

ENTREPRENEURES DANS L'ÉCONOMIE HAÏTIENNE

Des marchés aux
politiques publiques



Copyright © 2015

Programme des Nations Unies pour le développement en Haïti (PNUD Haïti)

Tous droits réservés. Des extraits de l'information contenue dans ce document peuvent être librement commentés, reproduits ou traduits à des fins de recherche ou d'étude personnelle, mais ne peuvent être ni vendus ni utilisés à des fins commerciales. Toute utilisation de l'information provenant de ce document doit obligatoirement mentionner le PNUD Haïti en tant que source de l'information et reprendre le titre du document. La reproduction ou la traduction de portions plus importantes, ou toute utilisation de l'information qu'il contient à des fins autres qu'éducatives ou non commerciales, est subordonnée à l'obtention préalable d'une autorisation écrite formelle. Toute demande de renseignement ou d'autorisation doit être adressée au programme responsable du document en question.

Les appellations employées et la présentation de l'information dans ce document n'impliquent de la part du PNUD aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) Haïti
MINUSTAH, Log Base (Zone 5), boulevard Toussaint Louverture & Clercine 18
Port-au-Prince, Haïti

Site Internet : www.ht.undp.org
Facebook : [facebook.com/undphaiti](https://www.facebook.com/undphaiti)
Twitter : twitter.com/undphaiti

Crédit photo : PNUD Haïti, Minustah.

Ce document ne peut être vendu.

TABLE DES MATIERES

	PREFACE	x
	AVANT-PROPOS	xii
CHAPITRE 1	LES FEMMES DANS L'ECONOMIE HAÏTIENNE	17
	1.1. « FANM POTO MITAN »?	18
	1.1.1. Du travail des soins au fondement de l'économie	18
	1.1.2. Exclusion des femmes de la sphère marchande, conciliation forcée et absence d'opportunités	20
	Les femmes moins présentes sur les marchés du travail	20
	Des modalités coûteuses de conciliation du travail des soins et du travail marchand	21
	Les femmes sur-chômeuses	21
	1.1.3. Des revenus réels du travail en baisse pour tous, en particulier pour les femmes (2007-2012)	22
	1.2. « MACHANN »?	25
	1.2.1. Productrices dans l'agriculture et commerçantes de la production agricole Les cultivatrices	26
	Les commerçantes itinérantes de produits agricoles: les Madan Sara Nationales	27
	1.2.2. Des femmes dans le commerce de produits non-agricoles Intermédiaires et détaillantes des circuits d'importation formels et informels	28
	Des importatrices informelles ou l'internationalisation des Madan Sara	29
	1.2.3. Des femmes dans la production de biens et de services non-agricoles Ouvrières de la production manufacturière	30
	Productrices de biens agro-alimentaires	30
	Productrices dans les « industries créatives »	31
	Machann manje kwit, restauratrices de rue	34
	1.3. ENJEUX POUR LES POLITIQUES PUBLIQUES	34
	1.3.1. Accroître et diversifier les opportunités d'emploi par-delà les spécialisations genrées	34
	1.3.2. Sortir du sous-emploi	34
	1.3.3. En améliorant l'usage et la gestion des temps des femmes	35
CHAPITRE 2	MARCHES INCLUSIFS, FILIERES ET GENRE	39
	2.1. DES MARCHES INCLUSIFS POUR SORTIR DE LA PAUVRETE	39
	2.1.1. De multiples contraintes	39
	2.1.2. Un éventail multidimensionnel de stratégies	40
	2.1.3. Des politiques publiques pour la construction des marchés	41
	2.2. DES MARCHES AUX FILIERES	42
	2.2.1. Analyser la filière	42
	2.2.2. Des mises à niveau économiques dans les entreprises et les filières	43
	2.3. DE LA DIVERSITE DES RATIONALITES D'ENTREPRISE	46
	2.3.1. Pluralité de rationalités d'entreprises	46
	2.3.2. Formes inédites de concurrence	47

	2.4. MARCHES, FILIERES ET GENRE	47
	2.4.1. Entreprises et entrepreneur(e)s	48
	2.4.2. Marchés et filières, vecteurs des inégalités sociétales de genre	48
	2.4.3. Marchés et filières, vecteurs d'autonomisation des entrepreneurs	49
	2.4.4. De l'analyse genrée des filières et des rationalités d'entreprises	50
	2.5. VERS UNE GRILLE DE STRATEGIES ETENDUE ET GENREE POUR LES POLITIQUES PUBLIQUES	51
CHAPITRE 3	DES JARDINS AUX MARCHES	57
	3.1. LES MADAN SARA DANS LA COMMERCIALISATION DE LA PRODUCTION AGRICOLE	57
	3.1.1. Des Sara rurales aux Sara urbaines	57
	3.1.2. De multiples rôles et activités	58
	3.1.3. Des lacunes à combler	59
	3.2. STRUCTURES DE MARCHE ET FORMATION DES PRIX	61
	3.2.1. Producteurs et Madan Sara Nationales	61
	3.2.2. Marchés ruraux et urbains	62
	3.2.3. Financement: sphère domestique, finance informelle et micro-finance	63
	3.3. RISQUES, CONTRAINTES ET GESTION DES RISQUES	63
	3.3.1. Risques et contraintes dans la production	63
	3.3.2. Risques et contraintes dans la commercialisation	65
	3.3.3. De la gestion des risques et des contraintes	66
	3.4. RATIONALITE(S) DES MADAN SARA NATIONALES	66
	3.4.1. Des hétérogénéités à géométrie variable	66
	3.4.2. Reports de coût sur l'environnement de l'entreprise	66
	3.4.3. Mutualisation des ressources en temps face aux contraintes hors marché	66
	3.5. ENJEUX ET POLITIQUES PUBLIQUES	67
	3.5.1. Moderniser les filières	67
	3.5.2. Cultivateurs/cultivatrices et Madan Sara: modifier les articulations filière par filière	67
	3.5.3. Augmenter la production	68
	3.5.4. Renforcer la fonction de commercialisation et investir dans le transport	68
	3.5.5. Diversifier: adjoindre ou renforcer le maillon agro-alimentaire	69
	3.5.6. Promouvoir l'organisation des MSN	71
CHAPITRE 4	DES IMPORTATIONS PAR ITINERANCE	73
	4.1. LES MADAN SARA INTERNATIONALES DANS L'ECONOMIE HAÏTIENNE	73
	4.1.1. Une large gamme de produits	73
	4.1.2. Du bassin caraïbe à l'Asie	73
	4.1.3. De l'importation à la ré-exportation	74
	4.1.4. De la pyramide des MSI aux circuits de commercialisation	75
	4.1.5. Informalité(s)	75
	4.2. MARCHES, FORMES ET EFFETS DE LA CONCURRENCE	77
	4.2.1. Complémentarité et concurrence destructrice vis-à-vis de l'économie formelle	77
	4.2.2. Une concurrence destructrice à l'égard des activités productives informelles	77
	4.2.3. Une concurrence proliférante dans l'économie informelle	78

	4.3. DU FINANCEMENT DES MADAN SARA INTERNATIONALES	78
	4.3.1. Entre épargne personnelle, famille, usuriers et prêteurs sur gages	78
	4.3.2. L'accès à la microfinance	79
	4.4. ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE ET STRUCTURATION DES MSI	80
	4.4.1. Risques et prise de risques	80
	4.4.2. La « rationalité du spéculateur »	80
	4.4.3. Entre investissement intergénérationnel et accumulation du capital	81
	4.5. ENJEUX ET POLITIQUES PUBLIQUES	81
	4.5.1. Renforcer les capacités	82
	4.5.2. Diversifier vers les activités productives	82
CHAPITRE 5	DES ACTIVITES PRODUCTIVES NON-AGRIcoles	85
	5.1. UNE SELECTION DE BRANCHES D'ACTIVITE	85
	5.2. DRAPO VODOU : DES MISES A NIVEAU EN AMONT, EN AVAL ET DANS LA PRODUCTION	86
	5.2.1. Accès aux intrants de qualité	86
	5.2.2. Nouveaux débouchés et notoriété	90
	5.3. PREPARATION ET VENTE DE NOURRITURE :	
	MISES A NIVEAU DANS LA PRODUCTION ET EN AMONT	90
	5.3.1. Croissance espérée de la valeur ajoutée, santé et environnement	90
	5.3.2. Vers des changements dans les articulations en amont	91
	5.4. « MANBA » : DES MISES A NIVEAU DANS LA PRODUCTION ET LES DEBOUCHES	92
	5.4.1. Une entreprise articulée à un réseau collectif en amont et en aval	92
	5.4.2. Construction de la notoriété et innovation technologique	93
	5.4.3. De la diversification des marchés à la contractualisation de la demande?	93
	5.5. ENJEUX ET POLITIQUES PUBLIQUES	93
CHAPITRE 6	DES MARCHES AUX POLITIQUES PUBLIQUES	97
	6.1. CONSTRUIRE, RENFORCER ENTREPRISES, MARCHES ET FILIERES	97
	6.1.1. Renforcer l'existant, diversifier vers la production	98
	6.1.2. Moduler l'appui aux entreprises selon le type de rationalité	98
	6.1.3. Créer des opportunités de reconversion	98
	6.1.4. Améliorer et accroître les opportunités d'emploi par la formation	99
	6.1.5. Formaliser les entreprises de manière adéquate, graduelle et progressive	101
	6.2. INTEGRER LA PERSPECTIVE DE GENRE	102
	6.2.1. Concilier la modernisation et les intérêts des femmes	103
	6.2.2. Construire l'autonomie des femmes de l'entreprise au ménage	105
	6.2.3. Créer une nouvelle économie des soins	105
	6.3. ARTICULER L'ECONOMIQUE ET LE SOCIAL	106
	6.3.1. Protéger les entrepreneur(e)s contre les risques hors marché	106
	6.3.2. Associer mise à niveau économique et mise à niveau sociale	106
	ANNEXES AU CHAPITRE LES FEMMES DANS L'ECONOMIE HAÏTIENNE	109
	ANNEXES AU CHAPITRE DES JARDINS AUX MARCHES	111
	GLOSSAIRE	116
	BIBLIOGRAPHIE	117

LISTE DES ENCADRÉS

Travail et emploi dans les couples.	Encadré 1	22
Les madan sara dans la filière du riz local.	Encadré 2	58
Importations, exportations et commerçantes itinérantes.	Encadré 3	60
Micro-parcs agro-industriels, genre et madan sara nationales.	Encadré 4	79
La mesure des importations des Madan sara internationales.	Encadré 5	76
De multiples contraintes dans l'artisanat.	Encadré 6	86
Femmes en formation dans les métiers non-traditionnels.	Encadré 7	100
Vers l'éviction des femmes de la commercialisation des produits de la pêche.	Encadré 8	103

LISTE DES FIGURES

Travail des soins (sphère domestique) et travail marchand (emploi) selon le sexe. Distribution des temps de travail par sexe (heures hebdomadaires et en %) 2007-2008. 10 ans et plus.	Figure 1	19
Taux d'activité par classe d'âge quinquennale et par sexe.	Figure 2	21
Grille de stratégies de l'initiative « entreprendre pour tous ».	Figure 3	40
Production de drapo vodou et autres objets décorés: des matières premières aux marchés.	Figure 4	90
Préparation et vente de nourriture: des matières premières aux marchés.	Figure 5	91
Production agro-alimentaire (manba): de l'approvisionnement aux ventes.	Figure 6	92
Étapes technico-commerciales de la récolte du riz au consommateur final.	Figure 7	111
Contraintes affectant la qualité du riz (Artibonite) de la récolte au consommateur final.	Figure 8	112
Circuit de commercialisation des produits agricoles (légumes) de la région de Kenscoff.	Figure 9	113
Circuits de commercialisation du café.	Figure 10	114
Circuits de commercialisation des produits de la pêche dans la Grande-Anse.	Figure 11	115

LISTE DES TABLEAUX

Travail des soins (sphère domestique) et travail marchand (emploi) selon le sexe, distribution des temps de travail par sexe (heures hebdomadaires et en %), 10 ans et plus, 2007-2012.	Tableau 1	19
Taux de chômage ouvert et élargi par sexe et par milieu de résidence (%) 10 ans et plus, 2007-2012.	Tableau 2	22
Revenu d'activité mensuel moyen réel et revenu d'activité mensuel médian réel par sexe (en gourdes) 10 ans et plus, 2007 et 2012.	Tableau 3	24
Taux de sous-emploi (%) selon le type de sous-emploi, 10 ans et plus, 2007 et 2012.	Tableau 4	35
Goulots d'étranglement de la compétitivité et instruments d'intervention.	Tableau 5	45
Grille de stratégies étendue avec perspective de genre pour les politiques publiques.	Tableau 6	53
Travail des soins (sphère domestique) et travail marchand (emploi) selon le sexe (%) 10 ans et plus, 2007-2012.	Tableau 7	109
Taux de chômage élargi a/ et taux de chômage ouvert selon le sexe, par milieu de résidence (en %) 2007.	Tableau 8	109

