

**IDENTIFICATION DE CRENEAUX POTENTIELS
DANS LES FILIERES RURALES HAITIENNES
(HA-T1008 – ATN/FC-9052)**

RAPPORT DE SYNTHÈSE

TOME 2 : LES FILIERES RURALES

SOMMAIRE DU TOME 2

TABLE DES ILLUSTRATIONS.....	4
1 LES FILIÈRES RURALES : UNE VISION D'ENSEMBLE.....	5
1.1 LE POIDS DES DIFFERENTES FILIERES RURALES	5
☐ <i>Les acteurs impliqués.....</i>	5
☐ <i>La valeur ajoutée produite.....</i>	6
☐ <i>Le bilan en volume des filières.....</i>	9
1.2 L'INSERTION DES FILIERES DANS LES MARCHES	12
☐ <i>Filières de produits pour les marchés locaux.....</i>	12
☐ <i>Filières de produits pour les marchés externes</i>	14
2 GAINS DE PRODUCTIVITE POTENTIELS.....	16
2.1 LES PRINCIPAUX LEVIERS IDENTIFIES	16
2.2 CLASSIFICATION DES FILIERES.....	17
3 DIAGNOSTIC SYNTHÉTIQUE	18
3.1 DIAGNOSTIC PAR FILIERE	18
3.2 UNE TENTATIVE DE SYNTHESE.....	29
☐ <i>Des atouts</i>	29
☐ <i>... mais aussi des contraintes.....</i>	30
4 FILIÈRES PRIORITAIRES ET PROPOSITIONS D'APPUI.....	31
4.1 CHOIX DES FILIERES PRIORITAIRES	31
4.2 PROPOSITIONS D'APPUI	32
☐ <i>Les actions transversales</i>	32
☐ <i>Les appuis spécifiques proposés</i>	35
5 DESCRIPTION DETAILLEE DE CHACUNE DES FILIERES	37
6 PERSPECTIVES	37
BIBLIOGRAPHIE	40
ANNEXES.....	43

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Tableau 1 : filières et gains de productivité potentiels	17
Tableau 2 : diagnostic synthétique des filières élevage (1/2)	19
Tableau 3 : diagnostic synthétique des filières vivrières (1/2)	21
Tableau 4 : diagnostic synthétique des filières fruits.....	23
Tableau 5 : diagnostic synthétique des filières légumes, fleurs coupées et tubercules.....	24
Tableau 6 : diagnostic synthétique des filières canne à sucre.....	25
Tableau 7 : diagnostic synthétique des filières de denrées d'exportation.....	26
Tableau 8 : diagnostic synthétique des filières des huiles essentielles	27
Tableau 9 : diagnostic synthétique des filières artisanales	28
Tableau 10 : établissement des filières prioritaires pour des appuis publics au développement de l'économie rurale	31
Tableau 11 : détail des propositions d'appuis spécifiques pour les filières prioritaires ...	36
Tableau 12 : synthèse - principales opportunités dans les filières rurales haïtiennes	38
Graphique 1 : nombre d'exploitations concernées par les différentes productions.....	5
Graphique 2 : contribution à la valeur ajoutée à prix de marché	7
Graphique 3 : contribution à la valeur ajoutée à prix de production	8
Graphique 4 : poids des exportations.....	9
Graphique 5 : évolution des exportations agricoles en valeur	10
Graphique 6 : taux de couverture des disponibilités par les importations	11
Graphique 7 : taux de couverture des disponibilités par les importations	13

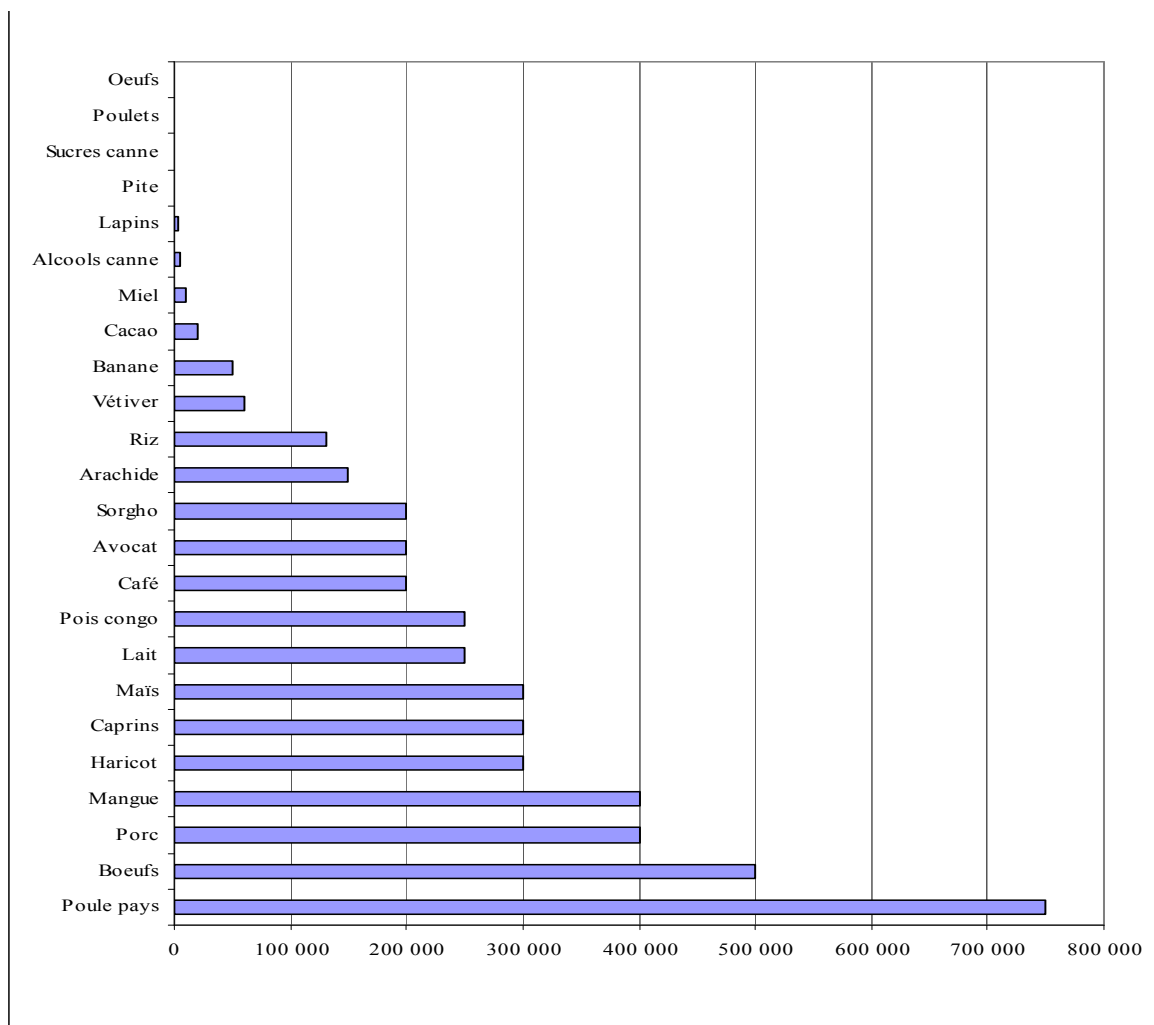
1 LES FILIÈRES RURALES : UNE VISION D'ENSEMBLE

1.1 LE POIDS DES DIFFÉRENTES FILIÈRES RURALES

▪ Les acteurs impliqués

Le tableau « structure générale des filières » de l'annexe 4 indique, lorsque une estimation a été possible, le nombre d'exploitations agricoles et d'intermédiaires directs (transformateurs, commerçants en gros) impliqués dans chacune des filières considérées. Une telle estimation est donnée pour 24 filières sur les 38 retenues ; elle s'est avérée plus difficile pour les filières fruitières et maraîchage.

Graphique 1 : nombre d'exploitations concernées par les différentes productions



Ce sont d'abord les filières élevage (en particulier celui des volailles indigènes, mais aussi bovines et porcines) qui concernent le plus grand nombre d'exploitations agricoles : plus de la moitié du nombre total, estimé à 800 000¹ ; viennent ensuite les filières mangues, caprins, haricot et maïs (voir graphique 1), avec plus de 300 000 exploitations concernées par chacun de ces produits.

Inversement, les filières avicoles intensives (poulets et œufs), les filières de la canne à sucre, de la pite, de la production de miel ou de lapin occupent un nombre limité d'exploitants, moins de 10 000 .

Si l'on s'intéresse au nombre d'intermédiaires spécialisés, ce sont les filières céréalières (riz, maïs), café, canne à sucre et lait qui occupent le plus grand nombre d'agents, de 5 000 à 20 000 dans le cas du maïs.

▪ **La valeur ajoutée produite**

Le tableau de l'annexe 5 donne l'estimation de la valeur ajoutée produite dans chacune des 40 filières de base analysées.

Au total, la valeur ajoutée (à prix de production) cumulée pour toutes les filières analysées est estimée à plus de 25,5 milliards de gourdes pour l'année 2004-2005, soient 638 millions de dollars US. Il faut rajouter à ce chiffre un montant total de plus de 17 milliards de gourdes de marges réalisées sur la commercialisation des produits des filières considérées.

Au total, ce sont donc près de 43 milliards de gourdes ou plus de 1 milliard de dollars US de revenus qui sont générés et distribués, essentiellement en milieu rural, par les 38 produits et les 40 filières analysées.

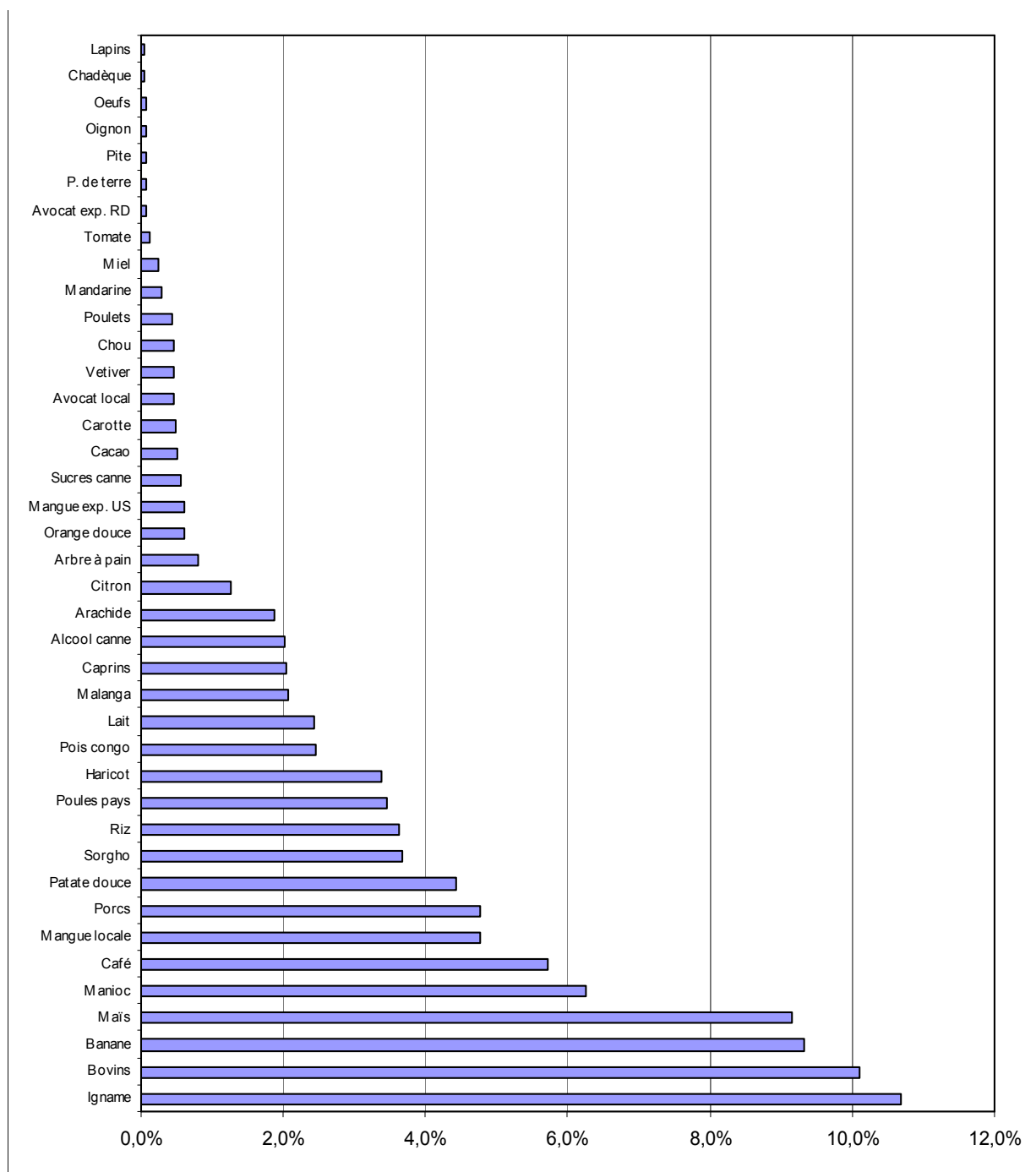
Six filières contribuent pour plus de 5% chacune à cette valeur ajoutée agricole : l'igname, le manioc, la banane, le maïs pour les produits vivriers, les bovins-viande pour l'élevage et le café pour les denrées.

Sept filières contribuent entre 2,5 et 5% chacune à cette valeur ajoutée agricole : ce sont les autres filières vivrières, la mangue pour le marché local, les poulets indigènes et les porcs (graphique 2).

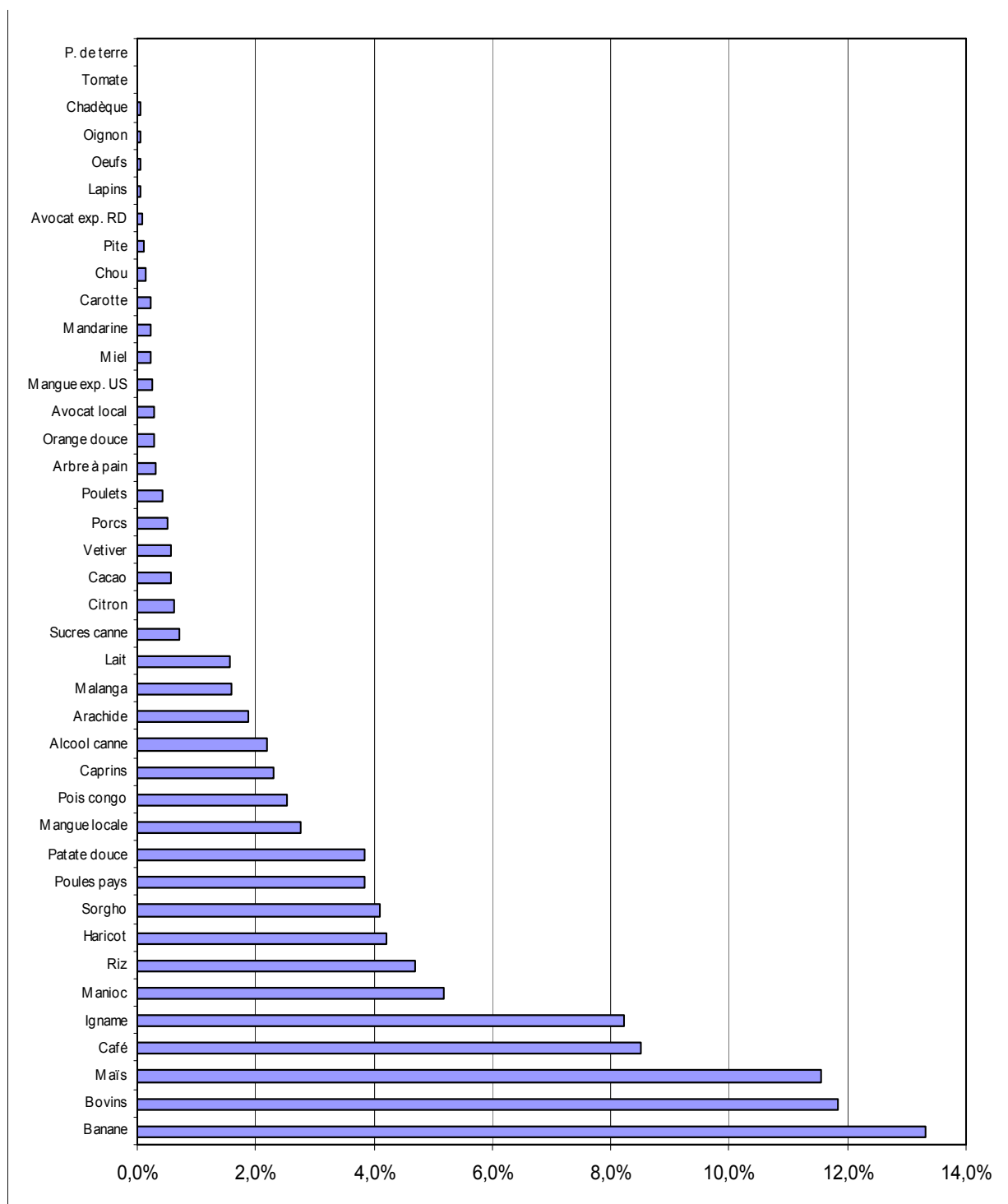
Si l'on s'intéresse à la valeur ajoutée à prix de production (sans considérer les marges réalisées sur la commercialisation des produits), la classification est pratiquement la même, mais trois produits se détachent alors clairement comme étant les filières contribuant le plus à la création de revenus en milieu rural : la banane (plantain), les bovins-viande et le maïs (graphique 3).

¹ / Voir Tome 1, cadrage global : la production agricole dans le monde rural haïtien.

Graphique 2 : contribution à la valeur ajoutée à prix de marché



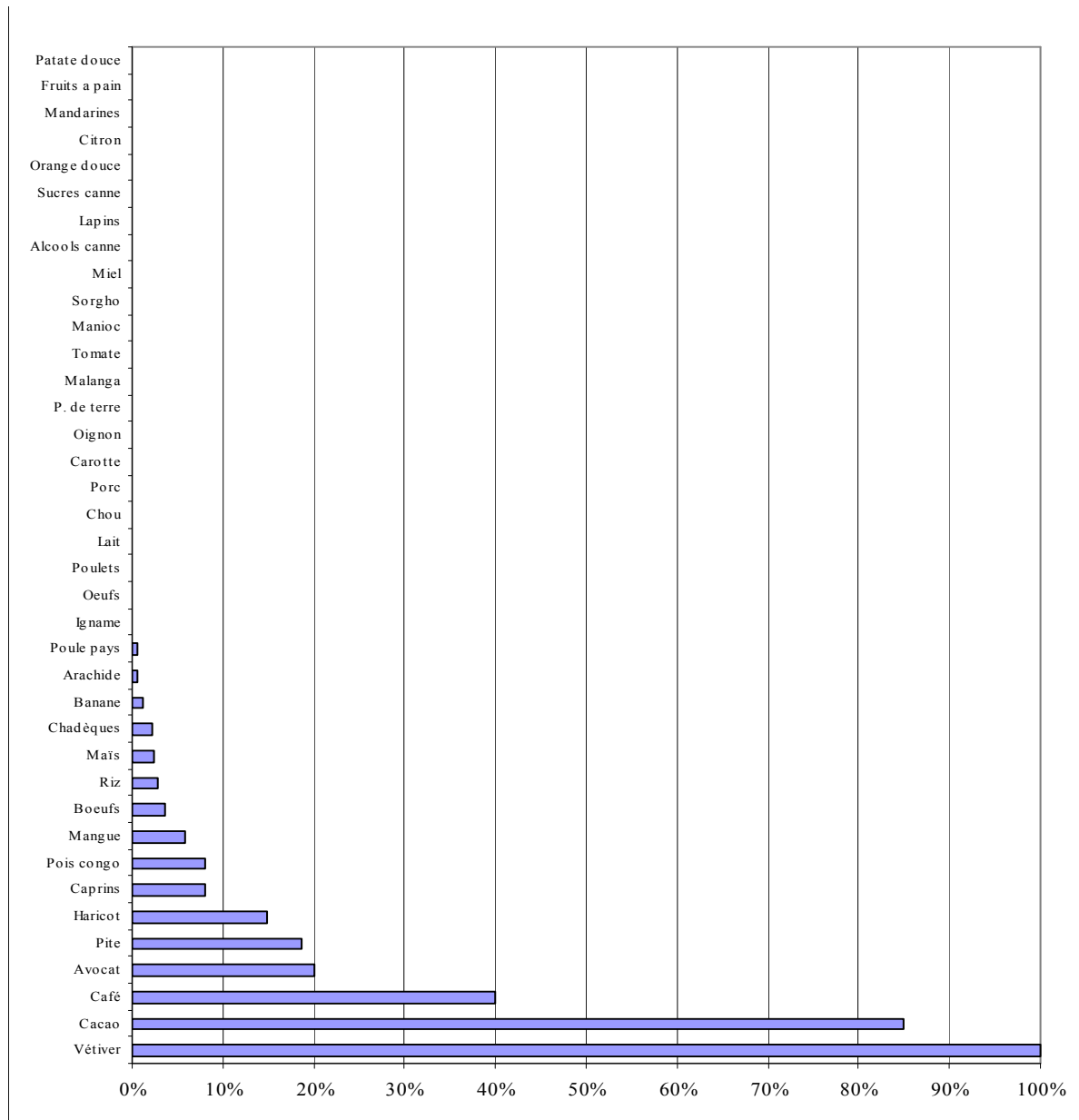
Graphique 3 : contribution à la valeur ajoutée à prix de production



▪ Le bilan en volume des filières

Sur les 38 produits considérés, 17 font l'objet d'exportation (pour l'un d'entre eux, le riz, il s'agit en fait de réexportation de riz importé). Dans le cas du vétiver, la totalité de la production est exportée (sous forme d'huile) ; dans le cas de l'igname, 0,3% des volumes produits sont exportés (graphique 4 et tableau de l'annexe 4)

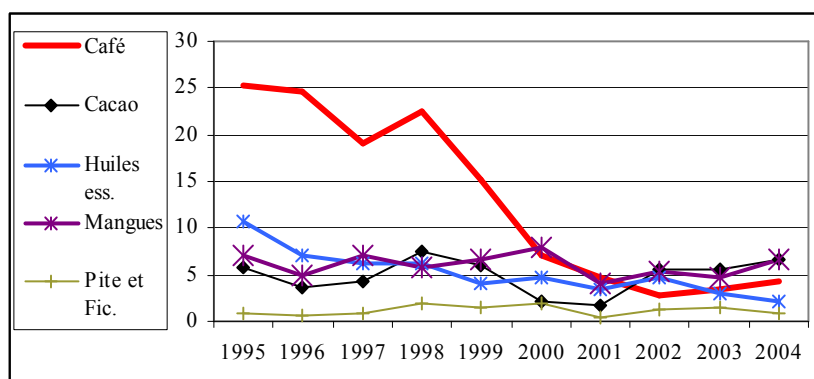
Graphique 4 : poids des exportations



Il ne reste aujourd'hui plus que deux filières rurales d'exportation au sens strict : les huiles essentielles (vétiver surtout) et cacao ; pour les autres filières, moins de la moitié de la production (en volume) est exportée.

En termes de contributions relatives à la balance commerciale, les mangues et le cacao sont aujourd'hui les deux principaux produits d'exportation, avec chacun plus de 6 millions de dollars par an (graphique 5).

Graphique 5 : évolution des exportations agricoles en valeur



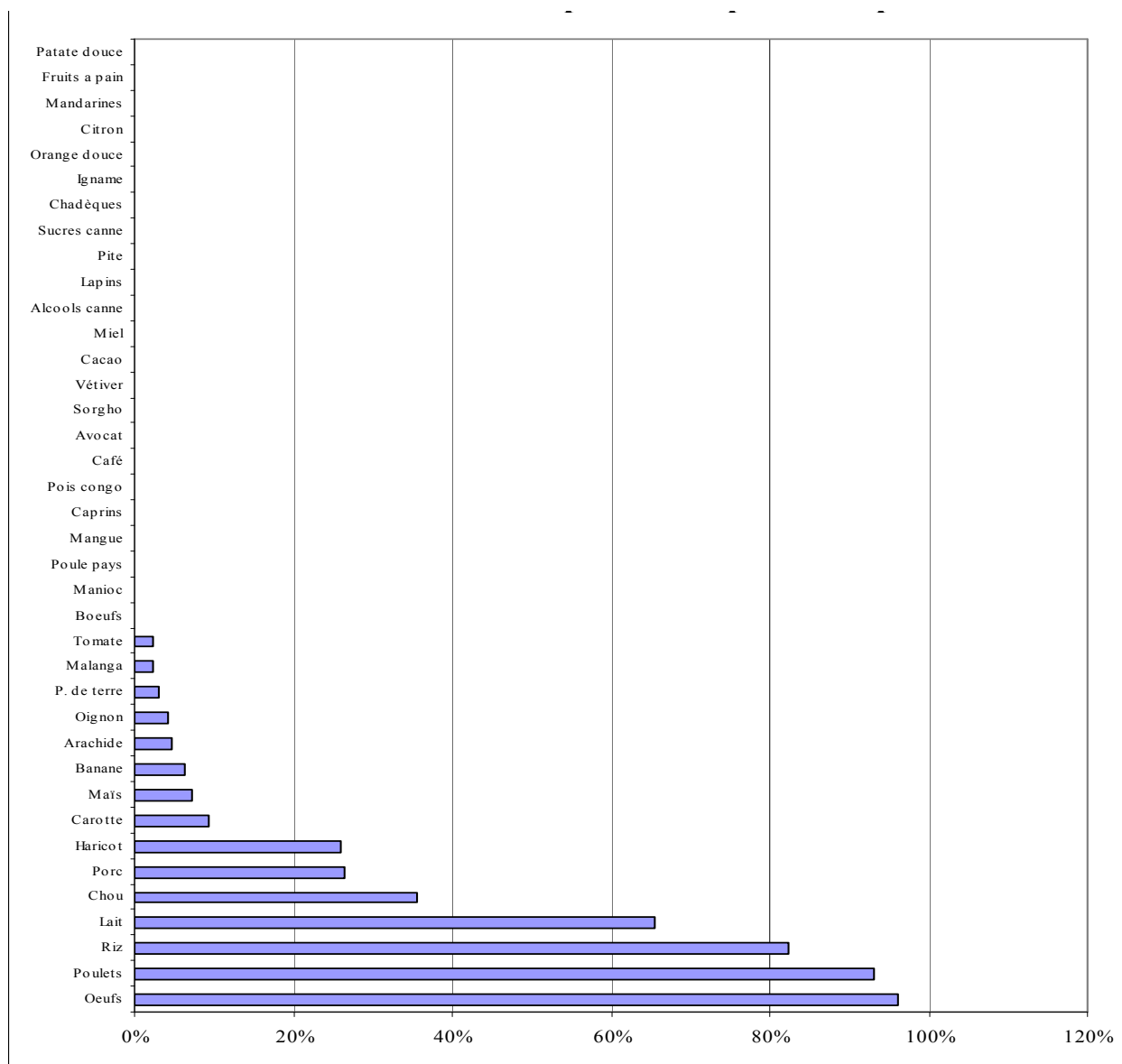
Source : BRH

Le café a beaucoup régressé si l'on ne s'intéresse qu'aux exportations formelles, puisqu'il est passé de 25 millions de dollars US à moins de 5 millions de dollars US sur les dix dernières années (graphique 5) ; mais il faut en toute rigueur ajouter selon les années entre 5 et 15 millions de dollars US d'exportations annuelles informelles (non enregistrées) de café vers la République Dominicaine² (contre moins de 1 million de dollars US pour les mangues), ce qui fait que le café reste, de loin, le premier produit agricole d'exportation de la République.

