANNEXE B DU CHAPITRE 5**  
**FICHE DE DESCRIPTION DES COURS NATIONAUX**  
**DE COMMERCIALISATION AGRICOLE**





## Fiche de description du cours

1. Numéro : 1.1  
Cours sur l'administration de Centres de Commercialisation-niveau 1
2. Nombre et type de participants : 40 membres d'organisations paysannes
3. Objectifs du cours : Discuter des problèmes de commercialisation des produits agricoles. Transmettre les notions préliminaires essentielles à la bonne gestion d'un centre de commercialisation agricole
4. Durée totale : 35 heures; 5 jours à raison de 7 heures par jour
5. Début et Fin
6. Lieu : Section rurale
7. Responsable : Responsable du programme de formation
8. Cout total : US\$ 6.200
9. Entité financière
10. Entité collaboratrice
11. Matières : Commercialisation agricole.  
Structure d'organisation et caractéristique d'un centre de commercialisation agricole  
Notions générales d'administration  
Comptabilité  
Budget  
Calcul des prix de revient  
Législation commerciale  
Rôle des banques et moyens d'accès.

FICHE DE DESCRIPTION DU COURS

Numero : 1.2

Cours sur l'administration de centres de commercialization

2. Nombre et Type de Participants

20 Representants Régionaux du SENACA et Techniciens en Agriculture

3. Objectifs

Initier les représentants régionaux aux méthodes d'organisation et d'administration des centres de commercialisation et de conservation des produits agricoles

4. Durée Totale

90 heures : 15 jours à 6 heures par jour

5. Début et Fin

6. Lieu

Ville de Province

7. Responsable

Responsable du Programme de Formation

8. Coût Total

US\$ 10.000

9. Entité Financière

10. Entité collaboratrice

11. Matières

## Fiche de Description du Cours

Numéro : 1.3

Cours sur l'administration des Centres de Commercialisation

2. Nombre et type de participants: 10 professionnels
3. Objectifs : Former des administrateurs destinés aux centres de district de commercialisation de céréales.
4. Durée Totale : 180 heures - 30 jours à raison de 6 heures par jour
5. Début et Fin
6. Lieu : Port-au-Prince
7. Responsable : Responsable du programme de formation
8. Coût Total : US \$ 10.000
9. Entité financière
10. Entités collaboratrices
11. Matières : Commercialisation agricole  
 Organisation et structure d'un centre de commercialisation  
 Notions générales d'administration  
 Comptabilité  
 Budget  
 Gestion d'un stock de céréales  
 législation commerciale  
 Prix de revient  
 Politique de prix  
 Visite

## Fiche de description du cours

Numéro : 2.2

1. Code et Titre : Cours sur la conservation et la commercialisation des céréales.
2. Nombre et type de participants : 40 membres d'organisations paysannes
3. Objectifs : Discuter des méthodes traditionnelles de conservation des céréales et de leur efficacité. Présenter et discuter les méthodes améliorées de conservation des céréales et les modalités de leur application en milieu rural haïtien et de leur conséquence.
4. Durée totale : 35 heures: 5 jours à raison de 7 heures par jour
5. Début et fin
6. Lieu : Milieu rural
7. Responsable : Responsable du programme de formation
8. Coût total : US\$ 6.200
9. Entité financière
10. Entité Collaboratrice
11. Matière : Structure des céréales  
Humidité des grains  
Ennemis des grains emmagasinés  
Méthodes traditionnelles de stockage des céréales  
Séchage des grains  
Méthodes améliorées de stockage, méthodes de lutte contre les ennemis des grains emmagasinés. La question céréalière en Haïti- production, perte, demande, prix

## Fiche de description du cours

1. Numéro: 2.2. Cours sur la conservation et la commercialisation des Céréales.
2. Nombre et type de participants : 20 représentants régionaux du SE\_NACA et technicien en Agriculture
3. Objectifs : Présenter et discuter les méthodes paysannes et améliorées de conservation des céréales, ainsi que les techniques de séduction des pertes après récolte.
4. Durée totale : 90 heures, 15 jours à raison de 6 heures par jour.
5. Début et fin
6. Lieu : Ville de province
7. Responsable : Responsable du programme de formation
8. Coût total : US\$ 10.000
9. En tité financière
10. Entité collaboratrice
11. Matières : Structures des grains de céréales  
Humidité des grains  
Ennemis des grains emmagasinés  
Méthodes traditionnelles de stockage des grains  
Séchage des grains  
Méthodes améliorées de stockage des grains  
Méthode de lutttes contre les ennemis des grains emmagasinés  
La problématique céréalière haitienne:  
Production, perte, demande, prix, etc.

## Fiche de description du cours

1. Numéro: 2.3 : Cours sur la conservation et la commercialisation des céréales.
2. Nombre et type de participants : 10 professionnels
3. Objectifs : Enseigner et discuter les méthodes paysannes et celles modernes de conservation des céréales ainsi que d'autres techniques de réduction des pertes après récolte.
4. Durée totale : 180 heures; 30 jours à raison de 6 heures jour
5. Début et fin
6. Lieu : Port-au-Prince
7. Responsable : Responsable du programme de formation
8. Côté total : US\$ 10.000
9. Entité financière
10. Entité collaboratrices
11. Matières : Structure des céréales  
Humidité des grains  
Ennemis des grains emmagasinés  
Méthodes traditionnelles ou de stockage des grains  
Séchage des grains (naturel et mécanique).  
Le matériel de séchage  
Méthodes modernes de stockage des grains  
(en magasin et en silos)  
Classification des grains  
La problématique céréalière haïtienne :  
Production, perte, demande, prix etc.

## Fiche de Description du Cours

1. Numero : 3.1 Cours sur la commercialisation des produits végétaux périssables
2. Nombre et type de Participants : Vendeurs de denrées périssables d'origine végétale et membres d'organisation paysanne
3. Objectifs : Enseigner aux vendeurs les soins à accorder aux denrées périssables d'origine végétale-Rudiments d'arithmétique comptable
4. Durée Totale : 32 heures (4 heures pendant 8 semaines) 16 jours deux jours par semaine) à 2 heures par jour pour les vendeurs ou 35 heures:5 jours à raison de 7 heures/jour pour les organisations paysannes.
5. Début et fin
6. Lieu : Marché Public ou section rurale
7. Responsable : Responsable du Programme de Formation
8. Coût Total : US \$ 6.200
9. Entité Financière : Non déterminée
10. Entités Collaboratrices : Municipalité - Type de collaboration locale
11. Matières : Commercialisation de denrées périssables  
d'origine végétale  
Pertes après récolte et  
prévention des pertes  
Arithmétique comptable

## Fiche de Description du Cours

1. Numéro: 3.2 Cours sur la commercialisation des produits végétaux périssables.
2. Nombre et Type de Participants : Représentants régionaux du SENACA et vulgarisateurs agricoles
3. Objectifs : Enseigner les soins à accorder dans leur commercialisation aux produits végétaux périssables.
4. Durée Totale : 90 heures - 15 jours à raison de 6 heures/jour
5. Début et fin
6. Lieu : Ville de Province
7. Responsable : Responsable du programme de formation
8. Coût Total : US \$ 10.000
9. Entité financière
10. Entité Collaboratrice
11. Matières : Commercialisation des produits végétaux périssables.  
Pertes après récolte dans les produits végétaux périssables.  
Prévention des pertes après récoltes.-



## Fiche de Description du Cours

1. Numéro: 3.3 Cours sur la commercialisation des produits végétaux périssables
2. Nombre et Type de participants : 10 professionnels
3. Objectifs : Enseigner les soins à accorder dans leur commercialisation aux denrées périssables d'origine végétale.
4. Durée Totale : 180 heures- 30 jours à raison de 6 heures / jour
5. Début et fin
6. Lieu : Port-au-Prince
7. Responsable : Responsable du programme de formation
8. Coût Total : US \$10.000.
9. Entité financière
10. Entité Collaboratrice
11. Matières : Commercialisation des produits périssables  
Perte après récoltes des produits végétaux périssables  
Prévention des pertes après récoltes

## Fiche de Description du Cours

1. Numéro: 4.1      Cours sur la commercialisation des produits animaux
2. Nombre et type de Participants : 40 membres d'organisation paysannes  
ou vendeurs de produits animaux dans  
les marchés publics
3. Objectifs : Enseigner les soins à apporter dans leur commerciali-  
sation aux produits animaux
4. Durée totale : 32 heures: 4 heures pendant 8 semaines; 16 jours,  
2 jour/semaine à 2hre/jour pour les vendeurs;  
35 heures - 5 jours à raison de 7 heures/jour pr  
les autres
5. Début et fin
6. Lieu : Section rurale, ou marché public
7. Responsable : Responsable du programme de formation
8. Coût Total      US \$ 6.200
9. Entité financière
10. Entité Collaboratrice:
- 11, Matières : Commercialisation des produits animaux  
Pertes dans les produits animaux  
Prévention des pertes  
Arithmétique comptable

## Fiche de Description du Cours

1. Numéro: 4.2 : Cours sur la commercialisation des produits animaux
2. Nombre et type de Participants : 20 participants avec niveau d'enseignement moyen
3. Objectif : Enseigner les soins à apporter dans leur commercialisation aux produits animaux
4. Durée totale : 90 heures 15 jours à raison de 6 heures/jour
5. Début et fin
6. Lieu : Ville de province
7. Responsable : Responsable du Programme de Formation
8. Coût Total : US \$ 10.000
9. Entité Financière
10. Entité Collaboratrice
11. Matières : Commercialisation des produits animaux  
Perte dans les produits animaux  
Prévention des pertes

## Fiche de Description du Cours

1. Numéro: 4.3 : Cours sur la commercialisation des produits animaux
2. Nombre et type de Participants : 10 Professionnels
3. Objectifs : Enseigner les soins à apporter dans leur commercialisation
4. Durée Totale : 180 heures - 30 jours à raison de 6 heures/jour .
5. Début et fin
6. Lieu : Port-au-Prince
7. Responsable : Responsable du Programme de Formation
8. Cout Total : US \$ 10.000
9. Entité Financière
10. Entité Collaboratrice
11. Matières : Commercialisation des produits animaux  
Pertes dans les produits animaux  
Prévention des Pertes

## Fiche de Description du Cours

1. Numéro : 5.2 : Cours destiné aux administrateurs de marchés
2. Nombre et Type de Participants: 16 participants avec enseignement moyen complet
2. Objectifs : Leur transmettre un minimum de connaissances qui leur permettra d'administrer un marché amélioré
4. Durée Totale : 55 heures: 5 jours 1/2 à 10 heures par jour
5. Date d'Initiation et Date de Clôture du Cours
6. Lieu : Ville de province
7. Responsable : Directeur du Programme de Formation
8. Coût Total : US\$ 8.100
9. Entité Financière : Non déterminée
10. Entités Collaboratrices
11. Matières : Notions préliminaires d'administration  
Eléments de comptabilité  
Administration du personnel  
Administration de marchés

## Fiche de Description du Cours

1. Numéro: 6.2 : Formation d'enqueteurs ruraux du projet SINTINAL
2. Nombre de Type de participants : 30 Représentants Régionaux et personnel similaire
3. Objectifs : Etudier les techniques d'enquêtes sur le stockage au niveau des paysans sur les superficies de semis et sur les pronostics de rendements
4. Durée Totale : 32 heures: 5 jours à 8 heures par jour
5. Début et Fin
6. Responsable : Directeur du Programme de Formation
7. Coût Total : US\$ 4.000.00
8. Entité Financière : Non déterminée
9. Entités Collaboratrices: Service de Statistiques du DARNDR
10. Matières : Techniques d'enquêtes  
Enquêtes sur stockage  
Enquêtes sur le semis  
Enquêtes sur les rendements  
Le Projet SINTINAL

## Fiche de Description du Cours

1. **Numéro: 7.1** : Cours sur les organisations paysannes et les méthodes d'organisation
2. **Nombre et types de Participants** : 40 Participants membres d'organisation paysannes.
3. **Objectifs** : Présenter les divers types d'organisation paysanne existant dans le pays. Etudier leur organisation interne et les principes de leur direction. Discuter de leur rôle dans l'amélioration de la commercialisation.
4. **Durée Totale** : 35 heures: 5 jours à raison de 7 heures/jour.
5. **Début et fin**
6. **Lieu** : Section rurale
7. **Responsable** : Responsable du programme de formation
8. **Coût Total** : US \$ 6.200
9. **Entité Financière**
10. **Entité Collaboratrice**
11. **Matières** : Elément de sociologie rurale  
 Type d'organisation paysanne  
 Législation sur les organisations paysannes  
 Methode d'organisation de groupes  
 Méthode de direction de groupes  
 Entreprise communautaire

## Fiche de Description du Cours

1. **Numero : 7.2 :** Cours sur les organisations paysannes et les méthodes d'organisation.
2. **Nombre et type de participants:** 20 participants niveau d'enseignement moyen complet
3. **Objectifs :** Présenter divers types d'organisation paysannes. existant dans le pays. Etudier leur organisation interne et les principes de leur direction. Discuter de leur role dans l'amélioration de la commercialisation
4. **Durée Totale :** 90 heures :15 jours à raison de 6 heures/jour
5. **Début et fin**
6. **Lieu :** Ville de Province
7. **Responsable :** Responsable du programme de formation
8. **Coût Total :** US \$ 10.000
9. **Entité Financière**
10. **Entité Collaboratrice**
11. **Matières :** Eléments de Sociologie Rurale  
Type d'Organisations Paysannes  
Législation sur les Organisations Paysannes  
Méthodes d'organisation de groupe  
Méthodes de direction de groupes  
Entreprise Communautaire



## Fiche de Description du Cours

1. Numéro: 8.2 : Cours en préparation de projet de commercialisation Agricole.
2. Nombre et type de Participants : 20 techniciens en agriculture et représentants régionaux SENACA
3. Objectif : Etudier les techniques d'identification de projet de commercialisation et de présentation d'idée de projets.
4. Durée Totale : 120 heures ; 15 jours à raison de 8h/jour
5. Début et fin
6. Lieu : Ville de province
7. Responsable : Responsable du programme de formation
8. Coût Total : US \$ 10.000
9. Entité financière
10. Entité Collaboratrice
11. Matières : Notions d'Economie Agricole  
Commercialisation Agricole  
Méthode de collecte de données  
Identification d'idées de projet de commercialisation agricole.  
Stage pratique et rédaction de rapports

## Fiche de Description du Cours

1. Numéro: 8.3 : Stage pratique dans le domaine de la commercialisation agricole. En relation avec le cours théorique en pr en préparation de projet.
2. Nombre et type de Participants : 10 Professionels
3. Objectifs : Entrainer du Personnel dans les techniques de préparation et d'évaluation des projets de commercialisation agricole.
4. Durée totale : 180 heures
5. Début et fin :
6. Lieu : Port-au-Prince et autres endroits.
7. Responsable : Responsable du programme de formation
8. Coût Total : US \$ 10.000
9. Entité financière
10. Entité Collaboratrice
11. Matières : Commercialisation Agricole  
 Etude de Marché  
 Dimension et Localisation de Projets  
 Génie et investissement  
 Préparation des budgets de fonctionnement  
 Evaluation de projet  
 Stage Pratique

**ANNEXE C DU CHAPITRE 5**  
**BUDGETS DES COURS NATIONAUX**



BUDGET DU COURS

Numéro: 1.1

Cours sur l'administration des centres de commercialisation.