LISTE DES SIGLES ET ACRONYMES

ACSI	Association des Commerçants du Secteur Informel.
AFUP	Association des Femmes Unies de Pouly.
ANATRAF	Association Nationale des Transformateurs de Fruits.
BID	Banque Interaméricaine de Développement.
BIT	Bureau International du Travail.
CCT	Centres de Collecte et de Tri.
CDC	Centres de Distribution et de Commercialisation.
CIST	Conférence Internationale des Statisticiens du Travail.
DIAL	Développement, Institutions et Mondialisation.
ECVH	Enquête sur les conditions de vie des ménages en Haïti de 2001.
ECVMAS	Enquête sur les Conditions de Vie des Ménages Après le séisme.
EEI	Enquête sur l'Emploi et l'Économie Informelle.
ENARTS	École Nationale des Arts.
FHAPME	Fédération Haïtienne des Petites et Moyennes Entreprises.
GHEKIO	Groupe Haïtien d'Etude du Sarcome de Kaposi et des Infections Opportunistes.
HIMO	Haute Intensité de Main d'œuvre.
IHSI	Institut Haïtien de Statistique et d'Informatique.
IMF	Institutions de Micro Finance.
MARNDR	Ministère de l'Agriculture, des Ressources Naturelles et du Développement Rural.
MCI	Ministère du Commerce et de l'Industrie.
MPME	Micro, Petites et Moyennes Entreprises.
MSN	Madan Sara Nationale.
MSI	Madan Sara Internationale.
MSLR	Madan Sara Locale/Rurale.
MSU	Madan Sara Urbaine.
ONG	Organisations Non Gouvernementales.
OIT	Organisation Internationale du Travail.
OFATMA	Office d'Assurance Accidents du Travail, Maladie et Maternité.
PIB	Produit Intérieur Brut.
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement.
SCN	Système de Comptabilité Nationale.
SGS	Société Générale de Surveillance.
UNCTAD	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement.
ZFC	Zone franche de Colón.

ENTREPRENEURES DANS L'ÉCONOMIE HAÏTIENNE

**Des marchés aux
politiques publiques**

PREFACE

Le PNUD, qui promeut un développement humain durable, s'est toujours tenu aux côtés des femmes dans leur lutte pour l'égalité des sexes et leur autonomisation.

Cet engagement se manifeste en Haïti à travers des programmes de participation politique, notamment dans les processus électoraux, mais également dans des programmes visant leur inclusion économique. Dans cette optique, le PNUD appuie les micro, petites et moyennes entreprises gérées par les femmes, encourage leur formation professionnelle et appuie la création d'emplois inclusifs et décents.

Les efforts en matière d'équité de genre méritent pourtant d'être poursuivis, car les femmes souffrent toujours d'un accès inégal à l'emploi formel et sécurisé, elles sont davantage touchées par le chômage, exercent en grande partie des emplois occasionnels ou saisonniers, et demeurent souvent en marge des activités productives jugées masculines.

Les programmes d'appui doivent également être alimentés par des données actualisées et fiables, en particulier sur les typologies traditionnelles de l'entrepreneuriat haïtien : les madan Sara qui permettent l'acheminement des productions agricoles rurales sur les marchés et les commerçantes itinérantes actives dans l'import de marchandises internationales.

L'engagement du PNUD se prolonge donc naturellement dans la production de connaissances, étape essentielle pour garantir aux femmes un rôle dans le développement et la croissance du pays.

Cette publication offre une vue d'ensemble sur le travail des femmes dans l'économie haïtienne; propose une analyse des entrepreneures et de leurs activités et soulève des pistes de réflexion pour la prise de décision en matière de politiques publiques.

En plus d'avoir prouvé sa contribution à la hausse du PIB dans les pays en développement, l'implication des femmes dans l'économie est un objectif juste garantissant la réalisation des droits humains et un outil de lutte contre la pauvreté. Dans cette optique de développement durable et inclusif, le PNUD espère que cette étude soit utilisée autant par les universitaires pour élargir l'espace des recherches que par les élus lors de l'élaboration de politiques publiques et de projets de développement.



Yvonne Helle,

Directrice principale

Programme des Nations Unies pour développement (PNUD)

AVANT-PROPOS

La présente publication est issue d'un rapport sur les femmes et les marchés inclusifs dans l'économie haïtienne élaboré dans un double objectif: organiser et transmettre des connaissances sur la situation des femmes sur les marchés et identifier les options de politiques publiques pour l'emploi.

Le pari est de fournir, ici, les éléments d'un plaidoyer pour des politiques publiques holistes et intégrées, incorporant une perspective de genre qui vise à créer les conditions de changements graduels et sensibles dans les relations de genre, de l'entreprise au ménage.

Le propos est centré sur les femmes entrepreneures. Par-delà le caractère polysémique du vocable "entrepreneur(e)", le point nodal est que ces femmes assument les risques d'entreprise en engageant leurs ressources financières et, très souvent, leur temps et leur travail, qu'elles soient portées par une logique de survie, une logique de croissance du revenu et de mobilité sociale ou par une logique d'accumulation. Ce parti pris permet d'aborder la diversité des rationalités d'entreprise et des structures organisationnelles, qu'elles relèvent du travail indépendant ou du travail salarié.

La démarche adoptée est exploratoire. L'analyse a été menée sur la base d'études ou d'informations d'accès public ou mises à disposition par le PNUD ainsi que sur des entrevues auprès d'une sélection restreinte d'entrepreneur(e)s et d'institutions de microfinance. Il s'agissait de relire et d'interroger la documentation disponible pour saisir les grands enjeux et leurs déclinaisons genrées.

Par-delà une vue d'ensemble des places des femmes dans l'économie haïtienne, l'ouvrage porte sur les entrepreneures des circuits de distribution interne et d'importation et de quelques activités de production de biens et services non-agricoles. Les premières assurent la commercialisation de la production agricole. Les secondes sont des importatrices itinérantes. Elles ont essaimé au cours des trente dernières années et fait irruption dans l'espace public pour interpellier l'Etat et poser la question de leur intégration dans les organisations patronales. Enfin, celles qui ont fait le pari de la production se retrouvent dans l'agro-alimentaire, la restauration de rue et les industries créatives.

Il faudra des études plus approfondies sur ces entrepreneures, informelles pour la plupart, et sur les cultivatrices dont il est fait mention mais qui demeurent les grandes absentes du présent ouvrage. Il importe aussi d'analyser les entreprises formelles possédées ou dirigées par des femmes qui opèrent dans une large palette d'activités, des industries créatives aux nouvelles technologies de l'information. Dans tous les cas, comparer les hommes et les femmes entrepreneur(e)s et examiner les couples d'entrepreneur(e)s et les articulations entre l'entreprise et la sphère domestique est essentiel.

Nathalie Lamaute-Brisson





Les femmes dans L'ÉCONOMIE HAÏTIENNE

“Fanm Se Poto Mitan: Haïti Woman, the Pillar of Society”¹. Ainsi titre Marie-José N’Zengou-Tayo son article sur l’histoire sociale des femmes haïtiennes de l’après-indépendance aux années quatre-vingt-dix². Cette image de la poutre maîtresse des péristyles vodou, fortement présente dans les représentations de la femme dans le foyer et la famille³, est étendue à l’ensemble de la société. L’image est aussi transposée à d’autres domaines comme le signale le titre d’un film documentaire de Tèt Ansanm Productions sur les ouvrières de l’industrie haïtienne d’assemblage tournée vers l’exportation: “Poto Mitan: Haitian Women, Pillars of the Global economy”⁴. Elle est aussi récupérée pour le plaidoyer en faveur des droits des femmes et des enfants dans la reconstruction post-séisme: une organisation engagée en ce sens est en effet dénommée “PotoFanm+Fi” (“Women and Girls Pillars”).

La métaphore du pilier fonctionne aussi comme une référence obligée dès qu’il s’agit d’aborder le(s) rôle(s) des femmes dans l’économie haïtienne. Les Madan Sara qui commercialisent la production agricole ont été longtemps présentées comme des Poto Mitan de l’économie haïtienne et le sont encore dans des études, des plaidoyers⁵ ou des discours⁶. Il s’agit – et c’est important – de rappeler combien elles sont incontournables en ce qu’elles assument des fonctions essentielles. Il s’agit aussi de valoriser le travail (marchand) des femmes, de rendre hommage. Et ceci, sans tenir compte, dans bien des cas, de la structure de l’économie et des changements survenus au cours des trente dernières années, de la réalité de l’autonomie économique de ces commerçantes, et plus généralement de la situation de l’ensemble des femmes. Mauconduit, Emile et Paul (2013) estiment, dès lors, que le discours à l’œuvre sur la situation des femmes “est plus romantique que pragmatique” si l’on part d’une perspective économique.

¹ “La femme est un Poto Mitan : Femmes haïtiennes, le pilier de la société”.

² N’Zengou-Tayo. 1998.

³ L’usage de l’expression est courant en milieu rural et se réfère principalement au rôle de la femme dans la famille.

⁴ “Poto Mitan : Femmes haïtiennes, pilier de l’économie globale”.

⁵ Voir, par exemple, Oxfam. 2012.

⁶ Voir, par exemple, Pierre Finnigan. 2010.

Il y a bien sûr quelques réserves ou questionnements. Comme le rapporte Charles (2011), l'opinion de Myriam Merlet (décembre 2009)⁷ était que la forte présence des femmes dans quelques secteurs économiques ne signifiait pas qu'elles en tiraient un pouvoir économique réel et une véritable autonomie pour toutes les femmes. Pour Merlet, si les Madan Sara pouvaient négocier de meilleures relations de genre dans le ménage et hors de celui-ci, la majorité d'entre elles dépendaient à des degrés divers des apports de leurs conjoints ou partenaires et se trouvaient toujours sur le mode de la survie⁸. Déjà, en 1986, Neptune-Anglade qui analyse le travail marchand et le travail domestique des femmes pose le problème de la relégation des femmes aux activités les moins rémunératrices et d'une "économie politique de la pauvreté". Mauconduit, Emile et Paul (2013) viennent, plus récemment, poser la question de la place des femmes haïtiennes dans les politiques économiques nationales, question nécessaire à partir du moment où l'on admet que les femmes sont l'épine dorsale de l'économie haïtienne comme l'affirme Rhodes (2001) dans son article intitulé "Haitian Heroines".

Le propos ici est, d'une part, de dresser un panorama du travail des femmes, et d'autre part, d'en tirer les enjeux pour les politiques publiques. Ce panorama part de la prémisse selon laquelle l'économie comprend les activités de production de biens et de services placées à l'intérieur de la frontière de production (marchande) du Système de Comptabilité Nationale (SCN) et celles, non-marchandes, de la sphère domestique⁹. L'analyse se déploie en deux étapes, la première portant sur le travail total (non-marchand et marchand) des femmes et les indices d'exclusion du travail marchand ou de l'emploi, la seconde sur la diversité des insertions dans l'emploi, au-delà de la figure, omniprésente, de la marchande haïtienne.

1.1. « FANM POTO MITAN »?

1.1.1. Du travail des soins au fondement de l'économie

Les femmes haïtiennes travaillent plus que les hommes. Des estimations partielles mais raisonnables¹⁰ indiquent en effet que le temps de travail total (domestique et marchand) assumé par les femmes compte pour plus de 50 % du temps de travail total des hommes et des femmes tant en 2007 (54 %) qu'en 2012 (52 %).

⁷ Charles. 2013. Economiste et militante féministe, d'abord dans la diaspora canado-haïtienne puis en Haïti à partir de 1987.

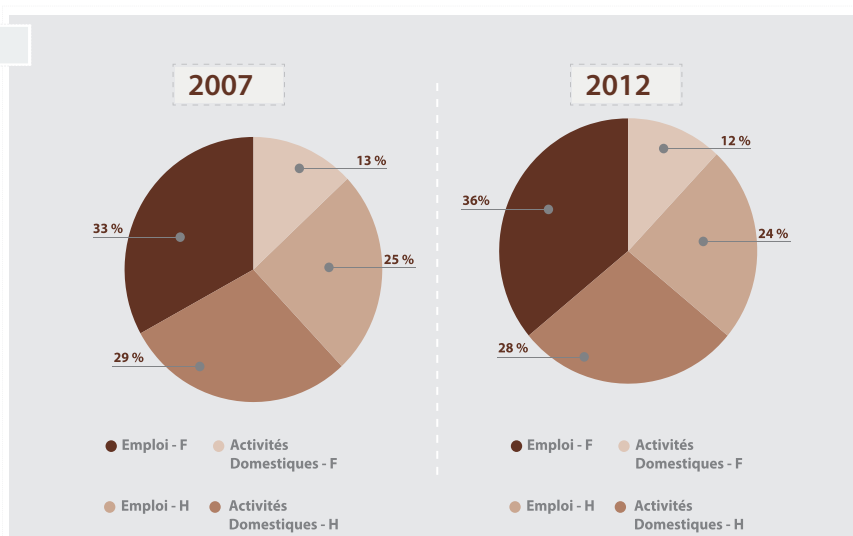
⁸ Charles. 2011.