Inversement, 17 produits sur 38 font l'objet d'importations (graphique 5 et tableau de l'annexe 4). Pour les œufs, la viande de poule et le riz, plus de 80% des disponibilités locales sont assurées par des importations, 65% dans le cas des produits laitiers.

² / Voir LAREHDO, 2005 ; analyse de la filière d'exportation informelle de cafés d'Haïti vers la République Dominicaine.

Graphique 6 : taux de couverture des disponibilités par les importations



Viennent ensuite trois autres produits pour lesquels les importations couvrent une part non négligeable et surtout croissante des disponibilités actuelles : les choux, la viande de porc et les haricots, pour lesquels le taux de couverture se situe entre 20% et 40% des disponibilités.

Pour un ensemble de filières agricoles, le taux de couverture des disponibilités reste compris entre 2 et 10%, mais Haïti était il y a quelques années encore exportateur net de ces mêmes produits : ce sont des légumes comme les tomates, les pommes de terre, les oignons et les carottes (et le mirliton, qui n'a pas fait l'objet d'une étude détaillée, faute de données), mais également le maïs, la banane, l'arachide, et dans une moindre mesure, la malanga.

La structure du commerce agricole haïtien s'est radicalement modifiée en une quinzaine d'années ; les denrées d'exportation au sens strict ne sont plus qu'au nombre de deux, tous les autres produits étant d'abord destinés à un marché intérieur qui a progressé avec la croissance démographique urbaine. Les importations se sont diversifiées, notamment du fait de l'intensification des échanges commerciaux avec la République Dominicaine voisine dont la production agricole a beaucoup augmenté ; les importations se sont également approfondies dans le cas de produits vivriers clés comme le riz, les œufs et la viande de poulet.

1.2 L'INSERTION DES FILIERES DANS LES MARCHES

Du point de vue de la caractérisation du marché sur lequel elles s'insèrent, les filières considérées peuvent être classées en quatre grandes catégories, selon que les produits qu'elles délivrent sont concurrentiels ou non, et sur un marché jugé porteur ou non. On distingue ainsi :

- les filières délivrant des produits concurrentiels sur des marchés porteurs
- les filières délivrant des produits concurrentiels sur marchés restreints ou stables
- les filières délivrant des produits non concurrentiels sur des marchés porteurs
- les filières délivrant des produits non concurrentiels sur des marchés restreints ou stables.

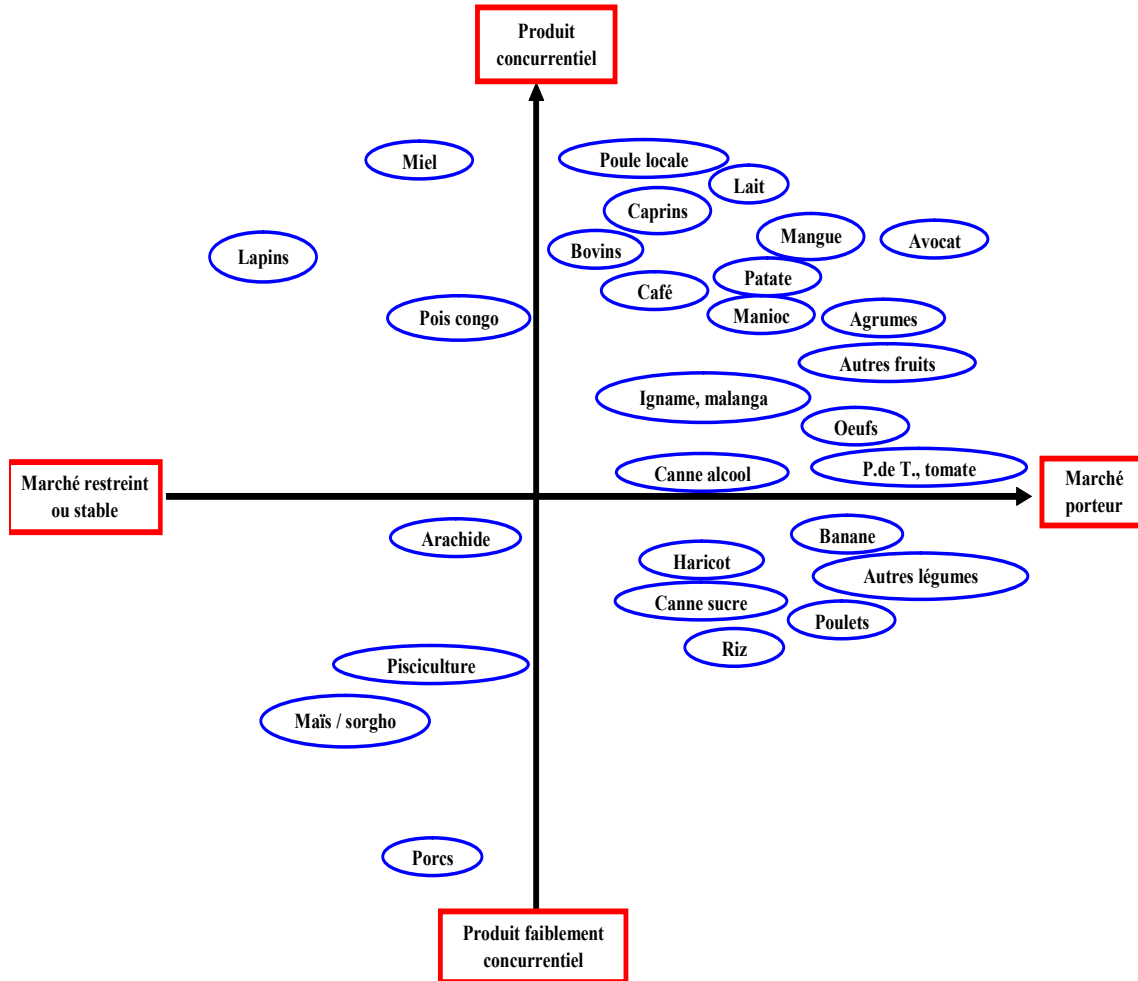
Le tableau de l'annexe 6 décrit filière par filière l'état de la concurrence et les perspectives de marché des produits délivrés pour le marché intérieur ou pour le marché externe. Le tableau de l'annexe 7 donne, pour la plupart des produits analysés, quels sont les rapports de prix observés sur les marchés au moment de l'étude (entre mai et septembre 2005) avec les produits concurrents ou les produits de substitution. L'écart de prix observé est reporté en valeur absolue (en gourdes par unité de produit) et en pourcentage.

Enfin, la quarantaine de filières étudiées ont été portées sur les graphiques suivants permettant de visualiser leur positionnement par rapport aux marchés.

▪ Filières de produits pour les marchés locaux

Les filières sont réparties entre les quatre catégories définies, mais une majorité importante d'entre elles sont positionnées sur des marchés porteurs et avec des prix concurrentiels.

Graphique 7 : taux de couverture des disponibilités par les importations



On trouve notamment dans ce groupe :

- les filières fruits (avocats, mangues, agrumes) et tubercules (patate douce et manioc surtout), qui combinent à la fois marché très porteur et produits actuellement concurrentiels sur le marché local
- les filières d'élevage de ruminants (lait et viande), ainsi que l'élevage de poules indigènes
- les œufs et certains légumes, qui, à défaut d'être très concurrentiels, bénéficient d'un marché extrêmement porteur.

À l'opposé, les filières porcs, pisciculture, maïs, sorgho et arachide délivrent des produits faiblement concurrentiels par rapport aux importations ou aux produits de substitution, et sur des marchés soit restreints, soit stables (peu porteurs).

Certaines filières sont concurrentielles, mais délivrent des produits sur des marchés peu porteurs, voire « confidentiels » (comme le lapin).

Enfin, les autres filières, en particulier la banane plantain, les autres légumes, les filières canne à sucre, le riz, les haricots et les poulets industriels sont positionnées sur des marchés importants et en croissance, mais délivrent des produits fortement concurrencés par les importations ou des produits de substitution.

▪ **Filières de produits pour les marchés externes**

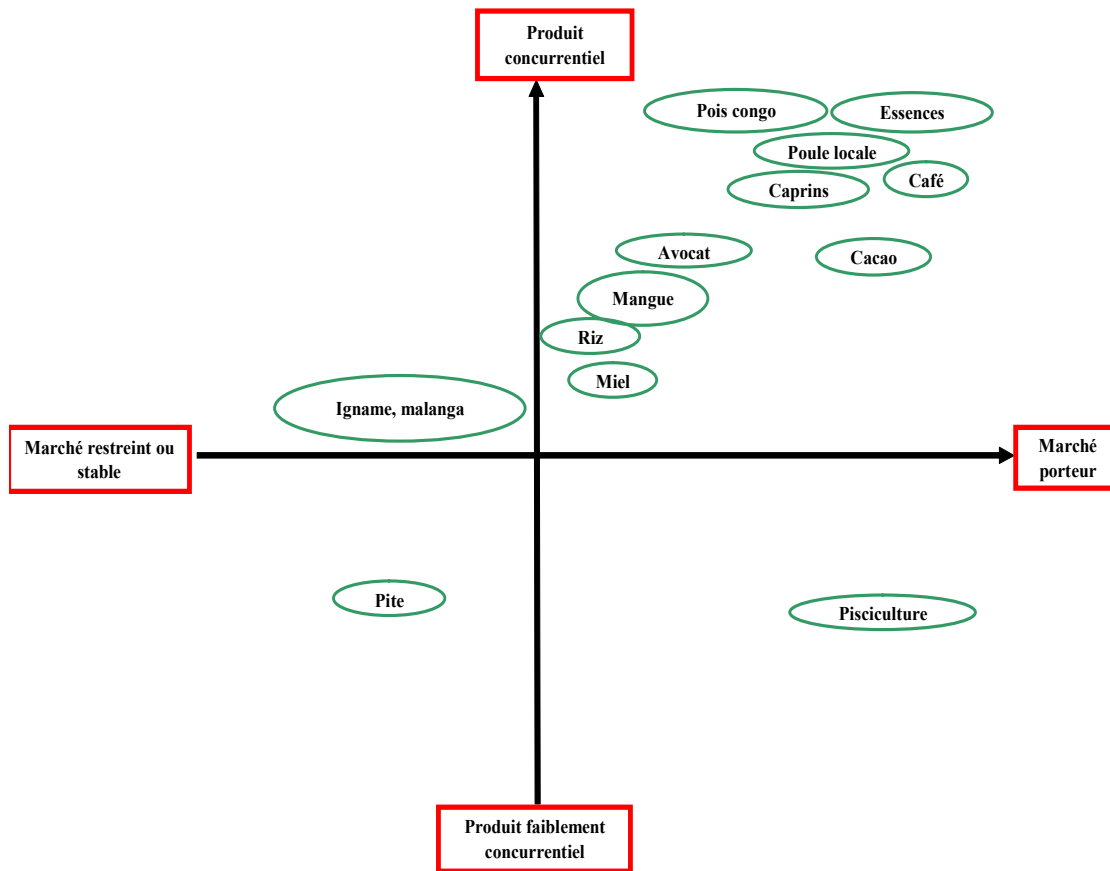
La plupart des filières délivrent des produits concurrentiels, ce qui est logique dans la mesure où il est difficile d'exporter si l'on n'est pas compétitif. Deux filières échappent néanmoins à cette règle :

- la filière pisciculture d'exportation, qui n'existe pour l'instant qu'à l'état de projet mais dont on doute de la compétitivité³ ;
- la filière pite, les deux usines qui exportent des cordes et ficelles connaissant effectivement des problèmes de compétitivité (concurrence du Brésil) et ne travaillant qu'à moins de 50% de leur capacité installée.

Les filières les mieux placées à l'exportation sont probablement celle du café, des huiles essentielles (vétiver haut de gamme et autres huiles telles que le patchouli et l'Ylang-Ylang) et des produits de l'élevage traditionnel exportés vers le marché de la République Dominicaine voisine, ainsi que celles des fruits (avocats et mangues) et du cacao (graphique 8).

³ / Le groupe industriel porteur du projet souhaite mettre en place une unité de production intensive de tilapia, dont le fonctionnement et les caractéristiques seront très proches d'un élevage de porc industriel, donc avec les mêmes désavantages comparatifs.

Graphique 8 : insertion des filières d'exportation dans les marchés



Enfin, il existe des possibilités d'exportation pour des filières comme celles des tubercules (ignames et malanga), du riz haut de gamme et du miel, qui délivrent des produits concurrentiels dans leur segment de marché (marchés ethnique, marché des produits naturels), mais pour des volumes limités soit par la taille du marché elle-même, soit par l'existence d'une forte concurrence en dehors de certaines fenêtres d'exportation. La filière des fleurs coupées et plantes ornementales, qui n'a pas fait l'objet d'une étude détaillée mais a été décrite dans le rapport spécifique la concernant⁴, entrerait probablement aussi dans cette catégorie.

⁴ / Voir : Bellande, Alex ; Identification de créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; les filières fruits, légumes, tubercules et fleurs coupées ; BID / MARNDR ; juin 2005.

Il existe donc un nombre non négligeable de filières agricoles positionnées sur des marchés porteurs avec des produits aujourd'hui concurrentiels, et qui offrent donc des créneaux potentiels pour le développement de l'économie rurale. Mais du point de vue de leur insertion dans les marchés, il ressort aussi plus généralement des analyses réalisées que ces opportunités sont limitées parce que :

- les produits de base « échangeables » (céréales, protéines assemblées dans des industries comme les œufs et la viande de poulet et de porc) sont fortement concurrencés sur le marché local par des importations bon marché*
- les produits à haute valeur ajoutée (produits laitiers, fruits transformés, ...) sont confrontés à l'étroitesse du marché local en raison du faible pouvoir d'achat de la population*
- les exportations de produits transformés à haute valeur ajoutée sont pénalisées par le déficit d'infrastructures dans le pays et par l'absence de système de contrôle de qualité fiable et reconnu internationalement.*

Ces différentes contraintes, qui constituent de véritables menaces pour le développement des filières rurales haïtiennes, seront analysées plus en détail ci-dessous au chapitre 4.

2 GAINS DE PRODUCTIVITE POTENTIELS

Pour chacune des filières analysées, on a identifié quels étaient les leviers majeurs qui permettraient d'obtenir des gains de productivité substantiels (productivité du travail et / ou productivité de la terre, selon les cas). Ce travail a permis de classer les différentes filières selon l'importance des gains de productivité potentiels existants et la facilité à les mobiliser à court et moyen terme. Les résultats détaillés de cette analyse sont présentés au tableau de l'annexe 8.

2.1 LES PRINCIPAUX LEVIERS IDENTIFIES

Les principaux leviers identifiés pour générer des gains de productivité potentiels peuvent être regroupés en cinq grandes catégories :

- L'identification, l'adaptation et la diffusion de matériel génétique (variétés et espèces, végétales et animales) résistantes ou tolérantes aux ravageurs endémiques (sigatoka de la banane, paille noire du riz, ...) et aux calendriers de production décalés (mangues, avocats, fourrages, ...)
- La mise à la disposition des producteurs d'intrants accessibles leur permettant d'intensifier la production

- L'amélioration des équipements de transformation et de conditionnement pour le transport et la commercialisation des produits (fruits, légumes, bananes, riz, huiles essentielles, ...)
- La diversification des espèces produites et transformées par les acteurs des filières, dans l'objectif de réaliser des économies d'échelle au niveau de la transformation et de la commercialisation et de maximiser les synergies au niveau de la production (café, huiles essentielles, fruits, légumes)
- La mise en place d'une protection sanitaire efficace (élevage, fruiticulture, riz, banane, café, ...) et d'un système de contrôle de qualité fiable et reconnu internationalement, capable de certifier les produits issus des filières rurales (fruits transformés, fruits frais, café, cacao, ... pour les marchés organiques et les marchés de qualité).

Chacun de ces leviers fera l'objet d'une analyse plus détaillée et sera décliné en « propositions d'appui » dans le chapitre 5 ci-dessous.

2.2 CLASSIFICATION DES FILIERES

On distingue ainsi quatre catégories de filières, pour lesquels les gains de productivité potentiels sont très faibles à forts.

Tableau 1 : filières et gains de productivité potentiels

GAINS DE PRODUCTIVITE POTENTIELS PAR FILIERE			
FORTS	MOYENS	FAIBLES	TRES FAIBLES
Huiles essentielles	Mangue	Arbre à pain	Arachide
Avocat	Agrumes	Manioc	Porc
Autres fruits	Bovin lait	Malanga	
Poules indigènes	Miel	Haricot	
Œufs	Caprins	Maïs	
Patate douce	Lapins	Sorgho	
Pois congo	Igname	Poulets industriels	
Café	Oignon	Bovins viande	
Cacao	Carotte		
Riz	Chou		
Banane	Pomme de terre		
	Tomate		
	Autres légumes		
	Canne pour sucre		
	Canne pour alcool		
	Artisanat (pite)		
	Pisciculture		

Pour plus d'une dizaine de filières, on estime que des gains de productivité potentiels importants sont mobilisables à court et moyen termes. Ce n'est pas le cas dans une dizaine de filières, qui exigeraient de profondes restructurations pour améliorer leur compétitivité. La situation est intermédiaire dans les dix-sept filières restantes de l'univers analysé.

3 DIAGNOSTIC SYNTHÉTIQUE

3.1 DIAGNOSTIC PAR FILIERE

Pour l'analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces qui les caractérisent, les filières ont été regroupées par grandes catégories avant de préciser des éléments spécifiques d'analyse pour certaines d'entre elles.

Les tableaux 2 à 9 des pages suivantes donnent ainsi le résultat du diagnostic synthétique réalisé pour :

- les filières d'élevage
- les filières vivrières
- les filières fruitières
- les filières des tubercules et des cultures maraîchères
- les filières de la canne à sucre
- les filières des cultures traditionnelles d'exportation
- les filières des huiles essentielles
- les filières de l'artisanat rural.

Tableau 2 : diagnostic synthétique des filières élevage (1/2)

FILIÈRES	ATOUTS	FAIBLESSES	MENACES
Ensemble des filières élevage	- valorisation espaces herbacés et sous-produits agricoles non utilisables autrement - présent dans tous les écosystèmes et toutes les exploitations - rôle dans transferts de fertilité sous-utilisé - rôle d'épargne paysanne renforce intérêt des producteurs pour élevage	- forte saisonnalité disponibilités fourragères et céréalières locales - niveau technique producteurs est limité (conduite reproduction, sanitaire et alimentation) - services vétérinaires irréguliers coûteux	- absence système épidémio-surveillance national - chaîne du froid déficiente (vaccins, lait, viandes) - risques cycloniques élevés - difficultés accès financement moyen terme
Ruminants (bovins viande, caprins, ovins)	- marché intérieur relativement protégé (viandes bouillies et non frites) - marché à l'exportation pour chèvres (RD) - races locales rustiques bien adaptées - faibles exigences en main d'œuvre, revenus dégagés importants - circuits commercialisation dynamiques, pas de problème d'accès aux marchés - effet positif cultures fourragères sur environnement (bandes herbacées, arbustes)	- faible disponibilité locale en semences fourrages améliorés - cultures fourragères pures difficiles à envisager à cause exiguïté du foncier (concurrence) - races locales peu productives car jamais améliorées - pas d'organisation professionnelle	- insécurité (vol de bétail) - abreuvement en eau délicat pendant saison sèche
Bovins lait	- marché porteur et en croissance pour produits laitiers de base (lait frais, lait aromatisé) - existence production potentielle non valorisée (vaches non traites) considérable, capable de couvrir bonne partie des imports - produits à haute valeur ajoutée (yaourt, laits aromatisés sucrés) compétitifs par rapport aux importations, de même que lait local artisanal (lait bouilli) - retour important de la valeur ajoutée au producteur (60% prix final lait bouilli) - organisation professionnelle en devenir (autour des laiteries artisanales)	- faible disponibilité locale en semences fourrages améliorés - cultures fourragères pures difficiles à envisager à cause exiguïté foncier (concurrence) - races locales peu productives - image « qualité » négative - possibilités limitées stockage lait - clientèle difficile à fidéliser du fait saisonnalité forte production - économies d'échelle à la transformation limitée car production atomisée - difficultés approvisionnement et coût élevés contenants (importés)	- insécurité (vol de bétail) - abreuvement en eau délicat pendant saison sèche - voies de communication locales déficientes - pas de système de contrôle de qualité fiable - laboratoires d'analyse qualité peu nombreux, concentrés et coûteux - concurrence produits importés (présentation, facilité utilisation, qualité)
Porcs	- valorisation de déchets agricoles (fruits non commercialisables) - marché porteur charcuterie de base - élevage adaptée aux conditions foncières locales (possibilité hors-sol) - existence AHPEL	- dépendance aliments achetés pas toujours disponibles (sons) - coût élevé des aliments achetés - faible retour vers le producteur et le milieu rural (poids élevé des marges commerciales)	- insécurité (vol de bétail) - concurrence imports(abats et volailles, charcuteries) - présence endémique PPC

Tableau 2 (suite) : Diagnostic synthétique des filières élevage (2/2)

FILIÈRES	ATOUTS	FAIBLESSES	MENACES
Aviculture intensive : poulets de chair et oeufs	- marché porteur (protéine la moins chère), croissance forte (œufs) - infrastructure existante encore utilisable (couvoirs, silos, usines d'aliments) - possibilité petites unités artisanales viables (œufs surtout) - production concentrée fumure organique utilisable en agriculture (café Thiotte) - réseau de commercialisation dynamique - existence AHPEL - exonération totale import intrants	- dépendance intrants importés (poussin, aliment, vaccin) coûteux - faible retour valeur ajoutée vers milieu rural (poulets chair surtout) - manque de compétitivité (coûts de production élevés) poulets chair surtout	- troubles en RD (risques de fermeture de la frontière) - concurrence produits importés (abats et volailles) moins chers - absence contrôles publics sur qualité sanitaire imports - coût élevé crédit bancaire - déficit infrastructure transport (œufs surtout)
Aviculture traditionnelle	- pratiquée par toutes les exploitations - très faibles investissements, forte rentabilité - retour VA important vers milieu rural - implication forte des femmes - rôle d'épargne à court terme - segment de marché « qualité » important et bien rémunéré (marché urbain) - compétitif à l'export RD (poule, pintade)	- forte mortalité infantile - gestion sanitaire difficile des bandes (éparpillées, «sauvages») - absence d'organisation professionnelle	- Newcastle et autres gripes endémiques
Lapins	- valorisation déchets zones maraîchères - élevage adapté aux conditions foncières locales (possibilité hors-sol) - production concentrée fumure organique utilisable en maraîchage - compétitif à l'exportation - accès au marché aisé (périurbain) - organisation professionnelle en devenir	- marché local à croissance lente - coût élevé investissement de base - forte variation saisonnière - disponibilité fourrages et production lapins - fragilité sanitaire forte du lapin - peu d'exploitations concernées, périurbain surtout	- absence de système de contrôle de qualité fiable pour marché export - concurrence autres viandes blanches de qualité (poulet créole, pintades), plus compétitives
Apiculture	- produit compétitif / importations - marché potentiel à l'exportation - techniques adaptées sont connues - diversité des produits - synergies avec fruiticulture (pollinisation) - existence associations d'apiculteurs	- peu de producteurs, dispersés - équipements peu disponibles - altération pendant post-récolte - faible productivité ruchers - marché restreint, croissance lente	- absence système épidémiolo- surveillance (varroase) - pas de système contrôle Q. - hausse progressive imports

Tableau 3 : diagnostic synthétique des filières vivrières (1/2)

FILIÈRES	ATOUTS	FAIBLESSES	MENACES
Ensemble des filières vivrières	- Grand nombre d'exploitations concernées, dans tous les écosystèmes (sauf pour riz)	- cultures sarclées érosives - faible productivité (du travail et du sol) des systèmes de culture	- concurrence des produits importés
Riz	- Gains de productivité potentiels importants au décortiquage - Marché niche « qualité » à exploiter - Capacité à valoriser surfaces mal drainées - Nouvelles variétés moins consommatrices de main d'œuvre - Présence coopération Taïwan et projet PIA	- Consommation élevée d'eau dans un contexte de raréfaction - Variétés locales sensibles à maladie paille noire - Mauvaise utilisation intrants - Mauvaise présentation riz local - Coût main d'œuvre élevée, mécanisation inopérante - Moulins obsolètes	- Conflits fonciers et politiques dans l'Artibonite - Dysfonctionnements ODVA et gestion de l'eau Artibonite - Pas de système financement des exploitations - Hausse prix des engrais - Pas de système de protection phytosanitaire
Maïs et sorgho	- Valorisation ensemble production (pas de sous-produits) : semoule, farine, paille - Rôle des cannes dans alimentation bétail en saison sèche - Existence d'un pôle maïs au Cayes (ORE, Ateliers-École, ...) - Cultures rustiques : variétés locales peu sensibles à maladies, peu exigeantes en intrants et résistantes à stress hydrique (cultures de sécurité alimentaire) - demande croissante si relance aviculture industrielle (et pisciculture) - utilisation possible pour produire éthanol	- gains de productivité potentiels limités sans restructuration globale des systèmes de production - transformation du sorgho (décortiquage) à faible productivité - pertes post-récolte importantes en l'absence systèmes de stockage - dans les conditions de marché actuelles, forte élasticité des prix par rapport à l'offre - marché sorgho surtout rural	
Banane	- culture alimentaire à forte valeur ajoutée - intégration dans des écosystèmes cultivés complexes (café) - rôle dans aménagement des ravines - rôle dans trésorerie ménages ruraux (ventes hebdomadaires) - marché potentiel à l'exportation (marché ethnique, marché organique pour figue) - marché intérieur porteur, prix en hausse	- sensibilité à Sigatoka - zones de monoculture (irriguée) infestées par nématodes - système de commercialisation par régime coûteux (transport rachis) et non transparent - variétés tolérantes à Sigatoka peu acceptées par les consommateurs - semences bananières coûteuses	- Pas de système de protection phytosanitaire - Hausse prix des intrants (banane irriguée) - Risques viraux du fait de l'uniformisation des souches cultivées reproduites par culture de tissus en laboratoire