	Unités	Coût \$ Unitaire	Coût \$ Total
<u>Coût Professeurs</u>			
Heures Professeurs SENACA (p.m)	-	-	1089
Heures autres Professeurs	9	25	225
Frais de voyage et Per Diem	-	-	864
<u>Coût Participants</u>			<u>3000</u>
Frais de voyage	40	10	400
Per Diem	200	13	2600
<u>Matériel Didactique</u>			<u>1100</u>
Préparation de textes			500
Reproduction			300
Matériel audio-visuel			300
Divers			-
<u>Autres coûts</u>			<u>450</u>
Secrétaires			150
Loyers			150
Inauguration et Clôture			150
Divers			-
Imprévus			561
<b>TOTAL</b>			<b>6 200</b>

BUDGET DU COURSNumero: 1.2

Cours sur l'administration des centres de commercialisation.

Postes de Dépenses	Unités	Coût \$ Unitaire	Coût Total \$
<u>Coût Professeurs</u>	-	-	<u>2.275</u>
Heures Professeurs SENACA (p.m.)	-	-	-
Heures autres Professeurs	35	25	875
Voyage et per diem	40	35	1 400
<u>Coût Participants</u>			<u>5 000</u>
Frais de voyage	20	10	200.00
Per diem	320	15	4 800.
<u>Matériel Didactique</u>			<u>1 100</u>
Préparation de textes			500.00
Reproduction			300.00
Matériel Audio-Visuel			300.00
Divers			-
<u>Autres Coûts</u>			<u>1.025</u>
Secrétaires			425
Loyers			300
Inauguration et Clôture			300
Divers			-
<u>Imprévus</u>			<u>600</u>
<b>TOTAL</b>			<b>10 000</b>

## Budget du Cours

Numéro: 1.3

Cours sur l'administration de centres de commercialisation.

	Unités	Coût \$ Unitaire	Coût \$ Total
<u>Coût professeurs</u>			<u>1 500</u>
Heures professeurs SENACA (p.m.)	120	-	-
Heures autres professeurs	60	25	1 500
Voyage et per diem	-	-	-
<u>Coût participants</u>			<u>6 600</u>
Voyage per diem et visites		10	100 6 500
<u>Matériel didactique</u>			<u>1 000</u>
Préparation de textes			500
Reproduction de documents			300
Divers			200
<u>Autres coûts</u>			<u>600</u>
Secrétaires			300
Loyer			-
Inauguration et clôture			300
Imprévus			300
<b>Total</b>			<b>10 000</b>

BUDGET DU COURSNuméro: 4.1Cours à l'intention de vendeurs de produits périssables  
d'origine animale et végétale

	Unités	Coût \$ Unitaire	Coût \$ Total
<u>Coûts Professeurs</u>			810
Heures Professeurs SENACA (p.m.)	6	-	-
Heures Autres Professeurs	26	25.00	650
Voyages	16	10.00	160
<u>Coûts Participants</u>			1 920
Cadeaux (déjeuner)	16 x 40	3.00	1 920
<u>Matériel Didactique</u>			2 820
Préparation de textes			1 420
Reproduction			600
Matériel audio-visuel			500
Divers			300
<u>Autres Coûts</u>			500
Secrétaires			200
Loyers			-
Inauguration et clôture			200
Divers			100
<u>Imprévus</u>			150
<b>TOTAL</b>			<b>6 200</b>



## BUDGET DU COURS

Numéro: 5.2

## Formation d'Administrateurs de Marchés Publics

	Unité	Coût \$ Unitaire	Coût \$ Unitaire
<u>Coûts Professeurs</u>			2 000
Heures Professeurs SENACA (p.m.)	10	-	-
Heures Autres Professeurs (Exposé et Table Ronde)	60	25	1 500
Voyage et Per Diem	7	70	500
<u>Coût Participants</u>			1 440
Voyages aller-retour		15	240
Per Diem ou prime	16 <sup>16</sup> x5	15	1 200
<u>Matériel Didactique</u>			2 000
Préparation de textes			1 000
Reproduction et multiplication de texte			500
Matériel audio-visuel et autres			500
<u>Autres</u>			1 000
Secrétaires			200
Loyers			300
Inauguration et clôture			500
<u>Imprévus</u>			1 660
<b>TOTAL</b>			<b>8 100</b>

## BUDGET DU COURS

Numéro: 6.2

Formation d'Enquêteurs Ruraux du Projet SINTINAL

	Unités	Coût \$ Unitaire	Coût Total
<u>Coûts Professeurs</u>			600
Heures Professeurs SENACA (p.m.)	28	-	-
Heures Autres Professeurs	8	25	200
Voyages et per diems (4 prof.)	4 jours	25	400
<u>Coûts Participants (30)</u>			2 100
Voyages	30	10	300
Per diem	4 x 30	15	1 800
<u>Matériel Didactique</u>			500
Préparation de textes			200
Reproduction			200
Matériel audio-visuel			100
Divers			-
<u>Autres Coûts</u>			500
Secrétaires			100
Loyers			-
Inauguration et Clôture			300
Divers			100
<u>Imprévus</u>			300
<b>TOTAL</b>			<b>4 000</b>

BUDGET DU COURSNuméro: 8.3

Stage pratique dans le domaine de la commercialisation agricole  
en relation avec le cours théorique en préparation de projet

	Unités	Coût \$ Unitaire	Coût \$ Total
<u>Coûts Professeurs</u>			1 500
Heures Professeurs SENACA (p.m.)	100	-	-
Heures Autres Professeurs	60	25	1 500
Tickets et Per diem	-	-	-
<u>Coûts Participants</u>			2.150
Tickets (jour de visites)			150
Per diem (visites)			2 000
<u>Matériel Didactique</u>			<u>1 500</u>
Préparation de textes			650
Reproduction			650
Matériel audio-visuel			-
Divers			200
<u>Autres Coûts</u>			<u>4.050</u>
Secrétaires			300
Loyers			-
Inauguration et clôture			250
Divers (Coût stage théorique \$500 par participant)	10	350	3 500
Imprévus			800
<b>TOTAL</b>			<b>10 000</b>







3EME PARTIE      MISE EN APPLICATION DU PLAN QUINQUENNAL DE  
COMMERCIALISATION AGRICOLE

CHAPITRE 1.      ORGANISATION POUR L'EXECUTION

CHAPITRE 2.      BESOINS EN RESSOURCES HUMAINES POUR L'EXE-  
CUTION

CHAPITRE 3.      FINANCEMENT POUR L'EXECUTION





## TABLE DES MATIERES

	<u>Pages</u>
<b>3<sup>ème</sup> PARTIE- MISE EN APPLICATION DU PLAN QUINQUENNAL DE COMMERCIALISATION AGRICOLE</b>	
<b>CHAPITRE I. ORGANISATION POUR L'EXECUTION</b>	<b>231</b>
1.1 Antécédents	231
1.2 Options d'Organisations pour l'Exécution	236
1.3 Schéma d'organisation Future	240
1.4 Nécessité d'une nouvelle structuration	248
<b>CHAPITRE II. BESOIN DE PERSONNEL POUR L'EXECUTION DU PLAN QUINQUENNAL</b>	<b>252</b>
2.1 Besoin en Personnel pour le Programme de Commercialisation de Céréales	
2.2 Besoins en Personnel pour le Programme de Commercialisation de produits végétaux périssables.	255
2.3 Besoin en Personnel pour le Programme d'amélioration de Marchés Publics	256
2.4 Besoins de Personnel pour le Programme "Services et Mécanismes d'orientation de la commercialisation".	257
2.5 Besoin en personnel pour le programme de formation	259
2.6 Résumé des besoins de personnel (National et Etranger) et leur coût	260
<b>CHAPITRE III- COUTS, FINANCEMENT ET CONSIDERATIONS FINALES DU PLAN</b>	<b>264</b>
3.1 Besoins de Financement pour l'exécution du Plan Quinquennal de Commercialisation Agricole	264
3.2 Perspectives Financières et générales des Différents Programmes du Plan	294



## 3eme PARTIE - CHAPITRE I

## 1. ORGANISATION POUR L'EXECUTION

## 1.1 ANTECEDENTS

Avant d'entamer l'analyse des options d'organisation pour l'exécution des programmes et des projets, résumés dans la deuxième partie, il est nécessaire de rappeler brièvement certains antécédents qui peuvent avoir une influence considérable sur le choix des différentes options.

## 1.1.1 L'homogénéité des programmes et des projets.

La lecture des programmes et des projets permet d'apprécier l'existence d'une grande variété de types de produits. Evidemment, il s'agit de différentes problématiques: grains, fruits, légumes, viande, etc. ...

D'autre part, du point de vue des fonctions ou activités à réaliser, nous nous trouvons en face d'une hétérogénéité importante. Certains programmes ou projets impliquent des constructions et des organisations communautaires, alors que d'autres seulement l'investigation ou l'élaboration de projets.

## 1.1.2 Organisation et Capacité d'Opération Actuelles du SENACA

La structure interne actuelle du SENACA a la simplicité correspondant à son personnel peu nombreux:

## i. Section d'Information de Marchés

Cette unité la plus ancienne, fonctionne depuis 1977. Elle dispose d'un Statisticien, de deux auxiliaires, de 3 observateurs de prix à Port-au-Prince et compte sur la collabo-

- v. Finalement, le Directeur du SENACA et un Consultant de l'IICA collaborent avec les différentes Sections.
- On compte aussi pour la collaboration de plusieurs consultants temporaires.

En résumé s'agissant de faire une évaluation de la capacité opérationnelle du SENACA et de son potentiel pour assumer l'exécution d'un projet de la dimension du Plan Quinquennal, il convient de faire les considérations suivantes:

- a. L'élaboration de politiques, de divers programmes et d'un grand nombre de projets prouve, à l'actif du SENACA, une bonne capacité de concrétisation au moins des actions de planification.
- b. Dans ces activités, le groupe a défini une certaine doctrine du SENACA et il s'est créé une certaine mystique de travail, deux éléments, sans aucun doute, de grande importance pour un organisme exécutif.
- c. Quant aux activités d'exécution auxquelles il a participé (mise au point de projets de silos et création et fonctionnement du Système National d'Information et de Diffusion de Prix) il a agi avec efficacité relativement aux ressources disponibles. Cependant, il est reconnu qu'une grande partie du personnel possède peu d'expérience dans les tâches d'exécution.
- d. La collaboration logistique de l'IICA a été importante pour les différentes actions du SENACA. Elle lui a permis d'agir avec une grande flexibilité et une grande sécurité particulièrement dans les aspects relatifs à l'achat de matériels, engagement de consultants, contacts et formation à l'étranger, édition de publications, etc...

- e. Le SÉNACA fait partie du DARNDR, ce qui lui donne d'importants avantages, et des fois certains désavantages. Les avantages se réfèrent à l'envergure de l'appui politique, logistique et technique à l'échelle nationale que peut lui octroyer le DARNDR. Cette insertion dans une grande entité facilite la possibilité d'appliquer la matrice d'organisation dont nous parlerons plus loin.

Les désavantages viennent du fait qu'il doit se soumettre à des normes et des formalités administratives qui des fois ne sont pas les plus adéquates.

### 1.1.3 Les Types de Financement

Sans aucun doute, le type et la forme de financement recherché pour le Plan Quinquennal aura une influence déterminante sur la forme finale de l'organisation nécessaire à son exécution.

Les alternatives, à ce sujet, sont diverses. En premier lieu, c'est celle d'un financement complet qui couvre la totalité du projet. Ses implications sur l'organisation seront discutées relativement aux options d'organisation.

Deuxièmement, il existe la possibilité de financements partiels soit pour des programmes séparés ou des projets isolés. Du point de vue origine, ils pourraient être internationaux ou nationaux. A cet égard, la FAO entreprend des démarches en vue de trouver le financement de la première étape du Programme Céréalier (Projet FSAS/HAI). D'autre part, il existe un autre organisme international intéressé au Programme des Marchés Publics et, entre temps, certaines municipalités s'efforcent de trouver un financement au niveau national. En ce qui concerne les Centres de groupage du Programme de Produits Périssables, le PDAI montrait un grand interêt pour son exécution.

#### 1.1.4 Autres Organismes qui peuvent exécuter les Activités du Plan Quinquennal.

Dans la méthodologie proposée par l'IICA <sup>1/</sup> pour le dessin d'une organisation, il est établi que l'une des étapes préalables est l'élaboration d'une Matrice Activité-Fonction-Organismes.<sup>2/</sup>

Dans le cas que nous analysons, dans une matrice de ce type, la grande majorité des intersections lignes-colonnes reste vierge.

Signalons ensuite les activités qui semblent avoir des réponses. La première est celle de la construction et l'administration des marchés publics. Selon la loi, les municipalités ont la charge de la construction, l'entretien et l'administration de ces centres. A ce sujet, plusieurs municipalités, principalement dans les villes de grande importance, ont construit des marchés. Cependant, à cause de problèmes assez connus qui affectent même des municipalités de pays développés, le petit nombre d'édifices construits est peu entretenu et, généralement, insuffisant.

Une autre activité du Plan Quinquennal qui pourrait être réalisée par d'autres organismes est celle de l'installation des centres de groupage de produits périssables. En effet, plusieurs organismes de développement régional entreprendraient des actions de ce genre. Cependant, dans le passé, ces entités ont eu des difficultés dans la commercialisation interne et externe des produits.

Finalement, d'autres activités qui pourraient être abordées par d'autres entités du Secteur Public se réfèrent à l'information sur les prix et à la normalisation des poids et mesures du commerce d'aliments où entrent en compétition l'Institut Haitien de Statistique et le Département du Commerce et de l'Industrie.

---

<sup>1/</sup> Programa Manejo de Proyectos. Organización y Coordinación Institucional. Fascículo No. 3. Costa-Rica, 1979, 83 p.

<sup>2/</sup> Une telle matrice contient d'un côté les activités ou fonctions d'un projet et de l'autre les entités qui peuvent réaliser ou qui réalisent ces activités.

## 1.2 Options d'Organisation pour l'Exécution

Dans ce sous-chapitre, nous analyserons trois options d'organisation pour l'exécution du Plan Quinquennal. Ce sont:

- i. Le SENACA retient les activités de formulation de politiques, de programmes, de projets et d'études du Plan Quinquennal et confie les activités d'exécution à d'autres entités existantes ou créées "ad hoc".
- ii. Le SENACA exécute toutes les actions du Plan Quinquennal.
- iii. Le SENACA garde la responsabilité du Plan Quinquennal, exécute directement certaines activités et d'autres en collaboration avec d'autres entités. Dans le sous-chapitre 1.3, on développera mieux cette option, qui de l'avis du SENACA, est plus efficace et mieux appropriée à l'exécution du Plan Quinquennal.

### 1.2.1 Option 1 - Le SENACA, Unité d'élaboration de politiques, de programmes, de projets et d'études de commercialisation agricole.