⁹ Swiebel. 1999, Picchio. 2001, Himmelweit. 2002, Antonopoulos. 2009.
Selon le manuel de comptabilité nationale (Nations Unies. 2007), toutes les activités économiques ne sont pas traitées à l'intérieur de la frontière de la production. En effet, "sont exclus, à l'exception des services de logement occupés par leurs propriétaires et de ceux du personnel domestique rémunéré, tous les services personnels et domestiques qui sont produits à l'intérieur du ménage et consommés par lui, par exemple le nettoyage, la décoration, la cuisine, le soin et l'éducation des enfants, les soins aux personnes malades ou âgées, l'entretien et la réparation des logements et des biens durables, le transport des personnes faisant partie du ménage, etc".
Grâce à la longue maturation des multiples travaux et initiatives des féministes et des institutions nationales et internationales pour le développement des statistiques de genre, un pas a été franchi en 2013 sur les statistiques du travail. La 19ème Conférence Internationale des Statisticiens du Travail (CIST), tenue à Genève en octobre 2013, a en effet débouché sur une résolution sur les statistiques du travail, de l'emploi et du sous-emploi de la force de travail qui change la donne. Cette résolution stipule que le travail recouvre toutes les activités réalisées par les personnes des deux sexes et à tous âges afin de produire de biens ou de fournir des services pour la consommation de tiers ou pour l'autoconsommation.

¹⁰ Ces estimations sont partielles en ce qu'elles ne procèdent pas d'une enquête budget-temps complète, qui couvrirait tous les temps de vie ainsi que la totalité (ou presque) des activités du travail des soins (tâches domestiques et activités interpersonnelles). Elles sont tirées de deux enquêtes emploi réalisées par l'Institut Haïtien de Statistique et d'Informatique (IHSI) en 2007 (Enquête sur l'Emploi et l'Economie Informelle) et en 2012 (Enquête sur les Conditions de Vie après séisme). Les personnes de 10 ans et plus ont été interrogées sur le nombre d'heures de travail dans la sphère domestique et sur le nombre d'heures travaillées dans l'emploi principal. Il convient de signaler que, dans ces deux enquêtes (EEI. 2007 et ECVMAS. 2012), la liste des activités de la sphère domestique inclut le travail communautaire.

Figure 1

Travail des soins (sphère domestique) et travail marchand (emploi) selon le sexe.



Source: DIAL, 2014.

De plus, le temps des femmes est d'abord consacré au travail domestique (autour de 53 % pour les deux années mentionnées tandis que plus de 70 % du temps de travail des hommes est dédié à l'emploi, respectivement 71 % et 75 % en 2007 et 2012)¹¹. Symétriquement, les femmes travaillent deux fois plus de temps que les hommes dans la sphère domestique (28 heures hebdomadaires contre 12 heures en 2012). Au final, le nombre d'heures de travail rémunéré des femmes est clairement inférieur à celui des hommes et ne représente que 43 % du temps total de travail marchand (voir ANNEXE 1, FIGURE 7).

Tableau 1

Travail des soins (sphère domestique) et travail marchand (emploi) selon le sexe. Distribution des temps de travail par sexe (heures hebdomadaires et en %), 10 ans et plus, 2007-2012.

	2007		2012	
Femmes	Heures	%	Heures	%
Activités domestiques	29	53.7	28	53.8
Emploi	25	46.3	24	46.2
Total	54	100.0	52	100.0
Hommes	Heures	%	Heures	%
Activités domestiques	13	28.3	12	25.0
Emploi	33	71.7	36	75.0
Total	46	100.0	48	100.0
Ensemble	Heures	%	Heures	%
Activités domestiques	42	42.0	42	42.0
Emploi	58	58.0	58	58.0
Total	100	100.0	100	200.0

Source: IHESI, ECVMAS, 2012, DIAL, 2014. Calculs propres.

C'est dire l'ampleur de l'exclusion des femmes de la sphère marchande où sont distribués les revenus monétaires en raison, d'abord, de leur assignation au travail domestique.

Le travail domestique est essentiel au fonctionnement de la société et de l'économie. L'économie domestique est constituée des activités de soins aux personnes de tous âges et de toutes conditions, dévolues aux femmes dans la division sexuelle du travail

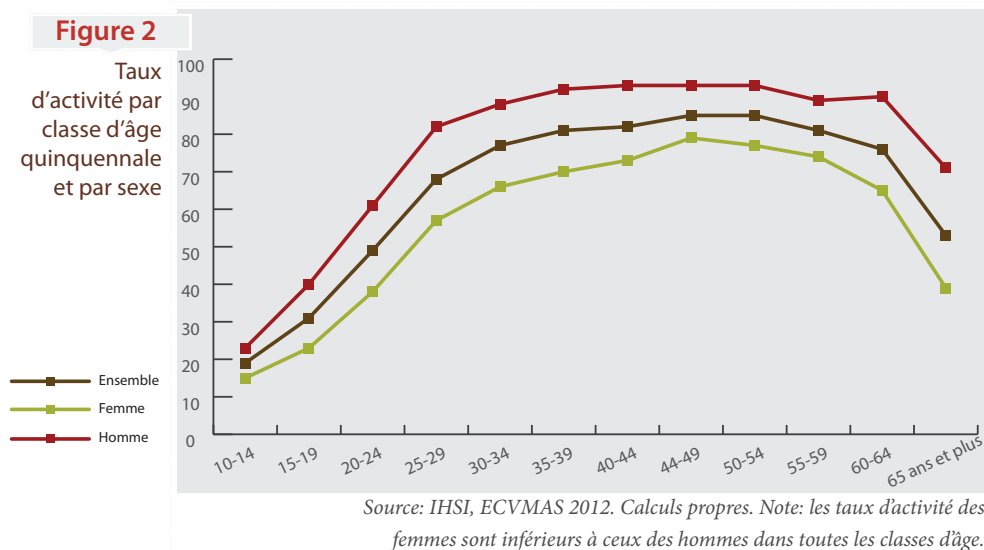
¹¹ Ces données portent sur la population de 10 ans et plus, indépendamment de la situation d'activité ou encore du fait que les personnes occupent ou non un emploi, sont au chômage ou sont classées comme inactives.

traditionnelle. Ces activités, dont la garde des enfants, sont réalisées grâce à la mobilisation d'abord du travail non rémunéré des femmes, l'usage des moyens de production du ménage (espace d'habitation, équipements et installations, capital physique) et des biens et services produits pour l'autoconsommation ou achetés sur les marchés (aliments, éducation, santé, etc.). Le travail des soins inclut les activités de soins proprement dits qui se déploient dans les relations interpersonnelles ainsi que les tâches domestiques comme intrant des interactions relationnelles¹². Ce travail participe, entre autres, de la production des ressources humaines, c'est-à-dire, l'énergie humaine, les capacités, les savoirs et les savoir-faire¹³ aussi bien pour le travail salarié¹⁴ que pour le travail indépendant¹⁵, aussi bien pour l'économie nationale que pour le reste du monde dans le cas des économies exportatrices de main-d'œuvre comme Haïti¹⁶.

1.1.2. Exclusion des femmes de la sphère marchande, conciliation forcée et absence d'opportunités

Les femmes moins présentes sur les marchés du travail

L'exclusion des femmes de la sphère marchande est manifeste à l'analyse des taux d'activité des hommes et des femmes. Les taux d'activité de celles-ci sont généralement inférieurs à ceux des hommes selon les diverses enquêtes auprès des ménages réalisées depuis 1999-2000 par l'Institut Haïtien de Statistique et d'Informatique¹⁷. Plus récemment, le taux d'activité global des personnes âgées de 10 ans et plus a augmenté entre 2007 et 2012, passant de 47,7 % à 56,9 %. Mais, en 2012, les femmes (48,4 %) n'ont pas rattrapé les hommes (66 %). L'écart entre les taux d'activité des uns et des autres est demeuré stable sur la période, avec un ratio hommes/femmes de 1.35 tant en 2007 qu'en 2012.



¹² Albelda, Duffy, Folbre. 2009.

¹³ Bertaux. 1977, Théret. 1992, Picchio.200.1

¹⁴ Picchio. 2001, Folbre. 2006, Rodríguez Enríquez. 2007.

¹⁵ Lamaute-Brisson. 2010. 2013a.

¹⁶ Lamaute-Brisson. 2010.

Ici est soulignée l'une des fonctions économiques du travail des soins: la production et la reproduction de la main-d'œuvre future et actuelle. Plus généralement, le travail des soins produit et reproduit l'ensemble des êtres humains, indépendamment de leur rôle, actuel, à venir ou passé, dans l'économie comme main-d'œuvre ou contribuables (Lamaute-Brisson 2013a).

¹⁷ Lamaute-Brisson. 2012

L'IHSI a réalisé les enquêtes suivantes entre 1999 et 2012: Enquête Budget-Consommation des Ménages 1999-2000 (EBCM 1999-2000), Enquête sur les Conditions de Vie des Ménages en Haïti (ECVH 2001), Enquête sur l'Emploi et l'Economie Informelle (EEI 2007), Enquête sur les conditions de Vie après Séisme (ECVMAS 2012).

Des modalités coûteuses de conciliation du travail des soins et du travail marchand

En 2007, les femmes classées comme « personne au foyer » et se déclarant disponibles pour travailler réclamaient plus fréquemment (49.2 %) que leurs pairs masculins (32.9 %) – fort peu nombreux – la possibilité de travailler à temps partiel¹⁸ (voir annexe 1, tableau 8). Ce qui laisse entendre que la conciliation entre obligations domestiques et travail marchand rémunéré est un problème.

Un problème partiellement « résolu » par celles qui travaillent selon diverses modalités. Le retrait du système d'emploi au moment d'avoir des enfants et d'en prendre soin est peu fréquent si l'on en croit l'allure des courbes d'activité des femmes qui renvoie tendanciellement au modèle d'activité continue. Mais, l'exercice d'une activité économique à domicile ou à proximité de celui-ci, notamment en milieu urbain, est une option choisie par une forte minorité de femmes. Le principal mode de conciliation, notamment en présence d'enfants en bas âge, semble bien être la délégation (partielle ou totale) de la responsabilité du travail des soins (tâches domestiques et garde des enfants) aux enfants¹⁹, aux filles surtout, aux conjoints et aux « chaînes féminines » de prestataires de soins dans les familles élargies ou complexes²⁰. La délégation est également tangible dans l'emploi d'enfants en domesticité non rémunérés²¹, y compris dans des ménages résidant dans des quartiers pauvres²². Le recours aux employées domestiques rémunérées est plus répandu dans les ménages à moyens et hauts revenus, de même que l'achat des services de garde et d'éducation préscolaire. Un autre mécanisme de conciliation est la réduction relative du temps de travail rémunéré sous la contrainte du travail des soins, sous réserve bien sûr de confirmation à l'aide d'une analyse approfondie des heures de travail marchand des femmes qui gèrent la « double journée » en regard de celles des hommes.

Les femmes sur-chômeuses

Bien entendu, l'accès à l'emploi en général pour les femmes dépend des modalités de gestion de la conciliation entre temps de travail domestique et temps de travail marchand et des capacités d'absorption de l'économie. Dans le cas haïtien, il y a insuffisance d'absorption de la main-d'œuvre disponible qui se traduit à la fois par des taux de chômage ouvert (au sens du BIT) et élargi (qui incorpore les inactifs se déclarant disponibles pour travailler) élevés et par l'émigration de la main-d'œuvre, en particulier des ressources humaines qualifiées.

Certes, de 2007 à 2012, les taux de chômage ouvert et élargi ont baissé mais ils demeurent élevés. A l'échelle nationale, le taux de chômage ouvert est de 14.1 % en 2012 (contre 16.8 % en 2007) et le taux de chômage élargi vaut 28.9 % (contre 40.6 % en 2007). Les différenciations selon l'âge, entre jeunes et moins jeunes, selon le sexe et selon le milieu de résidence sont marquées (comme on peut le constater à l'aide du tableau 2). La question de l'absorption se pose en des termes plus vifs pour les femmes puisque leurs taux de chômage sont au-dessus de la moyenne nationale, soit 17.3 % pour le chômage ouvert et 38.3 % pour le chômage élargi.

¹⁸ IHSI. 2010.

¹⁹ Cayemittes. 2012, Lamaute-Brisson. 2014a.

²⁰ Lamaute-Brisson. 2010.

²¹ Sommerfelt. 2002.

²² Smucker, Pierre, Tardieu. 2013.

Tableau 2

Taux de chômage ouvert et élargi par sexe et par milieu de résidence (%) 10 ans et plus, 2007-2012.