Tableau 3 (suite) : Diagnostic synthétique des filières vivrières (2/2)

FILIÈRES	ATOUTS	FAIBLESSES	MENACES
Haricots	- Rôle sécurité alimentaire : source protéique de base (milieu rural surtout) - Fixation azote dans rotations culturales	- culture risquée : sensibilité au stress hydrique, à l'excès d'eau et aux pathogènes (virus, champignons, insectes) - érosive (plante sarclée sur pente) - temps de cuisson élevé - pertes post-récolte importantes en l'absence systèmes de stockage - érosion génétique rapide des semences (taux de pollinisation croisée important) - coût élevé semences de qualité	- hausse coût des intrants chimiques - pas de système national de production de semences organisé
Pois congo	- culture rustique : variétés locales peu sensibles à maladies, peu exigeantes en intrants et résistantes à stress hydrique (cultures de sécurité alimentaire) - culture de reconquête de milieux difficiles (lits majeurs des rivières) - culture anti-érosive - rôle dans alimentation du bétail et fertilisation des sols - bonne complémentarité avec autres cultures des systèmes de production traditionnels (périodes de travail) - marché à l'export (RD) pouvant être développé, marché local considérable	- faible disponibilité en variétés non photopériodiques - rendements faibles - pas de référentiel technologique local pour améliorer productivité de la culture - chaîne de commercialisation à l'exportation peu efficace	- infrastructures de transport déficientes (forte hausse des pertes post-récolte pour le pois congo frais)
Arachide	- valorisation des zones sèches et semi-arides - fertilisation azotée dans les rotations avec arachide - apport protéique élevé	- culture érosive (récolte) - faible productivité de la transformation - marché urbain limité	- risques d'aflatoxine en raison mauvais stockage - faible disponibilité et coût élevé contenants mamba - concurrence importations

Tableau 4 : diagnostic synthétique des filières fruits

FILIÈRES	ATOUS	FAIBLESSES	MENACES
Ensemble des fruits	- tous les producteurs d’Haïti sont concernés, sauf écosystèmes arides - débouchés multiples pour un même fruit : autoconsommation, marché local, export - circuits de commercialisation bien organisés et concurrentiels (pas de marges exceptionnelles) - marché urbain porteur et en croissance pour toutes les filières fruits frais - productions globalement compétitives en frais (faible concurrence import, marchés à l’export) - effet très positif sur environnement - certification organique possible pour export sur marchés niches - existence ANATRAF et ANEM	- production atomisée - transformation pour marché local en général pas compétitive (marché restreint, concurrence imports) - fortes pertes dans transport - faible professionnalisme de ANATRAF	- pas de protection phytosanitaire (cochenille, mouche, ...) - absence système certification et contrôle Q - coûts élevés services publics (transport, énergie) - congestion et caractère mafieux marché de gros Port-au-Prince - ordre public non respecté (élevage libre) - faible disponibilité en RH spécialisées
Mangues	- marché niche sur les USA (haute valeur ajoutée) - savoir-faire des exportateurs, infrastructures disponibles, réseaux commerciaux - usine IQF installée - projets d’appui récents (greffages, LFTM, ...) - existence ANEM	- faible dynamisme ANEM - une seule variété objet de toutes les attentions (francisque, 15% de la production totale) mais au marché limité (créneau ethnique)	- concurrence nouveaux exports sur marché niche - concurrence conso locale (menace pour exportateur) - coûts élevés de l’accès au marché US
Avocats	- prix très compétitif pour marché export vers RD - rôle alimentaire clé en Haïti (alimentation humaine et animale) - existence variétés (marché export) adaptées à zones de haute altitude à protéger (sources, parcs)	- conservation difficile et durée réduite pour variétés antillaises - calendrier de production trop concentré (4 mois)	- plafonnement possible du marché export RD
Citrus (oranges, chadèques, citrons)	- marché urbain du frais porteur et en croissance (citron, oranges amères, mandarines) - prix matière première très compétitif pour jus en pleine saison (chadèques, oranges) - possibilité de substitution à l’importation (marché jus importé = 5 M US \$) - usine Marmelade installée	- calendriers de production trop concentrés	- concurrence croissante RD sur marché local (citron)

Tableau 5 : diagnostic synthétique des filières légumes, fleurs coupées et tubercules

FILIÈRES	ATOUTS	FAIBLESSES	MENACES
Ensemble des légumes, fleurs et tubercules	- écosystèmes favorables proches des centres de consommation et d'exportation (basses plaines irriguées, montagnes et plateaux humides d'altitude) - légumes de plaine irriguée constituent une alternative intéressante à la riziculture dans les zones moins argileuses et en conditions de réduction de l'eau disponible (Artibonite, Arcahaie) - gains de productivité potentiels élevés (maîtrise utilisation intrants, mise en marché)	- production atomisée (contrainte pour industriel et exportateur) - disponibilité réduite en intrants (semences, engrais, produits phytosanitaires) - mauvaise utilisation intrants disponibles (surdosage fréquent) - fortes pertes pendant transport - effet négatif sur l'environnement (déboisement au profit ignames et maraîchage en altitude, mauvaise utilisation pesticides) - pas d'O.P. filière	- pas de services de protection phytosanitaire - problèmes croissants d'infestation des sols (mildiou, nématodes, insectes) - coût élevé des services publics (transport, énergie) - faible disponibilité en RH spécialisées
Légumes, fleurs et tubercules marché intérieur	- marché urbain porteur et en croissance pour quelques produits de base (ignames, patate, mirliton, oignons, carotte, choux, pomme de terre, tomates) - circuits de commercialisation bien organisés et concurrentiels - prix légumes frais compétitifs / importations - déficit considérable marché intérieur légumes (10 MUS\$, imports frais de RD et transformé des USA) et fleurs à combler	- légumes et fleurs de montagne dépendent de disponibilités en eau stockée, parfois limitante - légumes transformés peu compétitifs / importations - qualité non standardisée (taille, forme) diminue compétitivité / import RD (oignons, choux)	- congestion et caractère mafieux marché de gros Port-au-Prince
Légumes et tubercules export	- prix compétitifs sur marché Miami pendant quelques semaines pour igname guinée, piments, giraumon et légumes asiatiques	- fenêtres à l'export sont courtes - qualité non standardisée (taille, forme) diminue compétitivité (ignames, giraumon) - forte concurrence Amérique Centrale et Jamaïque (réseaux plus anciens et mieux implantés) pour export vers USA - du point de vue exportateur, giraumon concurrence mangues	- coûts élevés accès au marché US

Tableau 6 : diagnostic synthétique des filières canne à sucre

FILIÈRES	ATOUTS	FAIBLESSES	MENACES
Ensemble des filières canne à sucre	- intérêt environnemental de la culture de la canne - diversité des écosystèmes exploitables, y compris zones marginales (ravines, bas-fonds) - calendrier d'exploitation complémentaire avec autres activités paysannes (période de pointe pendant la saison sèche) - valeur ajoutée aval importante	- variétés de canne peu productives (en tonnes de sucre par ha) - coupe de la canne exigeante en travail (non mécanisée)	- pas de système national de contrôle phytosanitaire (présence charbon)
Filière sucre et rapadou	- forte valeur ajoutée aval - plus de 40 000 emplois directs et indirects - gains de productivité potentiels élevés sur rapadou	- produits non compétitifs par rapport à sucre importé dans contexte tarifaire actuel - mauvaise présentation et qualité fluctuante du rapadou - marché rapadou restreint et peu élastique - filière sucre non soutenable (subventions publiques) - profession non structurée	- pas de système national de contrôle qualité des produits - prix du sucre orienté à la baisse sur le marché mondial
Filière alcool	- produit compétitif sur le marché national - image de marque du rhum national, levier possible pour export autres produits alcoolisés sur marchés niche (clairin) - diversification potentielle vers alcool carburant dans un contexte de hausse du prix du pétrole - forte valeur ajoutée aval - plus de 100000 emplois directs et indirects créés - gains de productivité potentiels importants	- filière clairin de sirop (85%) : consommation élevée bois de chauffe ; équipements vétustes (chaudières, alambics) ; coûts de transport du sirop élevés - filière clairin de vesou (15%) : équipements vétustes (moulin) ; évacuation des vidanges - profession peu structurée	- importations non contrôlées d'alcools frelatés - hausse du prix du mazout (du point de vue de la motorisation des moulins et des chaudières) - pas de système national de contrôle qualité des produits
Filière canne de bouche	- produit compétitif : marché en forte croissance et très rémunérateur pour les producteurs - filière aval très concurrentielle, redistribution importante de revenus (marchands ambulants)		

Tableau 7 : diagnostic synthétique des filières de denrées d'exportation

FILIÈRES	ATOUTS	FAIBLESSES	MENACES
Cacao	- production concentrée (Nord et Grand'Anse) - parcelles majoritairement en FVD - revenu par jour de travail élevé malgré faiblesse rendements (5 US \$ / jour) - structuration coopérative en cours (20% production, 11 coopératives) - possibilité accès marchés équitable et organique - effets positifs sur environnement - potentiel d'augmentation productivité élevé - capitalisation possible des expériences café	- «seulement» 20 000 producteurs (18 000 ha) aujourd'hui - incitation qualité par les prix est aujourd'hui insuffisante - capacités de gestion limitées des coopératives - problèmes phytosanitaires sur les parcelles (champignons)	- pas de système de protection phytosanitaire - manque de liquidité des exploitants incite à ventes en dehors réseaux qualité - absence de système de certification et contrôle de qualité fiable et reconnu
Café	- plus de 200 000 exploitants concernés - effets positifs sur environnement - effets de synergie forts dans le jardin caféier (autres cultures liées, pour la consommation et pour la vente) - produit compétitif sur le marché national et à l'exportation vers la RD - diversité des marchés niches à l'export (équitable, organique, gourmet) - structuration professionnelle avancée de la filière (coopératives, associations) - existence INCAH - label Haitian Bleu reconnu internationalement - nombreuses expériences accumulées en matière d'appui à la filière - synergies possibles avec autres projets (Fomin)	- rendements faibles : plantations âgées, problèmes phytosanitaires (nématodes, pourridiés, scolyte) - maîtrise insuffisante de la qualité, depuis récolte jusqu'à décorticage : volumes faibles - faibles capacités de gestion des coopératives, faible esprit d'entreprise - incitation qualité par les prix est aujourd'hui insuffisante - coopératives et associations manquent de fonds de roulement - exportateurs et torréfacteurs traditionnels peu innovants	- pas de système de protection phytosanitaire - manque de liquidité des exploitants incite à ventes prématurées en dehors réseaux qualité - absence de financement pour toute la filière - absence de système de certification et contrôle de qualité fiable et reconnu

Tableau 8 : diagnostic synthétique des filières des huiles essentielles

FILIÈRES	ATOUS	FAIBLESSES	MENACES
Vétiver	- grand nombre de producteurs concernés (60 000) - concentration géographique (Cayes, Jacmel) - existence de niches de marché pour Haïti et position dominante à consolider - forte valeur ajoutée aval, effets induits importants - effet positif sur environnement si bien géré - plante à croissance rapide - gains de productivité potentiels élevés - dynamique secteur privé et ONG	- équipements vétustes - pas d'incitation à la qualité - imperfections de marché (oligopole des exportateurs)	- concurrence autres pays exportateurs (Asie, Brésil)
Amyris	- complémentarité possible avec vétiver au niveau transformation - marché porteur (à vérifier) - ancienne position dominante à retrouver - valorisation possible zones sèches incultes - effet positif sur environnement	- équipements vétustes - matière première de plus en plus rare - plante à croissance lente	- difficultés de gestion des ressources naturelles communes
Limette et bigarade	- effet positif sur environnement - marché mondial très important	- coût approvisionnement en matières premières est élevé - position Haïti marginale sur marché mondial	- concurrence forte sur matière première pour autres utilisations (consommation nationale, export vers RD)
Ylang Ylang	- marché porteur - culture à haute valeur ajoutée - complémentarité avec Vétiver (marchés, technologies) - effet positif sur environnement	- matière première aujourd'hui inexistante	

Tableau 9 : diagnostic synthétique des filières artisanales

FILIÈRES	ATOUTS	FAIBLESSES	MENACES
Artisanat rural en général	- valorisation matières premières et main d'œuvre locales (valeur ajoutée) - savoir-faire et références dans l'artisanat d'art	- approvisionnement en matières premières très dispersé - faiblesse de la demande locale (métallurgie rurale, artisanat haut de gamme) - manque de qualification de la main d'œuvre de base	- concurrence des produits importés pour artisanat utilitaire (meubles, vannerie) - déclin de l'agriculture et déboisement (raréfaction matières premières pour artisanat aval et réduction demande pour artisanat amont)
Pite	- plante adaptée à des écosystèmes difficiles - existence usines de préparation cordes et ficelles positionnées sur marché mondial	- faible productivité travail de préparation de la pite tillée - production matière première très dispersée	- infrastructures déficientes (énergie, transport) - concurrence des principaux producteurs (Brésil) - baisse globale de la demande mondiale
Bambou	- plante anti-érosive, croissance rapide - forte valeur ajoutée aval et création d'emplois en milieu rural	- formation insuffisante de la main d'œuvre - risques de concurrence entre bambou et autres cultures (intégration difficile dans rotations) - coopérative Marmelade pas encore consolidée	- pertes de débouchés du fait de retards dans livraisons - baisse pouvoir d'achat des urbains - concurrence meubles importés

3.2 UNE TENTATIVE DE SYNTHÈSE

Les tableaux précédents montrent comment chaque filière présente ses spécificités, ses avantages comparatifs, ses faiblesses. Si tenter d'en tirer des généralités peut être source de simplification extrême, les points suivants méritent quand même d'être soulignés.

- **Des atouts ...**

Dans le difficile contexte national, l'existence de circuits commerciaux déjà établis et relativement efficace est un atout considérable pour les filières rurales. Or derrière ces circuits commerciaux, notamment les circuits à l'exportation, il y a un capital humain considérable en termes de connaissance des réseaux et de professionnalisme qu'il serait dommage de ne pas exploiter au maximum, au bénéfice de l'ensemble de l'économie.

Pour un certain nombre de filières, ce capital est davantage qu'un ensemble d'individus : on assiste à une amorce très claire d'institutionnalisation, avec la création (récente dans la plupart des cas) d'organisations professionnelles qui jouent un rôle d'interface, de concertation et de représentation vis à vis des pouvoirs publics et de l'extérieur. L'ANEM, Association Nationale des Exportateurs de Mangues, est la plus ancienne de ces organisations. Elle coexiste aujourd'hui avec d'autres, comme AHPEL (Association Haïtienne pour la Promotion de l'Élevage), APHES (Association des Producteurs d'Huiles Essentielles du Sud), ANATRAF (Association Nationale des Transformateurs de Fruits) ou INCAH (Institut National du Café d'Haïti). Un tel mouvement est un signal positif de la part des opérateurs privés puisqu'ils considèrent que cela vaut la peine d'investir (du temps, voire des ressources financières) dans la mise sur pied et le fonctionnement d'une organisation qui s'occupe d'une ou d'un nombre restreint de filières économiques rurales. Il s'agit là à la fois d'un mouvement à encourager et sur lequel il faut s'appuyer pour coordonner les actions d'appui aux filières concernées.

La diversité des débouchés pour un produit donné fait que très souvent les filières sont peu hermétiques. Ainsi, selon les conditions concrètes de marché du moment (prix, coûts de transaction), un avocat ou une mangue récoltés sur le plateau central pourraient très bien se retrouver commercialisés sur un marché de détail de Port-au-Prince, être exportés par des circuits informels vers la République Dominicaine, être expédiés sur le marché ethnique de Miami ou encore être vendus comme fruits organiques sur le marché européen. Cette diversité des débouchés potentiels représente un atout considérable pour les filières rurales haïtiennes car il leur confère aux acteurs des filières une grande capacité d'adaptation aux fluctuations de l'environnement économique, souvent instable.

Enfin, un grand nombre de filières présentent des externalités positives sur l'environnement, soit parce les cultures correspondantes peuvent être utilisées dans des interventions localisées d'aménagement (ravines, haies vives), soit parce que ce sont des plantes arbustives ou arborées (cultures fruitières, canne à sucre). Vu l'importance, la généralisation et les conséquences désastreuses des phénomènes érosifs enregistrés dans toutes les régions du pays, il s'agit là encore sans conteste d'un atout à valoriser.

▪ ... **mais aussi des contraintes**

Un grand nombre de filières (fruits, café, riz, banane, tubercules, élevage, ...) souffrent d'une pression sanitaire croissante : insectes, champignons, bactéries, zoonoses diverses ont des conséquences économiques directes sur la productivité de ces filières, vu la faiblesse du système sanitaire national de prévention (quarantaine, épidémio-surveillance, détection précoce des ravageurs) et de protection (vaccination).

L'absence de système de financement des activités rurales en dehors des fonds propres des acteurs (limités) et de l'usure (très coûteuse) rend difficile toute intensification et toute expansion des activités économiques en milieu rural. Cet aspect est critique pour les filières orientées vers l'exportation car il menace la régularité des approvisionnement des agents économiques qui sont en relation directe (et souvent contractuelle) avec les importateurs étrangers (café, fruits). Il est également critique lorsqu'il empêche toute rénovation des équipements de transformation des produits agricoles (riz, huiles essentielles), alors que le parc actuel extrêmement vétuste est source de pertes considérables et de mauvaise qualité des produits finals.

Les déficiences des infrastructures en milieu rural, en particulier pour le transport des produits (routes, pistes), pour leur transformation et leur conservation (chaîne du froid) sont à l'origine de coûts de transaction élevés qui pénalisent la rentabilité des filières locales par rapport à la concurrence, que ce soit pour des exportations (fruits frais) ou pour le marché local (cas des produits laitiers). Cette contrainte est d'autant plus forte que la production agricole est atomisée et très dispersée sur le territoire, ce qui limite les possibilités d'économies d'échelle dans la commercialisation des produits.

L'absence de système national de contrôle de qualité permettant la certification des produits rend coûteux, difficile voire impossible l'accès à des marchés aux exigences sanitaires strictes (fruits frais, fruits transformés) ainsi qu'aux marchés qui requièrent une traçabilité totale des produits vendus (marchés organiques en particulier).

Enfin, la concurrence des importations sur la plupart des produits agricoles de base (céréales, sucre, viandes issues des élevages intensifs, ...) limite les opportunités de marché pour ces filières, alors que dans le même temps, c'est l'étroitesse du pouvoir d'achat de la population haïtienne qui freine le développement des filières de produits à haute valeur ajoutée nécessairement coûteux (confitures, produits charcutiers, jus de fruits, ...).

4 FILIÈRES PRIORITAIRES ET PROPOSITIONS D'APPUI

4.1 CHOIX DES FILIÈRES PRIORITAIRES

À partir d'une combinaison de l'ensemble des critères utilisés pour caractériser les filières rurales, on a établi trois niveaux de priorités pour des investissements publics d'appui à l'économie rurale : les filières prioritaires (niveau 1), les filières moyennement prioritaires (niveau 2) et les filières non prioritaires (niveau 3).

Les filières prioritaires du niveau 1 sont celles qui remplissent la majorité ou la totalité des critères suivants : marché porteur, prix concurrentiels, gains de productivité potentiels importants, autres avantages (réseau existant, organisation professionnelle en place, impact environnemental positif, poids actuel de la filière).

Les filières non prioritaires du niveau 3 sont à l'opposé caractérisées par un produit peu concurrentiel, un marché peu porteur, et peu de perspectives de gains de productivité majeurs à moyen terme sans restructuration en profondeur de la filière et de l'environnement économique.

Les filières moyennement prioritaires du niveau 2 sont dans une situation intermédiaire : elles ne rentrent ni dans la première ni dans la dernière catégorie de filières.

Le tableau 10 ci-dessous classe selon cette méthode les filières retenues dans l'étude.

Tableau 10 : établissement des filières prioritaires pour des appuis publics au développement de l'économie rurale

PRIORITE 1	PRIORITE 2	PRIORITE 3
Bovins laitiers	Aviculture intensive	Porcins
Caprins	Lapins	Canne pour sucre
Poules indigènes	Apiculture	Haricots
Huiles essentielles : vétiver et ylang-ylang	Tubercules : manioc, malanga	Arachide
Fruitiers : avocats, mangues, agrumes	Arbre à pain	
Tubercules : igname et patate douce	Canne pour alcool	
Légumes (filières maraîchères)	Maïs	
Café	Sorgho	
Cacao	Pisciculture	
Riz	Artisanat rural	
Banane		
Pois congo		
TOTAL = 12 filières	TOTAL = 10 filières	TOTAL = 4 filières

Au total, ce sont donc douze filières ou groupes de filières pour lesquels des appuis publics sont censés avoir la plus grande efficacité en termes de développement de l'économie rurale.

4.2 PROPOSITIONS D'APPUI

Le tableau de l'annexe 9 donne le détail des propositions d'appui à envisager pour l'ensemble des filières incluses dans l'étude, qu'il s'agisse de mesures transversales destinées à améliorer l'environnement général de ces filières ou de mesures spécifiques les concernant directement. Ces propositions sont détaillées ci-dessous pour les 12 groupes de filières considérés comme prioritaires.

▪ Les actions transversales

□ *Amélioration du cadre macro-économique*

La mise sur pied d'un cadre macro-économique plus favorable à la production nationale permettant de limiter la concurrence de certains produits importés pour la plupart subventionnés largement dans les pays d'origine était déjà apparue comme une nécessité lors de l'analyse spécifique de cet aspect⁵. Ce point ressort également de l'étude détaillée des filières riz, banane et lait comme étant l'une des conditions requises à une relance significative des activités dans ces filières. D'autres considérations plus générales (politique budgétaire, monnaie) dépassant largement la problématique des filières rurales devant également être prises en compte pour traiter correctement de ce point, celui-ci ne sera pas approfondi ici.

□ *Création d'infrastructures de base*

La création d'infrastructures de base en milieu rural pour mieux gérer et maîtriser l'eau, faciliter le transport (routes, pistes), la transformation et la conservation des produits (énergie) ressort comme une action transversale requise pour dynamiser toutes les filières agricoles, en particulier pour assurer moins de pertes et une meilleure valorisation des fruits, des produits maraîchers et des produits laitiers. Là encore, ce type de mesure dépasse très largement le cadre des filières rurales et mérite d'être approfondi dans une perspective plus large de développement rural et d'aménagement du territoire.

□ *Financement des activités en milieu rural*

La mise sur pied d'un système de financement rural est incontournable pour financer l'expansion et la modernisation de toutes les filières rurales. Ce système de financement devra notamment inclure des outils financiers adaptés :

- aux besoins en fonds de roulement des exploitations agricoles
- aux besoins en fonds de roulement des entreprises situées en aval
- aux besoins d'investissement des entreprises situées en aval.

⁵ / Voir Couharde, Cécile ; Identification de créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; Caractéristiques du cadre macroéconomique de la production alimentaire en Haïti et analyse de son impact sur la compétitivité de l'agriculture Haïtienne ; BID/MARNDR, juin 2005. Voir également rapport de synthèse, tome 1.

La question des mécanismes de garantie pour se prémunir des risques (élevés) de non remboursement (du fait de l'adversité du milieu) sera au cœur des dispositifs à concevoir si l'on prétend par une intervention publique corriger une défaillance de marché qui pénalise tout un secteur d'activité. Ces mécanismes seront probablement différents d'un outil financier à un autre, depuis les systèmes de garantie solidaire pour faciliter l'accès des exploitations à de la trésorerie jusqu'à des systèmes de nantissement sur des stocks (récoltes de café) ou d'hypothèques sur des biens meubles (équipements) pour les crédits d'investissement des entreprises situées en aval.

La réflexion sur la mise en place d'un système de financement rural devra être articulée avec celle sur les mécanismes de garantie au sens large du terme, y compris les assurances, dans la mesure où celles-ci pourraient considérablement réduire l'aversion du système bancaire formel vis à vis du monde rural en général et faciliter la prise en charge d'une partie des besoins de financement par les banques commerciales en place.

□ *La mise sur pied d'un système national de protection sanitaire*

Bien que d'une manière générale peu affectée économiquement par les prédateurs et maladies des cultures et des élevage du fait de la nature des systèmes de production agricole haïtien (faible spécialisation, utilisation de variétés et espèces rustiques), la pression sanitaire s'est considérablement accrue ces dernières années sur l'agriculture haïtienne avec le développement de maladies ou pestes spécifiques à certaines cultures et élevages stratégiques telles que la sigatoka noire (cercosporiose) sur la banane en plaine, le scolyte du café, le mildiou de la pomme de terre, la paille noire du riz, la cochenille rose de l'hibiscus, le charbon animal, la maladie de Newcastle et les autres fièvres aviaires, la peste porcine classique, etc. Par ailleurs, si les efforts d'intensification de la production dans certaines filières se concrétisent, celles-ci deviendront probablement plus sensible aux attaques de prédateurs, qu'ils soient déjà présent en Haïti ou qu'ils risquent d'y être importés. La mise sur pied d'un système national de protection sanitaire apparaît ainsi comme une nécessité majeure pour toutes les filières rurales.

Ce système pourrait être structuré en trois composantes :

- une composante « épidémio-surveillance et détection précoce des ravageurs des cultures » reposant sur un système décentralisé d'observation (Agents Vétérinaires des Groupements Santé Bête pour l'élevage, techniciens agricoles des structures déconcentrées du Ministère de l'Agriculture pour les cultures) ;
- une composante « quarantaine » visant à contrôler l'importation (et l'exportation) de ravageurs et de maladies à travers les principaux ports et aéroports du pays, ainsi qu'au niveau de certains points de passage commerciaux entre Haïti et la République Dominicaine ;

- une composante « contrôle des maladies et ravageurs » ciblées sur certaines filières stratégiques : vaccination contre la maladie de Newcastle, contre le charbon bactérien, contre la peste porcine classique ; contrôle biologique de la cochenille rose, du scolyte ; contrôle intégré de la cercosporiose.