Conformément aux instruments qui donnèrent naissance au SENACA, ce Service, outre les fonctions de programmation, a des fonctions exécutives. De par elle-même, cette option implique la modification des instruments mentionnés. D'autre part, le SENACA devrait transférer les activités qui ont, actuellement, un caractère d'exécution .

A ce sujet, le transfert des activités de mise au point des projets de Silos de Bon Repos (Port-au-Prince), Déseaux (Gonaïves), Petit Goâve et Mirebalais se trouverait face au problème d'inexistence d'un service qui assure cette tâche. En conséquence on devrait créer une entité "ad hoc". Cette nouvelle entité qui devrait dans un délai déterminé, opérer le système d'achat de grains et d'emmagasinage de réserve, requiert une certaine autonomie administrative qui lui permettra d'opérer avec flexibilité dans ses différentes actions d'achat et de vente de céréales.

Quant au Service d'Information sur les Prix et les Marchés, il pourrait être transféré à l'Institut Haïtien de Statistique.

En ce qui a trait aux activités du Plan Quinquennal, elles pourraient être réalisées par les entités suivantes :

- Le Programme Céréaliier par l'entité créée "ad hoc" comme indiquée antérieurement.
- Le Programme des Marchés Publics par les municipalités conjointement avec le Ministère des Travaux Publics ou des firmes de construction privées.
- Quant au Programme de Produits Périssables, la partie du projet de centres de groupage pourrait être exécutée par des organisations de développement régional. La partie des études de promotion des exportations non traditionnelles serait retenue par le SENACA.
- De la même manière, il conserverait l'élaboration de la partie relative à la Commercialisation du Troisième Plan Quinquennal 1981-1986.

De l'avis du SENACA, cette option ne présente que des désavantages, pour les raisons qui suivent :

- a. Une unité de formulation de projets démunie d'activités d'exécution perd contact avec les problèmes réels et par le fait que les unités d'exécution sont mieux informées que les programmeurs, il s'ouvre une brèche entre les deux unités.



- b. La création d'une nouvelle entité autonome pour l'exécution des activités de Commercialisation Agricole semble prématurée, vu leur niveau de développement actuel.
- c. Le transfert de Programme (Amélioration des Marchés et Installation de Centres de Groupage de Produits Périssables) aux entités non spécialisées dans la Commercialisation Agricole, entraînerait la perte du sens et de l'orientation de ces programmes.

### 1.2.2 Option 2 - Le SENACA exécute toutes les Activités du Plan Quinquennal

Cette option implique que le SENACA devra obtenir un financement complet de toutes les activités du Plan Quinquennal. Ce financement pourrait provenir d'une ou de plusieurs sources. Dans le dernier cas, le caractère de l'Unité d'exécution peut varier si le financement est accompagné d'une assistance technique financière que fournit la FAO pour le programme céréalier, première étape (programme FSAS/HAI/ ). La proposition d'Accord établit la création d'une unité céréalière qui serait chargée d'exécuter le programme.

Dans tous les cas, la formation de différentes Sections d'exécution ne semble pas un problème grave, d'autant plus qu'étant spécialisées elles peuvent faciliter les actions d'exécution. Les problèmes les plus sérieux de cette option semblent être d'une part le peu d'expérience d'exécution du SENACA et de l'autre, les risques d'un accroissement explosif.

### 1.2.3 Option 3 - Le SENACA exécute directement certaines activités et d'autres en collaboration avec d'autres entités mais garde la responsabilité du Plan Quinquennal.

Cette option est en quelque sorte, une combinaison des deux antérieures. S'agissant de la première, on a indiqué quelques entités auxquelles le SENASA pourrait transférer l'exécution de certaines activités du Plan Quinquennal.

Pour cette troisième option, on propose de travailler en collaboration avec elles et le SENACA serait responsable de l'orientation en matière de commercialisation.

Le financement, dans le cas de cette option, pourrait revêtir deux formes. La première exigerait que les fonds pour le financement de l'exécution soient mis à disposition du SENACA, à charge par elle de déterminer les organismes avec qui il collabore et de répartir les fonds entre eux. L'autre modalité serait que l'Accord qui octroie le financement de l'activité stipule et définisse les participations respectives.

Evidemment, cette dernière forme paraît plus compliquée et présente certains risques de conflit. Au contraire, la première forme donnerait au SENACA l'occasion de structurer une organisation de type matricule.

### 1.3 Schéma d'organisation Future

Ci-après, on présente un schéma d'organisation future qui servira de base à un développement postérieur dès qu'une décision sera prise au sujet des options ci-dessus analysées.

Le SENACA comprendrait les organes suivants :

La Direction dont dépendent les Consultants Techniques, le Conseiller Juridique, le Comité de Planification et les trois Sections subdivisées chacune en Sous-Section. (Voir Organigramme Figure 1)

- Section d'Opération
- Section de Contrôle de Qualité
- Section Administrative et Financière

#### a. Le Directeur du SENACA

Il propose aux autorités nationales les grandes lignes de politique de commercialisation agricole.

Il décide, approuve et fait exécuter les décisions prises en comité (Comité de Planification) en conformité les règlements du DARNDR.

Il gère les fonds mis à la disposition du SENACA pour l'exécution des programmes.

Il coordonne les activités des différentes Sections du SENACA et contrôle l'exécution et l'avancement des programmes.

Il représente le SENACA auprès des Services du DARNDR et des autres Institutions. Il peut se faire représenter par le collaborateur de son choix.

Il est responsable vis à vis de ses supérieurs de la marche générale du SENACA et des résultats obtenus.

b. Le Conseiller Juridique

Il est nécessaire au SENACA vu l'aspect particulier des activités que ce Service aura à entreprendre (achat et vente de produits, normalisation, proposition de règlements des marchés, etc...).  
il assiste le Directeur dans tous les aspects juridiques et légaux de ses différentes entreprises.

c. Le Comité de Planification

Il comprend le Directeur du SENACA, les Conseillers Techniques et les Responsables de Section. Ce Comité se réunit à la demande du Directeur du SENACA qui en est le Président. Il a pour tâches de:

- définir la politique du SENACA en matière d'exécution de programmes et projets en considérant les grandes orientations nationales et en collaboration avec les autres services du DARNDR et autres ministères ou organismes intéressés.
- préparer les plans annuels d'opération
- élaborer la programmation des activités
- discuter les différents projets à exécuter
- évaluer périodiquement les résultats obtenus par le Service.

d. Section d'Opération (Voir Figure 2)

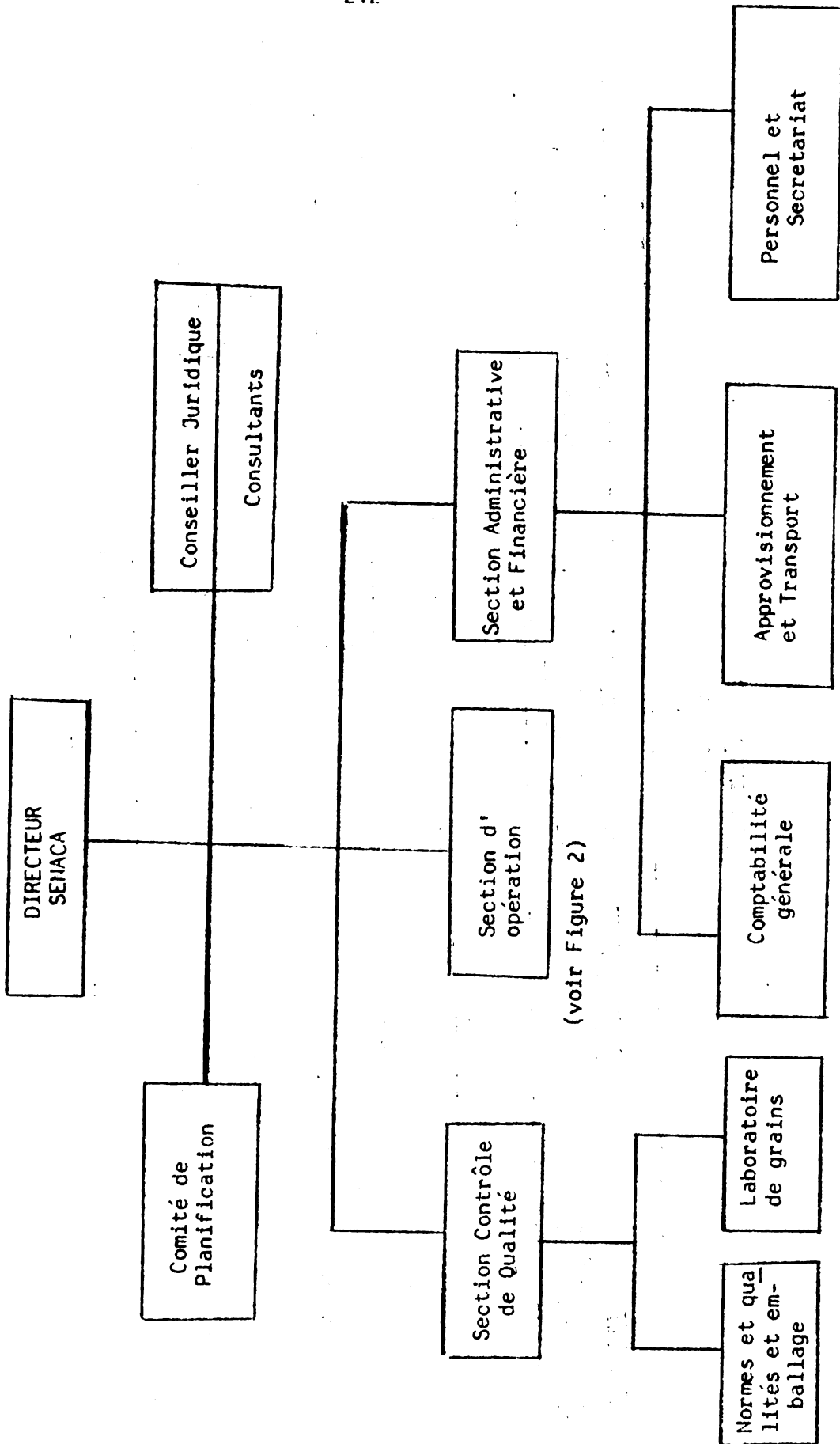
Elle comprend les sous-sections suivantes :

- Commercialisation céréalière
- Marchés publics et commercialisation de produits périssables
- Services techniques
- Etudes, programmes et projets
- Statistiques de commercialisation

1. Sous-Section de commercialisation céréalière

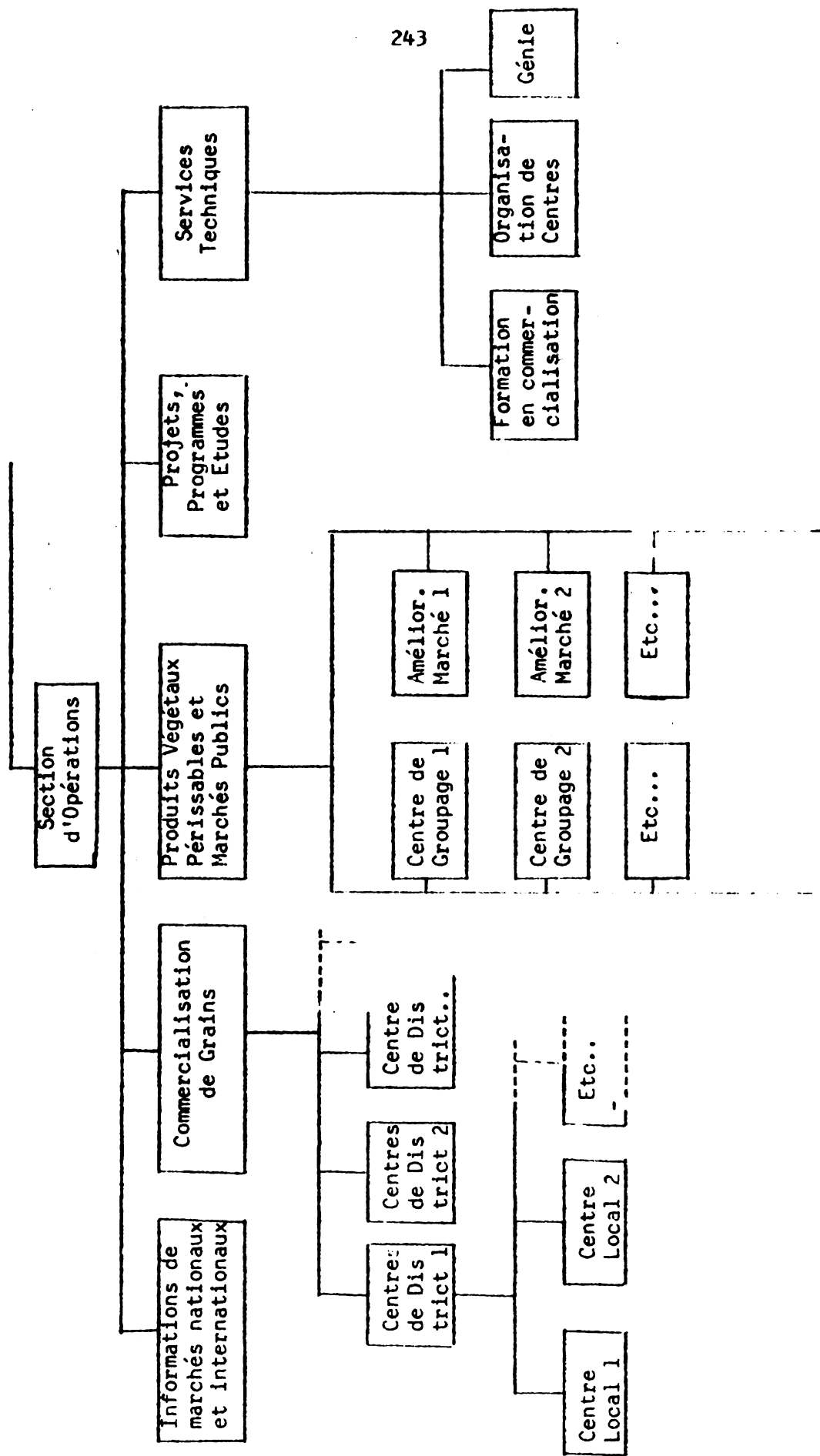
Elle est chargée de la mise en oeuvre de deux programmes:

Figure 1.-  
PROPOSITION D'ORGANIGRAMME DU SENACA  
PENDANT L'EXECUTION DU PLAN QUINQUENNAL DE COMMERCIALISATION  
AGRICOLE 1981-1986



(voir Figure 2)

Figure -2 PROPOSITION D'ORGANIGRAMME DE L'UNITE D'OPERATION RESPONSABLE DE L'EXECUTION DU PLAN QUINQUENAL DE COMMERCIALISATION AGRICOLE



- D'une part : création et implantation de centres de commercialisation céréalière, achat de céréales aux producteurs, constitution et gestion de stocks de régulation et de réserve, vente de céréales.
- D'autre part : standardisation des unités de mesure utilisées dans la commercialisation des grains comestibles.

ii. Sous-Section de marchés publics et de commercialisation des produits périssables.