	2007		2012	
Taux de chômage ouvert	Homme	Femme	Homme	Femme
Aire métropolitaine	33.5	33.1	23.9	27.2
Autre urbain	18.7	21.6	17.3	23.2
Rural	7.3	12.1	5.2	10.2
Ensemble	14.9	19.2	11.5	17.3
	2007		2012	
Taux de chômage élargi	Homme	Femme	Homme	Femme
Aire métropolitaine	49.1	54.8	33.3	46.2
Autre urbain	38.7	53.4	26.9	48.2
Rural	24.2	44.5	12.3	29.3
Ensemble	32.3	48.7	19.8	38.3

Source: Herrera et al. 2014.

1.1.3. Des revenus réels du travail en baisse pour tous, en particulier pour les femmes (2007-2012)

Encadré 1 Travail et emploi dans les couples

Appréhender le genre comme construction différenciée des rôles et des activités requiert une double analyse des situations individuelles (comparer les hommes et les femmes) et des relations entre hommes et femmes à l'intérieur des espaces de socialisation dont la famille. Celle-ci est approchée dans les enquêtes statistiques par la notion de ménage qui renvoie au regroupement de personnes partageant un même logement et les repas et reconnaissant l'autorité d'une personne alors désignée comme chef de ménage. Quelles sont les relations entre hommes et femmes au sein des ménages en ce qui concerne le travail et l'emploi? Cette question peut être abordée par les relations d'alliance qui déterminent la formation des couples ici constitués du chef/de la cheffe de ménage et de son/sa conjoint(e).

Une première exploration des données de la dernière enquête officielle sur les conditions de vie en Haïti (ECVMAS. 2012.), révèle que plus de quatre chefs de ménage sur dix étaient des femmes en 2012, avec une plus forte présence en milieu urbain (48 % contre 39 % en milieu rural). Si la moitié de ces cheffes de ménage le sont (contre 19 % des chefs), les autres sont en union (mariées ou placées), avec ou sans conjoint cohabitant dans le logement (respectivement 30.6 % et 18.7 %). Il est donc intéressant de comparer les profils des couples où l'homme est classé comme chef de ménage et ceux des couples où la femme est considérée comme cheffe de ménage.

Parmi les couples où le chef de ménage est un homme, les couples bi-actifs, où les deux conjoints exercent un emploi, comptent pour une courte majorité (53.2 %) et le modèle de l'homme gagne-pain et de la conjointe sans emploi vient, loin derrière, en second rang (25.8 % contre 21.1 % pour l'ensemble des couples). Par contraste, les couples bi-actifs sont moins fréquents lorsque le chef est une femme (45.3 %), avec une forte présence d'un modèle où la cheffe est sans emploi et son conjoint exerce un emploi (35.8 % et 13.4 % dans l'ensemble des couples).

Des différences plutôt marquées apparaissent selon le milieu de résidence. Dans les couples des chefs de ménage, les couples bi-actifs sont majoritaires en milieu rural (62.8 %) et constituent une forte minorité en milieu urbain (40.8 %). Dans les couples des cheffes de ménage, c'est le modèle de la cheffe sans emploi avec conjoint occupé qui vient en premier rang (41.2 %) en milieu urbain, avant les couples bi-actifs (33.3 %).

La division sexuelle du travail dans les couples bi-actifs, quel que soit le sexe du chef de ménage, traduit l'assignation des femmes au travail des soins et confirme donc le cumul de ce travail et du travail dans l'emploi. En effet, la conjointe consacre 21 heures par semaine au travail domestique (32 heures de travail marchand) contre 8 heures pour le chef de ménage (34 heures dans l'emploi) contre 5 heures pour son conjoint (44 heures dans l'emploi). A souligner que le nombre d'heures dans l'emploi des femmes en couple, conjointes ou cheffes de ménage, est toujours inférieur à celui des hommes, chefs de ménage ou conjoints. A rémunération horaire égale – c'est une hypothèse – les femmes gagneraient donc moins que les hommes.

Quant au modèle de la cheffe sans emploi et de son conjoint occupé, il rejoint celui de l'homme gagne-pain et de la conjointe sans emploi. En effet, la cheffe et la conjointe sans emploi s'adonnent au travail domestique durant, respectivement, 21 heures et 23 heures par semaine (contre 4 et 7 heures). Elles sont, a priori, prises entre les obstacles à la conciliation et le manque d'opportunités d'emploi.

Pour revenir aux couples bi-actifs, les emplois occupés par les femmes ne sont pas nécessairement un levier suffisant pour leur autonomisation économique. Ainsi, lorsque le chef est un travailleur à compte propre, la conjointe occupée est une aide familiale (ou classée comme telle) dans la majorité des cas (54 %), surtout en milieu rural. Or il n'y a pas de revenus en propre associés au statut d'aide familial (ou le revenu effectivement perçu est très faible). Ce modèle diffère sensiblement du couple bi-actif mis au jour sur la base de l'Enquête sur les Conditions de Vie des ménages en Haïti (ECVH. 2001.) où les conjointes des chefs de ménage étaient établies à leur propre compte²³.

Plusieurs enjeux se dessinent à partir de ce qui précède: élargir les opportunités (y compris en matière de conciliation du travail des soins et du travail dans l'emploi) pour une plus forte fréquence de couples bi-actifs, pour que les femmes accèdent à un emploi salarié ou à compte propre favorisant une plus grande autonomie en regard des limites imposées par le statut d'aide familial, et que se forment ainsi des ménages à deux apporteurs de revenu plutôt qu'un seul. ■

Source: Elaboration propre, à partir de Lamaute-Brisson. 2014b et Lamaute-Brisson. 2012.

La baisse des taux de chômage s'est produite au prix de l'insertion dans des emplois mal rémunérés en termes de pouvoir d'achat et de l'accroissement des inégalités des revenus du travail.

La récente enquête sur les conditions de vie après le séisme²⁴ indique, en première analyse, que le revenu mensuel moyen tiré de l'emploi principal s'élève, en 2012, à 3 970 gourdes

²³ Lamaute-Brisson. 2012.

La structure de l'emploi révélée par l'ECVMAS 2012 se caractérise par une forte présence des aides familiaux, apprentis et stagiaires (27%) alors que ce type de main-d'oeuvre n'occupait que 9% environ des emplois en 2007 (EEI 2007). Cette forte poussée de la catégorie des aides familiaux peut être discutée. Pour des éclaircissements sur les différences entre les méthodologies mises en place en 2007 et en 2012 et sur le profil socio-économique des aides familiaux en 2012 (54% d'entre eux sont des femmes), se reporter à l'annexe C de Herrera et al. (2014).

²⁴ ECVMAS. 2012.

pour les femmes contre 5 460 gourdes pour les hommes²⁵. Par surcroît, les évolutions des revenus des hommes et des femmes observées entre 2007 et 2012 divergent. Alors que le revenu mensuel moyen de l'emploi principal augmente pour les hommes (+7.3 %), celui des femmes recule (-3.6 %). Ces évolutions traduisent d'un côté une amélioration toute relative de la situation des hommes au-dessus du revenu mensuel médian qui diminue de 57 % pour les deux sexes et, de l'autre, une détérioration plus marquée de celle des femmes (avec une baisse de 65 % de leur revenu médian).

Mais l'enjeu est de démontrer que ceci relève bien des inégalités de genre, en isolant les divers facteurs qui influent sur le niveau des revenus, y compris les secteurs institutionnel et les milieux de résidence. Car les revenus mensuels du travail, moyen et médian, ont surtout régressé dans l'agriculture fortement présente en milieu rural (respectivement -46 % et -75 %) et dans les établissements économiques informels²⁶ en grande partie urbains (respectivement - 11.1 % et -26.3 %)²⁷.

Tableau 3		2007	2012	Evolution (%)
Revenu d'activité mensuel moyen réel et revenu d'activité mensuel médian réel par sexe en 2007 et 2012 (en gourdes) 10 ans et plus	Revenu d'activité mensuel moyen			
	Hommes	5090	5460	0.073
	Femmes	4120	3970	-0.036
	Ensemble	4660	4830	0.036
		2007	2012	Evolution (%)
	Revenu d'activité mensuel médian			
	Hommes	5090	5460	-0.483
	Femmes	4120	3970	-0.654
	Ensemble	4660	4830	-0.573

Source: DIAL. 2014.

Une telle démarche a conduit Verner (2008) à dresser un portrait mitigé sur la base de l'enquête sur les conditions de vie des ménages en Haïti de 2001 (ECVH 2001). En 2001, les revenus des femmes étaient, toutes choses égales par ailleurs, plus élevés que ceux des hommes à partir de la médiane en milieu urbain, à l'inverse du milieu rural. Pour cette auteure, ceci tiendrait en partie au fait que les femmes en milieu rural choisissent d'occuper des emplois leur permettant d'opérer une gestion flexible de leur temps, notamment en ayant moins d'heures de travail que les hommes. Des différences de qualification, non mesurées, entreraient également en ligne de compte. Reste qu'aucune explication n'est envisagée pour l'avantage observé en faveur des femmes en milieu urbain.

Dans la mesure où le travail des soins assumé d'abord par les femmes est financé par les revenus, la baisse des revenus réels du travail pose problème puisqu'elle implique une réduction des opportunités de bien-être des personnes et, dans certains cas, une forme de compensation par l'ajustement du travail domestique pour contenir cette réduction. Ceci suppose évidemment que les ménages ne dépendent que des revenus du travail. Autrement, si la baisse des revenus du travail réels est compensée par un accroissement de même ampleur des revenus de transfert, plus précisément des transferts des travailleurs émigrés en termes réels, le niveau de vie peut être maintenu. Evidemment tous les ménages n'ont pas

²⁵ DIAL. 2014.

²⁶ Il s'agit des établissements non-enregistrés auprès de l'Etat ou enregistrés mais sans tenue de livres comptables.

²⁷ Il faut souligner que les données publiées sur les revenus du travail (revenu du mois précédant l'enquête) déclarés dans le cadre de l'ECVMAS 2012 englobent les revenus nuls correspondant principalement aux aides familiaux, stagiaires et apprentis non rémunérés. Or le taux d'activité augmente en partie grâce à l'insertion accrue des aides familiaux (femmes et hommes).

accès aux transferts des émigrés et il n'est pas évident que la compensation se produise chez tous ceux qui en bénéficient²⁸.

Au final, si la métaphore de la femme *poto mitan* peut valoir pour la prise en charge du travail des soins, la relégation de la majorité des femmes à la sphère domestique (52 %) - et donc l'absence d'accès à l'emploi qui lui est associée - et le sur-chômage des femmes amènent à poser la question de la robustesse du pilier (domestique, s'entend). Il faudra, bien entendu, analyser la structure des revenus déclarés et examiner les relations entre transferts des émigrés et offre de travail des femmes.

Pour les femmes qui exercent un emploi et qui sont le principal apporteur de revenus du ménage grâce à cet emploi, une question demeure ouverte: quel est le niveau de vie atteint, avec ou sans conjoint ? De même, pour celles qui occupent un emploi mais dont le revenu d'activité n'est qu'un revenu d'appoint (par rapport à celui du conjoint ou aux autres revenus déclarés dans le ménage), à quelles conditions font-elles office de pilier ? Lorsque le revenu perçu assure l'alimentation au quotidien ou intervient à point nommé pour faire face à tel ou tel besoin?²⁹

1.2. « MACHANN »?³⁰

La représentation la plus immédiate et la plus courante des femmes dans l'emploi en Haïti, quelle que soit la discipline, y compris dans les arts visuels (peinture, sculpture, photographie), est celle de la marchande, des marchandes³¹. Les femmes sont certes très nombreuses dans le commerce qui constitue, selon les statistiques de l'emploi disponibles depuis les années 2000, leur branche « de prédilection » par comparaison avec la distribution des hommes selon la branche d'activité.

Hormis la présence, mal mesurée, des femmes dans l'agriculture et la commercialisation de produits agricoles, ceci reflète pour partie la tertiairisation de l'économie haïtienne à l'œuvre depuis les années quatre-vingt. Liée à la progression de l'urbanisation, celle-ci s'est déployée sur fond d'affaiblissement des capacités productives dans l'agriculture³² et d'exportation de la main-d'œuvre dont les transferts monétaires financent aujourd'hui la consommation des ménages et les importations³³. Entre ces deux phénomènes, l'informalisation croissante de l'emploi urbain³⁴ est manifeste et l'emploi informel³⁵ demeure en 2012 un marqueur central en milieu urbain³⁶. Les femmes y sont très présentes. En 2007, les trois quarts des femmes ayant un emploi travaillaient dans le secteur informel – ensemble des établissements

²⁸ Les transferts des émigrés ont augmenté de 1.369 à 1.977 milliard de dollars entre 2008 et 2014 selon la BRH. 2015 et sont déterminants dans le financement de la consommation des ménages et de leurs dépenses d'investissement (logement).

²⁹ Ces questions devraient faire l'objet d'une étude approfondie, en couvrant l'ensemble des revenus (revenus d'activité, transferts entre ménages, revenus du patrimoine, etc.).

³⁰ Marchandes?

³¹ Pour une réflexion à ce sujet, voir Charles. 2011.