Si le secteur public doit jouer un rôle central dans la mise en œuvre des deux premières composantes, son rôle consistera surtout dans le cadre de la troisième composante à coordonner et articuler au mieux les interventions des acteurs privés (agents vétérinaires, producteurs) et à créer les conditions pour que les actions soient efficaces (information, formation, ...).

□ *La mise sur pied d'un système national de contrôle de qualité*

La valorisation des multiples opportunités de marché offertes aux produits des filières rurales prioritaires, en particulier à l'exportation, passe de manière incontournable par la mise sur pied d'un système permettant de certifier :

- l'innocuité sanitaire des produits
- leur conformité à un cahier des charges donné.

Le rôle de la puissance publique est de créer les conditions pour que de telles vérifications soient possibles, au moindre coût, et qu'elles soient jugées fiables par les acheteurs. Ceci passe notamment par l'établissement d'un laboratoire de référence reconnu (certifié internationalement) pour la réalisation des analyses physiques, chimiques et biologiques requises⁶, et par la fixation et l'application des normes et procédures requises pour que les produits issus des filières puissent être certifiés aux yeux des consommateurs.

□ *La formation de techniciens spécialisés*

L'intensification de la production dans certaines filières et le transfert de paquets technologiques adaptés aux producteurs concernés pourra difficilement se faire à une échelle massive avec les ressources humaines techniques aujourd'hui existantes. Lorsque le secteur privé a récemment investi à titre pilote dans des productions maraîchères ou fruitières intensives (par exemple, production de melons cantaloups dans l'Artibonite), le recours à des techniciens dominicains ou centro-américains a été systématique. Une telle pratique est coûteuse et difficilement généralisable. Les efforts d'intensification de la production dans certaines filières, notamment les filières maraîchères et l'élevage, exigera donc, lorsqu'il s'agira de passer à une phase de transfert massifs, la formation de ressources humaines locales spécialisées.

⁶ / Des efforts considérables ont été entamés avec la modernisation du laboratoire national de Tamarinier ; il s'agit de poursuivre en ce sens et de faire en sorte que celui-ci soit reconnu comme laboratoire de référence.

❑ *L'appui aux organisations professionnelles de filières*

Ces organisations qui commencent à se structurer dans certaines filières (ANEM, APHES, AHPEL, ANATRAF, ...) constituent d'excellent relais potentiels pour les appuis aux acteurs économiques dans les filières ciblées. Il s'agit donc à la fois de les renforcer, pour qu'elles se positionnent comme de solides interlocuteurs de la puissance publique, et de les utiliser comme vecteurs d'actions visant à renforcer la capacité des acteurs même de ces filières. Ainsi, deux types d'actions principales pourraient être menées avec ces organisations :

- des actions de renforcement institutionnel au sens strict (formation, appui à leur formalisation dans un cadre adapté)
- des actions d'accompagnement de leurs membres (coaching d'entreprise) : appui à l'élaboration de plans d'affaires, appui à la création de liens de marché avec l'amont et l'aval, intermédiation dans les expériences éventuelles de contractualisation entre différents maillons des filières.

Là où de telles organisations professionnelles n'existent pas encore, et compte tenu de leur rôle potentiel dans le développement des filières jugées porteuses, des mécanismes devront être imaginés pour catalyser leur création.

▪ **Les appuis spécifiques proposés**

Ils sont décrits dans le tableau 11 de la page suivante, structuré en fonction des quatre leviers principaux identifiés dans l'analyse des gains de productivité potentiels présentée au chapitre 3 (génétique, diversification, intrants, modernisation équipements). En termes de démarche, la mise en œuvre des appuis devrait suivre les principes généraux suivants :

- recherche-développement : mise au point des référentiels techniques dans le cadre d'une recherche appliquée avec les acteurs économiques concernés
- pilotage par des centres de recherche et de formation du Ministère de l'Agriculture (écoles moyennes, fermes expérimentales)
- implication de la société civile et du secteur privé dans l'établissement des priorités de recherche et dans le suivi des programmes de recherche appliquée et transfert de technologie (création d'un board local pour renforcer la gouvernance des centres)
- subsidiarité⁷ forte entre les appuis apportés par l'État et qui concernent l'octroi de biens et services publics (recherche, formation, information, infrastructures publiques, mutualisation des risques, ...) et les interventions réalisées par les acteurs privés (investissements productifs, recherche de marchés, marketing,...).

Le futur programme d'appui à l'économie rurale permettra au Ministère de l'Agriculture de mettre en œuvre dans la pratique ces propositions.

⁷/ Dans le sens de la recherche de complémentarité basée le principe d'un partage clair des responsabilités.

Tableau 11 : détail des propositions d'appuis spécifiques pour les filières prioritaires

FILIERES PRIORITAIRES	PROPOSITIONS			
	MATERIEL GENETIQUE	APPUI DIVERSIFICATION	ACCES INTRANTS	INFRASTRUCTURES ET EQUIPEMENTS
Bovins lait	- adaptation et diffusion espèces fourragères - recherche sur valorisation déchets - évaluation performance races locales	- diffusion reproducteurs mixtes (lait-viande)	- améliorer disponibilité en produits vétérinaires (vaccins, vermifuges)	- infrastructures de stockage de l'eau
Caprins	- adaptation et diffusion espèces fourragères - recherche sur valorisation déchets - évaluation performance races locales		- améliorer disponibilité en produits vétérinaires (vaccins, vermifuges)	
Poules locales	- évaluation performance races locales	- diffusion reproducteurs semi-rustiques	- améliorer disponibilité en produits vétérinaires (vaccins)	- poulaillers, couvoirs, poussinières
Huiles essentielles	- caractérisation espèces vétiver locales et optimisation rendement en huile	- introduction espèces nouvelles (Ylang-ylang et patchouli)		- appui à modernisation des distilleries
Avocat, mangue, agrumes	- caractérisation variétale et création de jardins botaniques - diffusion variétés précoces et tardives	- diffusion semences améliorées espèces mineures (fruits de la passion, grenadines, goyaves, ...)	- améliorer disponibilité en contenants pour fruits transformés (confitures, jus)	- centres pré-conditionnement fruits - matériel pour transport et commercialisation des fruits (caisses)
Ignames et patate	- adaptation et diffusion variétés améliorées			
Légumes	- adaptation et diffusion variétés améliorées	- diffusion espèces et variétés nouvelles (ail, légumes chinois, ...)	- améliorer disponibilité en semences, engrais et produits phytosanitaires	- infrastructures stockage eau en montagne - centres pré-conditionnement légumes - matériel pour transport et commercialisation des légumes (caisses)
Café	- test méthode sur-greffage típica sur robusta pour résistance pourridiés et nématodes	- renforcement accès à semences bananes et fruitiers greffés - renforcement capacité gestion commerciale des coopératives - travail sur qualité café naturel pilé		- équipements dépulpage et infrastructures de séchage déconcentrées
Cacao	- caractérisation variétale cacaos locaux - appui à régénération cacaoteraies avec variétés sélectionnées	- renforcement accès à semences bananes et fruitiers greffés - renforcement capacité gestion commerciale des coopératives		- équipements adaptés pour fermentation
Riz	- adaptation et diffusion variétés résistantes paille noire et mauvais drainage - adaptation et diffusion variétés moins exigeantes en main d'œuvre	- recherche appliquée pour appui à diversification assolement (légume)	- améliorer disponibilité en engrais	- appui à modernisation des moulins - test équipements et matériel pour commercialisation riz haut de gamme
Banane	- adaptation et diffusion cultivars résistants à la cercosporiose		- améliorer disponibilité en engrais	- équipements pour commercialisation en doigts (caisses)
Pois congo	- adaptation et diffusion variétés améliorées (non photopériodiques)	- recherche appliquée pour valorisation optimale sous-produits dans élevage		- centres pré-conditionnement pois pour export - appui initiatives locales transformation

5 DESCRIPTION DETAILLEE DE CHACUNE DES FILIERES

Chacune des filières de l'étude fait l'objet d'une fiche descriptive à l'annexe 10 du présent rapport.

Ces fiches viennent compléter avec les données quantitatives disponibles (bilan, valeurs ajoutées, structure des coûts de production – non compris les coûts de main d'œuvre, rapports de prix avec la concurrence, valeur ajoutée au niveau des exploitations agricoles) les analyses surtout qualitatives synthétisées dans les chapitres précédents. Elles constituent à ce titre une ébauche de base de données sur les principales filières rurales haïtiennes, base qu'il conviendra d'actualiser et de compléter à partir des données issues d'enquêtes nouvelles, d'études spécifiques ou de collecte d'informations statistiques que le Ministère de l'Agriculture, en tant qu'autorité de tutelle du secteur, aura à réaliser dans les prochaines années.

6 PERSPECTIVES

Les filières qui ressortent comme prioritaire de l'exercice conduit dans le cadre de cette étude (cf. tableau 10) concernent à la fois des écosystèmes de plaine (riz, tubercules, légumes) et des écosystèmes de montagne (café, fruitiers), des zones humides (café, banane) et des zones sèches (pois d'Angole, élevage caprin), pour des marchés qui peuvent être locaux uniquement (maraîchage, banane plantain), d'exportation uniquement (huiles essentielles, cacao) ou mixtes (café, fruits). Ce large éventail d'opportunités qu'il est proposé d'exploiter en priorité pour assurer une relance économique durable en milieu rural est résumé dans le tableau 12 ci-dessous.

Tableau 12 : synthèse - principales opportunités dans les filières rurales haïtiennes

PRODUITS	ÉCOSYSTEMES PRIORITAIRES	MARCHES A PRIVILEGIER
Bovins mixtes	Écosystèmes humides et zones périurbaines	Local pour lait transformé
Caprins	Plaines et mornes secs et semi-arides	Local et export RD
Poules indigènes	Toutes zones	Local et export RD
Huiles essentielles : vétiver, ylang-ylang	Plaines et mornes humides et semi humides	Export qualité
Fruitiers : avocats, mangues, agrumes	Mornes et montagnes humides et semi humides	Local, export RD, export qualité Fruits frais et transformés
Tubercules : igname et patate douce	Plaines et mornes humides et semi humides	Local
Légumes (filières maraîchères)	Plaines et montagnes humides	Local, export RD
Café	Montagnes humides	Local, export RD, export qualité
Cacao	Mornes humides	Export qualité
Riz	Plaines irriguées	Local, export qualité
Banane	Plaines irriguées et montagnes humides	Local
Pois congo	Plaines et mornes secs et semi-arides	Local, export RD

À travers l'identification des principales contraintes auxquelles ces filières les plus prometteuses font face, cette *étude sur les créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes* constitue la matière première du travail de formulation par le Ministère de l'Agriculture et la Banque interaméricaine de développement du Programme de développement économique des filières rurales (HA-L-1003) qui devrait faire l'objet d'un financement par un prêt d'un montant approximatif de dix-huit millions de dollars US. Ce programme d'appui aux filières considérées comme les plus prometteuses devrait être effectif dès le premier semestre de l'année 2007.

Au-delà de cette utilisation directe, il convient de signaler que l'ensemble des données chiffrées recueillies et systématisées dans le cadre de cette étude ont été organisées en base de données par filière ; à défaut d'être exhaustive, cette base de données couvre déjà l'essentiel de l'agriculture nationale. Malgré les limites que présente toute information chiffrée en Haïti, il s'agit là en soi d'un produit hautement utile de cette étude quand on connaît les difficultés que chercheurs et praticiens du développement rural rencontrent lorsqu'il s'agit de dresser un état des lieux un minimum cohérent d'un sous-secteur ou pour un produit donné. Il revient maintenant au Ministère de l'Agriculture, des Ressources Naturelles et du Développement Rural de s'approprier de ce matériel et de s'en servir comme d'un instrument de pilotage sectoriel en corrigeant si nécessaire les informations qui y sont contenues et surtout en les actualisant périodiquement. Cette base de données constituera en particulier une interface très conviviale et opérationnelle pour le dialogue entre le service de statistique du Ministère de l'Agriculture et l'unité de l'Institut Haïtien de Statistiques et d'Informatique (IHSI) chargée de l'élaboration des comptes nationaux. Lorsque le recensement de l'agriculture aura été réalisé en 2007, le Ministère de l'Agriculture disposera de deux outils très utiles pour le management stratégique du secteur.

Mais avant cela, un effort de synthèse supplémentaire entre la présente étude et celle réalisée avec la Banque Mondiale qui part d'une approche spatiale très complémentaire (cf. ci-dessus et note de bas de page n°3) et replace les exploitations agricoles au centre de la réflexion, devrait déjà permettre de déboucher sur une proposition de cadre stratégique pour l'agriculture ; tel est en tout cas l'objectif de la démarche engagée récemment par le Ministère de l'Agriculture avec l'appui du Centre d'Investissements de la FAO ■

ANNEXES

ANNEXE 1 : TERMES DE REFERENCE DE L'ETUDE

REGIONAL OPERATIONS DEPARTMENT II ENVIRONMENTAL AND NATURAL RESOURCES MANAGEMENT DIVISION

TERMES DE REFERENCE identification de créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes

(HA-T1008)

I - METHODOLOGIE DE L'ANALYSE PROPOSEE

- I.1 L'approche méthodologique proposée cherche à réaliser une analyse à la fois « horizontale » des facteurs transversaux qui conditionnent l'ensemble de l'économie rurale haïtienne, et une analyse « verticale » des points critiques des principales filières rurales, notamment des filières agricoles.⁸ L'analyse horizontale se concentrera sur l'impact que divers domaines transversaux ont sur les incitations (« *incentives* ») aux producteurs ruraux, pour aboutir à l'identification des investissements et politiques publiques préconisés pour augmenter les revenus familiaux d'une façon durable.
- I.2 L'analyse verticale identifiera les points critiques tout le long des diverses filières susceptibles d'augmenter leur compétitivité par des investissements publics et privés. Les conclusions et recommandations finales devront sortir d'une intégration de la perspective transversale et celle des filières, reflétant entre autres la priorité relative des actions, leur rentabilité et leur faisabilité de mise en œuvre.

II - RESPONSABILITES ET QUALIFICATIONS REQUISES

Les tâches requises sont décrites ci-dessous indiquant une estimation de la durée du travail en termes de jours-personnes. Cependant, il existe de la flexibilité entre les rubriques en termes de la distribution de jours et en terme de la possibilité qu'un expert qualifié dans plus d'un domaine requis puisse remplir plus d'un rôle dans la même équipe. Les qualifications requises sont indiquées après la description de tâches.

Directeur d'Etude (80 jours-personnes estimés)

Le Directeur d'Etude sera responsable de rassembler des analyses préliminaires et de la réalisation d'un exercice d'articulation entre elles pour obtenir un produit final intégré qui

⁸ Dans le contexte des filières le terme "agricole" est employé au sens large qui comprends, entre autres, des filières d'élevage ou de la pisciculture. Des filières rurales non-agricoles incluent notamment des filières d'artisanat rural.

profite de la synergie entre ces deux perspectives. Des experts interdisciplinaires (tels que économistes, agronomes, financiers, institutionnels/juridiques, ressources naturelles) seront sélectionnés pour que l'équipe couvre des thèmes énumérés ci-dessous (« Domaines Transversaux » et « Filières Principales ».)

Qualifications requises : Le Directeur d'Etude devrait être un spécialiste du milieu rural avec au moins 10 ans d'expérience professionnelle, soit un économiste agricole ou un agronome avec une formation économique, avec la capacité démontrée par l'expérience de pouvoir coordonner une étude de l'envergure indiquée. Le candidat devrait avoir une bonne connaissance d'Haïti avec un bon réseau de contacts professionnels haïtiens dans les secteurs privé et public. Une maîtrise de la langue française est requise. Le candidat idéal aura une bonne maîtrise de la langue créole et, de préférence, une capacité de s'exprimer en espagnol et en anglais.

Macro-économiste (20 jours-personnes)

Le macro-économiste concentrera ses efforts sur deux domaines: 1) le contexte macro-économique et 2) les finances publiques allouées au secteur rural.

Politique Macroéconomique et économie rurale : Les politiques de stabilité macroéconomique ont une très forte influence dans le développement et l'expansion de l'économie rurale d'Haïti, étant donné que le secteur agroalimentaire est le secteur le plus important au niveau des exportations, mais surtout au niveau du monde rural en général. Durant ce travail, les causes du comportement du taux d'échange réel et les taux d'intérêt réels vont être révisés avec aussi une analyse de leur impact dans la compétitivité du secteur. Des recommandations spécifiques vont être formulées pour corriger, compenser ou renforcer ces effets.

Finances Publiques pour le secteur rural : le macro-économiste réalisera l'analyse des dépenses du système de finances publiques en faveur du secteur agroalimentaire et de l'aménagement des ressources naturelles. Le Consultant devra analyser des différents volets des dépenses publiques dans le secteur agroalimentaire, y compris la différenciation entre les dépenses publiques par rapport à la classe des biens et services fournis. Des recommandations devront être faites par rapport à une meilleure utilisation des finances publiques en cherchant une augmentation de l'efficacité dans la fourniture des biens et services d'appui au secteur agroalimentaire.

Qualifications requises : Le macro-économiste devrait être un spécialiste confirmé ayant de l'expérience en analyse des politiques et stratégies de développement rural, avec au moins 10 ans d'expérience professionnelle. De formation en macro-économie, le candidat devra avoir une expérience et la capacité démontrée d'analyser des budgets de dépenses publiques sectorielles (*public expenditure review*). Le candidat devra avoir une bonne connaissance d'Haïti avec un bon réseau de contacts professionnels haïtiens dans les secteurs privé et public. Une maîtrise de la langue française est requise. Le candidat idéal aura une bonne capacité de s'exprimer en espagnol et en anglais.

Économiste/ Spécialiste sur le Marché du Travail (10 jours-personnes)

Pour améliorer la productivité totale et la compétitivité du secteur agroalimentaire et l'emploi rural non-agricole (ERNA), il est important d'augmenter la productivité de la main-d'œuvre rurale. Le Consultant fera une analyse des facteurs endogènes (éducation et santé) et exogènes (cadre légal) qui ont un impact sur la productivité de la main-d'œuvre rurale, en faisant des recommandations de politique et d'investissement en capital humain. Cette analyse et les recommandations qui en ressortiront devront en particulier traiter la question de la féminisation de la force de travail en milieu rural liée à l'exode des travailleurs masculins et son impact sur la disponibilité en travailleurs qualifiés et non-qualifiés .

Qualifications requises : L'économiste devrait être un spécialiste du milieu rural avec au moins 5 ans d'expérience professionnelle, une formation comme économiste ou économiste agricole, avec une bonne base en macroéconomie et dans l'analyse des impacts des politiques macro et sectorielles sur les incitations (*incentives*) aux producteurs ruraux. Une maîtrise de la langue française est requise. Le candidat idéal aura une bonne capacité de s'exprimer en espagnol et en anglais.

Spécialiste en finances rurales (10 jours-personnes)

Ce travail se concentrera sur l'analyse et les recommandations portant sur l'accès des filières compétitives au financement. Le spécialiste fera une identification précise des actions requises pour faire la promotion d'une augmentation de l'accès aux ressources financières pour la production et la commercialisation des biens ruraux. Une analyse du cadre légal des garanties réelles et de la diminution des facteurs de risque de crédit associé aux problèmes de propriété sera faite.

Qualifications requises : Le Spécialiste en Finances Rurales devrait être un spécialiste des systèmes financiers en milieu rural avec au moins 5 ans d'expérience professionnelle, et une formation professionnelle financière ou économique. Le candidat devra avoir une bonne connaissance des différents mécanismes financiers disponibles pour les producteurs ruraux dans diverses filières. Une maîtrise de la langue française est requise. Le candidat idéal aura une bonne capacité de s'exprimer en espagnol et en anglais.

Expert en Ressources Naturelles et Foncier (30 jours personnes)

Ressources Naturelles : Le travail portera une identification du cadre légal et des incitations possibles pour la gestion intégrée des ressources forestières, hydriques et en sol (i.e. loi de concessions, loi de l'eau, droits de propriété, marché de ressources naturelles, fourniture de services environnementaux, etc.). Les récentes expériences catastrophiques découlent d'une mauvaise gestion des ressources naturelles au niveau national. Deux études seront faites: (i) la gestion des ressources forestières, et (ii) la gestion des ressources hydriques.

Sécurité Foncière et marché foncier : Le travail portera sur : (i) une analyse du cadre légal et institutionnel, lequel produit un impact sur le marché de terres (vente et location), en se concentrant sur les distorsions qui apparaissent à cause de l'existence d'un marché

foncier différencié ou segmenté; (ii) l'analyse de l'impact de l'état de ce marché foncier sur la productivité du secteur agricole; et (iii) des recommandations portant sur le moyen et long-terme.

Qualifications requises : Le Spécialiste en Ressources Naturelles et Foncier devra avoir au moins 10 ans d'expérience professionnelle, et une formation professionnelle soit en ressources naturelles, économie agricole ou agronomie avec spécialisation dans ce domaine. Le candidat devra avoir une bonne connaissance de la réalité haïtienne et de la grande variété d'écosystèmes que comprend le territoire national et des mesures de protection des bassins versants en particulier. Une maîtrise de la langue française est requise. Le candidat idéal aura une bonne capacité de s'exprimer en espagnol et en anglais.

Expert en Questions Institutionnelles (15 jours-personnes)

Le travail portera sur l'identification des besoins dans les domaines suivants : (i) systèmes sanitaires animal et végétal ; (ii) stratégie de technologie agricole; (iii) analyse du cadre institutionnel d'action publique dans le milieu rural ; et (iv) analyse des organisations de producteurs, telles que des organisations de filières (café, mangue, produits laitiers) et organisations paysannes. Le travail devra déboucher sur la formulation de recommandations pour les groupes-clés et pour l'intégration des groupes de producteurs dans l'élaboration des politiques sectorielles.

Qualifications requises : Le Spécialiste en Questions Institutionnelles devra avoir au moins 10 ans d'expérience professionnelle, et une formation professionnelle soit en agronomie, sociologie ou économie agricole. Le candidat devra avoir une bonne connaissance de la réalité haïtienne. Une maîtrise de la langue française est requise. Le candidat idéal aura une bonne capacité de s'exprimer en espagnol et en anglais, la connaissance de la langue créole sera un plus.

Experts sur les Principales Filières Haïtiennes (130 jours-personnes)

Filières Principales

L'analyse des filières principales sera réalisée et des rapports préliminaires rédigés par des experts haïtiens. Les rapports finaux qui formeront un annexe technique de l'étude finale seront rédigés en coordination étroite avec le Directeur d'Etude. Pour chaque filière, l'expert devra présenter une estimation des volumes et valeurs des produits pour situer l'importance de la filière et ses perspectives d'augmentation dans le mesure où les points critiques et faiblesses de la chaîne de production actuelle pourront être corrigés.

L'étude sur les filières principales sera organisée selon les rubriques suivantes :

- a. Horti-fruticulture (produits frais et transformés) pour l'exportation et le marché local et cultures maraîchères pour le marché local: mangue fraîche et transformée ; avocats ; agrumes ; produits « ethniques » traditionnels (piment, giraumon, arbre véritable, kenepier, malanga, mazombel etc) ; produits « exotiques » (notamment des primeurs asiatiques) ; plantes ornementales exportées ; fleurs exportées et pour le marché local ; produits transformés

pour le marché local tel que la tomate ; cultures maraîchères : 30 jours-personnes

- b. Élevage : produits laitiers, volailles pondeuses et « broiler », élevage porcin, caprin et ovin, expansion potentielle de la pisciculture et élevage de lapins : 30 jours-personnes.
- c. Cultures vivrières : bananes plantains ; riz ; légumineuses ; maïs ; sorgho : 20 jours-personnes.
- d. Huiles essentielles : vétiver ; huile de limette ; orange amère, amyris : 15 jours-personnes.
- e. Café, cacao, produits issus de la canne à sucre (rapadou/sucre/alcool) : 15 jours-personnes.
- f. Artisanat et autres entreprises rurales : 10 jours-personnes.

Qualifications requises : Les consultants requis devront être des professionnels, typiquement des agronomes ou des experts en entreprises rurales, avec une connaissance détaillées des diverses filières haïtiennes. Les experts sélectionnés peuvent couvrir plus d'une filière selon leurs connaissances. Les experts devront avoir au moins 5 ans d'expérience professionnelle et une bonne connaissance des diverses régions haïtiennes. Une maîtrise de la langue française est requise, ainsi qu'une bonne connaissance de la langue créole.

III - SUPERVISION

Le Directeur d'Etude aura le rôle de coordonnateur général de l'étude, supervisé à la fois par le Spécialiste en Ressources Naturelles de RE2/EN2, John S. Horton (johnho@iadb.org) assigné comme Chef d'équipe de la présente Coopération Technique. Marion Le Pommellec, consultante en agriculture et développement rural à la Représentation, sera le point de contact principal pour le Directeur d'Etude en Haïti et responsable du suivi ■

ANNEXE 2 : LISTE DES RAPPORTS THEMATIQUES

Barbet, Alain ; renforcement du système de protection sanitaire ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, juin 2005.

Bellande, Alex ; les filières fruits, tubercules, légumes, plantes ornementales et fleurs coupées en Haïti ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, juin 2005.

Chancy, Michel ; analyse du secteur élevage ; filières bovins viande, bovins lait, caprins, poulets intensifs, œufs, poulets indigènes, cuniculture, apiculture ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, juin 2005.

Couharde, Cécile ; caractéristiques du cadre macro-économique de la production alimentaire en Haïti et analyse de son impact sur la compétitivité de l'agriculture haïtienne ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, juin 2005.

Delahaye, Olivier ; les contraintes liées au foncier ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, juin 2005.

Mathon, Dominique ; les filières de l'artisanat rural ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, septembre 2005.

Paul, Gary ; la filière des huiles essentielles ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, juin 2005.

Paul, Gary ; les filières céréales, légumineuses et banane plantain ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, septembre 2005.

Pic, Emmanuel ; caractérisation du marché du travail en milieu rural ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, juin 2005.

Pic, Emmanuel ; Finances rurales ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, juin 2005.

Pierre, Frisner ; la filière café ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, septembre 2005.

Pierre, Frisner ; la filière cacao ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, septembre 2005.