Elle doit mettre en oeuvre :

- Une action d'assistance aux organisations paysannes pour la création de centres de commercialisation de produits périssables végétaux et animaux destinés aux agro-industries locales, à l'exportation ou à la consommation interne.
- Un programme d'amélioration des marchés publics en collaboration avec les organismes nationaux ou locaux maîtres-d'oeuvre des travaux ou chargés de l'administration de ces marchés.
- Une action d'assistance à toute organisation paysanne ou à toute autre personne privée ou morale désirant entreprendre l'exportation de produits agricoles non traditionnels.

iii. Sous-Section d'études, de programmes et de projets

Elle a la charge de la préparation et/ou de la réalisation (seule ou en collaboration avec d'autres sections ou sous-sections du SENACA, avec d'autres services du DARNDR ou des organismes publics ou privés):

- D'études sur la commercialisation agricole.
- Des projets de commercialisation agricole faisant partie du programme d'action du SENACA ou du DARNDR.
- D'études de marché extérieur
- De la partie "commercialisation agricole" du troisième plan quinquennal du secteur agriculture.

iv. Sous-Section de statistiques de commercialisation

- Elle établit les statistiques de base de la commercialisation agricole (prix, offre, demande etc) en menant ou en participant à des enquêtes, en utilisant des documents qui facilitent la compréhension de la situation du secteur agricole en général et du sous-secteur commercialisation en particulier. Elle fait fonctionner un système d'information de marché et assure la publication régulière de bulletins.

v. Sous-Section des services techniques

Elle intervient auprès des organisations paysannes chargées des centres de commercialisation agricole en vue de les aider à renforcer leur structure.

Elle collabore avec les autres sous-sections d'opération dans les aspects relatifs au génie et à la construction tels que:

Elle est chargée de l'exécution d'un programme de formation formelle du personnel et de la clientèle du SENACA en fonction des besoins et des objectifs des différents programmes ou projets de commercialisation agricole.

e. Section de Contrôle de qualité

Elle comprend deux Sous-Sections :

- Sous-Section d'Emballage et de Normes de Qualité
- Sous-Section de Laboratoire de Grains

i. Sous-Sections d'Emballage et de Normes de qualité

Elle est chargée d'étudier et de proposer les types d'emballage les mieux adaptés aux différents produits des divers projets du SENACA (de sorte qu'ils soient adéquats et peu coûteux), de promouvoir leur utilisation et d'envisager les moyens de les étendre à l'ensemble du système de commercialisation.



Elle définit les normes de qualité des fruits et légumes, veille à leur application dans les activités appuyées par le SENACA et s'efforce de les vulgariser à travers tout le système de commercialisation.

ii. Sous-Section de Laboratoire de Grains

Elle établit les normes de céréales et veille à leur application dans les programmes exécutées par le SENACA et étudie les moyens de les propager dans toute la chaîne de commercialisation .

f. Section Administrative et Financière

Elle comprend trois Sous-Sections :

- Sous-Section de Comptabilité Générale
- Sous-Section d'Approvisionnement et de Transport
- Sous-Section de Personnel et de Secrétariat

i. Sous-Section de Comptabilité Générale

Elle est chargée de la comptabilité de chacun des programmes en cours d'exécution au SENACA

- Elle prépare le Budget annuel général
- Elle établit le bilan général annuel
- Elle effectue l'inventaire de tous les biens du Service

ii. Sous-Section d'Approvisionnement et de transport

Elle s'occupe des achats pour le SENACA; reçoit le matériel nécessaire au développement des divers programmes; assure la distribution du matériel aux différents programmes et Section, la programmation de l'utilisation des différents moyens de transport au service des programmes du SENACA et veille à leur bonne utilisation et entretien.

iii. Sous-Section de Personnel et de Secrétariat

- Elle contrôle les absences, les déplacements des membres du personnel, s'occupe des questions de transfert, de nomination, de demande de congé. Elle établit un dossier pour chaque employé.
- Elle assure les travaux de dactylographie, d'impression et de reproduction de documents.
- Elle s'occupe de la correspondance, de la tenue des archives et de la bibliothèque.

g. Remarques

- i. Le responsable de chaque section est chargé en collaboration avec les chefs des sous-sections de la programmation des activités et de la préparation du budget annuel de la section. Il coordonne et contrôle l'exécution des programmes et du budget de sa section et en est responsable auprès du Directeur du SENACA.

Le chef d'une sous-section est chargé de la programmation des activités et de l'établissement du budget annuel de sa sous-section. Il en coordonne et contrôle l'exécution et en est responsable auprès du Chef de la section.

#### 1.4 Nécessité d'une nouvelle structuration

Bien que le SENACA ait, au cours de la première phase de son existence, entrepris quelques actions pratiques (en particulier la mise en marche du système d'informations de prix et récemment la prise en charge du montage de silos à grains), il a été, principalement jusqu'à présent, un organe de programmation.

Sa structure actuelle en témoigne. Le chapitre 1.1.2 a fait voir une structure basée sur les programmes en cours. C'est donc en réalité un ensemble de petits groupes de travail. Chaque personne pouvant facilement passer d'un groupe à un autre selon les nécessités ou les besoins d'avancement du travail de programmation.

En vue de l'exécution du Plan Quinquennal de commercialisation agricole, il faut une nouvelle organisation. Celle proposée au chapitre précédent s'organise autour des grandes fonctions nées de la mise en oeuvre des différents programmes et projets

Cette nouvelle forme introduit des nouveaux organes dans la direction des éléments de contrôle plus nombreux, une délégation d'autorité à différents niveaux de la hiérarchie du service. La fonction de direction se trouve ainsi renforcée et rendue plus efficiente.

La structure de l'unité d'opération introduit des éléments de spécialisation dans l'exécution de certaines tâches. On a pensé aussi que cette structure devait être appropriée au caractère de l'étape nouvelle qu'aborde le SENACA : mise en oeuvre des différentes installations de commercialisation proposées par le Plan quinquennal.

En effet, lorsqu'on considère les différents programmes et projets du plan on s'aperçoit que, outre les nombreux liens communs existant entre ses différentes parties, en ce qui concerne l'exécution, les trois premiers programmes ont en commun deux éléments importants:

- a. Ils proposent tous beaucoup de construction de bâtiments et installations telles que dépôts, glacis, aires de ventes couvertes dans les marchés publics, bassins de lavage, unités sanitaires locaux administratifs etc...
- b. Ils font tous les trois appel à l'organisation de la communauté, organisation qui sera importante au moment de la construction des installations, mais qui devra atteindre son plein développement au moment de la mise en marche des projets.

Les ouvrages à réaliser sont relativement simples. Certains pourront être construits directement par le SENACA (DARNDR) d'autres par des firmes privées ou des entités du secteur public. Ce serait le cas des marchés publics ou des centres de district pour le stockage des grains.

D'autres, dans le cas des centres de groupage de produits périssables et des centres locaux de commercialisation de céréales, seront construits avec l'aide d'organisations paysannes.

C'est en vertu de ces deux éléments qu'il est nécessaire de créer la sous-section de services techniques chargée d'appuyer et d'assister les autres sous-sections d'exécution sur ce deux aspects particulièrement importants, savoir :

- Obtenir que les organisations paysannes soient suffisamment fortes pour participer à l'implantation et la mise en marche des projets.
- Assurer la fiabilité et la qualité des diverses installations à construire.

De plus, il est apparu que l'assistance aux organisations paysannes pour l'exécution des projets et l'assistance aux organes d'exécution du SENACA pour la fiabilité des constructions, pour complémentaires qu'elles soient pourraient être une source de conflits, chacune d'elle ayant des critères différents. Pour l'unité de génie le plus important c'est la qualité et l'efficacité dans les travaux tandis que pour l'unité s'occupant des organisations paysannes ce sera la

participation aux travaux et la cohésion entre les membres de l'organisation.

Pour éviter les conflits entre ces points de vue différents on a rassemblé les deux unités dans une même sous-section et sous une même autorité qui pourra suivre les différents problèmes posés et avoir la capacité de comprendre facilement les problèmes de construction, d'organisation paysanne tout en ne perdant de vue les objectifs relatifs à la commercialisation agricole.

On a confié aussi à cette sous-section la charge de la formation formelle de la clientèle du SENACA. Ceci rejoint l'importante tâche de formation du Personnel du SENACA et sa vocation d'appui aux organisations paysannes et aux autres sous-sections du service et lui confère aussi un rôle d'exécution. S'agissant de la commercialisation de produits périssables, de l'amélioration de marchés publics et de la promotion des exportations, on les a rassemblées dans une même sous-section pour les raisons suivantes :

- Le programme d'amélioration de marchés publics est conçu principalement en vue d'améliorer la commercialisation des produits périssables.
- Les produits agricoles non traditionnels dont l'exportation est à promouvoir sont des produits périssables.

Ainsi donc, l'unité en charge du programme de centres de groupage de produits périssables peut bien conduire les deux autres qui sont les prolongements du premier.

Cependant, il faut faire remarquer que cette structure nouvelle proposée n'est que transitoire: elle sera mise en place dans le cadre d'implantation des différents programmes du plan.

A l'avenir, il est certain que le SENACA aura toujours des fonctions de programmation et qu'il devra toujours implanter de nouveaux projets.

Mais lorsque les projets auront été mis en marche, il est certain que la problématique de la commercialisation aura changé, que le SENACA aura à affronter des problèmes différents de ceux qui se posent aujourd'hui et que sa structure, par ce fait même, devra être modifiée pour répondre à de nouvelles contraintes. Il s'agira surtout alors d'administrer et de gérer des structures de commercialisation de sorte que les améliorations apportées au système de commercialisation puissent à leur tour générer d'autres améliorations.

## 3ème PARTIE - CHAPITRE 2

2. BESOIN DE PERSONNEL POUR L'EXECUTION DU PLAN QUINQUENNAL

Les résumés des programmes présentés dans la deuxième partie de ce rapport, ont montré les besoins directs de personnel pour le fonctionnement normal de chacun de ces projets. Ainsi, l'on indiquera les besoins de ressources humaines pour l'opération des Centres Céréaliers, des centres de groupage et des marchés publics, etc.

Toutefois les besoins de personnel indirect ne furent pas présentés, c'est-à-dire ceux requis pour la mise en marche et l'orientation subséquente des centres, marchés, etc.

Dans ce chapitre on estime ces besoins, c'est-à-dire le personnel pour la supervision des constructions, l'entraînement de futurs employés la coordination, l'organisation des administrations, les activités de financement, etc...

Finalement on présente trois tableaux résumant respectivement les besoins de personnel pour les unités de commercialisation (centres et marchés) la mise en marche des programmes et le personnel de coopération interne.

Les estimations du personnel se feront selon les programmes et non par sections ou départements ou entités organisatives. Ainsi un Ingénieur peut collaborer avec le programme de produits périssables, tout en appartenant à la section génie du SENACA, ou bien à un autre service du DARNDR ou bien à une municipalité ou au ministère des Travaux Publics.

Inutile de dire que le Personnel requis dans chaque programme et dans chaque projet variera selon la progression de chacun d'eux. Inutile aussi de préciser la quantité de personne requis pour chaque période. Dans ce résumé on suivra les critères suivants:

- a. Pour les projets ou unités de commercialisation, centres et marchés on estimera les besoins pour une année de fonctionnement normal, p.e la 2ème, 3ème, ou 4ème année.
- b. Pour le Personnel d'exécution ou de mise en marche d'un programme on indiquera les chiffres pour la 2ème année du Programme qui, dans tous les cas, correspond au maximum de personnel requis.

Ensuite nous analyserons pour chaque programme les besoins de Personnel, en les séparant d'après les critères sus-mentionnés. En ce qui concerne les tâches des principaux fonctionnaires et experts étrangers, on établira une fiche-résumé de leurs termes de références.

## 2.1 Besoin en Personnel pour le Programme de Commercialisation de Céréales

Vu l'importance de ce programme, il requiert pour son exécution un personnel national nombreux et une importante collaboration technique externe. Dans le tableau 3 on illustre les besoins en personnel de coopération externe et dans les listes qui suivent on présente les estimations pour :

- a. Le Personnel du Bureau Central
  - b. Le Personnel nécessaire aux centres de Districts, régionaux et locaux durant la 4ème année du Programme.
- 2.1.1 Besoins et Coût du Personnel du Bureau Central pour la mise en marche et l'administration du programme Céréaliier (dans sa seconde année d'exécution.)



	<u>SALAIRE/MS</u>	<u>COUT/AN</u>
1 Coordonnateur	\$ 1.200	\$ 14.400
1 Directeur	1.000	12.000
1 Responsable comptabilité et adm.	700	8.400
1 Responsable du stockage	700	8.400
1 Responsable achat et vente	700	8.400
1 Responsable contrôle de qualité	700	8.400
1 Economiste	700	8.400
1 Economiste	600	7.200
2 Attachés à l'administration	600	7.200
2 Comptables	600	7.600
2 Contrôleurs financiers	800	9.600
2 Inspecteurs techniques	800	9.600
1 Statisticien	400	4.800
2 Enquêteurs	600	7.200
3 Secrétaires	900	10.800
2 Chauffeurs	280	3.360
1 Messenger	<u>100</u>	<u>1.200</u>
TOTAL	\$10.660	\$129.360

2.1.2 Besoins et coûts du personnel pour le fonctionnement normal des Centres de Districts ( 4ème année)

Centres de Districts

	<u>SALAIRE/MS</u>	<u>COUT/MS</u>	<u>COUT/AN</u>
13 Administrateurs	US\$ 300	3.900	46.800
13 Secrétaires	200	2.400	28.800
15 Aide-comptables	200	3.000	36.000
13 Analystes de grains	200	2.400	28.800
16 Aide-analystes de grains	150	2.400	28.800
1 Mécanicien	200	200	2.400
13 Chauffeurs pr. camion	140	1.820	21.840
4 Chauffeurs (tracteurs)	150	600	7.200
13 Mécaniciens-électriciens	150	1.950	23.400
8 Opérateurs de machines (Silos et décortiqueurs)	100	800	9.600
2 Opérateurs pr moult. mobiles	150	300	3.600
13 Magasiniers	100	1.300	15.600
13 Peseurs	100	1.300	15.600
14 Gardiens	100	1.400	<u>16.800</u>
SOUS-TOTAL			\$ 285.240

2.1.3 Centres Régionaux

11 Administrateurs	150	1.650	19.800
11 Gardiens	60	660	7.920
11 Aide-Comptables	150	1.650	8.250
11 Analystes de grains	150	1.650	4.950
11 Magasiniers	100	1.100	3.300
11 Peseurs	70	770	<u>2.310</u>
SOUS-TOTAL			\$46.530

2.1.4 Besoins et Coûts du personnel pour le fonctionnement normal des Centres Locaux (4ème année)

Centres Locaux

	<u>SALAIRE/MS</u>	<u>COUT/MS</u>	<u>COUT/AN</u>
27 Administrateurs	US\$ 100	2.700	32.400
27 Gardiens	60	1.620	19.440
27 Magasiniers	90	2.430	7.290
27 Peseurs	70	1.890	5.670
SOUS TOTAL			----- \$64.800
TOTAL 4eme ANNEE			\$ 396.570

2.2 Besoin en Personnel pour le Programme de Commercialisation de produits végétaux périssables.

Ce programme aura un responsable national, agronome de formation et un expert étranger qui devra avoir une longue expérience dans le domaine de la commercialisation des fruits et légumes.