³² En raison notamment des politiques de libéralisation commerciale initiées en 1987 (Couharde. 2005) et menées sans appui au renforcement de l'offre.

³³ La production nationale ne suffit pas à satisfaire la demande interne : à prix constants, les importations représentent plus de 50 % de l'offre globale depuis 2000 (autour 60 % entre 2008-2009 et 2012-2013). De plus, les exportations ne "financent" en moyenne que 27 % des importations, toujours à prix constants, entre 2008-2009 et 2012-2013. Ce portrait est fondé sur les statistiques officielles qui ne prennent pas en compte la contribution des activités économiques informelles prédominantes en milieu urbain.

³⁴ Lamaute-Brisson. 2005, IHSI. 2010.

³⁵ L'emploi informel (hors agriculture) regroupe les emplois créés dans les établissements économiques informels, ceux qui, relevant des établissements formels, ne correspondent pas aux normes légales régissant la gestion des salariés dont celles de protection sociale et les emplois des personnels domestiques recrutés par des ménages. Dans le cas haïtien, la première catégorie est largement majoritaire.

³⁶ A l'échelle nationale, l'emploi du secteur informel a reculé passant de 57 % à 45 % de l'emploi total suite à une progression de l'emploi agricole (et particulièrement une forte poussée des aides familiaux agricoles et plus précisément des aides à faible volume de travail, soit moins de 15 heures par semaine) et à l'augmentation de l'emploi privé formel (qui passe de 2 % à 5 %) qui serait liée aux activités dites de reconstruction.

économiques non-enregistrés auprès de l'Etat – contre 39 % des hommes. Et, six actifs de ces établissements informels sur dix étaient des femmes. On les retrouve aussi bien dans les circuits de commercialisation interne que dans les circuits d'importation informels de la « globalisation par le bas »³⁷.

La tertiairisation a aussi pris la forme de l'expansion du secteur bancaire et financier et des activités liées aux nouvelles technologies de l'information et de la communication, avec des processus d'articulation entre le formel et l'informel (par exemple l'investissement des groupes bancaires dans la microfinance permet de financer des entreprises informelles). Si ces nouvelles branches sont peu connues, on peut souligner les services bancaires où les femmes sont nombreuses. Encore faut-il prendre la bonne mesure du plafond de verre aux échelons les plus élevés de la hiérarchie.

La présence des femmes dans ces services comme dans d'autres branches d'activité est insuffisamment captée par les statistiques de l'emploi basées sur les enquêtes auprès des ménages. Outre la prédominance numérique de celles qui font le commerce, il faut peut-être interroger la pertinence et l'application des nomenclatures retenues. On sait en tout cas que les femmes sont aussi dans l'industrie d'assemblage axée sur l'exportation, dans la production de biens et de services non-agricoles, notamment la transformation agro-alimentaire destinée d'abord au marché local, l'artisanat et plus généralement les industries créatives³⁸ où quelques processus de modernisation et de diversification se sont enclenchés au cours des vingt dernières années.

Bien plus, les récits de vie, glanés ici et là dans les publications (écrites ou multimédia) des ONG ou des projets financés par les bailleurs de fonds, dans les archives du concours « Entrepreneur de l'année » de DIGICEL permettent à la fois de confirmer des trajectoires traditionnelles – dans la mesure où elles suivent les lignes de la segmentation de l'emploi selon le sexe – mais aussi de faire ressortir des spécialisations innovantes.

1.2.1. Productrices dans l'agriculture et commerçantes de la production agricole

Les cultivatrices

Selon le dernier recensement général de l'agriculture³⁹, on est en présence d'une agriculture paysanne largement destinée au marché où l'emportent les exploitations de très petite taille (0.72 carreau de terre ou 0.92 ha en moyenne, avec environ 1.8 parcelles⁴⁰), avec une production agricole relativement diversifiée sur le mode du « grappillage »⁴¹. Ces exploitations font l'objet d'un faire-valoir direct en grande majorité, mobilisent principalement une main-d'œuvre familiale, ont recours à une technologie rudimentaire et ont un accès très limité au crédit institutionnel.

³⁷ Alba. 2011.

³⁸ UNCTAD, UNDP. 2010.

Selon la CNUCED et le PNUD (2010), les industries créatives sont les cycles de création, production et distribution de biens et services dont les inputs primaires sont la créativité et le capital intellectuel. Elles constituent un jeu d'activités fondées sur la connaissance, focalisées de manière non exclusive sur les arts et potentiellement génératrices de revenus sur la base du commerce et des droits de propriété intellectuelle. Elles comprennent des produits tangibles et des services intellectuels ou artistiques intangibles, porteurs d'un contenu créatif, d'une valeur économique et des objectifs de marché. Elles se placent au carrefour des secteurs d'artisanat, de services et d'industries et elles constituent un nouveau secteur dynamique dans le commerce international.

³⁹ RGA 2008-2009.

⁴⁰ Avec des inégalités dans la distribution qu'il convient de garder à l'esprit : 73.9 % des exploitations comptant moins de un carreau (1,29 ha) occupent seulement 53.3 % de la surface agricole utile contre 46 % pour les 26.1% des exploitations ayant une surface supérieure à 1ha29.

⁴¹ Anglade. 1990.

Le "grappillage" est la combinaison de plusieurs espèces par associations culturales et rotations de cycles sauf dans les zones de grande spécialisation comme l'Archaie pour la production de bananes ou l'Artibonite pour la production de riz.

Dans ce cadre, les tâches dévolues aux femmes en couple en milieu agricole consistent, selon des recherches anthropologiques, à planter, collecter les produits au jour le jour et au moment des récoltes saisonnières qui sont du domaine exclusif des femmes. Les femmes se chargent aussi recouvrir les trous et de collecter les débris du jaden (de la parcelle) lorsque les hommes sont là pour le binage⁴². Les femmes assurent le fonctionnement quotidien des exploitations agricoles grâce à leur flexibilité : le cas échéant, et cela arrive souvent, elles assument des tâches portées par les hommes : elles sarclent les jardins, s'occupent du bétail et collectent le bois de feu⁴³.

En première estimation, selon les résultats publiés du RGA 2008-2009, la main-d'œuvre familiale et salariale des exploitations agricoles serait constituée de femmes à hauteur de 44 %. Mais celles-ci n'auraient contribué que pour 15.2 % du temps de travail (exprimé en « personnes-jour ») investi dans la campagne agricole de mars 2008 à février 2009. Évidemment, il faudrait évaluer la pertinence de l'instrument de collecte et, plus spécifiquement, mesurer l'apport des femmes sur les exploitations dont on considère qu'elles sont dirigées uniquement par des hommes.

Mais il y a aussi les exploitations dont les chefs sont des femmes. Selon le RGA 2008-2009, un quart des chefs d'exploitation sont des femmes, avec une exploitation de moins de un hectare en moyenne (0.74 ha contre 0.99 ha pour les hommes⁴⁴). La notion d'exploitation retenue – celle d'une unité économique à décideur unique – fait toutefois écran aux cas où il y a bien co-exploitation, c'est-à-dire partage de la prise de décision entre les membres du couple où l'homme est déclaré chef d'exploitation⁴⁵. L'hypothèse de la co-exploitation est a priori plausible, sachant que les femmes sont souvent responsables de la récolte, de la distribution de celle-ci entre la part qui va au marché et celle réservée à l'autoconsommation.

Enfin, les informations manquent sur l'existence éventuelle d'une brèche de genre en ce qui concerne la productivité agricole. On sait que le secteur agricole représente 21.5 % du PIB en 2012-2013 (à prix constants de 1986-1987) contre un peu moins de 35 % en 1991-1992⁴⁶, cette baisse reflétant pour une part une diminution des rendements. Il est vrai qu'en parallèle divers projets ont été mis en œuvre pour augmenter les rendements et, qu'en principe, une approche genre a été mise en œuvre, tout au moins des formations destinées (aussi) aux femmes agricultrices⁴⁷.

Les commerçantes itinérantes de produits agricoles : les Madan Sara Nationales

L'atomisation des producteurs agricoles et le manque d'infrastructures de stockage et de transport créent la double fonction de regroupement de la production et d'itinérance qu'assument les femmes haïtiennes, des jardins aux marchés. Les Madan Sara⁴⁸ assurent la distribution de la production agricole nationale en se déplaçant soit à l'intérieur des provinces, soit entre les marchés ruraux et les marchés urbains, ceux de Port-au-Prince notamment, en reliant les divers microclimats entre eux.

⁴² Schwartz. 2000.

⁴³ Ibid.

⁴⁴ Sous réserve de vérification d'une différence statistiquement significative entre ces deux superficies.

⁴⁵ Lamaute-Brisson. 2013b.

⁴⁶ La mesure officielle de la production agricole est encore insuffisante en raison des caractéristiques propres au fonctionnement de l'agriculture et des circuits de commercialisation, y compris en raison des exportations non déclarées de produits agricoles vers la République Dominicaine.

⁴⁷ Voir par exemple les projets liés au programme Feed the Future / Winner de l'USAID ou les projets d'appui à l'agriculture d'OXFAM.

⁴⁸ Le vocable Madan Sara est le nom donné à un oiseau migratoire qui piaille beaucoup et est toujours en quête d'aliments qu'il finit par trouver, où que ce soit (se reporter à Murray et Alvarez. 1975).

La présence des femmes dans la commercialisation des produits agricoles (et par extension des produits agricoles/alimentaires importés) a des racines historiques. Les femmes esclaves sont en effet engagées dans le commerce des vivres et dans la production sur les « places-à-vivres » de la colonie de Saint-Domingue⁴⁹. Ce rôle d'intermédiaire s'est largement pérennisé pour les femmes⁵⁰, au point que les études disponibles laissent dans l'ombre la minorité d'hommes qui l'assument⁵¹ ainsi que les circuits ou segments de circuits où les hommes prédominent, à l'exception sans doute de celles sur la filière riz local⁵², la filière café⁵³ et sur la filière pêche dans les départements de la Grande-Anse et de Nippes⁵⁴.

Les informations manquent ici sur le nombre actuel de Madan Sara Nationales (MSN) pour chacune des filières où elles interviennent, comme d'ailleurs sur le nombre de détaillantes. On sait peu de choses sur les niveaux de vie de ces différentes catégories d'agents de commercialisation et les degrés d'autonomie économique qui y sont associés. Mais il est tout à fait raisonnable de penser que les circuits de commercialisation se sont « élargis » à la base, depuis la deuxième moitié des années quatre-vingt avec la multiplication de commerçantes à très petite échelle d'activité⁵⁵.

1.2.2. Des femmes dans le commerce de produits non-agricoles

Intermédiaires et détaillantes des circuits d'importation formels et informels

Les commerçantes informelles sont, pour une bonne part, des intermédiaires qui, à différents échelons mais avec une forte prédominance du commerce de détail, contribuent à la distribution de produits agricoles et de biens manufacturés, alimentaires ou non-alimentaires. A noter qu'en 2007 les détaillant(e)s étaient fortement spécialisé(e)s sur les biens alimentaires en milieu rural (62 %), tandis que leur distribution était moins polarisée entre produits alimentaires et produits non-alimentaires en milieu urbain, avec notamment 38,8 % de détaillant(e)s de produits alimentaires dans l'Aire Métropolitaine⁵⁶.

Connaissant les limites de la production nationale, une bonne part des détaillantes se trouvent être le relais des importateurs formels et des importateurs informels vers la grande majorité des consommateurs, portées par une logique de proximité (vente à domicile ou sur les petits marchés pour une clientèle de quartier, commerce ambulant pour se rapprocher des consommateurs, ou vente sur la voie publique par opposition à la vente dans les grands marchés publics où se regroupent de préférence les grossistes).

⁴⁹ Saint-Louis. 1999.

Haïti n'est pas un cas isolé. On retrouve les femmes dans les circuits de commercialisation dans d'autres pays de la Caraïbe (Mintz. 1955, 1964, 1967, 1971a 1974, Lagro. 1990, Lagro et Plotkin. 1990, Mantz. 2007), à l'exception de la République Dominicaine où c'est un système de transport par camion dominé par des hommes (propriétaires des véhicules et chauffeurs) qui assure la liaison entre la production agricole dominicaine et les consommateurs ou entre les producteurs et les magasins de quartier (Schwartz. 2012).

⁵⁰ Underwood. 1960, Mintz. 1961, Locher. 1974, Neptune Anglade. 1986.

⁵¹ Pierre, Paul. 2002.

⁵² CJ Consultants. 2012.

⁵³ Banque Mondiale. 2010.

⁵⁴ Schwartz. 2013.

⁵⁵ Cette prolifération n'est pas infinie. La proportion de nouveaux petits commerces qui n'ont pu s'installer dans la durée n'est pas connue, mais il semble bien que les échecs ne sont pas rares.

⁵⁶ IHSI. 2010.