Pierre, Frisner ; les filières canne à sucre ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, septembre 2005.

ANNEXE 3 : BIBLIOGRAPHIE COMPLETE

Barbet, Alain ; renforcement du système de protection sanitaire ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, juin 2005.

Bellande, Alex ; les filières fruits, tubercules, légumes, plantes ornementales et fleurs coupées en Haïti ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, juin 2005.

Bellande, Alex ; systèmes d'exploitation et potentialités pour l'intensification de l'agriculture en Haïti ; Développement rural en Haïti ; document n° 3 ; MARNDR / Banque Mondiale, ESW, mai 2005.

Bockel, Louis ; Projet d'appui au système de planification et de pilotage du secteur agricole ; FAO / MARNDR ; avril 2005.

Capital Consult ; diagnostic de l'offre exportable d'Haïti vers la République Dominicaine et stratégie de pénétration du marché dominicain ; Caribbean Export Development Agency ; mars 2004.

Chancy, Michel ; analyse du secteur élevage ; filières bovins viande, bovins lait, caprins, poulets intensifs, œufs, poulets indigènes, cuniculture, apiculture ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, juin 2005.

Couharde, Cécile ; caractéristiques du cadre macro-économique de la production alimentaire en Haïti et analyse de son impact sur la compétitivité de l'agriculture haïtienne ; identification de créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, juin 2005.

Damais, Gilles ; Pierre, Frisner ; caractérisation des circuits de commercialisation de quelques produits exportables non traditionnels : ignames, taro (malanga), giraumon et piment ; rapport d'étude ; HAP/USAID ; juin 2004.

Damais, Gilles ; Bellande, Alex ; Duret, Paul ; analyse de la filière d'exportation informelle de cafés d'Haïti vers la République Dominicaine ; LAREHDO, 2005.

Delahaye, Olivier ; les contraintes liées au foncier ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, juin 2005

Egset Willy, Brisson Lamaute Nathalie, Damais Gilles ; Gouvernance rurale et institutions locales en Haïti : contraintes et opportunités pour le développement ; Développement rural en Haïti ; document n° 5 ; Banque Mondiale, ESW, mai 2005.

IHSI ; enquête sur les conditions de vie des ménages en Haïti ; 2001.

IRAM / AGRISUD ; étude de faisabilité d'un projet d'appui à l'agriculture urbaine de Port-au-Prince ; MARNDR, 2002.

LAREHDO ; Observatoire des échanges transfrontaliers de produits agricoles ; analyse de la filière d'exportation informelle de café d'Haïti vers la République Dominicaine ; juin 2005.

Lustin, Danielle ; la micro-finance et son rôle potentiel dans l'allègement de la pauvreté et le développement en Haïti ; CEPALC ; octobre 2003.

MARNDR / Banque Mondiale ; Développement rural en Haïti : diagnostic et axes d'intervention ; étude dirigée par le Ministère de l'Agriculture, des Ressources Naturelles et du Développement Rural et la Banque Mondiale (Unité du développement social et environnemental durable / région de l'Amérique Latine et des Caraïbes) ; mai 2005.

MARNDR – Ministère de l'Agriculture, des Ressources Naturelles et du Développement Rural ; cadre de coopération intérimaire ; rapport de synthèse agriculture et développement rural ; juin 2004.

Mathon, Dominique ; les filières de l'artisanat rural ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, septembre 2005.

Paul, Gary ; la filière des huiles essentielles ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, juin 2005.

Paul, Gary ; les filières céréales, légumineuses et banane plantain ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, septembre 2005.

Pic, Emmanuel ; caractérisation du marché du travail en milieu rural ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, juin 2005.

Pic, Emmanuel ; Finances rurales ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, juin 2005.

Pierre, Frisner ; la filière café ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, septembre 2005.

Pierre, Frisner ; la filière cacao ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, septembre 2005.

Pierre, Frisner ; les filières canne à sucre ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, septembre 2005.

RESAL ; commerce transfrontalier des produits agricoles entre Haïti et la République Dominicaine ; Commission européenne ; 2002.

Siegel, Paul ; Herrmann, Sophie ; Wooddall-Gainey, David ; Haiti spatial overview ; Développement rural en Haïti ; document n° 8 ; World Bank ESW, may 2005.

Smucker, Glenn R.; White T., Anderson et Bannister, Michael ; Land Tenure and the Adoption of Agricultural Tecnology in Rural Haiti. International Workshop of Property Rights and Collective Action. Alep, Syrie, IFFRI. 22-24/11 ; 1998.

Verner, Dorte ; making the poor haitian count takes more than counting the poor – a quick poverty and labor market assessment of rural and urban Haiti ; Développement rural en Haïti ; document n° 2 ; World Bank ESW, may 2005.

Werbrouck, Piet et Damais, Gilles ; cadrage de l'économie rurale ; Développement rural en Haïti ; document n° 1 ; MARNDR / Banque Mondiale ESW, mai 2005.

ANNEXE 4 : STRUCTURE GENERALE DES FILIERES

STRUCTURE GÉNÉRALE DES FILIÈRES												
PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE				BILAN							
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces		Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Alcools canne	5 800	1 000	ha canne	28 490	TM	45 000	0	45 000	45 000	0	0%	0%
Arachide	150 000	5 000	ha	90 000	TM	70 000	3 500	73 500	73 100	400	5%	1%
Avocat	200 000		arbres	1 000 000	TM	50 000	0	50 000	40 000	10 000	0%	20%
Banane	50 000		ha	20 000	TM	300 000	20 000	320 000	316 000	4 000	6%	1%
Boeufs	500 000		têtes	1 500 000	TM carc.	42 000	100	42 100	40 600	1 500	0%	4%
Cacao	20 000	1 500	ha	18 000	TM	4 000	0	4 000	600	3 400	0%	85%
Café	200 000	10 000	ha	100 000	TM	24 000	0	24 000	14 400	9 600	0%	40%
Caprins	300 000		têtes	2 000 000	TM carc.	7 500	0	7 500	6 900	600	0%	8%
Carotte			ha	2 540	TM	12 700	1 300	14 000	14 000	0	9%	0%
Chadèques			arbres	80 000	TM	8 750	0	8 750	8 550	200	0%	2%
Chou			ha	1 610	TM	16 100	8 900	25 000	25 000	0	36%	0%
Citron			arbres	180 000	TM	22 100	0	22 100	22 100	0	0%	0%
Fruits a pain			arbres	450 000	TM	40 000	0	40 000	40 000	0	0%	0%
Haricot	300 000		ha	100 000	TM	50 000	17 500	67 500	57 500	10 000	26%	15%
Igname			ha	19 900	TM	199 000	0	199 000	198 500	500	0%	0%
Lait	250 000	5 000	vaches	450 000	TM	45 000	85 000	130 000	130 000	0	65%	0%
Lapins	4 000	50	mères	12 000	TM carc.	135	0	135	135	0	0%	0%
Maïs	300 000	20 000	ha	290 000	TM	232 000	18 000	250 000	244 000	6 000	7%	2%
Malanga			ha	4 100	TM	41 000	1 000	42 000	42 000	0	2%	0%
Mandarines			arbres	70 000	TM	8 800	0	8 800	8 800	0	0%	0%
Mangue	400 000		arbres	4 500 000	TM	261 000	0	261 000	246 000	15 000	0%	6%
Manioc			ha	42 500	TM	340 000	700	340 700	340 700	0	0%	0%
Miel	10 000		ruches	150 000	TM	800	0	800	800	0	0%	0%
Oeufs	20 à 30	250	têtes	40 000	1 000 oeufs	12 000	300 000	312 000	312 000	0	96%	0%
Oignon			ha	740	TM	20 710	890	21 600	21 600	0	4%	0%
Orange douce			arbres	200 000	TM	26 000	0	26 000	26 000	0	0%	0%
P. de terre			ha	267	TM	10 660	340	11 000	11 000	0	3%	0%
Patate douce			ha	21 875	TM	175 000	0	175 000	175 000	0	0%	0%
Pite	2 500	20	ha	1 500	TM	2 400	0	2 400	1 950	450	0%	19%
Pois congo	250 000		ha	125 000	TM	75 000	0	75 000	69 000	6 000	0%	8%
Porc	400 000	5 000	têtes	800 000	TM carc.	28 000	10 000	38 000	38 000	0	26%	0%
Poule pays	750 000	500	têtes	5 500 000	TM carc.	8 500	0	8 500	8 455	45	0%	1%
Poulets	100	1 000	têtes	1 350 000	TM carc.	1 841	28 000	29 841	29 841	0	94%	0%
Riz	130 000	10 000	ha	60 000	TM	76 800	356 000	432 800	420 800	12 000	82%	3%
Sorgho	200 000		ha	100 000	TM	90 000	0	90 000	90 000		0%	0%
Sucres canne	1 700	6 000	ha canne	8 510	TM	16 500	0	16 500	16 500	0	0%	0%
Tomate			ha	880	TM	8 800	200	9 000	9 000	0	2%	0%
Vétiver	60 000	250	ha	4 000	TM huile	60	0	60	0	60	0%	100%

ANNEXE 5 : VALEURS AJOUTEES A PRIX DE MARCHÉ

Valeurs ajoutées à prix de marché (1/2)								
PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Alcool canne	Unité	TM	HTG / litre	litre / TM	million HTG	HTG / litre	million HTG	million HTG
	Valeur	45 000	12,7	1 000	572,3	7,2	322	894
Arachide	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	70 000	3,2	2 200	492,8	2,20	339	832
Arbre à pain	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	40 000	0,9	2 200	79,2	3,1	273	352
Avocat exp. RD	Unité	TM	HTG / douz.	douz. / TM	million HTG	HTG / douz.	million HTG	million HTG
	Valeur	10 000	6	369	22,1	4	15	37
Avocat local	Unité	TM	unité	unités / TM	million HTG	HTG / unité	million HTG	million HTG
	Valeur	-250 000	0,8	2 212	-442,5	1,6	-857	-1 300
Banane	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	300 000	5,3	2 200	3 465,0	1,00	660	4 125
Bovins	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	42 000	33,3	2 200	3 080	15,1	1 395	4 475
Cacao	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	4 000	17,00	2 200	149,6	8,30	73	223
Café	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	24 000	42,00	2 200	2 217,6	6,00	317	2 534
Caprins	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	7 500	36,2	2 200	598	18,4	304	902
Carotte	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	12 700	2,00	2 200	55,9	5,60	156	212
Chadèque	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	8 750	0,6	2 200	11,6	0,7	13	25
Chou	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	16 100	0,95	2 200	33,6	4,70	166	200
Citron	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	22 100	3,4	2 200	162,9	8,2	396	559
Haricot	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	50 000	10,0	2 200	1 100,0	3,60	396	1 496
Igname	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	199 000	4,9	2 200	2 145,2	5,9	2 583	4 728
Lait	Unité	TM	HTG/litre	litre / TM	million HTG	HTG/litre	million HTG	million HTG
	Valeur	45 000	9	1 000	405	15	675	1 080
Lapins	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	135	47,8	2 200	14,2	23,4	6,95	21
Maïs	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	232 000	5,90	2 200	3 011,4	2,04	1 039	4 051
Malanga	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	41 000	4,6	2 200	414,9	5,6	505	920

Valeurs ajoutées à prix de marché (2/2)								
PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Mandarine	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	8 800	3,1	2 200	60,0	3,7	72	132
Mangue exp. US	Unité	TM	HTG / caisse	caisses / TM	million HTG	HTG / caisse	million HTG	million HTG
	Valeur	10 000	30,0	222	66,7	91,8	204	271
Mangue locale	Unité	TM	HTG / unité	unités / TM	million HTG	HTG / unité	million HTG	million HTG
	Valeur	252 250	1,3	2 212	725,5	2,5	1 395	2 121
Manioc	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	340 000	1,8	2 200	1 346,4	1,9	1 421	2 768
Miel	Unité	TM	HTG / kg	kg / TM	million HTG	HTG / kg	million HTG	million HTG
	Valeur	800	77	1 000	62	62	50	111
Oeufs	Unité	1 000 un.	HTG / unité	1 000 unités	million HTG	HTG / unité	million HTG	million HTG
	Valeur	12 000	1,14	1 000	13,7	1,25	15,0	29
Oignon	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	20 710	0,28	2 200	12,8	0,35	16	29
Orange douce	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	26 000	1,3	2 200	74,4	3,5	200	275
P. de terre	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	10 660	0,14	2 200	3,3	1,40	33	36
Patate douce	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	175 000	2,6	2 200	1 001,0	2,5	963	1 964
Pite	Unité	TM	HTG / kg	kg / TM	million HTG	HTG / kg	million HTG	million HTG
	Valeur	2 400	13,0	1 000	31,2	1,25	3	34
Pois congo	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	75 000	4,0	2 200	660,0	2,60	429	1 089
Porcs	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	28 000	2,2	2 200	134	32,1	1 975	2 110
Poules pays	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	8 500	53,6	2 200	1 002	28,0	524	1 526
Poulets	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	1 841	28,3	2 200	115	19,9	81	195
Riz	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	76 800	7,25	2 200	1 225,0	2,25	381	1 606
Sorgho	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	90 000	5,40	2 200	1 069,2	2,80	554	1 624
Sucres canne	Unité	TM	HTG / kg	kg / TM	million HTG	HTG / kg	million HTG	million HTG
	Valeur	16 500	11,2	1 000	184,8	4,1	68	252
Tomate	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	8 800	0,56	2 200	10,8	2,38	46	57
Vétiver	Unité	TM	HTG / kg	kg / TM	million HTG	HTG / kg	million HTG	million HTG
	Valeur	60	2 473,2	1 000	148,4	956,7	57,40	206
TOTAL	HTG	/	/	/	25 535	/	17 264	42 799
	US \$	/	/	40	638	/	432	1 070

ANNEXE 6 : INSERTION DES FILIERES DANS LES MARCHES (1 / 3)

FILIÈRE	TENDANCES RECENTES (10 ans)	ÉTAT DE LA CONCURRENCE	PERSPECTIVES DE MARCHÉ	
			LOCAL	EXPORT
Lait	- émergence mini-laiteries - progression cheptel - diversification imports	- lait bouilli, yaourt et lait aromatisé compétitifs sur marché local	Marché important (import = 45 MUS\$) croissance lente	Non
Porc	- repeuplement puis stagnation depuis 5 ans	- forte concurrence imports morceaux porcs et poulets	Limitées si pas de charcuterie	Non
Miel	- croissance production - disparition exportations	- compétitif sur marché local	Marché restreint, croissance lente	Oui si contrôle Q et chaîne froid
Boeufs	- progression cheptel	- concurrence restreinte (viande bouillie)	Marché important, croissance lente	Non
Caprins	- progression forte, puis stagnation cheptel	- concurrence forte porcs et poulets importés	Marché important, croissance lente	Marché RD porteur
Poulets	- reprise production après arrêt presque total	- forte concurrence poulets et morceaux porcs importés	Marché important, croissance forte	Non
Poule pays	- stagnation cheptel et production	- faible concurrence car marché segmenté	Marché important, croissance lente	Marché RD porteur (pintades)
Oeufs	- reprise production après arrêt presque total	- forte concurrence œufs importés RD	Marché important, croissance forte	Non
Lapins	- reprise récente de la production commerciale	- forte concurrence autres viandes blanches (poule pays)	Marché restreint, croissance lente	Oui si contrôle Q et chaîne du froid
Vétiver	- reprise vigoureuse après embargo	- huile premier choix très compétitive, forte concurrence sur bas de gamme	Non	Marché restreint, croissance lente
Mangue	- forte croissance de la production, stagnation exportations	- marché niche export, mais fragile, concurrence accrue	Marché important, croissance forte	Marché restreint, croissance lente
Avocat	- baisse disponibilités (réduction surfaces café, décapitalisation)	- compétitif à l'export en RD	Marché potentiel important	Marchés USA et UE croissants Niche organique
Agrumes	- baisse disponibilités (décapitalisation)	- concurrence RD en période de rareté (citron, oranges)	- forte croissance demande en frais - reconquête marché jus import	Niche organique (frais, jus)
Fruits a pain	- pas de données fiables	- calorie la moins chère sur marché urbain	- marché important et en croissance (pauvres urbains)	Niche de marché ethnique, mais fruit fragile
Autres fruits	- pas de données fiables	- concurrence jus importés et papaye RD	- ananas, papaye, melon, goyave (conso frais et jus)	- ananas, melon papaye pour IQF - grenadine, fruit de la passion, tamarin vers RD

INSERTION DES FILIÈRES DANS LES MARCHÉS (2 / 3)

FILIÈRE	TENDANCES RECENTES (10 ans)	ÉTAT DE LA CONCURRENCE	PERSPECTIVES DE MARCHÉ	
			LOCAL	EXPORT
Manioc	- pas de données	- importations marginales mais croissantes de la RD	- marché important et en croissance (calorie pas chère)	Concurrence Jamaïque et Amér. Centrale
Patate douce	- croissance production	- compétitif, concurrence farine de blé	- marché important et en croissance	Marché restreint
Igname	- croissance production	- concurrence manioc et patate douce ; concurrence Amérique Centrale à l'export	- Marché important mais devrait se tasser (prix élevés)	Fenêtre aux USA, mais marges faibles
Malanga	- croissance production	- concurrence manioc et patate douce ; concurrence Amérique Centrale à l'export	- Marché important mais devrait se tasser (prix élevés)	Fenêtre aux USA, mais marges faibles
Oignon	- augmentation demande et croissance imports	- concurrence RD (qualité)	- Marché en croissance	Non
Carotte	- augmentation demande et croissance imports	- concurrence RD (prix, qualité)	- Marché en croissance	Non
Chou	- augmentation demande et croissance imports	- concurrence RD (prix, qualité)	- Marché en croissance	Non
P. de terre	- baisse de la production nationale, hausse import et fin des exportations	- compétitif	- Marché stable (produit cher)	- reconquête possible export vers RD
Tomate	- baisse de la production nationale, fermeture transformation locale	- compétitif	- Marché en croissance	Non
Autres légumes	- forte croissance demande interne mirliton, épinard, piment pour restauration populaire	- forte concurrence sur mirliton RD et ails Europe ou Amérique du Nord	- Mirliton, ail épinards, piments	- Giraumon, légumes chinois, piments
Café	- baisse surface, volume et exportations, amélioration qualité et prix moyens	- Compétitif dans niches qualité et en RD - Filière équitable pas compétitive	- Marché important, croissance régulière (démographie)	- Marchés porteurs : gourmet, équitable, organique, RD
Cacao	- volumes stables, exportations en dents de scie	- Compétitif dans niches qualité	- Marché marginal et stable	- Marchés porteurs : qualité, équitable, organique
Sucres canne	- baisse des surfaces plantées, relance usine Darbonne	- Sucre et rapadou non compétitifs	Marché important, concurrence RD	Non
Alcools canne	- baisse des surfaces plantées	- Clairin compétitif si protection contre alcools frelatés	- Marché important	- Niche à l'export pour Rhum haut de gamme

INSERTION DES FILIÈRES DANS LES MARCHÉS (3 / 3)

FILIÈRE	TENDANCES RECENTES (10 ans)	ÉTAT DE LA CONCURRENCE	PERSPECTIVES DE MARCHÉ	
			LOCAL	EXPORT
Riz	- baisse rendements et surfaces	- Forte concurrence riz importés - Riz de base non compétitifs - Segmentation marché	- Marché important, forte croissance	- Niches à l'export pour riz qualité
Maïs et sorgho	- progression faible mais régulière des surfaces - progression imports semoule USA via RD	- forte concurrence RD et substituts importés (riz, blé)	- faible croissance demande sauf si redémarrage élevage industriel et biocarb.	Non
Banane	- baisse de la production (sigatoka, gestion eau)	- concurrence croissante des importations de la RD	- marché important et en croissance	- Niche banane figue organique (en partenariat avec exportateurs dominicains)
Haricot	- progression surfaces, prix et importations	- concurrence croissante des haricots importés ; non compétitif en dehors périodes de récolte	- marché important et en croissance	Non
Pois congo	- croissance surfaces	- produit compétitif	- marché local porteur (saison production réduite)	- marché export RD
Arachide	- absence de données fiables	- concurrence mambas importés en ville	- marché local important (mamba)	Non
Pisciculture	- hausse production : lacs collinaires, ensemencements Cuba	- prix compétitif à l'export pour Tilapia - concurrence poissons marins	- Marché local peu important, sauf à substituer hareng saur	- Marché US en forte croissance, mais risques élevés
Artisanat	- forte baisse secteur traditionnel, émergence innovations (bambou)	- forte concurrence produits importés bas de gamme, mais créneau sur luxe - concurrence Brésil sur pite	- Marché global croissant (démographie, urbanisation)	- Niches sur commerce équitable et ethnique

ANNEXE 7 : RAPPORTS DE PRIX AVEC LA CONCURRENCE

RAPPORTS DE PRIX AVEC LA CONCURRENCE (1/2)								
PRODUIT	Unité	Consommation interne				Exportation (FOB)		
		Local	Concurrent	Substitut	Écart	Local	Concurrent	Écart
Alcool canne	HTG / litre	29						
	indice	100						
Arachide	HTG / lb	12,00	12,0		0,00			
	indice	100	100		0%			
Arbre à pain	HTG / lb	6,0						
	indice	100						
Avocat	HTG / unité	3,8	5,33		2			
	indice	100	140		40%			
Banane	HTG / lb	8,25	8,0		-0,25			
	indice	100	97		-3%			
Bovins	HTG/lb viande	60		51	-9			
	indice	100		85	-15%			
Cacao	HTG / lb					32,0		
	indice					100		
Café	HTG / lb					55,0	55,0	0
	indice					100	100	0%
Caprins	HTG/lb viande	70		51	-19			
	indice	100		73	-27%			
Carotte	HTG / lb	14,4	6		-8,6			
	indice	100	40		-60%			
Chadèque	HTG / lb	2,0						
	indice	100						
Chou	HTG / lb	11	10		-0,8			
	indice	100	93		-7%			
Citron	HTG / lb	14,0	13,7		-0,3			
	indice	100	98		-2%			
Haricot	HTG / lb	20,00	22,0		2,00			
	indice	100	110		10%			
Igname	HTG / lb	14,0		10	-4			
	indice	100		71	-29%			
Lait	HTG/litre	28	37		9			
	indice	100	132		32%			
Lapins	HTG/lb viande	110		100	-10			
	indice	100		91	-9%			
Maïs (semoule)	HTG / lb	12	13		1,0			
	indice	100	108		8%			
Malanga	HTG / lb	12,9		10	-2,9			
	indice	100		78	-22,48%			

RAPPORTS DE PRIX AVEC LA CONCURRENCE (2/2)								
PRODUIT	Unité	Consommation interne				Exportation (FOB)		
		Local	Concurrent	Substitut	Écart	Local	Concurrent	Écart
Mandarine	HTG / lb	10,0						
	indice	100						
Mangue	US \$ / caisse					5,5	4,0	-1,5
	indice					100	73	-27%
Manioc	HTG / lb	5,0		10	5			
	indice	100		200	100%			
Miel	HTG / kg	200	450		250			
	%	100	225		125%			
Oeufs	HTG / unité	6,25	6,25		0			
	indice	100	100		0%			
Oignon	HTG / lb	1,75	21		19,2			
	indice	100	1 198		1098%			
Orange	HTG / lb	8,2						
	indice	100						
P. de terre	HTG / lb	2,94	10		7,0			
	indice	100	340		240%			
Patate douce	HTG / lb	6,3		10	4			
	indice	100		159	59%			
Pite	HTG / lb					25,0	25,0	0
	indice					100	100	0%
Pois congo	HTG / lb	10,00		20	10,00	7,35	8,0	0,65
	indice	100	0		100%	100	109	9%
Porc	HTG/lb viande	70	51	59	-19			
	indice	100	73	84	-27%			
Poule pays	HTG/lb viande	100		60	-40			
	indice	100		60	-40%			
Poulet	HTG/lb viande	60	59	51	-9			
	indice	100	98	85	-15%			
Riz courant	HTG / lb	18	20		2,0			
	indice	100	111		11%			
Sorgho (grain)	HTG / lb	10,80	12		1,2			
	indice	100	111		11%			
Sucres canne	HTG / kg	31	29		-2,5			
	indice	100	92		-8%			
Tomate	HTG / lb	4,2	9		4,6			
	indice	100	209		109%			
Vétiver	US \$ / kg					121,0	121,0	0
	indice					100	100	0%

ANNEXE 8 : GAINS DE PRODUCTIVITE POTENTIELS PAR FILIERE (1 / 3)

FILIÈRE	GAINS DE PRODUCTIVITE POTENTIELS	
	NIVEAU ESTIMÉ ⁹	TYPE D'INTERVENTION
Vétiver	FORTS	- modernisation distilleries pour énergie et production premier choix - appui diversification pachouli ylang-ylang
Avocat	FORTS	- diffusion variétés précoces et tardives - conditionnement pour transport et com. - joint venture export
Autres fruits	FORTS	- diversification variétés/espèces dispon. - conditionnement pour transport et com. - liens de marché pour export et IQF - études de marché, suivi des prix - promotion transformation jus
Poule pays	FORTS	- amélioration progressive races locales - modèle conduite amélioré disponible
Oeufs	FORTS	- modèles semi-intensifs disponibles - production locale poussins - relance provende
Patate douce	FORTS	- diffusion variétés améliorées (cycle court, rendements) - contrôle biologique prédateurs
Pois congo	FORTS	- diffusion variétés améliorées (cycles courts) - production référentiel technique sur culture du pois congo - appuis infrastructures conditionnement et transformation pour export vers RD
Café	FORTS	- contrôle prédateurs - amélioration gestion qualité - amélioration gestion coopératives - appui régénération jardins / liens avec banane
Cacao	FORTS	- amélioration gestion qualité - appui modernisation équipements prép. - amélioration gestion coopératives - appui régénération jardins - liens de marché pour exportation
Riz	FORTS	- amélioration gestion de l'eau - amélioration disponibilité intrants et semences adaptées - modernisation unités de transformation - appui mise en marché riz haut de gamme
Banane	FORTS	- diffusion variétés tolérantes - mise au point itinéraire technique contrôle nématodes (plaine) - appui production semence commerciale - modernisation système mise en marché et appui conditionnement transport

⁹ / Estimation qualitative sur une échelle de 1 à 5 (très faibles à très forts).