On a estimé nécessaire aussi d'inclure 6 mois de consultants externes. Les responsables du programme décideront postérieurement de leur spécialisation.

On a inclu dans le personnel de ce programme des spécialistes en organisation paysanne et un ingénieur (temps partiel) qui collaboreront pour bâtir les centres de groupage. Même si ce personnel est finalement fourni par d'autres unités du SENACA, de toute façon ils feront partie du coût de ce programme.

Nous présentons ci-après la liste de tout le personnel national nécessaire à ce Programme.

COMPOSITION ET COUT ANNUEL DU PERSONNEL NATIONAL, PROGRAMME DE COMMERCIALISATION DE PRODUITS PERISSABLES.

	SALAIRE/MOIS	SALAIRE/AN
1 Responsable	\$ 700	\$ 8.400
1 Economiste	600	7.200
1 Agronome	400	4.800
1 Avocat (T. Partiel)	350	4.200
1 Ingénieur (T Partiel)	350	4.200
2 Spécialiste en Org. Pays	600	14.400
1 Comptable	300	3.600
1 Secrétaire	300	3.600
1 Chauffeur	150	1.800
1 Messenger	75	<u>900</u>
TOTAL		\$ 93.100

2.3 Besoin en Personnel pour le programme d'amélioration de Marchés Publics

Bien que ce programme implique la construction de nombreux batiments ses objectifs sont surtout l'amélioration de la commercialisation agricole. Par conséquent, le responsable du programme doit être un spécialiste en commercialisation. Son adjoint, par contre, sera un Ingénieur. Quant l'expert étranger, il devra, lui aussi, être un spécialiste en commercialisation agricole avec une longue expérience dans le domaine de l'exécution de projets. On a envisagé aussi 4 mois de consultants, dont deux pour Ingénieur sanitaire avec expérience en système public d'élimination de déchets; les deux autres mois pourront être réservés à un spécialiste sur les systèmes modulaires de construction ou à d'autres spécialisations. Le choix sera laissé à la discrétion des responsables du programme. Le personnel national est indiqué sur la liste suivante en même temps que son coût.

COMPOSITION ET COUT EN US \$ DU PERSONNEL NATIONAL DU PROGRAMME D'AME-  
LIORATION DE MARCHES PUBLICS

	<u>COUT MENSUEL</u>	<u>COUT ANNUEL</u>
1 Responsable	\$ 700	\$ 8.400
1 Ingénieur	650	7.800
2 Topographes ou Dessinateurs	600	7.200
1 Secrétaire	300	3.600
1 Chauffeur	150	1.800
1 Comptable	300	3.600
1 Assistante Sociale	300	3.600
1 Messenger	70	<u>850</u>
TOTAL		\$36.840

2.4 Besoins de Personnel pour le Programme "Services et Mécanismes d'orientation de la commercialisation".

2.4.1 Besoin de Personnel pour le projet SINTINAL

Le responsable national du projet sera assisté d'un expert étranger économiste de formation, spécialisé en statistique ou/et économétrie. Nous présentons ci-après la liste du personnel nécessaire à partir de la 2ème année du projet.

COMPOSITION ET COUT EN US \$ DU PERSONNEL NATIONAL POUR PROJET SINTINAL

	<u>SALAIRE MENSUEL</u>	<u>SALAIRE /AN</u>
1 Responsable	\$ 700	\$ 8.400
1 Economiste	600	7.200
1 Statisticien	400	4.800
2 Chefs d'enquêtes		7.600
13 Représentants Régionaux	150	23.400
2 Tabulateurs	250	6.000
1 Chauffeur	150	1.800
2 Secrétaires	<u>300</u>	<u>7.200</u>
TOTAL	1.800	66.000

#### 2.4.2 Besoin en Personnel pour le sous-programme "Projets et Etudes"

Ce projet, à cause de sa variété, requiert une aide technique externe variée. Bien sur, on doit compter sur la collaboration d'experts attachés à d'autres programmes (céréales, produits périssables, marchés et information de prix). Cependant il a besoin aussi de:

- Un expert en projets avec expériences en projet d'abattoirs
- Un expert en commerce extérieur
- Quelques consultants de court terme dans les domaines tels que:
  - Projets d'abattoirs
  - Produits avicoles
  - Exportation de végétaux périssables

L'expert en projets, permanent, sera l'homologue du responsable national du programme . Suit la liste de personnel national et son coût

#### COMPOSITION ET COUT DU PERSONNEL NATIONAL POUR PROJETS ET ETUDES EN COMMERCIALISATION AGRICOLE

	<u>COUT MENSUEL (\$)</u>	<u>COUT ANNUEL (\$)</u>
1 Responsable	700	8.400
1 Adjoint Agronome	400	4.800
1 Economiste spécialisé en Comm. ext.	600	7.200
1 Spécialiste en comm. viandes	600	7.200
1 Ingénieur	650	7.800
2 Secrétaires	600	7.200
1 Chauffeur	150	1.800
1 Messager	70	840
TOTAL		45.240

### 2.4.3 Besoins en personnel pour le projet de Standardisation des unités de poids et mesures

Etant donné son caractère de court terme on a envisagé pour l'exécution de ce projet seulement un responsable et une secrétaire. On espère au moment critique du projet compter sur la collaboration des autres unités du SENACA et autres services du DARNDR.

#### COMPOSITION ET COUT DU PERSONNEL NATIONAL POUR LE PROJET STANDARDISATION DES UNITES DE POIDS ET MESURES

	<u>COUT MENSUEL</u>	<u>COUT ANNUEL</u>
1 Responsable	\$ 700	\$ 8.400
1 Secrétaire	300	<u>3.600</u>
TOTAL		\$ 12.000

### 2.5 Besoin en personnel pour le programme de formation

Pour l'exécution de ce programme on doit compter sur la collaboration de chaque programme lié aux différents cours. En outre on utilisera fréquemment les services de professionnels d'autres entités.

#### COMPOSITION ET COUT DU PERSONNEL EN US \$ POUR LE PROGRAMME DE FORMATION

	<u>COUT MENSUEL</u>	<u>COUT ANNUEL</u>
1 Responsable	\$ 700	\$ 8.400
1 Adjoint Agronome	400	4.800
2 Secrétaires	600	7.200
1 Messager	70	<u>840</u>
TOTAL		\$ 21.240

## 2.6 Résumé des besoins de personnel (National et Etranger) et leur coût

Nous présentons trois tableaux qui résument:

- Le Personnel national permanent pour le fonctionnement des Centres et des Marchés (Tableau 1)
- Le personnel national pour la mise en marche du plan, par programme et catégorie de la ressource humaine. (Tableau 2)
- Le personnel externe et son coût par programme durant les cinq dernières années (Tableau 3). En ce qui concerne ce coût, bien que les divers organismes internationaux ont des barêmes différents, pour raisons de simplification, nous avons utilisé celui de la FAO.



Tableau I  
 Personnel permanent requis pour le fonctionnement des Centres et des Marchés  
 inclus dans le Plan

UNITES PERSONNEL	Centres de commercialisation céréalière			Centres de Groupage	Marchés amé- liorés	TOTAL
	De District	Regionaux	Locaux			
Administrateurs	13	11	27	4	9	64
Comptables, aide- Comptables	15	11	-	4	8	38
Magasiniers	13	11	27	-	-	51
Analystes, peseurs	42	22	27	4	-	95
Secrétaires	13	-	-	-	-	13
Mécaniciens et au- tres techniciens	24	-	-	-	-	24
Chauffeurs divers	17	-	-	4	-	21
Ouvriers pr embal- lage et autres opé- rations	(*)	(*)	(*)	32	-	32
Autres Ouvriers	(*)	(*)	(*)	21	43	64
Gardiens	14	11	27	4	59	115
TOTAL	151	66	108	73	119	517

Le personnel engagé pour des périodes de moins de 3 mois, n'a pas été considéré. Dans le cas des marchés publics, on a inclus le personnel de ceux qui fonctionnent 2 ou 3 jour par semaine, celui qui, bien que travaillant partiellement, est permanent.

Tableau 2 Personnel national requis pour l'exécution et la mise en marche du plan par programme et catégorie de la ressource humaine

PROGRAMMES	1 CEREA- LIERE	2 VEGE- TAUX PERISSA- BLES	3 MARCHES PUBLICS	4 MECA- NISMES D'ORIE- NTATION	5 FORMA- TION	AUTRES NOMS ASSIGNES AUX PRO- GRAMMES	TOTAL
Catégorie							
- Responsables ou Coordonnateurs	6	1	1	3	1	1	13
- Agronomes		1		1	1		3
- Ingénieurs		1/2	1	1		1/2	3
- Economistes	3	1		2			6
- Sociologues		2					2
- Avocats		1/2				1/2	1
- Autres Profession- nels				2			2
PROFESSIONNELS	3	5	1	6	1	1	17
- Dessinateur- Topo- graphes			2				2
- Chefs d'enquête	4		1	4			9
- Rep. Régionaux				13			13
- Secrétaires	3	1	1	5	2	1	13
- Comptables	6	2	1				9
TECHNICIENS MOYENS	13	3	5	22	2	1	46
- Chauffeurs	2	1	1	2		1	7
- Messagers	1	1	1	1	1		5
AUTRES	3	2	2	3	1	1	12
TOTAL	25	11	9	34	5	4	86

TABLEAU 3 - RESUME DU PERSONNEL EXTERNE ET SES COÛTS PAR PROGRAMME DURANT LES CINQ ANNEES DU PLAN

(En Millions de US \$ 1979)

PROGRAMMES	Mois/Pro- fessionnel	Coût Total	ANNEES				
			1	2	3	4	5
<u>CEREA LIER</u>		<u>306.4</u>	<u>60.0</u>	<u>165.6</u>	<u>82.8</u>		
Conseiller Principal	24	120.0	60.0	60.0			
Expert en Stockage	24	105.6		52.8	52.8		
Expert Comptable	12	52.8		52.8			
Consultants	5	30.0			30.0		
<u>VEGETAUX PERISSABLES</u>		<u>399.0</u>	<u>88.8</u>	<u>88.8</u>	<u>70.8</u>	<u>70.8</u>	<u>79.8</u>
Expert Comm. Périssables	60	264.0	52.8	52.8	52.8	52.8	52.8
Consultants	22.5	135.0	36.0	36.0	18.0	18.0	27.0
<u>MARCHES PUBLICS</u>		<u>129.6</u>	<u>32.4</u>	<u>64.8</u>	<u>32.4</u>		
Expert Commercialisation	24	105.6	26.4	52.8	26.4		
Consultants	4	24.0	6.0	12.0	6.0		
<u>SINTINAL</u>							
Statisticien	24	105.6	26.4	52.8	26.4		
<u>PROJETS ET ETUDES</u>		<u>342.0</u>		<u>105.6</u>	<u>129.6</u>	<u>76.8</u>	<u>30.0</u>
Experts projets	36	158.4		52.8	52.8	52.8	
Expert Com. Extérieur	24	105.6		52.8	52.8		
Consultants Divers	13	78.0			24.0	24.0	30.0
TOTAL		1.284.6	207.6	477.6	342.0	147.6	109.8



## 3EME PARTIE - CHAPITRE 3

3. COÛTS, FINANCEMENT ET CONSIDERATIONS FINALES DU PLAN

Ce dernier chapitre se compose de deux parties :

La première (3.1) analyse les coûts des différents programmes du Plan

La deuxième (3.2) ferme le Plan avec un examen des perspectives générales et de financement de ses différents programmes.

### 3.1 Besoins de Financement pour l'exécution du Plan Quinquennal de Commercialisation Agricole

Les résumés de différents programmes (2ème partie) ont décrit :

- a. En prévision des unités de commercialisation (Centres ou marchés):  
les investissements, correspondants aux constructions, installations et équipements, les fonds de roulement nécessaires au fonctionnement des unités signalées.
- b. Dans les cas des programmes sans centres ou marchés (par exemple le programme de formation et le sous-programme d'information de prix etc...) les coûts ou besoins directs de financement des études ou de leur exécution.

Normalement, dans les résumés on n'a pas présenté les coûts de la mise en marche et d'administration des programmes. Dans ce Chapitre, on présente :

- i. Un résumé (par Programme) de leurs coûts directs (investissements et fonds de roulement ou coûts d'opération) dans les programmes sans unités de commercialisation.
- ii. On ajoute (pour chaque Programme) les coûts correspondants à leur mise en marche et à leur administration.

Dans les sous-chapitres 3.1.1 à 3.1.5 on analyse séparément les besoins de financement pour chaque programme.

Finalement dans le sous-chapitre 3.1.6 on synthétise les différents coûts de tous les programmes et on analyse l'ensemble.

### 3.1.1 Besoins de financement pour le programme de commercialisation céréalière.

Dans le chapitre I de la deuxième partie du présent document on a indiqué le coût total du programme de commercialisation céréalière et on a aussi présenté un tableau des investissements par district agricole.

Dans le présent chapitre on estime pour ce programme les besoins de financement qui figurent dans deux tableaux.

Le tableau I-1 indique :

- les besoins annuels en investissement des centres de commercialisation
- les besoins annuels en fond de roulement pour leur fonctionnement adéquat
- les besoins annuels de financement pour le bureau central du SENACA responsable de la mise en marche et de l'exécution du programme

Le tableau I-2 est un tableau des dépenses annuelles du programme pour les cinq prochaines années. Ainsi il montre :

- les dépenses en personnel national et international
- les dépenses en matériel et fournitures tant pour le bureau central du SENACA que pour les centres de commercialisation y compris les achats de céréales.
- les investissements en terrains (pour la construction des centres) et en équipements.

Le rapprochement de ces deux tableaux fait apparaître que le programme atteint durant les 5 premières années une capacité appréciable d'auto-financement puisque ces dépenses sont de l'ordre de \$12.000.000 et la demande de financement de l'ordre de \$9.000.000. Ainsi il aura engendré une différence de \$3.000.000 au cours de cette période.

TABLEAU 1. PROGRAMME DE COMMERCIALISATION CEREALIERE  
BESOINS DE FINANCEMENT  
(En Milliers de US \$ de 1979)

Années	POSTES DE DEPENSES			TOTAL (d)
	Investissements Centres de Commer- cialisation (a)	Fonds de Roulement (b)	Coût d'Exécu- tion (SENACA) (c)	
1	1 446.0	4 636.9	290.4	6 373.3
2	1 110.4	-	344.5	1 454.9
3	558.2	-	257.7	815.9
4	-	-	184.9	184.9
5	-	-	263.9	263.9
TOTAL	3 114.6	4 636.9	1 341.4	9 092.9

Source Tableau i-2

- (a) Dépenses en Equipement (Véhicules, machinerie, mobilier, etc...) terrains pour l'établissement des centres, constructions, etc...
- (b) Correspond à une partie des dépenses en Personnel de Centres, achat de céréales et sacs, produits de traitement, fournitures centres, entretien (véhicules, équipement et constructions), carburant.
- (c) Dépenses en Personnel du SENACA (Bureau Central), personnel international, travaux contractuels, fournitures, équipement Bureau Central, entretien (équipement, constructions), carburant.