Des importatrices informelles ou l'internationalisation des Madan Sara

Les commerçantes haïtiennes qui partent s'approvisionner à l'étranger pour revendre sur les marchés haïtiens sont une figure ancienne. Déjà dans les années soixante, des femmes de la « classe moyenne » se rendaient à Curaçao, Cuba et Puerto Rico pour y acheter produits vestimentaires, chaussures et autres produits textiles, avaient des magasins en ville et géraient un ou plusieurs réseaux de marchandes locales à Port-au-Prince ou dans les villes de province⁵⁷. Plotkin (1989) les appelle, par analogie sans doute aux commerçantes itinérantes de produits agricoles, Madan Sara, en précisant bien sûr qu'il s'agit de commerçantes internationales. Ceci dit, l'expression *komèsan vwayajè* est utilisée pour désigner les importatrices et les importateurs itinérants, avec l'idée implicite que le voyage met en relation le pays et le reste du monde.

Cette figure change au fil du temps. A la fin des années quatre-vingt, Plotkin laisse entendre que la population des Madan Sara internationales (MSI) qui comptait des employées du secteur public et du secteur privé s'est élargie aux femmes d'origine populaire (travailleuses de l'industrie d'assemblage, commerçantes informelles travaillant sur le marché interne) opérant à petite échelle⁵⁸. Ce, dans un contexte d'informalisation croissante de l'économie haïtienne et d'expansion des activités illicites (grande contrebande et trafic de drogue).

Vingt ans plus tard, on est passé des suitcase traders aux importatrices de gros qui font rentrer des containers entiers de marchandises, avec des trajectoires de mobilité sociale ascendante non négligeables. Les MSI de grande taille sont appelées limena.

La géographie de ce commerce international est en train de se modifier avec l'émergence de la Chine comme pays d'importation et la diminution des transactions, en volume et en valeur, entre Haïti et Panamá. Des MSI s'aventurent aujourd'hui jusqu'au Vietnam ou en Inde⁵⁹. Par ailleurs, ce commerce serait moins exclusivement une activité de prédilection des femmes que par le passé⁶⁰. Déjà, en 1989, Plotkin mentionne la présence d'hommes parmi les MSI, puis Lagro et Plotkin analysent, en 1990, un échantillon de MSI haïtiennes des deux sexes à Curaçao.

1.2.3. Des femmes dans la production de biens et de services non-agricoles

Ouvrières de la production manufacturière

Les femmes comptaient, en 2013, pour deux tiers des salariés (plus de 30 000) des industries du textile et du vêtement haïtiennes⁶¹, principale source des revenus d'exportation (91 %) enregistrés en 2013. Ceci vient confirmer une tendance ancienne et répandue à l'échelle internationale. La préférence des employeurs de ce type d'industrie pour la main-d'œuvre féminine est connue. Elle est classée comme moins chère, considérée comme plus disciplinée.

⁵⁷ L'on rapporte que plusieurs d'entre elles avaient même pignon sur rue au centre-ville de Port-au-Prince, notamment à la rue des Césars et la rue Traversière.

⁵⁸ Plotkin. 1989.

Ce phénomène est loin d'être propre à Haïti. On retrouve en effet des « importateurs commerciaux informels » en Jamaïque et en Guyane (Ulysse. 2008; Franklin. 2010; Hosein, Franklin et Persaud. 2012). Des commerçants en provenance de la République Dominicaine ont été identifiés et interviewés à Curaçao au début des années quatre-vingt-dix (Lagro et Plotkin. 1990). De plus, il faut considérer le cas particulier des MSI haïtiennes qui se sont progressivement établies dans les Antilles françaises, en Guadeloupe notamment. Certaines sont parvenues à établir des magasins en Guadeloupe.

⁵⁹ Quelques cas atypiques ont été observés pour d'autres pays comme l'Argentine, le Brésil ou la Hollande.

⁶⁰ Les entrevues récentes avec quelques institutions de microfinance indiquent également que des MSI de sexe masculin sont bel et bien présents dans leur clientèle.

⁶¹ Better Work. 2014.

On lui prête aussi une plus grande endurance dans le travail monotone⁶².

Productrices de biens agro-alimentaires

Les femmes sont engagées dans la transformation des produits agricoles locaux, en prolongement des compétences acquises dans le cadre de leur assignation à la sphère domestique, et ceci à destination du marché local principalement. La palette de produits semble être restreinte (confiture, beurre d'arachide ou mamba, cassave ou pain de manioc, boissons alcoolisées), mais il y a quelques innovations dans les processus productifs (incorporation de nouvelles technologies, utilisation de variétés particulières, nouvelles recettes).

La production agro-alimentaire portée par les femmes est menée à plusieurs échelles, soit individuellement, et souvent dans des conditions technologiques peu performantes, soit dans le cadre de regroupements ou coopératives. Un annuaire des coopératives serait sans aucun doute le bienvenu, avec des informations sur les produits, le chiffre d'affaires, les volumes produits, les innovations de tous ordres, y compris en termes de marchés desservis et les opportunités. Des coopératives mixtes ou des coopératives regroupant uniquement des femmes ont pu accéder à de nouveaux marchés sur la base de la mise en relation des programmes d'aide alimentaire des bailleurs de fonds et des coopératives⁶³.

Productrices dans les industries créatives

Enfin, on retrouve des femmes sur l'éventail des industries créatives, de l'artisanat aux créations fonctionnelles⁶⁴ qui incluent, entre autres, la mode et les nouveaux médias. Les activités liées à la mode (au sens large) ont acquis une visibilité certaine. Alors que les couturières (et les tailleurs) ont quasiment disparu suite à la forte concurrence des vêtements d'occasion (friperie) importés (sauf sur certains créneaux comme la production d'uniformes), des entreprises de haute couture (articulant souvent les fonctions de conception et de façonnier) dirigées par des femmes se sont développées et ont gagné pignon sur rue. Il en est de même pour des entreprises de fabrication de bijoux, chaussures et autres accessoires. Ce groupe est très hétérogène car il englobe des entreprises desservant les segments à hauts revenus et d'autres qui n'ont accès qu'à des marchés relativement restreints.

Dans l'artisanat, il semble que les femmes se situent encore largement à l'intérieur des frontières de genre traditionnelles. D'une part, une étude sur la situation de l'artisanat dans l'après-séisme⁶⁵ indique que l'accès des femmes à l'emploi dans les entreprises spécialisées et formelles est limité dans la mesure où celles-ci emploient, en tout cas dans la fabrication d'objets en métal (et fer découpé) ou en papier mâché, principalement des adultes et des adolescents de sexe masculin qui sont souvent les fils des artisans adultes. L'emploi des femmes par sous-traitance, en laissant celles-ci travailler à domicile, semble être plus fréquent que leur présence dans les ateliers. D'autre part, si l'on se réfère à l'examen, encore anecdotique, des foires de commercialisation focalisées sur les entreprises créées, dirigées, possédées par des femmes, il apparaît que celles-ci sont davantage présentes dans les tissus,

⁶² Gender Action. 2013.

Pour une description multidimensionnelle de la situation récente des femmes dans l'industrie d'assemblage en Haïti. Le rapport Gender Action. 2013 souligne, par exemple, sur la base du suivi opéré par Better Work, comment le non-respect des normes du travail décent est loin d'être neutre dans le cadre de la perspective de genre, qu'il s'agisse du non-paiement des congés-maternité (ce qui accroît la vulnérabilité économique des femmes), de l'absence d'assistance médicale, du principe de non-discrimination, ou encore des pratiques de harcèlement sexuel et du travail supplémentaire forcé (qui accroît donc la charge de travail et rend plus difficile la conciliation entre le travail marchand et le travail domestique).

⁶³ Voir par exemple Masciarelli. 2012.

⁶⁴ UNCTAD, UNDP. 2010.

⁶⁵ Brandaid, CHF International. 2010

broderies, nappes, etc. que dans le métal découpé ou la fabrication de meubles par exemple. Les transgressions sont encore rares, comme celle par exemple d'une femme travaillant dans la production d'objets en métal découpé (voir Portrait).

Machann manje kwit, restauratrices de rue

Les femmes ont largement investi la restauration de rue. Celle-ci est devenue un fait urbain incontournable, surtout au cours des années 1990. La comparaison des enquêtes budget-consommation réalisées en 1986-1987 et en 1999-2000 par l'Institut Haïtien de Statistique et d'Informatique (IHSI) indique que la part des repas pris hors domicile dans la consommation alimentaire des ménages a fortement augmenté sur la période. Elle est en effet passée de 9.1 % à Port-au-Prince et 3.5 % dans les villes de province à 22 % pour l'ensemble du milieu urbain⁶⁶. Pour une bonne part – à estimer – ces repas sont achetés auprès de ce que l'on appelle communément les *machann manje kwit* (vendeurs de nourriture préparée dans la rue ou sur la voie publique). Si les informations sur l'évolution récente de cet indicateur ne sont pas disponibles, force est de constater sinon la prolifération accrue des activités informelles de restauration du moins la très nette permanence de celles-ci dans tous les espaces de la ville, qu'il s'agisse du parc industriel de Port-au-Prince, des abords des établissements publics, des gares routières, etc., dans la capitale comme dans les villes de province.

On trouve différentes catégories de *machann manje kwit* selon Beasley (2012) : les ambulantes qui portent les ustensiles remplis de nourriture préparée sur leur tête et font du porte à porte, les ambulantes équipées d'une brouette pour le transport de la nourriture et enfin celles qui préparent la nourriture dans la rue, dans des espaces divers (sur la voie publique à l'air libre ou sous des abris faits de matériaux de récupération ou de prélat, espaces vacants ou terrains vagues, dans des marchés publics à l'air libre). L'expression *machann manje kwit* est moins pertinente dans le cas de cette troisième catégorie où une partie des femmes offrent en plus de la nourriture un service de restauration car équipées d'installations – même sommaires – permettant la consommation sur place⁶⁷.

⁶⁶ Lamaute-Brissou. 2005

⁶⁷ A partir du moment où la nourriture est préparée par les femmes pour être vendue, il s'agit moins d'un commerce (achat et revente) que d'une activité de production (où des aliments sont transformés) qui peut aller jusqu'à la relation de service (de restauration). Le vocable *machann*, largement usité, ne s'applique donc pas.

Mirtha BALAN



M. Balan tenant les patrons des objets en fer découpé.

Du fer découpé à la transgression des frontières de genre ?

Entre 1986 et 1987, Mirtha Balan fait le pari de l'apprentissage de la production de pièces d'artisanat en fer découpé en vue de faire face à ses responsabilités de mère. Elle apprend le métier chez l'un de ses frères et se lance suite à l'évaluation positive reçue de l'un des clients étrangers de son frère.

Aujourd'hui, Mirtha dessert plusieurs marchés : celui des intermédiaires qui s'approvisionnent en Haïti pour revendre les produits à l'étranger (vraisemblablement auprès de la diaspora, de clients liés à des groupements religieux ou des circuits de charité, etc), celui des intermédiaires dont la clientèle est constituée par les touristes (étrangers et membres de la diaspora haïtienne) et, enfin, celui des particuliers qui se rendent au village de Noailles. Sur ce dernier marché, comme sur le premier, la concurrence est rude. Le nombre de shops a augmenté au fil des années, en raison de la notoriété croissante du village de Noailles. Selon Mirtha, davantage d'habitants s'adonnent à la production d'objets en fer découpé et de nouveaux venus s'y sont installés pour capter leur part de marché.

Toujours est-il que le premier marché est relativement important. De grosses commandes arrivent, de manière plus ou moins régulière. Ce marché est contractualisé : le modèle est fourni, le nombre de pièces fixé, de même que la date de remise des pièces. Il faut bien sûr consentir l'investissement de départ pour l'achat des dwoum et des autres intrants ainsi que pour le fonds de salaire destiné aux ouvriers recrutés au produit en fonction de la taille de la commande reçue. L'organisation de la production est connue : les étapes allant de la fabrication du patron de référence à la finition en passant par le traitement du dwoum sont maîtrisées et à chaque étape interviennent des travailleurs spécialisés. Mirtha polit les pièces.

Le deuxième marché a d'autres exigences. Les intermédiaires demandent des pièces en fer découpé peintes sur le modèle des tableaux dits d'art naïf encore présents dans l'offre destinée aux (rares) touristes. Les intermédiaires, en majorité des femmes, qui travaillent dans les zones touristiques du Nord (Cap) et du Sud-Est (Jacmel) viennent s'approvisionner au village même.

De ses débuts à nos jours, Mirtha Balan a pu acheter un terrain et construire la maison qui abrite son "shop". L'irréversibilité de cet investissement – qui relève aussi de la constitution d'un patrimoine – s'accompagne d'une logique de diversification par l'affectation d'une pièce de la maison au commerce de produits consommés au quotidien. Maintenir toutes les options ouvertes est central, d'autant que les marchés finals des pièces en fer découpé ne sont pas connus ni maîtrisés.