GAINS DE PRODUCTIVITÉ POTENTIELS (2 / 3)

FILIÈRE	GAINS DE PRODUCTIVITE POTENTIELS	
	NIVEAU ESTIMÉ ¹⁰	TYPE D'INTERVENTION
Mangue	MOYENS	- diversification variétés et calendrier - conditionnement pour transport et com. - contractualisation qualité
Agrumes	MOYENS	- amélioration variétés (mandarine, citron) pour qualité et calendrier production - diversifier espèces cultivées - promotion transformation jus
Lait	MOYENS	- fourrages en saison sèche - optimisation modèle mini-laiteries - système contrôle qualité
Miel	MOYENS	- appui à accès équipements modernes - appui à mise en marché
Caprins	MOYENS	- fourrages en saison sèche - amélioration génétique races locales
Lapins	MOYENS	- développement service vétérinaire - organisation mise en marché
Igname	MOYENS	- amélioration techniques production semences (minisets) - appui liens de marché pour exportation
Oignon	MOYENS	- amélioration disponibilité intrants qualité - adaptations variétales - conditionnement pour transport et com.
Carotte	MOYENS	- amélioration disponibilité intrants qualité - adaptations variétales - conditionnement pour transport et com.
Chou	MOYENS	- amélioration disponibilité intrants qualité - adaptations variétales - conditionnement pour transport et com.
P. de terre	MOYENS	- amélioration disponibilité intrants qualité - adaptations variétales - conditionnement pour transport et com.
Tomate	MOYENS	- amélioration disponibilité intrants qualité - adaptations variétales - conditionnement pour transport et com.
Autres légumes	MOYENS	- amélioration disponibilité intrants qualité - adaptations variétales et espèces (ail) - liens de marché pour export - études de marché, suivi des prix - conditionnement pour transport et com.

¹⁰ / Estimation qualitative sur une échelle de 1 à 5 (très faibles à très forts).

GAINS DE PRODUCTIVITÉ POTENTIELS (3 / 3)

FILIÈRE	GAINS DE PRODUCTIVITE POTENTIELS	
	NIVEAU ESTIMÉ ¹¹	TYPE D'INTERVENTION
Sucres canne	MOYENS	- adaptation variétés canne améliorées - appui modernisation moulin/chaudière - appui à amélioration qualité des produits (présentation)
Alcools canne	MOYENS	- adaptation variétés canne améliorées - appuis à reconversion vers clairin vesou et conversion énergétique - appui à innovation pour diversification des débouchés (alcool carburant)
Pisciculture	MOYENS	- appui développement pisciculture familiale intégrée avec irrigation et lacs collinaires - appui conditionnement/mise en marché
Artisanat	MOYENS	- diffusion technologies bambou pour marché ameublement local - appui commercialisation dans niches export luxe ou équitable (vannerie, meubles d'art)
Fruits à pain	FAIBLES	- mise au point transformation artisanale (farines, papitas)
Manioc	FAIBLES	- amélioration variétale - amélioration qualité produit transformé
Malanga	FAIBLES	- diffusion variétés exportables (couleur) - appui liens de marché pour exportation
Haricot	FAIBLES	- appui accès semences et intrants adaptés - amélioration système de stockage
Poulets	FAIBLES	- production locale des poussins - relance provende
Boeufs	FAIBLES	- fourrages en saison sèche
Maïs et sorgho	FAIBLES	- amélioration système de stockage - modernisation moulins - appui innovation filière bio-éthanol
Arachide	TRÈS FAIBLES	- introduction variétés non fouilleuses - amélioration conservation, transformation et mise en marché
Porc	TRÈS FAIBLES	- RD pour charcuteries artisanales

¹¹ / Estimation qualitative sur une échelle de 1 à 5 (très faibles à très forts).

ANNEXE 9 : RECOMMANDATIONS POUR DES ACTIONS D'APPUI AUX FILIERES (1 / 4)

FILIERES PREMIERE PRIORITE	PROPOSITIONS
Ensemble des filières élevage	- mise sur pied système épidémio-surveillance - relancer formation adapté agents et techniciens en élevage et soins vétérinaires - appui campagnes vaccination régulières
Ruminants (bovins viande, caprins, ovins)	- améliorer disponibilité fourragère : caractérisation et mise à disposition herbes et arbustes, introduction légumineuses dans jachères - recherche appliquée sur valorisation sous-produits agricoles (café, canne, ...) - évaluation performances génétiques races locales et programme sélection - renforcement associations d'éleveurs - subvention infrastructures de stockage de l'eau en saison sèche (citernes, puits)
Bovins lait	- idem toutes propositions ruminants - faciliter accès au financement pour promoteurs privés de projets laiteries artisanales décentralisées - consolidation système de contrôle de qualité et information des consommateurs
Aviculture traditionnelle	- Formation agents vétérinaires appui aux campagnes vaccination et soins de base - Recherche/développement pour mise au point et diffusion de modèles adaptés (avec poussinières, poulaillers de base, gestion séparée pondeuses/couveuses) - Introduire reproducteurs semi-rustiques - Évaluation races locales et conception de programmes adaptés d'amélioration génétique par croisements
Vétiver	- Recherche appliquée : caractérisation variétés et optimisation rendement huile par kilo de vétiver - fonds de garantie bancaire pour modernisation équipements (baisse coût de production + amélioration qualité produit) - appui à la diversification (patchouli, Ylang Ylang, ...) - renforcement institutionnel APHES pour formation et information des membres - mise en relation contractuelle producteurs et transformateurs pour approvisionnement qualité
Ylang-ylang	- conduire une expérience pilote avec un ou deux industriels intéressés
Ensemble des fruits	- expérimenter et diffuser variétés améliorées et variétés précoces et tardives - subvention à infrastructures et équipements pour faciliter la mise en marché (centres de conditionnement, caisses pour transport) - mise en place système contrôle Q et certifications - études de marché, suivi des prix et informations des acteurs (aval surtout) sur opportunités export (USA, Caraïbes) - formation de techniciens spécialisés - renforcement institutionnel ANATRAF
Mangues	- caractérisation variétale et jardin botanique manguiers en vue diversification variétale - développer production précoce à partir greffages dans régions sud et sud-est - renforcement institutionnel ANEM - amélioration routes rurales stratégiques
Avocats	- caractérisation des variétés locales - greffage / surgreffage variétés précoces et variétés tardives (altitude) - développer label organique pour export sur Europe et USA
Citrus (oranges, chadèques, citrons)	- greffage et surgreffage variétés améliorées et décalées - études de marché et dossiers de préfaisabilité à préparer pour usines de production de jus pour marché local (partenariat avec secteur privé)

RECOMMANDATIONS POUR DES ACTIONS D'APPUI AUX FILIERES (2/4)

FILIÈRES PREMIÈRE PRIORITÉ (SUITE)	PROPOSITIONS
Ensemble des légumes, fleurs et tubercules	- expérimenter et diffuser nouvelles espèces (ail) et variétés (tubercules, légumes) adaptées aux exigences des marchés locaux et exportation - expérimenter et diffuser techniques de contrôle sanitaire (nématodes, insectes, champignons) - subventions à des équipements pour mise en marché (caisses) - formation de techniciens spécialisés
Légumes, fleurs et tubercules marché intérieur	- subventions à des ouvrages de collecte de l'eau en montagne - subventions à des infrastructures de marché déconcentrées
Légumes et tubercules export	- appui à l'établissement de contrats entre propriétaires fonciers, producteurs et exportateurs - informations sur les prix et les opportunités de marché USA et Caraïbes
Café	- recherche appliquée : mise au point itinéraires techniques de contrôle phytosanitaires dans parcelles - approche intégrée banane-fruits-café - diffusion surgreffages tipica sur robusta - subventions pour régénération des jardins caféiers - renforcement système qualité (Fomin) - promotion alliances producteurs / exportateurs / importateurs; engagements contractuels sur quantité/qualité/prix - renforcement des coopératives (gestion, plans d'affaires) - appui accès coop. à fonds de roulement et producteurs à crédit campagne
Cacao	- définition stratégie nationale cacao orientée qualité avec les partenaires privés (exportateurs et coopératives) - identification, caractérisation et adaptation variétales - mise au point itinéraires techniques contrôles phytosanitaires - promotion alliances producteurs / exportateurs / importateurs; engagements contractuels sur quantité/qualité/prix - subvention équipements pour préparation cacao - renforcement des coopératives (gestion, plans d'affaires) - appui accès coop. à fonds de roulement et producteurs à crédit campagne
Riz	- réhabilitation ouvrages et transfert gestion eau dans périmètres (PIA, PPI) - appui à la diversification assolements - tester et diffuser variétés résistantes à paille noire et moins consommatrices de main d'oeuvre - appuyer modernisation des moulins par le secteur privé (accès au financement, formation opérateurs et mécaniciens) - organiser une filière approvisionnement en engrais compétitive - tester mise en marché (intérieur et export) riz local haut de gamme
Banane	- Appuyer changement système de commercialisation : transport en main, vente au doigt ou au poids (subvention caisses pour transport) - mise au point référentiel technique pour lutte contre nématodes et sigatoka - poursuite importation et adaptation locale cultivars tolérants ou résistants - organiser une filière approvisionnement en intrants compétitive
Pois congo	- introduction et adaptation de variétés améliorées (non photopériodiques) - production de référentiel technique pour la culture du pois congo - recherche appliquée pour utilisation des sous-produits dans l'alimentation animale - appui aux initiatives locales de transformation industrielle de pois congo - mise en place de centres de préconditionnement dans les zones de production

RECOMMANDATIONS POUR DES ACTIONS D'APPUI AUX FILIERES (3/4)

FILIÈRES DEUXIÈME PRIORITÉ	PROPOSITIONS
Aviculture intensive : poulets de chair et oeufs	- renforcement quarantaine animale et des structures d'inspection sanitaire - consolidation protocole MARNDR / AHPEL sur exonérations taxes intrants - appui à la remise en marche d'un couvoir (production locale poussins, importations d'œufs féconds) par le secteur privé (accès au financement) - associer importateurs poulets congelés dans distribution poulets de chair locaux - renforcement institutionnel AHPEL
Lapins	- Formation agents vétérinaires appui aux campagnes vaccination et soins de base - Formation et AT aux éleveurs - Évaluation races locales et conception de programmes adaptés d'amélioration génétique par croisements - Subvention à l'aménagement de points de collecte, d'abattage et de vente de lapins gérés par organisations de la filière
Apiculture	- Formation et encadrement technique - Appui accès crédit pour modernisation équipements - Appui à mise en marché (lien Anatraf) - Renforcement organisations apiculteurs
Ensemble des filières canne à sucre	- Recherche appliquée pour caractérisation et adaptation variétés plus productives, selon utilisations de la canne (sucre, alcool, bouche) - Mise au point d'itinéraires techniques contrôle charbon
Filière canne de bouche	- Appuis à l'innovation pour la diversification des débouchés : jus de canne glacés
Filière canne alcool	- Appuis techniques pour reconversion clairin sirop vers clairin vesou et pour modernisation moulins (vesou) - Appuis à l'innovation pour la diversification des débouchés : alcool carburant, gaz carbonique, alcool médical - Appui à structuration profession à partir association Léogane
Maïs et sorgho	- tester variétés pour production bio-éthanol - appuyer modernisation moulins par le secteur privé - améliorer infrastructures de stockage en milieu rural
Pite	- appui diffusion raspador mécanique pour accroître productivité du travail dans pite broyée - appui à positionnement des entreprises sur marchés niches (écologiques, équitables, ...)
Bambou	- multiplication pépinières dans zones adaptées pour programmes aménagement ravines et protection bassins versants - information et formation sur usages multiples possibles des bambous (bois d'œuvre en particulier)

RECOMMANDATIONS POUR DES ACTIONS D'APPUI AUX FILIERES (4/4)

FILIÈRES TROISIÈME PRIORITÉ	PROPOSITIONS
Porcs	- renforcement quarantaine animale et des structures d'inspection sanitaire - recherche-développement pour mise sur pied unités de transformation artisanales pour reconquête marché intérieur charcuterie (cf. lait) avec secteur privé
Filière sucre et rapadou	- Appuis techniques et financiers pour reconversion moulins et chaudières - Recherche appliquée pour amélioration présentation et régularité qualité du rapadou - Appuis à l'innovation pour la diversification des débouchés : sirop de table en bouteille (ménages et pâtisseries)
Haricots	- poursuivre efforts en cours de structuration système national semencier - appuyer organisation filière approvisionnement intrants compétitive (engrais, insecticides, fongicides) - améliorer infrastructures de stockage en milieu rural
Arachide	- introduction variétés non fouilleuses - amélioration conservation (séchage), transformation et commercialisation du produit (cf. travaux ANATRAF sur transformation fruits)
Amyris	- inclure amyris dans espèces forestières utilisables pour reboisement en zone sèche
Limette et bigarade	- à approcher en termes de filière « fruits », pas en termes de filière « huiles essentielles » (voir analyse filière fruits).

ANNEXE 10 : VALEURS AJOUTÉES DANS LES EXPLOITATIONS AGRICOLES

VALEUR AJOUTÉE DANS LES EXPLOITATIONS (1/2)					
PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Alcool canne	Unité	1 330 litres clairin	HTG / an	HTG / an	1 ha, 35 TM canne, 10 gallons de clairin par tonne de canne
	Valeur	10 142	4 737	5 404	
Arachide	Unité	1 540 lbs de gousses	HTG / an	HTG / an	1 ha, 700 kg par ha
	Valeur	11 088	6 160	4 928	
Arbre à pain	Unité	1 000 lb fruits	HTG / an	HTG / an	5 pieds, 400 livres par arbre, 50% de pertes
	Valeur	900	0	900	
Avocat	Unité	1 250 fruits	HTG / an	HTG / an	5 pieds, 250 fruits par arbre, 20% export
	Valeur	925	0	925	
Banane	Unité	30 000 lbs banane	HTG / an	HTG / an	1 ha, 16 TM par ha, 15% pertes, irrigation et engrais
	Valeur	195 000	37 500	157 500	
Bovin viande	Unité	1 à 2 veaux	HTG / an	HTG / an	2 vaches, 2 portées tous les 3 ans, taux de mortalité 10%
	Valeur	9 000	1 200	7 800	
Cacao	Unité	220 kg fèves	HTG / an	HTG / an	1 ha, 330 kg fèves / ha, 33% pertes
	Valeur	8 228	0	8 228	
Café	Unité	240 kg	HTG / an	HTG / an	1 ha, 240 kg par ha, café pilé local
	Valeur	13 200	0	13 200	
Caprins	Unité	8 à 9 chevreaux	HTG / an	HTG / an	5 chèvres femelles, 2 portées par an, taux de mortalité de 15 %
	Valeur	8 500	1 000	7 500	
Carotte	Unité	5 TM	HTG / an	HTG / an	1 ha, 5 TM / ha
	Valeur	45 100	23 100	22 000	
Chadèque	Unité	1 500 lb fruits	HTG / an	HTG / an	5 pieds, 300 livres par arbre
	Valeur	900	0	900	
Chou	Unité	10 TM	HTG / an	HTG / an	1 ha, 10 TM / ha
	Valeur	35 200	14 300	20 900	
Citron	Unité	1 500 lb fruits	HTG / an	HTG / an	5 pieds, 300 livres par arbre
	Valeur	5 025	0	5 025	
Haricot	Unité	1 100 lbs haricot	HTG / an	HTG / an	1 ha, 500 kg par ha, pas d'engrais
	Valeur	16 500	5 500	11 000	
Igname	Unité	10 TM	HTG / an	HTG / an	1 ha, 10 TM / ha
	Valeur	127 600	19 800	107 800	
Lait	Unité	2 veaux, 750 l. lait	HTG / an	HTG / an	2 vaches, 2 portées tous les 3 ans, mortalité 10%, 6 mois lactation à 2,5 litres / jour
	Valeur	15 300	1 200	14 100	
Lapins	Unité	75 lapins	HTG / an	HTG / an	5 mères, 5 petits sevrés par portée, 3 portées par an, 2 kg vif, 1 kg carcasse par
	Valeur	11 813	4 000	7 813	
Maïs	Unité	1 740 lbs de maïs	HTG / an	HTG / an	1 ha, 930 kg par ha, 15% pertes, semences = 20% de la récolte
	Valeur	7 301	1 460	5 841	
Malanga	Unité	10 TM	HTG / an	HTG / an	1 ha, 10 TM / ha
	Valeur	110 000	8 800	101 200	

VALEUR AJOUTEE DANS LES EXPLOITATIONS (2/2)					
PRODUIT		Produit annuel	Dépenses	Valeur	Commentaires
Mandarine	Unité	1 500 lb fruits	HTG / an	HTG / an	5 pieds, 300 livres par arbre
	Valeur	4 650	0	4 650	
Mangue	Unité	2 400 fruits	HTG / an	HTG / an	10 pieds (1 000 m2), 20 douzaines mangues par pied, 20% export
	Valeur	3 456	0	3 456	
Manioc	Unité	8 TM	HTG / an	HTG / an	1 ha, 8 TM par ha
	Valeur	35 200	3 520	31 680	
Miel	Unité	15 ruches	HTG / an	HTG / an	producteur traditionnel, 1 gallon par ruche, 1 rucher, 15 ruches (80% des producteurs)
	Valeur	1 200	120	1 080	
Oeufs	Unité	127 400 oeufs	HTG / an	HTG / an	500 pondeuses, 5 oeufs par semaine, 2% de pertes (petit producteur)
	Valeur	509 600	340 000	169 600	
Oignon	Unité	28 TM	HTG / an	HTG / an	1 ha, 28 TM / ha
	Valeur	68 992	51 744	17 248	
Orange	Unité	1 500 lb fruits	HTG / an	HTG / an	5 pieds, 300 livres par arbre
	Valeur	1 950	0	1 950	
P. de terre	Unité	40 TM	HTG / an	HTG / an	1 ha, 40 TM / ha
	Valeur	49 280	36 960	12 320	
Patate douce	Unité	8 TM	HTG / an	HTG / an	1 ha, 8 TM / ha
	Valeur	47 520	1 760	45 760	
Pite	Unité	1 500 kg pite tillée	HTG / an	HTG / an	1 ha, 1 500 kg par ha
	Valeur	12 750	0	12 750	
Pois congo	Unité	1 320 lbs de gousses	HTG / an	HTG / an	1 ha, 600 kg gousses, pas d'intrants
	Valeur	7 920	2 640	5 280	
Porcs	Unité	8 porcelets	HTG / an	HTG / an	naisseur-engraisseur, 1 truie, 10 petits par
	Valeur	20 000	18 830	1 170	
Poule pays	Unité	50 poulets	HTG / an	HTG / an	10 poules, 10 poussins par an, taux de
	Valeur	7 500	500	7 000	
Poulet	Unité	4 750 poulets	HTG / an	HTG / an	500 poulets par mois, mortalité 5% (petit
	Valeur	503 500	424 500	79 000	
Riz	Unité	1 360 lbs de riz	HTG / an	HTG / an	1 ha, 2.5 TM paddy, 55% transformation,
	Valeur	14 960	6 800	8 160	
Sorgho	Unité	1 000 lbs de sorgho	HTG / an	HTG / an	1 ha, 800 kg par ha, 40% pertes, semences
	Valeur	6 000	600	5 400	
Sucres canne	Unité	2 380 kg rapadou	HTG / an	HTG / an	1 ha, 35 TM canne, 68 kg rapadou par
	Valeur	21 658	9 758	11 900	
Tomate	Unité	10 TM	HTG / an	HTG / an	1 ha, 10 TM / ha
	Valeur	30 800	18 480	12 320	
Vétiver	Unité	1 hectare vétiver	HTG / an	HTG / an	1 ha, 2 850 kg racines humides, 125 balles de vétiver, 15 kg d'huile de vétiver
	Valeur	18 750	5 700	13 050	

ANNEXE 11 : FICHES DESCRIPTIVES PAR FILIERE (PAR ORDRE ALPHABETIQUE)

Filière alcool de canne

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Alcools canne	5 800	1 000	ha canne	28 490

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Alcools canne	TM	45 000	0	45 000	45 000	0	0%	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Alcool canne	HTG / litre	7,6	7,6	12,7	29	1,5	7,2	19,9
	%	26%	26%	44%	100%	5%	25%	68%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Alcool canne	Unité	TM	HTG / litre	litre / TM	million HTG	HTG / litre	million HTG	million HTG
	Valeur	45 000	12,7	1 000	572,3	7,2	322	894

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Alcool canne	HTG / litre	29			
	indice	100			

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Alcool canne	Unité	1 330 litres clairin	HTG / an	HTG / an	1 ha, 35 TM canne, 10 gallons de clairin par tonne de canne
	Valeur	10 142	4 737	5 404	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE ALCOOL (HTG / litres)			
	Gallon	Litre	%
Production canne (kg)	100	26	
Surface équivalent (m2)	28,57	7,54	
prix de vente producteur	28,9	7,6	26%
Coûts de production canne	13,5	3,6	12%
Marge nette producteur	15,4	4,1	14%
Coûts transformation	15,4	4,1	14%
prix de vente transformation	77,1	20,3	70%
marge nette transformation	32,8	8,7	30%
Prix de vente distribution	110,0	29,0	100%
coûts distribution	5,8	1,5	5%
marge nette distribution	27,1	7,2	25%
Total marges commerce	27,1	7,2	25%
Total coûts commerce	5,8	1,5	5%
Revenus producteur + transfo	48,2	12,7	44%
Coûts production + transfo	28,9	7,6	26%

Filière arachide

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE		
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Arachide	TM	70 000	3 500	73 500	73 100	400	5%	1%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Arachide	HTG / lb	7,20	4,00	3,20	12,00	2,60	2,20	5,4
	%	60%	33%	27%	100%	22%	18%	45%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Arachide	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	70 000	3,2	2 200	492,8	2,20	339	832

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Arachide	HTG / lb	12,00	12,0		0,00
	indice	100	100		0%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Arachide	Unité	1 540 lbs de gousses	HTG / an	HTG / an	1 ha, 700 kg par ha
	Valeur	11 088	6 160	4 928	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE ARACHIDE		
en gourdes par livre coque		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	7,20	60%
coûts de production	4,00	33%
Marge nette producteur	3,20	27%
coûts et pertes intermédiaire (sara)	1,30	11%
prix de vente intermédiaire (sara)	10,00	83%
marge nette intermédiaire (sara)	1,50	13%
coûts détaillant	1,30	11%
prix de vente détaillant	12,00	100%
marge nette détaillant	0,70	6%
Total marges commerce	2,20	18%
Total coûts commerce	2,60	22%
Revenus producteur	3,20	27%
Coûts production	4,00	33%

Filière arbre à pain

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE		
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces
Arbre à pain			arbres 450 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Arbre à pain	TM	40 000	0	40 000	40 000	0	0%	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Arbre à pain	HTG / lb	0,9	0,0	0,9	6	2,0	3,1	4,0
	%	15%	0%	15%	100%	33%	52%	67%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Arbre à pain	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	40 000	0,9	2 200	79,2	3,1	273	352

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Arbre à pain	HTG / lb	6,0			
	indice	100			

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Arbre à pain	Unité	1 000 lb fruits	HTG / an	HTG / an	5 pieds, 400 livres par arbre, 50% de pertes
	Valeur	900	0	900	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE ARBRE À PAIN		
en gourdes par livre		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	0,90	15%
coûts de production	0,0	0%
Marge nette producteur	0,90	15%
coûts et pertes intermédiaires	0,7	12%
prix de vente intermédiaires	3,40	57%
marge nette intermédiaires	1,80	30%
coûts et pertes détaillant	1,30	22%
prix de vente détail	6,0	100%
marge nette détail	1,3	22%
Total marges commerce	3,1	52%
Total coûts commerce	2,0	33%
Revenus producteur	0,9	15%
Coûts production	0	0%

Filière avocat

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Avocat	200 000		arbres	1 000 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Avocat	TM	50 000	0	50 000	40 000	10 000	0%	20%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Avocat export	HTG / douz.	6	0	6	18	8	4	10,0
	%	33%	0%	33%	100%	44%	22%	56%
Avocat local	HTG / unité	0,8	0,0	0,8	3,8	1,5	1,6	2,4
	%	21%	0%	21%	100%	38%	41%	62%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Avocat exp. RD	Unité	TM	HTG / douz.	douz. / TM	million HTG	HTG / douz.	million HTG	million HTG
	Valeur	10 000	6	369	22,1	4	15	37
Avocat local	Unité	TM	unité	unités / TM	million HTG	HTG / unité	million HTG	million HTG
	Valeur	40 000	0,8	2 212	70,8	1,6	137	208

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Avocat	HTG / unité	3,8	5,33		2
	indice	100	140		40%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Avocat	Unité	1 250 fruits	HTG / an	HTG / an	5 pieds, 250 fruits par arbre, 20% export
	Valeur	925	0	925	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE AVOCAT EXPORT				
en gourdes par douzaine d'avocats (1/2 lb)				
	par douzaine			
	HTG	US \$		
prix de vente producteur	6,00		33%	
coûts de production	0,0		0%	
Marge nette producteur	6,00		33%	
coûts et pertes intermédiaires	8,00		44%	
taux de change	40,00	1		
prix de vente frontière (FOB)	18,00	0,45	100%	
marge nette intermédiaires	4,0	0,1	22%	
Total marges commerce	4,0	0,1	22%	
Total coûts commerce	8,0	0,2	44%	
Revenus producteur	6,0	0,15	33%	
Coûts production	0	0	0%	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE AVOCAT LOCAL			
en gourdes par avocat			
	par avocat (1 lb)		
	HTG	%	
prix de vente producteur	0,80	21%	
coûts de production	0,0	0%	
Marge nette producteur	0,80	21%	
coûts et pertes intermédiaires	0,5	13%	
prix de vente intermédiaires	1,85	49%	
marge nette intermédiaires	0,6	14%	
coûts et pertes détaillant	0,95	25%	
prix de vente détail	3,8	100%	
marge nette détail	1,0	26%	
Total marges commerce	1,6	41%	
Total coûts commerce	1,5	38%	
Revenus producteur	0,8	21%	
Coûts production	0	0%	

Filière banane

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Banane	50 000		ha	20 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Banane	TM	300 000	20 000	320 000	316 000	4 000	6%	1%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Banane	HTG / lb	6,50	1,25	5,25	8,25	0,75	1,00	6,3
	%	79%	15%	64%	100%	9%	12%	76%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Banane	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	300 000	5,3	2 200	3 465,0	1,00	660	4 125