TABLEAU I-2 DEPENSES DU PROGRAMME CERÉALIER DURANT LA PÉRIODE  
(EN MILLIERS DE US \$ 1979)

POSTES DE DEPENSES	TOTAL	1	2	3	4	5
1. PERSONNEL	2.556,6	248,2	562,1	606,7	569,8	569,8
1.1 National	2.248,2	188,2	396,5	523,9	569,8	569,8
1.1.1 SENACA (Bur. Centr.)	623,0	105,4	129,4	129,4	129,4	129,4
1.1.2 Centres de Commerc.	1.625,2	82,8	267,1	394,5	440,4	440,4
1.2 International	308,4	60,0	165,6	82,8	-	-
2. MATERIEL ET FOURNITURES	49.453,8	4.447,6	9.642,1	11.513,1	11.925,5	11.925,5
2.1 Matériel	49.428,0	4.444,8	9.637,6	11.507,6	11.919,0	11.919,0
a. Achat de Céréales et sacs	48.960,0	4.404,8	9.548,0	11.398,0	11.805,0	11.805,0
b. Produits de Traitmt	468,0	40,8	89,6	109,6	114,0	114,0
2.2 Fournitures	25,8	2,8	4,5	5,5	6,5	6,5
a. SENACA (Bur. Centr.)	7,0	1,0	1,5	1,5	1,5	1,5
b. Centres de Commerc.	18,8	1,8	3,0	4,0	5,0	5,0
3. EQUIPEMENTS	1.803,6	1.149,0	384,9	217,7	-	79,0
3.1 SENACA (Bur. Centr.)	163,0	80,0	4,0	-	-	79,0
3.2 Centres de Commerc.	1.167,6	1.069,0	380,9	217,7	-	-
4. TERRAINS & CONSTRUCTIONS	1.447,0	377,0	729,5	340,5	-	-
4.1 Terrains	37,0	9,0	17,5	10,5	-	-
4.2 Constructions	1.410,0	358,0	712,0	330,0	-	-
5. FRAIS D'OPERATION	1.366,1	121,5	261,9	314,5	334,1	334,1
5.1 SENACA (Bur. Centr.)	70,0	14,0	14,0	14,0	14,0	14,0
5.2 Centres de Commerc.	1.296,1	107,5	247,9	300,5	320,1	320,1
6. TRAVAUX CONTRACTUELS	170,0	30,0	30,0	30,0	40,0	40,0
TOTAL	56.824,1	6.373,3	11.610,5	13.022,5	12.869,4	12.948,4

Source : Chiffres révisés du Projet "Commercialisation Céréalière,  
op. cit.



### 3.1.2 Financement nécessaire pour le Programme de Commercialisation de Produits Végétaux Périssables.

L'estimation du financement requis pour ce programme présente certaines complications dues au caractère indépendant de certains Projets et au caractère mixte d'autres. Prenons comme exemple les Centres de groupage et les accords tripartites de promotion de Production et Commercialisation de fruits et légumes.

Dans le cas des projets des unités économiques indépendantes, on a inclut seulement des fonds de roulement pour leur fonctionnement. Ce qui veut dire qu'on n'y a pas considéré les frais de personnel ni d'autres frais d'opérations.

Dans le cas des projets de production et de commercialisation, nous avons seulement envisagé les dépenses correspondant à la commercialisation. Par conséquent le financement requis pour les crédits de promotion de la production devra être apporté par le Programme de Production de fruits et de légumes.

Les tableaux II-1 à II-6 montrent les différents calculs pour le financement des sous-programmes et projets de commercialisation de produits végétaux périssables.

Le tableau II-1 présente un résumé de toutes les dépenses du programme.

Il faut remarquer seulement que les colonnes "personnel" et "matériel et fournitures" incluent les dépenses relatives à la mise en marche et à l'administration des sous-programmes.

Par contre, la colonne (d) considère tous les achats d'équipement tant pour les projets que pour les besoins du Personnel du Bureau Central responsable de la mise en marche du programme.

Tableau No. II-1  
 BESOINS DE FINANCEMENT POUR LE PROGRAMME DE COMMERCIALISATION DE PRODUITS VEGETAUX PERISSABLES DURANT LES  
 CINQ PROCHAINES ANNEES (en milliers de US\$ de 1979)

Années	(a) Personnel	(b) Matériels & fournitures	(c) Construction & terrain	(d) Equipement	(e) Travaux Contract.	(f) Fonds de Roulement	(g) Total
1	143	30	71	79	25	123	471
2	143	30	58	38	25	332	626
3	123	30	132	68	75	325	753
4	123	30	132	68	125	425	903
5	133	30	-	-	125	300	588
Total 1 à 5	665	150	393	253	375	1505	3341

(a) Tableau II-2

(b) Tableau II-4, colonnes (b) + (c)

(c) Tableau II-3

(d) Equipement pour les centres de groupage, tableau II-3, et pour le personnel d'exécution de différents projets  
 Tableau II-4 colonne (a)

(e) Tableau 6

(f) Comprend le fonds de roulement de Centres de groupage plus le crédit à court terme des Accords Tripartites, co-  
 lonne (c) du Tableau II-5. Pour une explication de ce critère voir la note dans ledit tableau.

Tableau II-2

DEPENSES EN PERSONNEL POUR L'EXECUTION DU PROGRAMME DE COMMERCIALISATION DE PRODUITS VEGETAUX PERISSABLES POUR LES CINQ PROCHAINES ANNEES

(en milliers de US\$ de 1979)

Années	National*	Coopération tech. externe	Total
1	53.1	90.0	143.1
2	53.1	90.0	143.1
3	53.1	70.0	123.1
4	53.1	70.0	123.1
5	53.1	80.0	133.1
Total 1 à 5	265.5	400.0	665.5

\* On n'inclut pas les personnels des centres de groupage envisagés pour le Programme. Pour le paiement de ce personnel il est prévu des fonds de roulement (voir tableau II-3).

Tableau II-3

BESOINS DE FINANCEMENT POUR LA CREATION DES CENTRES DE GROUPEMENT DE PRODUITS VEGETAUX PERISSABLES DURANT  
LES CINQ PROCHAINES ANNEES (en milliers de US\$ de 1979)

Années	(a) Construction	(b) Terrains	(c) Sous-total (a) + (b)	(d) Equipement	(e) Foncs de Roulement	(f) Total (c) + (d) + (e)
1	64.8	6.0	70.8	36.8	123.0	232.6
2	51.9	6.0	57.9	22.8	132.0	212.7
3	120.0	12.0	132.0	68.0	125.0	325.0
4	120.0	12.0	132.0	68.0	125.0	325.0
5	-	-	-	-	-	-
1 à 5	356.7	36.0	392.7	197.6	505.0	1095.3

Tableau II-4

DEPENSES EN EQUIPEMENT, ENTRETIEN CARBURANTS ET AUTRES FRAIS D'OPERATION  
POUR L'EXECUTION DU PROGRAMME DE PRODUITS VEGETAUX PERISSABLES POUR LES  
CINQ PROCHAINES ANNEES

	(a)	(b)	(c)	(d)
Années	Véhicules Meubles etc.	Entretien Carb. etc	Autres frais d'opération	Total
1	40	15	15	70
2	15	15	15	45
3	-	15	15	30
4	-	15	15	30
5	-	15	15	30
<b>Total 1 à 5</b>	<b>55</b>	<b>75</b>	<b>75</b>	<b>205</b>

Tableau II-5

## BESOINS DE FINANCEMENT POUR LES PROJETS REALISES AVEC ACCORDS TRIPARTITES\*

(en milliers de US\$ de 1979)

Années	Pret à court terme pour			Prets à Long terme (d)	Total (c) + (d)
	Intrants (a)	Opération (b)	Sous-total (c)		
1	-	-	-	-	-
2	100	100	200	400	600
3	100	100	200	400	600
4	150	150	300	600	900
5	150	150	300	600	900
<b>Total</b>					
1 à 5	500	500	1000	2000	3000

\* Les coûts d'exécution de ce sous-programme, tels que personnel, véhicules, entretiens, etc.. sont inclus dans les coûts généraux d'exécution du programme de produits périssables.

Tableau II-6

BESOINS DE FINANCEMENT POUR TRAVAUX CONTRACTUELS DU PROGRAMME DE PRODUITS  
VEGETAUX PERISSABLES (en milliers de US\$ de 1979)

Années	Prospections des marchés	Exécution des Acc. Tripartites	Etudes de factibilité	Total
1	15	10	-	25
2	15	10	-	25
3	15	10	50	75
4	15	10	100	125
5	15	10	100	125
<b>Total 1 à 5</b>	<b>75</b>	<b>50</b>	<b>250</b>	<b>375</b>

La colonne (e) inclut certaines dépenses relatives à l'exécution des sous-programmes "prospections des marchés d'exportation", exécution des "Accords Tripartites" et "Création de Centres de Groupage". Le détail de cette colonne peut être apprécié dans le tableau II-6.

La colonne (f) est expliquée par la note au bas du tableau II-1. Le tableau II-2 est très simple. Il montre les frais tant en personnel national qu'en personnel de coopération externe.

Le tableau II-3, auto-explicatif, ne mérite donc pas d'éclaircissements.

Dans le tableau II-4 il faut remarquer que la colonne (a) inclut les dépenses en équipements pour les unités indépendantes et pour l'administration du programme. Par contre les colonnes restantes ne considèrent par les frais d'opérations des unités indépendantes.

Il faut analyser soigneusement le tableau II-5. Il inclut des prêts à long terme pour l'exécution des accords Tripartites. Mais de tels prêts sont destinés à l'amélioration de la production de fruits et de légumes. Ils ne constituent donc pas un financement direct pour la commercialisation. Par conséquent ils doivent être octroyés par un programme de promotion de production. Quant aux prêts à court terme, ils sont liés davantage à la commercialisation. Généralement, c'est une Dame Sara qui prête à court terme au paysan. Naturellement, s'il a engagé sa production ou s'il la vend sur pied il n'aura pas les possibilités de commercialiser ses produits par le biais d'un accord Tripartite.



### 3.1.3 Financement nécessaire pour le Programme d'Amélioration de marchés Publics.

Le tableau III-1 présente tous les besoins de financement pour l'exécution du programme de marchés publics.

Il faut signaler que les colonnes "personnel" "matériels et fournitures" expriment seulement les dépenses correspondantes à l'administration et à la mise en marche du programme. Par conséquent elles n'incluent pas les frais d'opérations des marchés améliorés. Pour ceux-ci, sont prévus les fonds de roulement à la colonne (e).

Le tableau III-2 donne des détails sur les frais de personnel et d'opération.

Les tableaux III-3, III-4 et III-5 montrent les différentes dépenses prévues pour l'amélioration des marchés considérés et les fonds de roulement respectifs nécessaires à leur fonctionnement. Il faut souligner que dans les calculs antérieurs on n'a pas inclu le financement pour les nouveaux projets d'amélioration: l'Asile, Petite Rivière de l'Artibonite et Hinche.

Cette omission est due à ce qu'ils auront un financement différent déjà en cours. Cependant, nous pensons que, finalement, ces projets devront être incorporés à ce programme vu son objectif d'intégration des actions nationales concernant les marchés publics du pays.

### 3.1.4 Financement nécessaire pour le programme "Services et Mécanismes d'orientation de la Commercialisation Agricole".

Rappelons que ce programme est composé de 3 sous-programmes relativement indépendants. Par conséquent, chacun aura son propre personnel et ses propres frais de fonctionnement. 1/

1/ Pour le sous-programme "Standardisation de poids et mesures" on n'a pas prévu de véhicules. Par conséquent, il devra compter sur la collaboration d'autres programmes.

Tableau III-1

BESOINS TOTAUX DE FINANCEMENT POUR LE PROGRAMME "AMELIORATION DE MARCHES PUBLICS DURANT LES CINQ PROCHAINES ANNEES

	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
Années	Personnel	Matériels & fournit.	Construction et terrains	Equipement	Fonds de Roulement	Total
1	69	13	-	32	-	114
2	102	13	1126	-	10	1251
3	38	13	1216	20	10	1297
4	38	13	749	-	8	808
5	38	13	-	-	-	51
<b>Total</b>						
1 à 5	285	65	3091	52	28	3521

- (a) Tableau III-2, n'inclut pas le personnel des marchés  
 (b) Tableau III-2, postes 2.3, 2.4 et 2.5  
 (c) Tableau III-3, colonne (c)  
 (d) Tableau III-2, postes 2.1 et 2.2  
 (e) Fonds de roulement pour le fonctionnement des marchés, lesquels permettront le paiement à leur personnel et d'autres frais d'opération.

Tableau III-2

COÛT D'EXECUTION DES PROGRAMMES D'AMELIORATION DE MARCHES PUBLICS  
POUR LES CINQ PROCHAINES ANNEES (en milliers de US\$ de 1979)

Coûts	Années						1 à 5
	1	2	3	4	5		
1. Personnel	69.2	101.6	70.4	38.0	38.0	317.2	
1.1 National	36.8	36.8	38.0	38.0	38.0	187.6	
1.2 Externe	32.4	64.8	32.4	-	-	129.6	
2. Coûts d'Opérations	45.0	13.0	33.0	13.0	13.0	117.0	
2.1 Véhicules	20.0	-	20.0	-	-	40.0	
2.2 Equip. bureau	12.0	-	-	-	-	12.0	
2.3 Entretien	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	20.0	
2.4 Combustibles etc.	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	20.0	
2.5 Autres	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	25.0	
3. TOTAL (1) + (2)	114.2	114.6	103.4	51.0	51.0	434.2	

Tableau III-3

BESOINS DE FINANCEMENT POUR CONSTRUCTIONS, TERRAINS ET FONDS DE ROULEMENT  
POUR LES MARCHES DURANT LES CINQ PROCHAINES ANNEES

( en milliers de US\$ de 1979)

Années	Construction (a)	Terrains (b)	Sous-total (c)=(a)+(b)	Fonds de roulement (d)	Total (d)=(c)+(d)
1	-	-	-	-	-
2	1096	30	1126	10	1136
3	1168	48	1216	10	1226
4	728	21	749	8	757
5	-	-	-	-	-
<b>Total</b>					
1 à 5	2992	99	3091	28	3119

Sources : Tableau III-4

BESOINS DE FINANCEMENT POUR LES PROJETS DE MARCHÉS PUBLICS DURABLES  
 LES CINQ PROCHAINES ANNÉES (EN MILLIERS DE US\$ DE 1979)

DEPENSES	ANNÉES					TOTAL 1 à 5
	1	2	3	4	5	
1. CONSTRUCTION	-	1.096	1.168	728	-	2.992
Pont-Sondé		391				391
Fonds-des-Nègres				288		288
Camp-Perrin				268		268
Désarmes		185				185
Limbé			519			519
Chansolme			196			196
Saint-Marc		520				520
Gonaïves			453			453
Jacmel				172		172
Autres Projets (*)	P.M.					
2 terrains	-	30	48	21	-	99
3 Sous-total (1) : (2)	-	1.126	1.216	749	-	3.091
4 Fonds de Roulement	-	10	10	8	-	28
6 T O T A L	-	1.136	1.226	757	-	3.119

Source: 1. Tableau 18 du Programme d'Amélioration des Marchés Publics  
 2. Tableau III-5

(\*) Pour mémoire, bien que les Projets de Marchés de l'Asile, Pte Rivière de l'Arribonite et Hinche fassent partie du Programme Quinquennal de Commercialisation Agricole, ils ne sont pas inclus ici, étant donné qu'il est

Tableau III-5

ESTIMATIONS DES FONDS DE ROULEMENT ET COUTS DE TERRAINS POUR LES PROJETS  
DE MARCHÉS PUBLICS (en milliers de US\$ de 1979)

	Coût de terrain (a)	Fonds de Roulement (b)
Pont Sondé	10*	3.4
Fonds des Nègres	3*	3.4
Camp-Perin	3*	1.8
Désarmes	-*	1.8
Limbé	20	3.5
Chausolme	8*	1.8
St Marc	20	5.1
Gonaives	20	5.1
Jacmel	15	3.0
<b>TOTAL</b>	<b>129</b>	

\* On dispose d'une partie du terrain

- (a) Estimations basées sur le "Programme d'Amélioration de Marchés Publics" Damien, mars 1980.
- (b) 25% de dépenses annuels de chaque marché (tableau 19 de la publication signalée).