Le pari initial est, globalement, réussi. Mirtha Balan gagne sa vie depuis de nombreuses années grâce à la pratique d'un métier dit masculin. Mais la transgression des frontières de genre semble inaboutie. Devenue principal apporteur de ressources pour sa famille, Mirtha affirme aujourd'hui : " Se mwen ki gason an. (l'homme c'est moi) ". Ce faisant, elle réitère bien sûr la norme, communément admise, qui veut que l'homme doit être l'apporteur de ressources de la famille.

Par surcroît, les autres femmes du village considèrent qu'elle exerce un métier d'homme et ne se privent pas de le lui faire savoir, de s'en démarquer en pointant toujours les atteintes aux représentations traditionnelles de la féminité. Le travail est dur, il requiert de la force (qu'elles n'auraient pas?), il est associé à la saleté et à l'odeur des produits utilisés pour traiter le métal. Le refus des femmes de s'emparer du métier est caractérisé. Seules des soeurs de Mirtha Balan s'y sont engagées, principalement faute d'alternative. Par conséquent, si Mirtha et sa plus jeune soeur, par exemple, se retrouvent en position d'embaucher de la main-d'oeuvre, celle-ci est d'abord masculine.

Se pose ici l'enjeu d'une institutionnalisation d'une formation professionnelle ouverte aux deux sexes qui dilue, progressivement, les frontières de genre, favorise l'émergence de palettes de compétences plus larges et offre les moyens d'une amélioration des techniques et de la productivité. ■



1.3. ENJEUX POUR LES POLITIQUES PUBLIQUES

Trois grands enjeux majeurs apparaissent pour les politiques publiques. En premier lieu il faut promouvoir et obtenir des créations nettes d'emplois permettant d'absorber les femmes disponibles pour travailler (et celles classées comme inactives) et diversifier les opportunités d'emploi par-delà les spécialisations genrées traditionnelles. En second lieu, pour celles qui ont déjà un emploi, l'enjeu est de sortir du sous-emploi, d'autant que, par-delà les écarts observés entre hommes et femmes, les revenus de l'emploi sont plutôt faibles. En troisième lieu, le défi est la mise en place de mécanismes permettant une meilleure gestion des temps de travail comme condition sine qua non d'une absorption progressive des femmes dans l'emploi et d'une amélioration de la productivité de celles déjà insérées dans l'emploi.

1.3.1. Accroître et diversifier les opportunités d'emploi par-delà les spécialisations genrées

Accroître les opportunités d'emploi et diversifier les opportunités s'inscrivent sans aucun doute dans une perspective moyen – long terme, compte tenu de la multiplicité des obstacles structurels, internes ou externes, à la croissance économique et au développement. La levée des barrières des spécialisations genrées engage une perspective intergénérationnelle. Mais il est impératif de commencer dès maintenant. Les lignes historiques de la division sexuelle du travail marchand sont aujourd'hui timidement, progressivement, érodées. D'un côté, il y a l'entrée des hommes dans certaines activités initialement exercées par les femmes. C'est le cas du commerce international par itinérance des MSI. De l'autre, l'investissement par les femmes de sphères jusqu'alors très largement ou exclusivement dominées par les hommes est en cours. Des histoires de vie et des récits journalistiques ou documentaires font saillie des parcours inhabituels: femmes mécaniciennes, commerçantes de matériaux de construction ou d'autres produits généralement associés au masculin (pièces et accessoires pour voitures).

La porosité émergente des frontières de genre entre métiers et activités est portée par les nécessités de la survie, par la recherche d'opportunités plus rentables. Elle tient aussi à une sorte d'éclatement par à-coups ou localisé des représentations traditionnelles sur ce que doivent et ce que peuvent faire les femmes dans la sphère marchande. Cet éclatement est partiellement nourri par la circulation d'images et de modèles distincts venus du reste du monde, par les canaux de la « globalisation ». Il est également alimenté par des actions volontaristes. L'instauration de quotas en faveur des femmes dans les projets Haute Intensité de Main d'œuvre (HIMO) destinés à l'enlèvement des décombres post-séisme en est une. La mise en place, dans le cadre d'un projet pilote, de formations professionnelles destinées aux adolescentes qui ouvrent l'éventail des métiers, en incorporant ceux liés à la construction en est une autre⁶⁸. Il faut poursuivre dans cette voie, en faisant le pari d'une réallocation progressive des ressources et des entreprises du commerce vers la production de biens et de services et de meilleures modalités d'articulation entre production et commercialisation.

1.3.2. Sortir du sous-emploi

On est en présence d'une économie de sous-emploi. Le chômage (ouvert et élargi) traduit, on l'a vu, le non-emploi d'une main-d'œuvre disponible pour travailler. Le sous-emploi de la main-d'œuvre au travail prend deux formes: le sous-emploi invisible (en termes de revenus), qui renvoie à la question de la productivité, et le sous-emploi visible (en termes d'heures travaillées).

⁶⁸ Banque Mondiale. 2013.

Tableau 4

Taux de sous-emploi (%) selon le type de sous-emploi en 2007 et 2012, 10 ans et plus

Taux de sous-emploi	2007	2012	Evolution (point de pourcentage)
Sous-emploi visible	17.5	14.8	-2.7
Sous-emploi invisible	73.0	79.3	6.3
Sous-emploi global	76.1	81.6	7.5

Source: Herrera et al. 2014.

Entre 2007 et 2012, le premier a augmenté, passant de 73 % à 79.3 % des actifs occupés et le second, moins répandu, a reculé de près de trois points de pourcentage. Au final, le taux de sous-emploi global (qui synthétise le sous-emploi visible et le sous-emploi invisible) déjà très élevé en 2007 (76.1 %) a ainsi augmenté de 7.5 points de pourcentage (tableau 4). Il faudrait connaître les niveaux et l'évolution du sous-emploi selon le sexe pour apprécier la situation des femmes. En tout cas, le chômage qui est une forme extrême de sous-emploi a reculé moins vite parmi les femmes que parmi les hommes entre 2007 et 2012 (voir tableau 1). Au vu de l'engorgement croissant des marchés par les (petites) commerçantes indépendantes, il est probable que l'incidence des autres formes de sous-emploi, visible et invisible, ait augmenté pour les femmes occupées, surtout suite au séisme.

C'est, structurellement, une économie de main-d'œuvre, où le travail à compte propre – et l'emploi associé des aides familiaux – l'emporte sur le salariat. Il y a peu d'investissement dans le capital productif. Historiquement, la croissance de la petite production agricole s'est produite sur un mode extensif⁶⁹. Plus généralement, le détournement de production⁷⁰ entendu comme ensemble de mécanismes permettant des gains en temps⁷¹ est rare. Aujourd'hui, le principal contingent des actifs occupés est constitué de travailleurs indépendants, dont la plupart sont aisément dotés en ressources monétaires et en équipements. Les revenus mixtes tirés de l'unité de production de biens ou de services sont donc au premier chef, des revenus du travail. On peut raisonnablement penser que c'est notamment le cas pour les femmes à compte propre qu'elles soient dans le commerce – leur branche « de prédilection » ou dans d'autres activités de production de biens et de services décrites plus haut. Entre autres, le commerce par itinérance, essentiel pour la petite agriculture de marché, suppose des déplacements incessants, longs et coûteux en l'absence d'infrastructures suffisantes⁷².

1.3.3. En améliorant l'usage et la gestion des temps des femmes

Qu'il s'agisse d'enclencher une dynamique d'absorption progressive des femmes dans l'emploi ou de créer des gains de productivité pour sortir, graduellement là aussi, du sous-emploi, la mise en place de mécanismes permettant de desserrer la contrainte budgétaire en temps des femmes et des filles est essentielle. L'insuffisance d'infrastructures sociales de base et une technologie encore rudimentaire à bien des égards dans les tâches domestiques rend long le temps du travail des soins, en particulier en milieu rural. L'investissement pour y remédier devrait créer des emplois.

Ces trois axes, complémentaires, constituent la problématique *a minima*, à partir de laquelle

⁶⁹ Cadet. 1991, Montas. 2005.

⁷⁰ Böhm-Bawerk. 1929.

⁷¹ Dans la perspective de Böhm-Bawerk, le détournement de production correspond à l'investissement en temps (et par extension en argent) dans des équipements qui se substituent aux déplacements des ressources humaines (et plus généralement à la mobilisation intensive de la main-d'œuvre). La dépense initiale effectuée en temps (mais aussi en argent) pour mettre en place ce détournement est largement surcompensée par les gains de temps ou gains de productivité obtenus ultérieurement.

⁷² Des gains ont certainement été obtenus lorsque les transports « en commun » qui couplent le transport de passagers au transport de marchandises se sont développés sur un réseau routier encore limité dans son extension et sa qualité. Mais aujourd'hui, il faut pouvoir avancer dans la modernisation des processus et des entreprises.

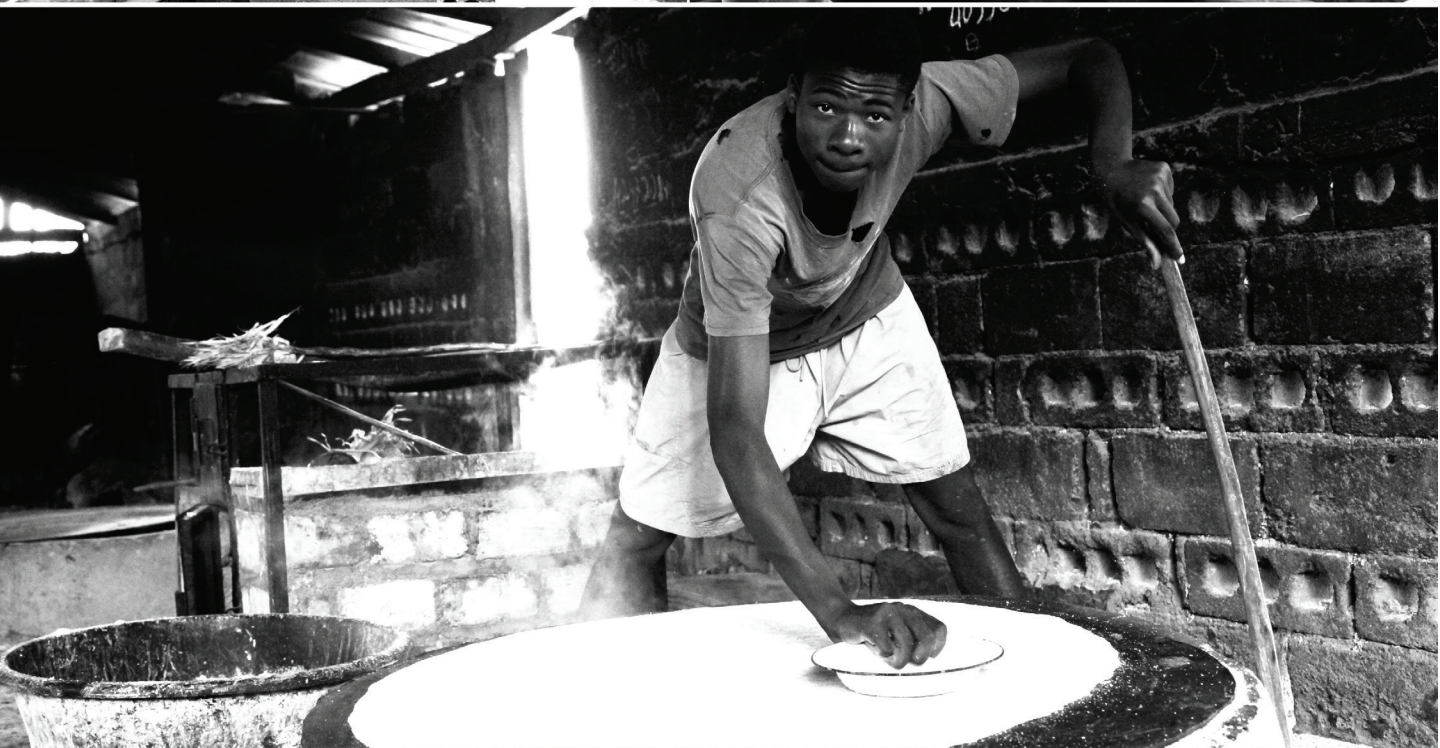
sera proposée, au chapitre suivant, une démarche permettant d'aborder la situation de deux grandes catégories de femmes exerçant un emploi – les commerçantes itinérantes locales et les importatrices itinérantes – ainsi que quelques exemples de femmes qui ont investi la production de biens et services non-agricoles.

Les deux premières catégories n'ont pas été choisies par hasard. De la recherche de trajectoires réussies, de femmes ayant construit un certain capital économique pour les contraster avec les femmes que l'on pourrait classer comme pauvres, a émergé le groupe des Limenna, des grandes importatrices informelles. L'idée de départ était de faire une recherche à double détente qui engloberait les importatrices informelles et, en quelque sorte, leur pendant local, les Madan Sara des circuits de distribution des produits agricoles afin de proposer des voies de consolidation de la production nationale à travers les femmes, y compris à travers la transformation des importatrices en des agents économiques qui assumeraient la double fonction d'importateur (de biens manufacturés non disponibles dans l'économie haïtienne) et d'exportateur (les bateaux repartant généralement à vide pourraient transporter vers les pays d'importation des produits locaux).