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Banane	HTG / lb	8,25	8,0		-0,25
	indice	100	97		-3%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Banane	Unité	30 000 lbs banane	HTG / an	HTG / an	1 ha, 16 TM par ha, 15% pertes, irrigation et engrais
	Valeur	195 000	37 500	157 500	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE BANANE			
en gourdes par livre et par lot			
	HTG		
	lot de 3	livre	%
prix de vente producteur	13,00	6,50	79%
coûts de production	2,50	1,25	15%
Marge nette producteur	10,50	5,25	64%
coûts et pertes intermédiaire (sara)	0,50	0,25	3%
prix de vente intermédiaire (sara)	14,50	7,25	
marge nette intermédiaire (sara)	1,00	0,50	6%
coûts détaillant	1,00	0,50	6%
prix de vente détaillant	16,50	8,25	100%
marge nette détaillant	1,00	0,50	6%
Total marges commerce	2,00	1,00	12%
Total coûts commerce	1,50	0,75	9%
Revenus producteur	10,50	5,25	64%
Coûts production	2,50	1,25	15%

Filière bovins viande

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Boeufs	500 000		têtes	1 500 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Boeufs	TM carc.	42 000	100	42 100	40 600	1 500	0%	4%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Bovins	HTG / tête	6 750	1 000	5 750	11 850	2 495	2 605	8 355
	%	57%	8%	49%	100%	21%	22%	71%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Bovins	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	42 000	33,3	2 200	3 080	15,1	1 395	4 475

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Bovins	HTG/lb viande	60		51	-9
	indice	100		85	-15%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Bovin viande	Unité	1 à 2 veaux	HTG / an	HTG / an	2 vaches, 2 portées tous les 3 ans, taux de mortalité 10%
	Valeur	9 000	1 200	7 800	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE BOVINS (HTG/tête)				
	par animal	par lb vif	par lb carcasse	%
Poids vif	300			
Taux conversion	57,5%			
Poids carcasse	172,5			
coûts de production	1 000	3,3	5,8	8%
marge nette producteur	5 750	19,2	33,3	49%
prix de vente producteur	6 750	22,5	39,1	57%
taux de marge grossiste	40%			
marge grossiste	2 700	9	15,7	23%
prix de vente grossiste	9 450	31,5	54,8	80%
frais grossiste	1 000	3,3	5,8	8%
marge nette grossiste	1 700	5,7	9,9	14%
pertes détail	10%			
prix unitaire détail	10 350	34,5	60,0	
vente abats	1 500	5,0	8,7	
prix de vente détail	11 850	39,5	68,7	100%
marge brute détail	2 400	8,0	13,9	20%
coûts détaillant	310	1,0	1,8	3%
marge nette détail	905	3,0	5,2	8%
Total marges commerce	2 605	8,7	15,1	22%
Total coûts commerce	2 495	8,3	14,5	21%
Revenu producteur	5 750	19,2	33,3	49%
Coûts production	1 000	3,3	5,8	8%

Filière cacao

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Cacao	20 000	1 500	ha	18 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Cacao	TM	4 000	0	4 000	600	3 400	0%	85%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Cacao	HTG / lb	17	0	17	32	6,7	8,3	25,3
	%	53%	0%	53%	100%	21%	26%	79%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Cacao	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	4 000	17,00	2 200	149,6	8,30	73	223

PRODUIT	Unité	Exportation (FOB)		
		Local	Concurrent	Écart
Cacao	HTG / lb	32,0		
	indice	100		

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Cacao	Unité	220 kg fèves	HTG / an	HTG / an	1 ha, 330 kg fèves / ha, 33% pertes
	Valeur	8 228	0	8 228	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE CACAO (lb fèves)			
	HTG	US \$	%
production (livres)	1,5		
pertes	33%		
prix de vente producteur	17,0	0,425	53%
Coûts de production cacao	0,0		
Marge nette producteur	17,0	0,425	53%
Frais préparation et transport	3,0		9%
Pertes post-récolte	10%		
prix de vente de l'intermédiaire	27	0,675	84%
marge nette de l'intermédiaire	4,3	0,108	13%
Taux de change	40	1	
Prix FOB	32,0	0,8	100%
coûts exportateur	1,0		3%
marge nette exportateur	4,0	0,10	13%
Total marges commerce + transfo	8,3	0,208	26%
Total coûts commerce + transfo	6,7	0,168	21%
Revenus producteur	17,0	0,425	53%
Coûts production	0	0	0%

Filière café

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Café	200 000	10 000	ha	100 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Café	TM	24 000	0	24 000	14 400	9 600	0%	40%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Café	HTG / lb	25,0	12,00	42,00	62,00	2,00	6,00	48
	%	40%	19%	68%	100%	3%	10%	77%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Café	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	24 000	42,00	2 200	2 217,6	6,00	317	2 534

PRODUIT	Unité	Exportation (FOB)		
		Local	Concurrent	Écart
Café	HTG / lb	55,0	55,0	0
	indice	100	100	0%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Café	Unité	240 kg	HTG / an	HTG / an	1 ha, 240 kg par ha, café pilé local
	Valeur	13 200	0	13 200	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE CAFÉ				
en gourdes par livre de café vert ou équivalent				
	pilé local	%	lavé export	%
prix de vente producteur	25,00	40%	25,00	45%
coûts de production	0,00	0%	0,00	0%
Marge nette producteur	25,00	40%	25,00	45%
coûts transformation	0,00	0%	18,00	33%
prix de vente transformateur	30,00	48%	43,00	78%
marge nette transformateur	5,0	8%	0,0	0%
coûts et pertes intermédiaire	1,00	2%	1,00	2%
prix de vente intermédiaire	32,00	52%	55,00	100%
marge nette intermédiaire	1,00	2%	11,00	20%
coûts torréfaction	12,00	19%		
marges torréfaction	12,00	19%		
prix grossiste torréfié	56,00	90%		
coûts détaillant	1,00	2%		
prix de vente détaillant	62,00	100%		
marge nette détaillant	5,00	8%		
Total marges commerce	6,00	10%	11,00	20%
Total coûts commerce	2,00	3%	1,00	2%
Revenus producteur + transfo	42,00	68%	25,00	45%
Coûts production + transfo	12,00	19%	18,00	33%

Filière caprins

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Caprins	300 000		têtes	2 000 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Caprins	TM carc.	7 500	0	7 500	6 900	600	0%	8%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Caprins	HTG / tête	1 000	191	809	1 912	501	411	1 220
	%	52%	10%	42%	100%	26%	21%	64%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Caprins	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	7 500	36,2	2 200	598	18,4	304	902

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Caprins	HTG/lb viande	70		51	-19
	indice	100		73	-27%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Caprins	Unité	8 à 9 chevreaux	HTG / an	HTG / an	5 chèvres femelles, 2 portées par an, taux de mortalité de 15 %
	Valeur	8 500	1 000	7 500	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE CAPRINS (HTG/ tête)				
	par animal	par lb vif	par lb carcasse	%
Poids vif	42,5			
Taux conversion	52,5%			
Poids carcasse	22,3			
coûts de production	191	4,5	8,6	10%
marge nette producteur	809	19,0	36,2	42%
prix de vente producteur	1 000	23,5	44,8	52%
taux de marge grossiste	40%			
marge grossiste	400	9,4	17,9	21%
prix de vente grossiste	1 400	32,9	62,7	73%
frais grossiste	150	3,5	6,7	8%
marge nette grossiste	250	5,9	11,2	13%
pertes détail	10%			
prix unitaire détail	1 562	36,8	70,0	
vente abats	350	8,2	15,7	
prix de vente détail	1 912	45,0	85,7	100%
marge brute détail	512	12,0	22,9	27%
coûts détaillant	160	3,8	7,2	8%
marge nette détail	161	3,8	7,2	8%
Total marges commerce	411	10	18,4	21%
Total coûts commerce	501	12	22,5	26%
Revenu producteur	809	19	36,2	42%
Coûts production	191	4	8,6	10%

Filière carotte

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Carotte			ha	2 540

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Carotte	TM	12 700	1 300	14 000	14 000	0	9%	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Carotte	HTG / lb	4,1	2,1	2	14,4	4,7	5,6	7,6
	%	28%	15%	14%	100%	33%	39%	53%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Carotte	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	12 700	2,00	2 200	55,9	5,60	156	212

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Carotte	HTG / lb	14,4	6		-8,6
	indice	100	40		-60%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Carotte	Unité	5 TM	HTG / an	HTG / an	1 ha, 5 TM / ha
	Valeur	45 100	23 100	22 000	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE CAROTTE		
en gourdes par livre		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	4,1	28%
coûts de production	2,1	15%
Marge nette producteur	2,0	14%
coûts et pertes intermédiaires	0,7	5%
prix de vente intermédiaires	5,9	41%
marge nette intermédiaires	1,1	8%
coûts et pertes détaillant	4,0	28%
prix de vente détail	14,4	100%
marge nette détail	4,5	31%
Total marges commerce	5,6	39%
Total coûts commerce	4,7	33%
Revenus producteur	2,0	14%
Coûts production	2,1	15%

Filière chadèque

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE		
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces
Chadèques			arbres 80 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Chadèques	TM	8 750	0	8 750	8 550	200	0%	2%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Chadèque	HTG / lb	0,60	0,0	0,6	2,0	0,7	0,7	1,3
	%	30%	0%	30%	100%	35%	35%	65%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Chadèque	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	8 750	0,6	2 200	11,6	0,7	13	25

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Chadèque	HTG / lb	2,0			
	indice	100			

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Chadèque	Unité	1 500 lb fruits	HTG / an	HTG / an	5 pieds, 300 livres par arbre
	Valeur	900	0	900	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE CHADÈQUE		
en gourdes par livre		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	0,60	30%
coûts de production	0,0	0%
Marge nette producteur	0,60	30%
coûts et pertes intermédiaires	0,6	30%
prix de vente intermédiaires	1,70	85%
marge nette intermédiaires	0,5	25%
coûts et pertes détaillant	0,10	5%
prix de vente détail	2,0	100%
marge nette détail	0,2	10%
Total marges commerce	0,7	35%
Total coûts commerce	0,7	35%
Revenus producteur	0,6	30%
Coûts production	0	0%

Filière chou

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Chou			ha	1 610

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Chou	TM	16 100	8 900	25 000	25 000	0	36%	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Chou	HTG / lb	1,6	0,65	0,95	11	4,7	4,7	5,65
	%	15%	6%	9%	100%	43%	43%	51%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Chou	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	16 100	0,95	2 200	33,6	4,70	166	200

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Chou	HTG / lb	11	10		-0,8
	indice	100	93		-7%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Chou	Unité	10 TM	HTG / an	HTG / an	1 ha, 10 TM / ha
	Valeur	35 200	14 300	20 900	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE CHOU		
en gourdes par livre		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	1,60	15%
coûts de production	0,65	6%
Marge nette producteur	0,95	9%
coûts et pertes intermédiaires	0,8	7%
prix de vente intermédiaires	4,1	37%
marge nette intermédiaires	1,7	15%
coûts et pertes détaillant	3,9	35%
prix de vente détail	11,0	100%
marge nette détail	3,0	27%
Total marges commerce	4,7	43%
Total coûts commerce	4,7	43%
Revenus producteur	0,95	9%
Coûts production	0,65	6%

Filière citron

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE		
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces
Citron			arbres 180 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Citron	TM	22 100	0	22 100	22 100	0	0%	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Citron	HTG / lb	3,35	0,0	3,4	14,0	2,5	8,2	11,5
	%	24%	0%	24%	100%	18%	58%	82%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Citron	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	22 100	3,4	2 200	162,9	8,2	396	559

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Citron	HTG / lb	14,0	13,7		-0,3
	indice	100	98		-2%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Citron	Unité	1 500 lb fruits	HTG / an	HTG / an	5 pieds, 300 livres par arbre
	Valeur	5 025	0	5 025	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE CITRON		
en gourdes par livre		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	3,35	24%
coûts de production	0,0	0%
Marge nette producteur	3,35	24%
coûts et pertes intermédiaires	0,5	4%
prix de vente intermédiaires	9,30	66%
marge nette intermédiaires	5,5	39%
coûts et pertes détaillant	2,00	14%
prix de vente détail	14,0	100%
marge nette détail	2,7	19%
Total marges commerce	8,2	58%
Total coûts commerce	2,5	18%
Revenus producteur	3,4	24%
Coûts production	0	0%

Filières giraumon et grenadia

STRUCTURE DES COUTS FILIÈRE GIRAUMON		
en gourdes par livre		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	1,40	13%
coûts de production	0,05	0%
Marge nette producteur	1,35	13%
coûts et pertes intermédiaires	0,50	5%
prix de vente intermédiaires	5,00	48%
marge nette intermédiaires	3,1	30%
coûts et pertes détaillant	2,50	24%
prix de vente détail	10,50	100%
marge nette détail	3,00	29%
Total marges commerce	6,10	58%
Total coûts commerce	3,00	29%
Revenus producteur	1,35	13%
Coûts production	0,05	0%

STRUCTURE DES COUTS FILIÈRE GRENADIA		
en gourdes par livre		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	2,75	21%
coûts de production	0,0	0%
Marge nette producteur	2,75	21%
coûts et pertes intermédiaires	0,6	5%
prix de vente intermédiaires	9,80	75%
marge nette intermédiaires	6,45	50%
coûts et pertes détaillant	1,80	14%
prix de vente détail	13,0	100%
marge nette détail	1,4	11%
Total marges commerce	7,9	60%
Total coûts commerce	2,4	18%
Revenus producteur	2,8	21%
Coûts production	0	0%

Filière haricot

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Haricot	300 000		ha	100 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Haricot	TM	50 000	17 500	67 500	57 500	10 000	26%	15%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Haricot	HTG / lb	15,00	5,00	10,00	20,00	1,40	3,60	13,6
	%	75%	25%	50%	100%	7%	18%	68%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Haricot	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	50 000	10,0	2 200	1 100,0	3,60	396	1 496

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Haricot	HTG / lb	20,00	22,0		2,00
	indice	100	110		10%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Haricot	Unité	1 100 lbs haricot	HTG / an	HTG / an	1 ha, 500 kg par ha, pas d'engrais
	Valeur	16 500	5 500	11 000	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE HARICOT		
en gourdes par livre		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	15,00	75%
coûts de production	5,00	25%
Marge nette producteur	10,00	50%
coûts et pertes intermédiaire (sara)	0,60	3%
prix de vente intermédiaire (sara)	17,00	85%
marge nette intermédiaire (sara)	1,40	7%
coûts détaillant	0,80	4%
prix de vente détaillant	20,00	100%
marge nette détaillant	2,20	11%
Total marges commerce	3,60	18%
Total coûts commerce	1,40	7%
Revenus producteur	10,00	50%
Coûts production	5,00	25%

Filière igname

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE		
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces
Igname			ha 19 900

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Igname	TM	199 000	0	199 000	198 500	500	0%	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Igname	HTG / lb	5,8	1	4,9	14	2,3	5,9	10,8
	%	41%	6%	35%	100%	16%	42%	77%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Igname	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	199 000	4,9	2 200	2 145,2	5,9	2 583	4 728

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Igname	HTG / lb	14,0		10	-4
	indice	100		71	-29%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Igname	Unité	10 TM	HTG / an	HTG / an	1 ha, 10 TM / ha
	Valeur	127 600	19 800	107 800	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE IGNAME		
en gourdes par livre		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	5,80	41%
coûts de production	0,9	6%
Marge nette producteur	4,90	35%
coûts et pertes intermédiaires	0,7	5%
prix de vente intermédiaires	9,20	66%
marge nette intermédiaires	2,70	19%
coûts et pertes détaillant	1,60	11%
prix de vente détail	14,0	100%
marge nette détail	3,2	23%
Total marges commerce	5,9	42%
Total coûts commerce	2,3	16%
Revenus producteur	4,9	35%
Coûts production	1	6%

Filière lait

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Lait	250 000	5 000	vaches	450 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Lait	TM	45 000	85 000	130 000	130 000	0	65%	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Lait cru	HTG/litre	10	1	9	28	3	15	24
	%	36%	4%	32%	100%	11%	54%	86%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Lait	Unité	TM	HTG/litre	litre / TM	million HTG	HTG/litre	million HTG	million HTG
	Valeur	45 000	9	1 000	405	15	675	1 080

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Lait	HTG/litre	29	37		8
	indice	100	127		27%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Lait	Unité	2 veaux, 750 l. lait	HTG / an	HTG / an	2 vaches, 2 portées tous les 3 ans, mortalité 10%, 6 mois lactation à 2,5 litres / jour
	Valeur	15 300	1 200	14 100	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRES LAIT (HTG / litre)								
	Lait cru bouilli	%	Yaourt	%	Lait stérilisé	%	Douce Marcos	%
Prix de vente lait par producteur	10		15		15		12	
Coût de production	1,0	4%	1	1%	1	1%	1	2%
Marge nette producteur	9	32%	14	18%	14	18%	11	23%
Coût intermédiaire	1	4%	37	46%	37	47%	21	45%
Prix de vente intermédiaire	15		55		59		37	
Marge nette intermédiaire	4	14%	3,2	4%	6	8%	4	8%
Prix de vente détaillant	28	100%	80	100%	78	100%	47	100%
Marge brute détaillant	13		24		20		10	
Coûts et pertes détaillant	2	7%	8	10%	1	1%	1	2%
Marge nette détaillant	11	39%	16	21%	19	24%	9	20%
Total marges commerce	15	54%	16	21%	19	24%	9	20%
Total coûts commerce	3	11%	8	10%	1	1%	1	2%
Revenu producteur + transfo.	9	32%	17	22%	20	26%	15	31%
Coûts de production + transfo.	1	4%	38	48%	38	49%	22	47%

Filière lapins

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Lapins	4 000	50	mères	12 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Lapins	TM carc.	135	0	135	135	0	0%	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Lapins	HTG / tête	157,5	50	108	247,5	37	52,6	160
	%	64%	20%	43%	100%	15%	21%	65%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Lapins	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	135	47,8	2 200	14,2	23,4	6,95	21

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Lapins	HTG/lb viande	110		100	-10
	indice	100		91	-9%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Lapins	Unité	75 lapins	HTG / an	HTG / an	5 mères, 5 petits sevrés par portée, 3 portées par an, 2 kg vif, 1 kg carcasse par lapin
	Valeur	11 813	4 000	7 813	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE LAPINS (HTG/tête)				
	par animal	par lb vif	par lb carcasse	%
Poids vif	4,5			
Taux de conversion	50%			
Poids carcasse	2,25			
coûts de production	50	11,1	22,2	20%
marge nette producteur	108	23,9	47,8	43%
prix de vente producteur	158	35	70,0	64%
taux de marge grossiste	25%			
marge brute grossiste	39	8,75	17,5	16%
prix de vente grossiste	197	43,8	87,5	80%
frais grossiste	15	3,3	6,7	
marge nette grossiste	24	5,42	10,8	10%
pertes supermarché	5%			
prix unitaire supermarché	248	55	110,0	
prix de vente supermarché	248	55,0	110,0	100%
marge brute supermarché	51	11,3	22,5	20%
coûts supermarché	10	2,2	4,4	4%
marge nette supermarché	28	6,3	12,6	11%
Total marges commerce	53	11,7	23,4	21%
Total coûts commerce	37	8,3	16,6	15%
Revenu producteur	108	23,9	47,8	43%
Coûts production	50	11,1	22,2	20%

Filière maïs

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Maïs	300 000	20 000	ha	290 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Maïs	TM	232 000	18 000	250 000	244 000	6 000	7%	2%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Maïs semoule	HTG / lb	6,00	2,70	5,90	12,00	1,36	2,04	7,9
	%	50%	23%	49%	100%	11%	17%	66%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Maïs	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	232 000	5,90	2 200	3 011,4	2,04	1 039	4 051

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Maïs (semoule)	HTG / lb	12	13		1,0
	indice	100	108		8%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Maïs	Unité	1 740 lbs de maïs	HTG / an	HTG / an	1 ha, 930 kg par ha, 15% pertes, semences = 20% de la récolte
	Valeur	7 301	1 460	5 841	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE MAÏS			
en gourdes par livre de semoule ou grain			
	par livre		
	Semoule	Grain	%
Taux conversion usinage	1	1,43	
prix de vente producteur	6,00	4,20	50%
coûts de production	1,20	0,84	10%
Marge nette producteur	4,80	3,36	40%
coûts transformation	1,50	1,05	13%
prix de vente transformateur	8,60	6,01	
marge nette transformateur	1,1	0,8	9%
coûts et pertes intermédiaire (sara)	1,00	0,70	8%
prix de vente intermédiaire (sara)	10,70	7,48	
marge nette intermédiaire (sara)	1,10	0,77	9%
coûts détaillant	0,36	0,25	3%
prix de vente détaillant	12,00	8,39	100%
marge nette détaillant	0,94	0,65	8%
Total marges commerce	2,04	1,42	17%
Total coûts commerce	1,36	0,95	11%
Revenus producteur + transfo	5,90	4,13	49%
Coûts production + transfo	2,70	1,89	23%

Filière malanga

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Malanga			ha	4 100

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Malanga	TM	41 000	1 000	42 000	42 000	0	2%	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Malanga	HTG / lb	5,0	0	4,6	12,9	2,3	5,6	10,2
	%	39%	3%	36%	100%	18%	43%	79%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Malanga	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	41 000	4,6	2 200	414,9	5,6	505	920

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Malanga	HTG / lb	12,9		10	-2,9
	indice	100		78	-22,48%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Malanga	Unité	10 TM	HTG / an	HTG / an	1 ha, 10 TM / ha
	Valeur	110 000	8 800	101 200	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE MALANGA		
en gourdes par livre		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	5,00	39%
coûts de production	0,4	3%
Marge nette producteur	4,60	36%
coûts et pertes intermédiaires	0,5	4%
prix de vente intermédiaires	7,50	58%
marge nette intermédiaires	2,00	16%
coûts et pertes détaillant	1,80	14%
prix de vente détail	12,9	100%
marge nette détail	3,6	28%
Total marges commerce	5,6	43%
Total coûts commerce	2,3	18%
Revenus producteur	4,6	36%
Coûts production	0	3%

Filière mandarine

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE		
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces
Mandarines			arbres 70 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Mandarines	TM	8 800	0	8 800	8 800	0	0%	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Mandarine	HTG / lb	3,10	0,0	3,1	10,0	3,2	3,7	6,8
	%	31%	0%	31%	100%	32%	37%	68%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Mandarine	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	8 800	3,1	2 200	60,0	3,7	72	132

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Mandarine	HTG / lb	10,0			
	indice	100			

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Mandarine	Unité	1 500 lb fruits	HTG / an	HTG / an	5 pieds, 300 livres par arbre
	Valeur	4 650	0	4 650	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE MANDARINE		
en gourdes par livre		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	3,10	31%
coûts de production	0,0	0%
Marge nette producteur	3,10	31%
coûts et pertes intermédiaires	0,7	7%
prix de vente intermédiaires	5,00	50%
marge nette intermédiaires	1,2	12%
coûts et pertes détaillant	2,50	25%
prix de vente détail	10,0	100%
marge nette détail	2,5	25%
Total marges commerce	3,7	37%
Total coûts commerce	3,2	32%
Revenus producteur	3,1	31%
Coûts production	0	0%

Filière mangue

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Mangue	400 000		arbres	4 500 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Mangue	TM	261 000	0	261 000	246 000	15 000	0%	6%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Mangue export	HTG / caisse	30	0	30	220,0	98	92	122
	%	14%	0%	14%	100%	45%	42%	55%
Mangue locale	%	24%	0%	24%	100%	31%	45%	69%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Mangue exp. US	Unité	TM	HTG / caisse	caisses / TM	million HTG	HTG / caisse	million HTG	million HTG
	Valeur	10 000	30,0	222	66,7	91,8	204	271
Mangue locale	Valeur	252 250	1,3	2 212	725.5	2,5	1 395	2 121

PRODUIT	Unité	Exportation (FOB)		
		Local	Concurrent	Écart
Mangue	US \$ / caisse	5,5	4,0	-1,5
	indice	100	73	-27%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Mangue	Unité	2 400 fruits	HTG / an	HTG / an	10 pieds (1 000 m2), 20 douzaines mangues par pied, 20% export
	Valeur	3 456	0	3 456	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE MANGUE LOCALE		
en gourdes par mangue		
	par mangue	
	HTG	%
prix de vente producteur	1,30	24%
coûts de production	0,0	0%
Marge nette producteur	1,30	24%
coûts et pertes intermédiaires	1,0	18%
prix de vente intermédiaires	3,8	69%
marge nette intermédiaires	1,5	27%
coûts et pertes détaillant	0,7	13%
prix de vente détail	5,5	100%
marge nette détail	1,0	18%
Total marges commerce	2,5	45%
Total coûts commerce	1,7	31%
Revenus producteur	1,3	24%
Coûts production	0	0%

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE MANGUE EXPORT			
Par caisse et par mangue (HTG et US \$)			
	par mangue		
	HTG	US \$	%
prix de vente producteur	2	0,05	11%
Prix unitaire mangue			
Marge nette producteur	2	0,05	11%
coûts intermédiaires	0,42	0,01	
Mangues par caisse			
prix de vente intermédiaires	3,6	0,09	20%
marge nette intermédiaires	0,67	0,02	4%
Taux de change	40	1	
coûts exportateur	5,9	0,15	
pertes exportateur			
Prix FOB	18,33	0,46	100%
marge nette exportateur	7,0	0,17	38%
Total marges commerce + export	7,65	0,19	42%
Total coûts commerce + export	8,2	0,20	45%
Revenus producteur	2,5	0,06	14%
Coûts production	0	0	0%

Filière manioc

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Manioc			ha	42 500

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Manioc	TM	340 000	700	340 700	340 700	0	0%	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Manioc doux	HTG / lb	2,0	0	1,8	5,0	1,1	1,9	3,7
	%	40%	4%	36%	100%	22%	38%	74%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Manioc	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	340 000	1,8	2 200	1 346,4	1,9	1 421	2 768

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Manioc	HTG / lb	5,0		10	5
	indice	100		200	100%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Manioc	Unité	8 TM	HTG / an	HTG / an	1 ha, 8 TM par ha
	Valeur	35 200	3 520	31 680	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE MANIOC DOUX		
en gourdes par livre		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	2,00	40%
coûts de production	0,2	4%
Marge nette producteur	1,80	36%
coûts et pertes intermédiaires	0,5	10%
prix de vente intermédiaires	3,50	70%
marge nette intermédiaires	1,00	20%
coûts et pertes détaillant	0,60	12%
prix de vente détail	5,0	100%
marge nette détail	0,9	18%
Total marges commerce	1,9	38%
Total coûts commerce	1,1	22%
Revenus producteur	1,8	36%
Coûts production	0	4%