Tableau IV-1

BESOINS DE FINANCEMENT POUR L'EXECUTION DU PROGRAMME 4 "SERVICES ET MECANISMES D'ORIENTATION DE LA COMMERCIALISATION AGRICOLE" DURANT LES CINQ PROCHAINES ANNEES( en milliers de US\$ de 1979)

	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
Années	Personnel	Matériels & fournit.	Equipement	Travaux contractuels	Total
1	142.4	26.0	42.0	11.0	221.4
2	281.6	350.0	27.0	32.0	690.6
3	279.2	352.0	-	32.0	663.2
4	200.0	50.0	-	32.0	282.0
5	141.2	40.0	-	32.0	213.2
Total					
1 à 5	1044.4	816.0	69.0	139.0	2070.4
(a)	Addition de chiffres correspondants aux tableaux IV-2, IV-4 et IV-5				
(b)	Addition de chiffres correspondants aux tableaux IV-3, IV-4 et IV-5				
(c)	" " " " " " " " " " " "				
(d)	" " " " " " " " " " " "				

282

Tableau IV-2

DEPENSES EN PERSONNEL POUR LE PROJET 4.1 SINTANAL POUR LES CINQ  
PROCHAINES ANNEES (en milliers de US\$ de 1979)

Années	(a)	(b)	(c)	(d)
	Personnel Externe	Personnel National	Enquêteurs Occasionnels	Total
1	26.4	58.8	6.0	91.2
2	52.8	66.0	22.0	140.8
3	26.4	66.0	22.0	114.4
4	-	66.0	12.0	78.0
5	-	66.0	12.0	78.0
<b>Sous-total 1 à 5</b>	<b>105.6</b>	<b>322.8</b>	<b>74.0</b>	<b>502.4</b>

(b) inclut les 13 représentants régionaux actuels du SENACA



Tableau IV-3

DEPENSES EN EQUIPEMENT, ENTRETIEN, COMBUSTIBLES ET AUTRES FRAIS POUR  
L'EXECUTION DU PROJET SINTINAL DURANT LES CINQ PROCHAINES ANNEES.

( en milliers de US\$ de 1979)

	(a)	(b)	(c)	(d)
Années	Véhicules muebles etc.	Entretien Combustibles	Autres frais d'opérations	Total
1	17	5	5	27
2	12	10	10	32
3	-	10	10	20
4	-	10	10	20
5	-	10	10	20
<b>Total</b> 1 à 5	<b>29</b>	<b>45</b>	<b>45</b>	<b>119</b>

Tableau IV-4

BESOINS DE FINANCEMENT DU PROJET 4.2 ETUDES ET PROJETS DE COMMERCIALISATION AGRICOLE  
( en milliers de US\$ de 1979)

Dépenses	Années	1	2	3	4	5	Total 1 à 5
<b>A. PERSONNEL</b>		45.2	150.8	174.8	122.0	75.2	568.0
a. National		45.2	45.2	45.2	45.2	45.2	226.0
b. Externe		-	105.6	129.6	76.8	30.0	342.0
- Expert Comm. Viandes		-	52.8	52.8	52.8	-	158.4
- Expert Comm. Externe		-	52.8	52.8	-	-	105.6
- Consultants diverses		-	-	24.0	24.0	30.0	78.0
<b>B. EQUIPEMENT</b>		25.0	15.0	-	-	-	40.0
2 véhicules		15.0	15.0	-	-	-	30.0
Meubles et équip. bureau		10.0	2.0	-	-	-	12.0
<b>C. MATERIELS ET AUTRES</b>		10.0	20.0	22.0	20.0	20.0	92.0
a. Entretien		3.0	6.0	6.0	6.0	6.0	27.0
b. Carburants, etc		3.0	6.0	6.0	6.0	6.0	27.0
c. Autres dépenses		-	-	-	-	-	-
d. Opérations		4.0	8.0	10.0	8.0	8.0	38.0
<b>D. TRAVAUX CONTRACTUELS</b>		5.0	10.0	10.0	10.0	10.0	45.0
Etudes Projets		-	-	5.0	10.0	10.0	25.0
Autres études		5.0	10.0	5.0	-	-	20.0
<b>Total</b>		85.2	195.8	206.8	152.0	105.2	745.0

Tableau IV-5

BESOINS DE FINANCEMENT DU PROJET 4.3 STANDARDISATION DES UNITES DE  
MESURE DE LA COMMERCIALISATION AGRICOLE DURANT LES CINQ PROCHAINES  
ANNEES

(en milliers de US\$ de 1979)

Années	(a)	(b)	(c)	Total
	Personnel	Matériels et fournit.	Travaux Contractuels	
1	12.0	6.0	-	18.0
2	12.0	310.0	-	322.0
3	12.0	310.0	-	322.0
4	12.0	10.0	10.0	32.0
5	-	-	10.0	10.0
<b>Total</b>				
1 à 5	48.0	636.0	20.0	704.0

(b) Comprend l'achat des nouvelles marmites

(c) On a inclus des nouvelles études de standardisation

Le tableau IV-1 résume les dépenses totales du Programme.

Les tableaux IV-2 et IV-3 montrent toutes les dépenses concernant le projet SINTINAL.

Le tableau IV-4 contient toutes les dépenses du sous-programme "Elaboration de nouveaux projets et études".

Le tableau IV-5 présente les besoins de financement pour le projet "Standardisation des Unités de Mesures utilisées dans le commerce des grains comestibles".

### 3.1.5 Besoins de Financement pour le Programme 5 - Formation en Commercialisation Agricole

Il faut se rappeler que ce programme présente deux grands volets: Formation du Personnel à l'étranger et formation interne

Dans le chapitre 5 de la 2ème partie nous avons présenté les tableaux montrant les propositions de différents cours à l'étranger et dans le pays pour les 5 prochaines années, de même que l'estimation de leurs coûts respectifs.

D'autre part, dans le chapitre 2 de la 3ème partie, nous avons indiqué les frais du personnel nécessaire pour la gestion et l'administration du programme de formation.

Le tableau qui suit résume tous les coûts du programme. Ils sont présentés selon le classement de dépenses utilisé dans les autres programmes.

Il faudrait donner quelques précisions sur les critères appliqués dans ce cas. A cause de la nature des dépenses pour la formation à l'étranger (frais d'immatriculation, paiement des tickets, per diem, etc...) elles seront toutes considérées dans le poste "Matériels, fournitures et autres dépenses d'opération".

Tableau V.- Besoins Totaux de Financement du Programme 5.- Formation en Commercialisation  
Agricole pour les 5 prochaines années.  
( en Milliers de \$ US de 1979)

DEPENSES	ANNEES					TOTAL
	1	2	3	4	5	
<u>Personnel</u>						
d'Administration du Programme a/	21.2	21.2	21.2	21.2	21.2	106.0
<u>Matériels, fournitures et d'autres frais d'opération</u>						
Cours Nationaux b/	51.2	64.4	45.5	47.5	36.7	245.3
Formation à l'étranger c/	63.8	123.8	131.3	120.0	243.8	682.7
<u>Travaux Contractuels</u>						
Cours Nationaux d/	11.2	12.0	10.0	10.4	8.1	51.7
<b>TOTAL</b>	<b>147.4</b>	<b>221.4</b>	<b>208.0</b>	<b>199.1</b>	<b>309.8</b>	<b>1085.7</b>

a/ N'inclut pas le Personnel enseignant, lequel est payé avec des fonds sous la rubrique Travaux contractuels

b/ Estimation basée sur des chiffres du Tableau 2 du chapitre 5 de la 2e Partie (82% de dépenses totales)

c/ Comprend toutes les dépenses de formation à l'étranger

d/ On a considéré 18% du total de dépenses des cours nationaux

En ce qui concerne les dépenses relatives aux cours nationaux, une partie (18%) correspond aux paiements du personnel enseignant. Ces paiements sont considérés dans le poste "Travaux contractuels". L'autre partie (82%) correspond aux frais d'opération. Par conséquent, elles sont mises dans le poste "Matériels et fournitures".

### 3.1.6 Besoins totaux de financement pour le Plan Quinquennal de Commercialisation Agricole

Les tableaux VI-1 et VI-2 offrent une vue d'ensemble sur les besoins financiers du Plan Quinquennal de Commercialisation Agricole

Le tableau VI-1 montre que le programme de commercialisation de céréales bénéficierait de l'assignation de ressources la plus importante en raison de la priorité accordée par le gouvernement à ces produits.

Suivent par ordre d'importance le programme de commercialisation de produits végétaux périssables et celui d'amélioration de marchés publics qui vise dans une grande mesure à l'amélioration des conditions de la commercialisation de produits périssables tant végétaux qu'animaux.

Le programme de services et mécanismes d'orientation de la commercialisation absorbe environ 10% du coût du Plan. Rappelons que, dans ce programme, on inclut des fonds pour la réalisation d'études et l'élaboration de programmes et projets. A cet égard, il importe de souligner un changement significatif dans la nouvelle phase de travail du SENACA.

Alors qu'antérieurement les dépenses en projets et études etc constituaient la plus grande partie des budgets du SENACA et que l'aspect exécution en recevait une faible portion, à l'avenir (une fois achevée la phase de programmation) les aspects de réalisations concrètes acquerront leur plus grande signification.

Même si pour le programme de formation, il n'est prévu que 5% du coût total du Plan, le montant absolu (plus d'un million de dollars) est important et montre l'impulsion qu'on veut donner à cet aspect.

L'analyse des besoins de financement pour les différentes années du Plan indique que les plus grands efforts seront faits durant les deux premières années. Evidemment cette situation est fortement influencée par le programme céréalier.

Le Tableau VI-2 montre les besoins financiers du Plan par type de dépenses.

Les colonnes "construction" et "équipement" représentent ce que l'on pourrait appeler les investissements physiques.

La colonne suivante "Fonds de Roulement" constitue ce qui pourrait être considérée comme les investissements financiers.

Les autres rubriques peuvent être assimilées à une espèce d'investissement intangible puisque ce sont des dépenses de mise en marche et de gestion d'activités initiales.



Tableau VI-1 Besoins de financement par année pour l'ensemble des programmes du Plan  
Quinquennal (en milliers de US \$ de 1979)

PROGRAMMES	ANNEES					
	TOTAL	1	2	3	4	5
1. Céréalière	9.093	6373	1455	816	185	264
2. Produits végétaux périssables	3341	471	626	753	903	588
3. Marchés Publics	3521	114	1251	1297	808	51
4. Services et Mécanismes d'orientation	2070	221	691	663	282	213
5. Formation	1086 (*)	147	221	208	199	310
TOTAL	19.111	7326	4244	2737	2377	1426

(\*) Différences à cause des chiffres arrondis

- Sources : 1. Tableau I-1  
2. Tableau II-1  
3. Tableau III-1  
4. Tableau IV-1  
5. Tableau V

Tableau VI-2 Besoins de financement des différents programmes selon des types de dépenses  
(en milliers de US \$ de 1979)

PROGRAMMES	TOTAL	Construc- tion et terrain	Equipe- ment	Fonds de Roule- ment	Personnel Bureau Central SEMACA	Matériels Fourniture frais d'o- pération	Travaux Contrac- tuels
1. Céréalière	9.093	1447	1831	4637	931	77	170
2. Produits végétaux périssables	3341	393	253	1505	665	150	375
3. Marchés Publics	3521	3091	52	28	285	65	-
4. Services et mécanismes d'orientation	2070	-	69	-	1044	818	139
5. Formation	1086	-	-	-	106	928	52
TOTAL	19111	4931	2205	6170	3031	2038	736

Sources : 1. Tableau J-1 et I-2  
2. Tableau II-1  
3. Tableau III-1  
4. Tableau IV-1  
5. Tableau V

### 3.2 Perspectives Financières et générales des Différents Programmes du Plan

Dans l'Introduction de ce résumé, nous avons signalé brièvement quelques efforts réalisés dans le passé pour l'obtention de financement pour quelques-uns des programmes et projets du Plan.

En 1978, quand le SENACA était encore en train de définir sa stratégie d'action et d'identifier ses principaux projets, il reçut une offre de financement global pour un plan de commercialisation agricole.

L'annulation de cette offre qui s'affaiblissait progressivement au cours des mois suivants eut une grande influence sur la façon dont le SENACA orienterait dorénavant son travail. En effet, à cette époque, on déploya des efforts pour disposer d'un plan global de commercialisation agricole.

Après qu'on eût retiré l'offre pour le financement de ce qui était alors une ébauche du Plan, composée seulement d'idées de projet, le SENACA comprit qu'il n'était pas sensé d'insister auprès d'autres entités financières avec des projets d'un niveau d'élaboration si préliminaire.

Cependant, pour le SENACA, il était important de commencer des activités pratiques. A ce moment, on essaya au moins d'obtenir des ressources d'investissement pour réaliser trois petits projets au niveau de factibilité.

Après quelques contacts avec des entités internationales de financement, on conclut qu'elles n'avaient aucun intérêt pour des projets d'un faible montant.

C'est alors que l'équipe technique du SENACA décida la stratégie de financement qu'on a essayé d'appliquer jusqu'à présent. et qui consiste à élaborer de grands groupes homogènes de projets ou de programmes et de chercher ensuite leur financement.

Pendant qu'on réalisait les démarches pour le financement du premier groupe ou programme on passait à l'élaboration du programme suivant.

Une fois ce dernier terminé on essaya d'obtenir son financement et ainsi de suite jusqu'à achever les différents programmes du Plan de Commercialisation.

Naturellement, dans la détermination de l'ordre d'élaboration des différents programmes, on appliquait les priorités établies par le DARNDR.