Filière miel

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Miel	10 000		ruches	150 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Miel	TM	800	0	800	800	0	0%	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Miel	HTG / kg	80	3	77	200	58	62	139
	%	40%	1%	39%	100%	29%	31%	70%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Miel	Unité	TM	HTG / kg	kg / TM	million HTG	HTG / kg	million HTG	million HTG
	Valeur	800	77	1 000	62	62	50	111

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Miel	HTG / kg	200	450		250
	%	100	225		125%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Miel	Unité	15 ruches	HTG / an	HTG / an	producteur traditionnel, 1 gallon par ruche, 1
	Valeur	1 200	120	1 080	rucher, 15 ruches (80% des producteurs)

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE APICULTURE (HTG / kg)		
	Super-marché	%
Prix de vente producteur	80	
Coût de production	2,9	1%
Perte producteur	0%	
Marge nette producteur	77,2	39%
Coût grossiste		
Prix de vente grossiste		
Perte grossiste		
Marge nette grossiste		
Prix de vente distributeur	130	65%
Coûts distributeur	25,0	13%
Pertes distributeur	10%	
Marge nette distributeur	12,00	6%
Prix de vente supermarché	200	100%
Coûts supermarché	10	5%
Pertes supermarché	5%	
Marge nette supermarché	50,00	25%
Total marges commerce	62,00	31%
Total coûts commerce	58,00	29%
Revenu producteur	77,15	39%
Coûts de production	2,85	1%

Filière œufs

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Oeufs	20 à 30	250	têtes	40 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Oeufs	1 000 oeufs	12 000	300 000	312 000	312 000	0	96%	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Oeufs	HTG / unité	4	2,86	1	6,25	1	1,25	2,39
	%	64%	46%	18%	100%	16%	20%	38%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Oeufs	Unité	1 000 un.	HTG / unité	1 000 unités	million HTG	HTG / unité	million HTG	million HTG
	Valeur	12 000	1,14	1 000	13,7	1,25	15,0	29

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Oeufs	HTG / unité	6,25	6,25		0
	indice	100	100		0%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Oeufs	Unité	127 400 oeufs	HTG / an	HTG / an	500 pondeuses, 5 oeufs par semaine, 2% de pertes (petit producteur)
	Valeur	509 600	340 000	169 600	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRES OEUF INDUSTRIELS (HTG / unité)				
	Marché public	%	Super-marché	%
Prix de vente producteur	4		4	64%
Coût de production	2,7	54%	2,7	43%
Perte producteur	2%		4%	
Marge nette producteur	1,2	24%	1,1	18%
Coût grossiste	0,2	4%		
Prix de vente grossiste	4,5			
Perte grossiste	1%			
Marge nette grossiste	0,26	5%		
Prix de vente détaillant	5	100%		
Coûts détaillant	0,2			
Pertes détaillant	1%	0%		
Marge nette détaillant	0,25	5%		
Prix de vente supermarché			6,25	100%
Coûts supermarché			1	16%
Pertes supermarché			0%	0%
Marge nette supermarché			1,25	20%
Total marges commerce	0,51	10%	1,25	20%
Total coûts commerce	0,50	10%	1,00	16%
Revenu producteur	1,22	24%	1,14	18%
Coûts de production	2,78	56%	2,86	46%

Filière oignon

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE		
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces
Oignon			ha 740

PRODUIT	BILAN						
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.
Oignon	TM	20 710	890	21 600	21 600	0	4%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Oignon	HTG / lb	1,12	0,84	0,28	1,75	0,28	0,35	0,6
	%	64%	48%	16%	100%	16%	20%	36%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Oignon	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	20 710	0,28	2 200	12,8	0,35	16	29

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Oignon	HTG / lb	1,75	21		19,2
	indice	100	1 198		1098%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Oignon	Unité	28 TM	HTG / an	HTG / an	1 ha, 28 TM / ha
	Valeur	68 992	51 744	17 248	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE OIGNON		
en gourdes par livre		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	1,12	64%
coûts de production	0,84	48%
Marge nette producteur	0,28	16%
coûts et pertes intermédiaires	0,14	8%
prix de vente intermédiaires	1,47	84%
marge nette intermédiaires	0,21	12%
coûts et pertes détaillant	0,14	8%
prix de vente détail	1,75	100%
marge nette détail	0,14	8%
Total marges commerce	0,35	20%
Total coûts commerce	0,28	16%
Revenus producteur	0,28	16%
Coûts production	0,84	48%

Filière orange douce

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE		
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces
Orange douce			arbres 200 000

PRODUIT	BILAN						
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.
Orange douce	TM	26 000	0	26 000	26 000	0	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Orange douce	HTG / lb	1,30	0,0	1,3	8,2	3,4	3,5	4,8
	%	16%	0%	16%	100%	41%	43%	59%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Orange douce	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	26 000	1,3	2 200	74,4	3,5	200	275

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Orange	HTG / lb	8,2			
	indice	100			

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Orange	Unité	1 500 lb fruits	HTG / an	HTG / an	5 pieds, 300 livres par arbre
	Valeur	1 950	0	1 950	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE ORANGE DOUCE		
en gourdes par livre		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	1,30	16%
coûts de production	0,0	0%
Marge nette producteur	1,30	16%
coûts et pertes intermédiaires	1,9	23%
prix de vente intermédiaires	5,30	65%
marge nette intermédiaires	2,1	26%
coûts et pertes détaillant	1,50	18%
prix de vente détail	8,2	100%
marge nette détail	1,4	17%
Total marges commerce	3,5	43%
Total coûts commerce	3,4	41%
Revenus producteur	1,3	16%
Coûts production	0	0%

Filières papaye et piment

STRUCTURE DES COUTS FILIÈRE PAPAYE		
en gourdes par livre		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	3,50	39%
coûts de production	0,5	6%
Marge nette producteur	3,00	34%
coûts et pertes intermédiaires	0,7	8%
prix de vente intermédiaires	5,60	63%
marge nette intermédiaires	1,40	16%
coûts et pertes détaillant	2,00	22%
prix de vente détail	8,9	100%
marge nette détail	1,3	15%
Total marges commerce	2,7	30%
Total coûts commerce	2,7	30%
Revenus producteur	3,0	34%
Coûts production	1	6%

STRUCTURE DES COUTS FILIÈRE PIMENT		
en gourdes par livre		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	67,50	54%
coûts de production	6,80	5%
Marge nette producteur	60,70	49%
coûts et pertes intermédiaires	4,00	3%
prix de vente intermédiaires	87,50	70%
marge nette intermédiaires	16,0	13%
coûts et pertes détaillant	20,00	16%
prix de vente détail	125,00	100%
marge nette détail	17,50	14%
Total marges commerce	33,50	27%
Total coûts commerce	24,00	19%
Revenus producteur	60,70	49%
Coûts production	6,80	5%

Filière patate douce

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE		
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces
Patate douce			ha 21 875

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Patate douce	TM	175 000	0	175 000	175 000	0	0%	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Patate douce	HTG / lb	2,7	0	2,6	6,3	1,1	2,5	5,1
	%	43%	2%	41%	100%	17%	40%	81%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Patate douce	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	175 000	2,6	2 200	1 001,0	2,5	963	1 964

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Patate douce	HTG / lb	6,3		10	4
	indice	100		159	59%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Patate douce	Unité	8 TM	HTG / an	HTG / an	1 ha, 8 TM / ha
	Valeur	47 520	1 760	45 760	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE PATATE DOUCE		
en gourdes par livre		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	2,70	43%
coûts de production	0,1	2%
Marge nette producteur	2,60	41%
coûts et pertes intermédiaires	0,5	8%
prix de vente intermédiaires	4,50	71%
marge nette intermédiaires	1,30	21%
coûts et pertes détaillant	0,60	10%
prix de vente détail	6,3	100%
marge nette détail	1,2	19%
Total marges commerce	2,5	40%
Total coûts commerce	1,1	17%
Revenus producteur	2,6	41%
Coûts production	0	2%

Filière pite

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Pite	2 500	20	ha	1 500

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Pite	TM	2 400	0	2 400	1 950	450	0%	19%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Pite	HTG / kg	8,50	10,00	13,00	25,00	0,75	1,25	14,3
	%	34%	40%	52%	100%	3%	5%	57%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Pite	Unité	TM	HTG / kg	kg / TM	million HTG	HTG / kg	million HTG	million HTG
	Valeur	2 400	13,0	1 000	31,2	1,25	3	34

PRODUIT	Unité	Exportation (FOB)		
		Local	Concurrent	Écart
Pite	HTG / lb	25,0	25,0	0
	indice	100	100	0%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Pite	Unité	1 500 kg pite tillée	HTG / an	HTG / an	1 ha, 1 500 kg par ha
	Valeur	12 750	0	12 750	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE PITE		
en gourdes par kg pite		
	par kg	
	HTG	%
prix de vente producteur (tillée)	8,50	34%
coûts de production	0,00	0%
Marge nette producteur	8,50	34%
coûts et pertes intermédiaire	0,75	3%
prix de vente intermédiaire	10,50	42%
marge nette intermédiaire (spéculeur)	1,25	5%
coûts usine	10,00	40%
prix de vente usine	25,00	100%
marge nette détaillant	4,50	18%
Total marges commerce	1,25	5%
Total coûts commerce	0,75	3%
Revenus producteur + transfo	13,00	52%
Coûts production + transfo	10,00	40%

Filière pois congo

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Pois congo	250 000		ha	125 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Pois congo	TM	75 000	0	75 000	69 000	6 000	0%	8%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Pois congo	HTG / lb	6,00	2,00	4,00	10,00	1,40	2,60	6,6
	%	60%	20%	40%	100%	14%	26%	66%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Pois congo	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	75 000	4,0	2 200	660,0	2,60	429	1 089

PRODUIT	Unité	Exportation (FOB)		
		Local	Concurrent	Écart
Pois congo	HTG / lb	7,35	8,0	0,65
	indice	100	109	9%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Pois congo	Unité	1 320 lbs de gousses	HTG / an	HTG / an	1 ha, 600 kg gousses, pas d'intrants
	Valeur	7 920	2 640	5 280	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE POIS CONGO		
en gourdes par livre gousse		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	6,00	60%
coûts de production	2,00	20%
Marge nette producteur	4,00	40%
coûts et pertes intermédiaire (sara)	0,60	6%
prix de vente intermédiaire (sara)	7,35	74%
marge nette intermédiaire (sara)	0,75	8%
coûts détaillant	0,80	8%
prix de vente détaillant	10,00	100%
marge nette détaillant	1,85	19%
Total marges commerce	2,60	26%
Total coûts commerce	1,40	14%
Revenus producteur	4,00	40%
Coûts production	2,00	20%

Filière pomme de terre

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE		
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces
P. de terre			ha 267

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
P. de terre	TM	10 660	340	11 000	11 000	0	3%	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
P. de terre	HTG / lb	0,56	0,42	0,14	2,94	0,98	1,40	1,54
	%	19%	14%	5%	100%	33%	48%	52%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
P. de terre	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	10 660	0,14	2 200	3,3	1,40	33	36

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
P. de terre	HTG / lb	2,94	10		7,0
	indice	100	340		240%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
P. de terre	Unité	40 TM	HTG / an	HTG / an	1 ha, 40 TM / ha
	Valeur	49 280	36 960	12 320	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE POMME DE TERRE		
en gourdes par livre		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	0,56	19%
coûts de production	0,42	14%
Marge nette producteur	0,14	5%
coûts et pertes intermédiaires	0,14	5%
prix de vente intermédiaires	1,26	43%
marge nette intermédiaires	0,6	19%
coûts et pertes détaillant	0,84	29%
prix de vente détail	2,94	100%
marge nette détail	0,84	29%
Total marges commerce	1,40	48%
Total coûts commerce	0,98	33%
Revenus producteur	0,14	5%
Coûts production	0,42	14%

Filière porcine

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Porc	400 000	5 000	têtes	800 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Porc	TM carc.	28 000	10 000	38 000	38 000	0	26%	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Porcs	HTG / tête	2 500	2 354	146	5 815	1 167	2 149	2 295
	%	43%	40%	3%	100%	20%	37%	39%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Porcs	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	28 000	2,2	2 200	134	32,1	1 975	2 110

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Porc	HTG/lb viande	70	51	59	-19
	indice	100	73	84	-27%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Porcs	Unité	8 porcelets	HTG / an	HTG / an	naisseur-engraisseur, 1 truie, 10 petits par truie, mortalité 20%, achat son de blé
	Valeur	20 000	18 830	1 170	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE PORCS (HTG/tête)				
	par animal	par lb vif	par lb carcasse	%
Poids vif	100			
Taux de conversion	67%			
Poids carcasse	67			
coûts de production	2 354	23,5	35,1	40%
marge nette producteur	146	1,5	2,2	3%
prix de vente producteur	2 500	25	37,3	43%
taux de marge grossiste	50%			
marge brute grossiste	1 250	12,5	18,7	21%
prix de vente grossiste	3 750	37,5	56,0	64%
frais grossiste	375	3,75	5,6	6%
marge nette grossiste	875	8,75	13,1	15%
pertes détail	10%			
prix unitaire détail	4 690	46,9	70,0	
vente abats	1 125	11,25	16,8	
prix de vente détail	5 815	58,2	86,8	100%
marge brute détail	2 065	20,7	30,8	36%
coûts détaillant	210	2,1	3,1	4%
marge nette détail	1 274	12,7	19,0	22%
Total marges commerce	2 149	21,5	32,1	37%
Total coûts commerce	1 167	11,7	17,4	20%
Revenu producteur	146	1,5	2,2	3%
Coûts production	2 354	23,5	35,1	40%

Filière poulets indigènes

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE		
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces
Poule pays	750 000	500	têtes 5 500 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Poule pays	TM carc.	8 500	0	8 500	8 455	45	0%	1%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Poules pays	HTG / tête	150	16,00	134	250,0	30	70	204
	%	60%	6%	54%	100%	12%	28%	82%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Poules pays	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	8 500	53,6	2 200	1 002	28,0	524	1 526

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Poule pays	HTG/lb viande	100		60	-40
	indice	100		60	-40%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Poule pays	Unité	50 poulets	HTG / an	HTG / an	10 poules, 10 poussins par an, taux de mortalité de 50%
	Valeur	7 500	500	7 000	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRES POULETS INDIGÈNES (HTG/tête)								
		SUPERMARCHÉ				MARCHÉ PUBLIC		
		par lb vif	par lb carcasse	%		par lb vif	par lb carcasse	%
Poids vif	5,0				5,0			
Taux conversion	50,0%				50,0%			
Poids carcasse	2,5				2,50			
coûts de production	16	3,2	6,4	5%	16	3,2	6,4	6%
marge nette producteur	134	26,8	53,6	43%	134	26,8	53,6	54%
prix de vente producteur	150	30	60,0	48%	150	30	60,0	60%
pertes détail	10%				10%			
prix unitaire détail	250	50,0	100,0		250	50,0	100,0	
vente abats	0	0,0	0,0		0	0,0	0,0	
prix de vente détail	250	50,0	100,0	80%	250	50,0	100,0	100%
marge brute détail	100	20,0	40,0	32%	100	20,0	40,0	40%
coûts détaillant	5	1,0	2,0	2%	5	1,0	2,0	2%
marge nette détail	70	14,0	28,0	22%	70	14,0	28,0	28%
coûts supermarché	10	2,0	4,0	3%				
pertes supermarché	5%							
prix de vente supermarché	313	62,5	125,0	100%				
marge nette supermarché	37	7,4	14,8	12%				
Total marges commerce	107	21,4	42,8	34%	70	14,0	28,0	28%
Total coûts commerce	56	11,1	22,3	18%	30	6,0	12,0	12%
Revenu producteur	134	26,8	53,6	43%	134	26,8	53,6	54%
Coûts production	16	3,2	6,4	5%	16	3,2	6,4	6%

Filière poulets industriels

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Poulets	100	1 000	têtes	1 350 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Poulets	TM carc.	1 841	28 000	29 841	29 841	0	94%	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Poulets	HTG / tête	106	85,00	21	180,0	14	60	81
	%	59%	47%	12%	100%	8%	33%	45%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Poulets	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	1 841	28,3	2 200	115	19,9	81	195

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Poulet	HTG/lb viande	60	59	51	-9
	indice	100	98	85	-15%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Poulet	Unité	4 750 poulets	HTG / an	HTG / an	500 poulets par mois, mortalité 5% (petit éleveur)
	Valeur	503 500	424 500	79 000	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRES POULETS INDUSTRIELS (HTG/tête)								
	SUPERMARCHÉ				MARCHÉ PUBLIC			
		par lb vif	par lb carcasse	%		par lb vif	par lb carcasse	%
Poids vif	4,0				4,0			
Taux conversion	75,0%				75,0%			
Poids carcasse	3,0				3,0			
coûts de production	85	21,25	28,3	44%	85	21,25	28,3	47%
marge nette producteur	21	5,25	7,0	11%	21	5,25	7,0	12%
prix de vente producteur	106	26,5	35,3	54%	106	26,5	35,3	59%
taux de marge grossiste	32%				32%			
marge brute grossiste	34	8,5	11,3	17%	34	8,5	11,3	19%
prix de vente grossiste	140	35	46,7	72%	140	35	46,7	78%
frais grossiste	5	1,3	1,7	3%	5	1,3	1,7	3%
perte grossiste	3%				3%			
marge nette grossiste	25	6,2	8,3	13%	25	6,2	8,3	14%
pertes détail	0%				0%			
prix unitaire détail	150	37,5	50,0		180	45,0	60,0	
vente abats	0	0,0	0,0		0	0,0	0,0	
prix de vente détail	150	37,5	50,0	77%	180	45,0	60,0	100%
marge brute détail	10	2,5	3,3	5%	40	10,0	13,3	22%
coûts détaillant	5	1,3	1,7	3%	5	1,3	1,7	3%
marge nette détail	5	1,3	1,7	3%	35	8,8	11,7	19%
coûts supermarché	10	2,5	3,3	5%				0%
pertes supermarché	3%							
prix de vente supermarché	195	49	65	100%				0%
marge supermarché	29	7,3	9,7	15%				0%
Total marges commerce	59	14,7	19,7	30%	60	15,0	19,9	33%
Total coûts commerce	30	7,5	10,0	15%	14	3,6	4,7	8%
Revenu producteur	21	5,25	7,0	11%	21	5,25	7,0	12%
Coûts production	85	21,25	28,3	44%	85	21,25	28,3	47%

Filière riz

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Riz	130 000	10 000	ha	60 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Riz	TM	76 800	356 000	432 800	420 800	12 000	82%	3%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Riz	HTG / lb	11,0	6,25	7,25	18,00	2,25	2,3	9,5
	%	61%	35%	40%	100%	12%	13%	53%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Riz	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	76 800	7,25	2 200	1 225,0	2,25	381	1 606

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Riz courant	HTG / lb	18	20		2,0
	indice	100	111		11%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Riz	Unité	1 360 lbs de riz	HTG / an	HTG / an	1 ha, 2,5 TM paddy, 55% transformation, 10 sacs engrais par ha
	Valeur	14 960	6 800	8 160	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE RIZ		
en gourdes par livre riz décortiqué		
	par livre	
	HTG	%
équivalent par livre paddy	6,05	
Taux conversion usinage	55%	
prix de vente producteur	11,00	61%
coûts de production	5,00	28%
Marge nette producteur	6,00	33%
coûts transformation	1,25	7%
prix de vente transformateur	13,50	
marge nette transformateur	1,3	7%
coûts et pertes intermédiaire (sara)	1,55	9%
prix de vente intermédiaire (sara)	16,30	
marge nette intermédiaire (sara)	1,25	7%
coûts détaillant	0,70	4%
prix de vente détaillant	18,00	100%
marge nette détaillant	1,00	6%
Total marges commerce	2,25	13%
Total coûts commerce	2,25	12%
Revenus producteur + transfo	7,25	40%
Coûts production + transfo	6,25	35%

Filière sorgho

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Sorgho	200 000		ha	100 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Sorgho	TM	90 000	0	90 000	90 000		0%	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Sorgho	HTG / lb	6,0	0,6	5,4	10,80	2,0	2,8	8,2
	%	56%	6%	50%	100%	19%	26%	76%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Sorgho	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	90 000	5,40	2 200	1 069,2	2,80	554	1 624

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Sorgho (grain)	HTG / lb	10,80	12		1,2
	indice	100	111		11%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Sorgho	Unité	1 000 lbs de sorgho	HTG / an	HTG / an	1 ha, 800 kg par ha, 40% pertes, semences = 10
	Valeur	6 000	600	5 400	% de la récolte

STRUCTURE DES COUTS FILIÈRE SORGHO		
en gourdes par livre en grain		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	6,00	56%
coûts de production	0,60	6%
Marge nette producteur	5,40	50%
coûts et pertes intermédiaire (sara)	1,10	10%
prix de vente intermédiaire (sara)	9,30	
marge nette intermédiaire (sara)	2,20	20%
coûts détaillant	0,90	8%
prix de vente détaillant	10,80	100%
marge nette détaillant	0,60	6%
Total marges commerce	2,80	26%
Total coûts commerce	2,00	19%
Revenus producteur	5,40	50%
Coûts production	0,60	6%

Filière sucre canne (rapadou)

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Sucres canne	1 700	6 000	ha canne	8 510

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Sucres canne	TM	16 500	0	16 500	16 500	0	0%	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Sucres canne	HTG / kg	9,1	8,5	11,2	31	7,2	4,1	15,3
	%	29%	27%	36%	100%	23%	13%	49%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Sucres canne	Unité	TM	HTG / kg	kg / TM	million HTG	HTG / kg	million HTG	million HTG
	Valeur	16 500	11,2	1 000	184,8	4,1	68	252

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Sucres canne	HTG / kg	31	29		-2,5
	indice	100	92		-8%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Sucres canne	Unité	2 380 kg rapadou	HTG / an	HTG / an	1 ha, 35 TM canne, 68 kg rapadou par tonne de canne
	Valeur	21 658	9 758	11 900	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE RAPADOU (HTG / kg)		
	HTG	%
Production canne (kg)	15	
Surface équivalent (m2)	4,20	
prix de vente producteur	9,1	29%
Coûts de production canne	4,1	13%
Marge nette producteur	5,0	16%
Coûts transformation	4,4	14%
prix de vente transformation	19,7	64%
marge nette transformation	6,2	20%
Prix de vente distribution	31,0	100%
coûts distribution	7,2	23%
marge nette distribution	4,1	13%
Total marges commerce	4,1	13%
Total coûts commerce	7,2	23%
Revenus producteur + transfo	11,2	36%
Coûts production + transfo	8,5	27%

Filière tomate

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE		
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces
Tomate			ha 880

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Tomate	TM	8 800	200	9 000	9 000	0	2%	0%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Tomate	HTG / lb	1,4	0,84	0,56	4,20	0,42	2,38	2,94
	%	33%	20%	13%	100%	10%	57%	70%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Tomate	Unité	TM	HTG / lb	lb / TM	million HTG	HTG / lb	million HTG	million HTG
	Valeur	8 800	0,56	2 200	10,8	2,38	46	57

PRODUIT	Unité	Consommation interne			
		Local	Concurrent	Substitut	Écart
Tomate	HTG / lb	4,2	9		4,6
	indice	100	209		109%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Tomate	Unité	10 TM	HTG / an	HTG / an	1 ha, 10 TM / ha
	Valeur	30 800	18 480	12 320	

STRUCTURE DES COUTS FILIÈRE TOMATE		
en gourdes par livre		
	par livre	
	HTG	%
prix de vente producteur	1,40	33%
coûts de production	0,84	20%
Marge nette producteur	0,56	13%
coûts et pertes intermédiaires	0,14	3%
prix de vente intermédiaires	3,64	87%
marge nette intermédiaires	2,1	50%
coûts et pertes détaillant	0,28	7%
prix de vente détail	4,20	100%
marge nette détail	0,28	7%
Total marges commerce	2,38	57%
Total coûts commerce	0,42	10%
Revenus producteur	0,56	13%
Coûts production	0,84	20%

Filière vétiver

PRODUIT	STRUCTURE FILIÈRE			
	Nombre exploit.	Nombre interméd.	Cheptel ou surfaces	
Vétiver	60 000	250	ha	4 000

PRODUIT	BILAN							
	Unité	Product.	Import	Total	Consom.	Export	% import. / dispon.	% export / dispon.
Vétiver	TM huile	60	0	60	0	60	0%	100%

PRODUIT	Unité	Prix product.	Coûts de prod.	VA product.	Prix consom.	Coûts interméd.	Marges	VA marché
Vétiver	HTG / kg	1 267	1 170	2 473	4 840	240	957	3 430
	%	26%	24%	51%	100%	5%	20%	71%

PRODUIT		Volume produit	VA production	conversion	Total VA production	Marges	Total Marges	Total VA marché
Vétiver	Unité	TM	HTG / kg	kg / TM	million HTG	HTG / kg	million HTG	million HTG
	Valeur	60	2 473,2	1 000	148,4	956,7	57,40	206

PRODUIT	Unité	Exportation (FOB)		
		Local	Concurrent	Écart
Vétiver	US \$ / kg	121,0	121,0	0
	indice	100	100	0%

PRODUIT		Produit annuel brut producteur	Dépenses intrants	Valeur ajoutée	Commentaires
Vétiver	Unité	1 hectare vetiver	HTG / an	HTG / an	1 ha, 2 850 kg racines humides, 125 balles de vetiver, 15 kg d'huile de vetiver
	Valeur	18 750	5 700	13 050	

STRUCTURE DES COÛTS FILIÈRE VETIVER (kg huile)			
	HTG	US \$	%
Quantité racines	190		
Surface équivalente (ha)	0,07		
Taux de conversion	190		
Quantité huile	1		
coûts de production	380	10	8%
Prix unitaire balle de racines	150		
Poids d'une balle	22,5		
prix de vente producteur	1 267	32	26%
Marge nette producteur	887	22	18%
taux de marge collecteur	25%		
marge brute collecteur	317		
prix de vente collecteur	1 583	40	33%
frais collecteur	0	0	
marge nette collecteur	317	8	7%
coûts distillateur	790	20	16%
Taux de change	40	1	
prix de vente distillateur	3 960	99	82%
marge nette distillateur	1 587	40	33%
coûts exportateur	240	6	5%
Prix FOB	4 840	121	100%
marge nette exportateur	640	16,0	13%
Total marges commerce	957	24	20%
Total coûts commerce	240	6	5%
Revenus producteur + transfo	2473	62	51%
Coûts production + transfo	1170	29	24%