A ce sujet, le premier programme élaboré (et terminé à la fin de 1978) fut celui de Commercialisation de Céréales, qui constituait clairement la première priorité pour le Gouvernement. La seconde priorité fut accordée au programme de commercialisation de produits végétaux périssables. Cependant, à cause des difficultés d'orientation et d'autres problèmes déjà exposés, on termina d'abord début de 1980 le programme No. 3 "Amélioration de Marchés Publics". Entre-temps on acheva également le projet "Standardisation des unités de mesure utilisées dans le commerce des grains comestibles (Sous-Programme 4.3).

Ensuite, à la fin de 1980, on mit à point le Programme No. 2 "Commercialisation de produits végétaux périssables".

Finalement, au cours des premiers mois de 1981, on termina les aspects complémentaires du Plan, tels le programme de formation et les aspects d'organisation et de financement.

Alors que les activités de programmation et d'élaboration de projets se déroulaient dans les délais raisonnables il n'en fut pas de même de celles de financement. Ainsi, la recherche de fonds pour le programme de céréales donna lieu à longues démarches. A la fin de 1979, on reformula en accord avec la FAO, un projet de cet organisme pour financer une partie importante du Programme.

La recherche de financement pour ce nouveau projet paraît assez avancée, et on espère qu'au cours de l'année 1981 on annonce son approbation.

Une autre partie du programme céréaliier consistant en un projet de construction de 6 centres locaux a reçu un financement du gouvernement suisse avec assistance technique de la FAO.

L'accord signé en octobre 1980 est entré en vigueur au début de l'année 1981 et on procède actuellement à l'implantation du projet. On espère qu'un des centres régionaux de commercialisation de céréales sera financé par la BID dans le cadre d'un projet régional à l'Asile.

Même après l'approbation des financements partiels signalés, il resterait encore à financer un groupe important de centres de commercialisation de céréales. Le coût total de cette fraction de programme est de l'ordre de 6 millions de dollars. 1/

En ce qui concerne l'obtention de financement pour les autres programmes, le DARNDR, à travers le SENACA, exécutera très bientôt (avec la collaboration de la FAO) à Hinche le projet "Assistance en faveur des femmes marchandes consistant dans l'aménagement d'un marché public et d'un dortoir de 140 places.

une autre projet d'amélioration de marché dont le financement est promis à court terme est celui de l'Asile. Ce projet élaboré par le SENACA, serait financé conjointement avec d'autres organismes par la BID dans le cadre d'un projet régional pour cette localité.

Quant au programme de commercialisation de produits végétaux périssables, étant donné les montants d'investissement relativement modestes, on a essayé d'obtenir son financement de quelques organismes régionaux du pays. Cependant, jusqu'à présent il n'ya pas eu de réactions en ce sens.

En ce qui a trait à un intérêt global pour le programme d'amélioration de marchés publics nous sommes informés que la BID le considérerait comme une alternative dans ses budgets à long terme.

---

1/ Ce chiffre a été calculé en soustrayant du coût total du Programme, les coûts des projets FSAS/HAI/... (US\$3.000.000), GGPP/HAI/010/SWI (US\$560.000) et le coût du Centre Régional de l'Asile (US\$300.000).

Faisant un bilan rapide de l'état actuel de la recherche de financement pour les projets du SENACA, il faudrait préciser que pour un investissement projeté de près de 20 millions de dollars, on ne peut compter jusqu'à présent que sur un montant d'un peu plus d'un demi-million de dollars. Les financements pouvant être obtenus dans un bref délai atteignent à peu près 3 à 4 millions. Il n'y a pas d'indices qui montrent qu'on aurait les fonds restants dans un délai raisonnable.

Maintenant, quelles actions devrait entreprendre le SENACA pour changer ce bilan ?

Comme on le sait, en Haiti et dans d'autres pays, la procédure habituelle pour obtenir des fonds pour un projet commence avec son choix par une unité sectorielle (un ministère normalement) qui, après l'évaluation et l'établissement de priorité sollicitera (en accord avec d'autres instances responsables des investissements pour le développement) d'entités ou banques externes le financement correspondant. Cependant, d'après certains techniciens, cette procédure n'est pas appliquée dans le pays par le fait que la capacité d'opération du système indiqué est handicapée par les initiatives d'organisations externes de financement ou de coopération.

Dans le cas des projets du SENACA, on peut se rendre compte que ceux qui ont progressé en fait de perspectives de financement l'on fait avec l'initiative externe. Tel est le cas des projets patronnés par la FAO, commercialisation de céréales, Centres céréaliers Locaux et assistance en faveur des femmes marchandes et par la BID (construction d'un marché régional et d'un Centre de Commercialisation à l'Asile).

On doit également mentionner les initiatives de FIDA et celles de la FAC (Projet Régional de Jacmel).

Le SENACA reconnaît qu'il y a eu une concentration excessive dans les travaux de programmation et qu'il n'y a pas eu de suivi entre l'élaboration des projets et la recherche de financement. Cette situation, jointe aux difficultés du système de promotion de projets du pays, a déterminé la lenteur dans la maturation du financement pour les projets de commercialisation.

Il découle de tout ceci qu'à l'avenir le SENACA devra développer une action plus dynamique dans la recherche de financement pour ses projets.

Evidemment les décisions finales concernant l'assignation de ressources internes et externes viendront toujours des autorités du DARNDR, du Ministère du Plan et d'autres. Cependant, le SENACA devrait pouvoir leur fournir une plus grande collaboration en ce qui concerne les contacts extra officiels et la préparation des informations ou documents relatifs aux requêtes de financement en vue de dynamiser les demandes d'assistance.

D'autre part, moyennant la collaboration de l'IICA, le SENACA devrait chercher des contacts extra-officiels avec des entités de financement qui permettraient de préparer le terrain pour les démarches officielles des autorités nationales concernées.

Dans les prochains mois, ce sera pour le SENACA principalement une étape de recherche de fonds pour ses projets. Ce n'est qu'additionnellement qu'il devra compléter certains aspects du Plan, tels que le programme de commercialisation de produits d'origine animale et d'autres projets qui nécessitent d'être raffinés.

Pour cette nouvelle phase, le SENACA espère obtenir la collaboration technique et financière de l'IICA et de l'ACDI.

On doit se rappeler que ces deux entités collaborent en matière de commercialisation agricole depuis 1973. Dans une première phase (1973 - 1976) on prépara un diagnostic approfondi du sous-secteur. Dans une deuxième (76-81) commencée avec la création du SENACA, on passa à l'élaboration de programmes et de projets. Le SENACA pense qu'il pourra compter sur leur collaboration dans la recherche de financement et additionnellement dans la phase-sommet qui sera de concrétisation et de mise en marche des projets élaborés..





ANNEXES



ANNEXE I

DOCUMENTS PREPARES PAR LE SERVICE NATIONAL DE COMMERCIALISATION  
AGRICOLE (SENACA)

HAITI. SERVICE NATIONAL DE COMMERCIALISATION AGRICOLE (SENACA). Avant-Projet de Centres de Commercialisation Agricole. Port-au-Prince, 1977, 113 p.

\_\_\_\_\_. Perdidas de Post-Cosecha: el caso de Haiti. Documento presentado al Seminario sobre Reduccion de perdidas post-cosecha de productos agricolas en el area del Caribe y América Central. Port-au-Prince, 1977

BECKER, A. Centros de Comercializacion Agricola de Haiti. Ed. Of. IICA-Haiti para Seminario Internacional de Organizaciones de Autoayuda. Asuncion, Paraguay. Port-au-Prince, 1978, 19 p.

\_\_\_\_\_. Projet d'Elaboration du Plan Quinquennal de Commercialisation Agricole 1981/82-1985/86. Damien, 1978, 12 p.

TORRES, D. Production et Commercialisation de la Racine de Vétiver. Port-au-Prince, 1979. 47 p.

WERLEIGH, G. Standardisation des Unités de Mesure dans la Commercialisation de Grains Comestibles. Port-au-Prince, 1979. 33 p.

HAITI. SERVICE NATIONAL DE COMMERCIALISATION AGRICOLE. Projet de Commercialisation Céréalière (Stock de régulation et stock de réserve). Port-au-Prince, 1978, p. irr.

\_\_\_\_\_. Bulletin des Prix des Produits Agricoles sur les marchés de la République: 1er, 2ème, 3ème et 4ème Trimestres de 1978. Port-au-Prince, 1979, p. irr.

\_\_\_\_\_. Bulletin Hebdomadaire des Prix Agricoles. Port-au-Prince, No. 1 à 122 (14 septembre 1977 - 1er janvier 1980).

\_\_\_\_\_. Bulletin Trimestriel des Prix Agricoles sur les Marchés de la République : No. 1, 2ème trimestre 1977 (août 1977), No. 2, 3ème trimestre 1977 (novembre 1977), No. 4, 4ème trimestre 1977 (mars 1978).

\_\_\_\_\_. Manuel de Commercialisation Agricole. Adaptation del manual del mismo titulo (en espanol) de CONASUPO, México, Material didactico para cursos de Représentants régionaux du SENACA. Port-au-Prince, 1979, 76 p.

- \_\_\_\_\_ . Plan d'Opérations de l'Exercice 1979-80. Damien, 1979, 18 p.
- \_\_\_\_\_ . Bulletin d'Informations Hebdomadaires de Prix Agricoles sur trois marchés à Port-au-Prince. janvier 1980 - août 1980
- \_\_\_\_\_ . Provenance des produits agricoles vers les principaux marchés urbains de la République. Damien, janvier 1980. 22 p.
- \_\_\_\_\_ . Plan d'Opération de l'Exercice 1980-81. Damien 1980.
- \_\_\_\_\_ . Projet de Centre de Commercialisation Agricole de l'Asile. Proposition Préliminaire. Damien, août 1980, 44 p.
- \_\_\_\_\_ . Projet de Marché Public de l'Asile. Damien, juillet 1980, 44 p.
- \_\_\_\_\_ . Projet de Création des Centres de Groupage de Fruits et Légumes. Damien, novembre 1980, 19 p.
- BECKER, A. DUPLAN, V. DURAND, W. Programme d'Amélioration de Marchés Publics. Damien, 1980. 153 p. + viii et 32 plans.
- MILLIEN, M. Situation Sanitaire du Commerce des Produits animaux en Haiti. Port-au-Prince, juillet 1980, 53 p.
- BECKER, A. Prospeccion de mercados en la Cuenca del Caribe para la exportacion de frutas y hortalizas de Haiti. Idea de Proyecto. Ed. Acuerdo DARNDR/IICA/ACDI, septembre 1980. 63 p.
- \_\_\_\_\_ . Proyecto de Elaboracion y Aplicacion de Acuerdos Tripartitos -agrupaciones de agricultores, Sector Publico y empresas agroindustriales - para la promocion de exportaciones de productos vegetales perecibles. Port-au-Prince, octobre 1980, 32 p.
- \_\_\_\_\_ . Objectifs de Développement Hortifruticole du III Plan Quinquennal 1981-1986. novembre 1980.

## ANNEXE II

### LISTE DE DOCUMENTS PUBLIES PAR L'IICA SUR LA COMMERCIALISATION AGRICOLE

#### Document No.

- 1 MURRAY, G.F. & ALVAREZ, M.D. La commercialisation des haricots en Haïti : une étude exploratoire. Port-au-Prince, Institut Interaméricain des Sciences Agricoles, juin 1973. 64 p. (07 LH/73). Original en Anglais.
- 2 LOCHER, U. La commercialisation interne des produits agricoles à Port-au-Prince. Port-au-Prince, Institut Interaméricain des Sciences Agricoles, avril 1974. 108 p. (12 LH/74). Original en Anglais.
- 3 LAGRA, J.L. Fabrication de matériels d'emballage à Port-au-Prince, Haïti. Port-au-Prince, Institut Interaméricain des Sciences Agricoles, juin 1974. 12 p. (13 LH/74). Original en Anglais.
- 4 DUPLAN, V. & LAGRA, J.L. Analyse du système de taxation des produits agricoles dans les marchés haïtiens. Port-au-Prince, Institut Interaméricain des Sciences Agricoles, septembre 1974. 45 p. (16 LH/74).
- 5 I.I.C.A. Activités commerciales dans les zones rurales d'Haïti : une approche centrée sur une communauté. Port-au-Prince, Institut Interaméricain des Sciences Agricoles, octobre 1974. 60 p. (17 LH/74). Original en Anglais.
- 6 DORVILLE, R. Production et commercialisation des légumes en Haïti. Port-au-Prince, Institut Interaméricain des Sciences Agricoles, février 1975. 53 p. (18 LH/75).
- 7 FATTON, R. Eléments d'information sur la production et la commercialisation du sisal en Haïti, Port-au-Prince, Institut Interaméricain des Sciences Agricoles, mars 1975. 95 p. (20 LH/75).

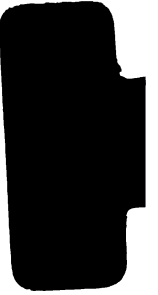
Document No.

- 8 LAGRA, J.L. et al. Prix des produits agricoles dans les marchés haitiens. Port-au-Prince, Institut Interaméricain des Sciences Agricoles, mars 1975. 50 p. (21 LH/75). Edition anglais/français.
- 9 WERLEIGH, G.E. et DUPLAN, V. Le système de commercialisation interne des produits agricoles au Cap-Haitien, Haiti. Port-au-Prince, Institut Interaméricain des Sciences Agricoles, mars 1975. 74 p. (22 LH/75).
- 10 LAGRA, J.L. & DUPLAN, V. Enquête sur le transport des produits agricoles à l'entrée et à la sortie du Cap-Haitien. Port-au-Prince, Institut Interaméricain des Sciences Agricoles, mai 1975. 47 p. (23 LH/75).
- 11 DUPLAN, V. & LAGRA, J.L. Transport des produits agricoles vers Port-au-Prince. Port-au-Prince, Institut Interaméricain des Sciences Agricoles, juin 1975. 91 p. (24 LH/75).
- 12 DUPLAN, V. Equivalents des unités de mesures et emballage utilisés pour le transport des produits agricoles. Port-au-Prince, Institut Interaméricain des Sciences Agricoles, juin 1975. 22 p. (25 LH/75).
- 13 DUPLAN, V. Commercialisation des intrants agricoles en Haiti. Port-au-Prince, Institut Interaméricain des Sciences Agricoles, juillet 1975. 92 p. (26 LH/75).
- 14 GIRAULT, C. et LAGRA, J.L. Caractéristiques structurelles de la commercialisation interne des produits agricoles en Haiti. Port-au-Prince, Institut Interaméricain des Sciences Agricoles, juillet 1975. 53 p. (27 LH/75).
- 15 DORVILLE, R. Production et Commercialisation des fruits en Haiti. Port-au-Prince, Institut Interaméricain des Sciences Agricoles, août 1975. 51 p. (28 LH/75).
- 16 LAGRA, J.L. et al. Les marchés publics d'Haiti. Port-au-Prince, Institut Interaméricain des Sciences Agricoles, novembre 1975. 97 p. (31 LH/75).
- 17 JOHNSON, J.L. et LAGRA J.L. Le système interne de commercialisation agricole d'Haiti : Une analyse de prix. Institut Interaméricain des Sciences Agricoles, 1975. (33 LH/75).









PLAN DO