Et, toujours dans la logique de promouvoir la production, il a été décidé d'inclure dans cette recherche les femmes qui, déjà insérées dans la production de biens et de services divers (volaille, nourriture préparée, etc.) avaient reçu un appui du PNUD, relayé dans plusieurs cas par des ONG locales afin d'examiner les stratégies mises en place pour desserrer ou lever les obstacles rencontrés.

ENTREPRENEURES **DANS** **L'ÉCONOMIE HAÏTIENNE**

**Des marchés aux
politiques publiques**



Marchés inclusifs, **FILIERES et GENRES**

2.1. DES MARCHÉS INCLUSIFS POUR SORTIR DE LA PAUVRETÉ

L'approche des marchés inclusifs du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) vise à ce que les marchés fonctionnent pour les pauvres. Il s'agit de mettre en place des modèles d'affaires qui établissent des passerelles entre les entreprises et les pauvres consommateurs, producteurs, employeurs telles que les deux parties soient gagnantes. Pour les entreprises, ceci suppose, au-delà du profit comme tel, la mise en place d'innovations, l'ouverture et la construction de marchés et le renforcement des filières ou chaînes de valeur. Pour les pauvres, l'enjeu est d'augmenter la productivité, d'accéder aux biens et services essentiels, d'obtenir des revenus durables et d'accroître leur autonomie.

2.1.1. De multiples contraintes

Pour parvenir à ces bénéfices mutuels, il importe de connaître dans un premier temps les contraintes ou restrictions qui font obstacle à l'émergence ou à la durabilité des passerelles. Cinq grands domaines où surgissent et s'installent les contraintes sont identifiés :

- Les informations de marché (en particulier celles relatives aux prix, au profil et à la qualité des produits et services disponibles) ;
- La régulation du marché ou encore l'ensemble des règles et normes qui définissent les droits et les limites des acteurs du marché, offreurs et demandeurs ;
- Les infrastructures physiques comme support à la réalisation des transactions ;
- Les connaissances et les compétences nécessaires pour engager et gérer les processus de production de biens et de services ;
- Les services financiers ou plutôt l'accès à ceux-ci comme une condition préalable à l'investissement dans la forme et le montant requis.

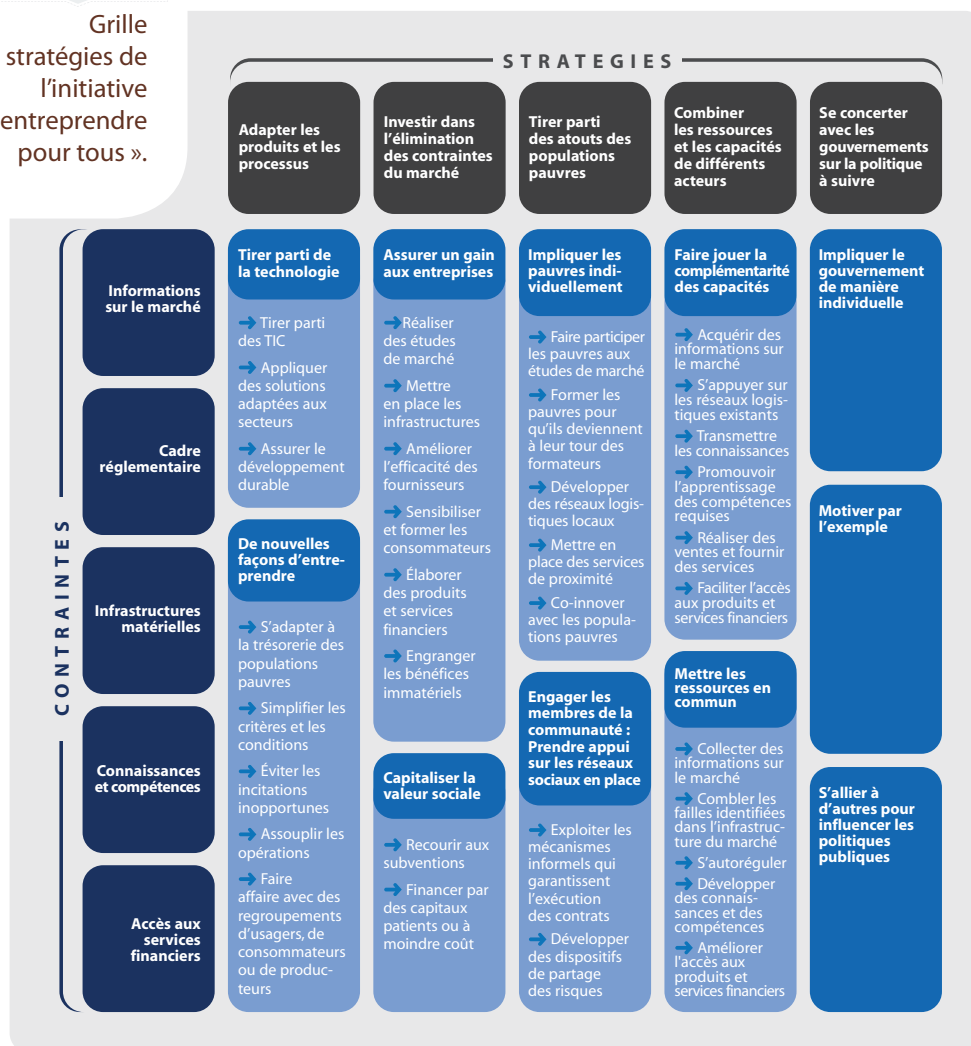
2.1.2. Un éventail multidimensionnel de stratégies

Face aux contraintes, cinq grands types de stratégies sont proposés :

- Investir pour lever les barrières à l'entrée afin d'élargir l'accès des pauvres aux marchés, et les contraintes qui limitent les opportunités des pauvres ;
- Modifier ou adapter les produits et les processus en cours dans les entreprises ;
- Valoriser les forces des pauvres ;
- combiner les ressources et les « capacités » des uns et des autres et renforcer le capital social ;
- Engager le dialogue sur les politiques publiques requises avec le gouvernement.

Figure 3

Grille
de stratégies de
l'initiative
« entreprendre
pour tous ».



Source : PNUD, 2008. ⁷³

⁷³ Les stratégies mentionnées dans cette grille sont celles les plus fréquemment identifiées dans les études de cas de l'initiative « Entreprendre pour tous » du PNUD. Elles ne sont pas exclusives d'autres stratégies.

Cet ensemble de stratégies repose sur une conception particulière des marchés. Ceux-ci sont compris comme des « écosystèmes »⁷⁴, c'est-à-dire comme des lieux où se nouent des relations complexes entre offreurs et demandeurs mais aussi entre les différents types d'offres. Ces relations s'organisent selon des règles du jeu édictées par les pouvoirs publics ou émergeant des pratiques des uns et des autres. Elles prennent appui sur des infrastructures physiques et des services connexes. Enchâssés dans la société, les marchés sont reliés à d'autres institutions sociales, culturelles et politiques. Leur configuration et leurs effets ne sont donc pas strictement d'ordre économique (productivité, profits, revenus). D'où la nécessité d'un éventail multidimensionnel de stratégies.

2.1.3. Des politiques publiques pour la construction des marchés

Cet éventail de stratégies vise à modifier les marchés existants ou à en créer d'autres. La focalisation analytique sur le fonctionnement des marchés plutôt que sur différents types d'entreprise (micro-entreprises, petites et moyennes entreprises, etc.) est un choix clairement assumé. Il s'agit précisément de basculer de l'entreprise comme objet (exclusif) d'intervention au marché et à l'intégration des entreprises, aux chaînes, aux réseaux de petites et moyennes entreprises. La justification en est que ce sont les résultats du fonctionnement des marchés qui s'avèrent pro-pauvres et non ceux des types particuliers d'entreprise⁷⁵.

Reste que les études de cas présentées par l'initiative sur les marchés inclusifs⁷⁶ partent des entreprises et des solutions qu'elles ont été mises en œuvre pour faire affaires avec les pauvres en s'adaptant à leurs systèmes de vie (revenus instables et irréguliers, faible pouvoir d'achat, etc.). La cinquième stratégie « se concerter avec les gouvernements sur la politique à suivre » est à initier par les entreprises qui doivent amener les gouvernants à faire de la construction des marchés un objet de politique publique.

En effet, dans une perspective institutionnaliste⁷⁷, les marchés ne sont pas strictement le lieu d'action de forces concurrentielles a priori impersonnelles mais bien des espaces où se nouent des rapports horizontaux entre des agents privés en situation de conflit-coopération⁷⁸ et des rapports verticaux où une autorité ayant un pouvoir d'imposition (l'Etat) énonce et fait appliquer des règles, explicites ou implicites, pour le jeu des transactions marchandes et la résolution des conflits liés à celles-ci.

Ces règles, qui peuvent être informelles⁷⁹, participent dès lors qu'elles sont intériorisées, de la sélection des formes de la concurrence et influencent, par là même, et les résultats que sont la valorisation de l'activité des entreprises comme acteurs privés individuels et l'orientation de l'activité économique (développement de telle filière plutôt que de telle autre, par exemple) aussi bien en termes d'efficacité que de répartition des coûts et des bénéfices⁸⁰.

Les politiques publiques – qui ne se réduisent aucunement à l'énoncé des règles, aux mécanismes pour les faire appliquer ou sanctionner leur transgression – contribuent à façonner les marchés en créant des signaux ou des incitations à opter pour tel comportement,

⁷⁴ PNUD. 2007.

⁷⁵ PNUD. 2007.

⁷⁶ PNUD. 2008.

⁷⁷ Commons. 1934.

⁷⁸ Tricou. 2005.

La transaction marchande se structure autour de deux caractéristiques majeures: elle est une relation contractuelle entre parties et elle est conflictuelle, par nature, car chaque partie à l'échange recherche le plus grand bénéfice possible dans un contexte de rareté et d'inégalités entre les degrés de pouvoir économique.

⁷⁹ Il est à noter que si la demande de politique publique renvoie généralement à l'édition et à l'application de règles légales, formelles et universelles, il n'en reste pas moins que l'Etat – en tant que collection d'acteurs privés qui ne respectent pas toujours les règles formelles – peut être un agent d'imposition de règles informelles ou être instrumentalisé comme tel.

⁸⁰ Bazzoli, Dutraive. 2004.

telle stratégie, en interdisant telle ou telle pratique. Elles sont donc centrales. Et ce, d'autant que les (petits) projets d'appui aux entreprises que l'on retrouve un peu partout achoppent, même s'ils valorisent, préconisent, facilitent la mise en œuvre d'une ou de plusieurs stratégies, sur des contraintes générales que les acteurs privés ne sont pas toujours en mesure de lever ou d'éliminer.

Par conséquent, les propositions à venir privilégient l'approche par les politiques publiques. L'éventail des stratégies décrit plus haut est conservé comme ensemble d'options à encourager, promouvoir ou implanter par l'Etat (organes centraux et collectivités territoriales). Ceci implique que la cinquième stratégie de concertation doit être « inversée » : c'est à l'Etat d'établir le dialogue avec les entreprises pour produire des innovations dans le fonctionnement et la structure des marchés afin que les entreprises qui ne perçoivent pas de revenus au-dessus du seuil de pauvreté puissent y trouver leur compte.

2.2. DES MARCHÉS AUX FILIÈRES

Les marchés, pour leur part, relient des segments de production et de commercialisation. Autrement dit, il est nécessaire de les aborder comme des espaces économiques constitutifs de filières elles-mêmes conçues comme ensemble d'articulations entre la production, la distribution et la consommation de biens ou de services donnés. Cette démarche est d'ailleurs essentielle pour répondre au défi d'augmentation de la productivité posé dans l'économie haïtienne, pour les entreprises elles-mêmes mais aussi pour l'extension et la complexification du maillage (ou tissu industriel) de l'économie. Dans les cas d'hétérogénéité productive⁸¹ marquée comme celui d'Haïti, des chaînes de valeur sont inexistantes pour certains produits, d'autres sont mal organisées, inefficaces car les potentialités ne sont pas valorisées, parce que les acteurs de la chaîne ne sont pas compétitifs, etc. Créer des liens entre les segments de productivité différenciée, depuis la production jusqu'aux marchés finals, est donc capital. De plus, c'est en intervenant sur les différents maillons et sur leurs articulations qu'il est possible de s'assurer de l'intégration effective des entreprises à faible revenu, de la mise en place des effets d'entraînement et de l'émergence de nouvelles formes de distribution des gains de productivité.

2.2.1. Analyser la filière

Une filière compte, selon Gereffi (1995), Gereffi et al. (2005), quatre dimensions principales :

- une séquence input-output, de la conception des biens et services jusqu'à leur usage final, qui inclut les interrelations entre entreprises et les marchés successifs tout au long de la filière ;
- une configuration territoriale (comment les activités de la filière sont-elles distribuées, concentrées ou dispersées au plan géographique ?) ;
- une structure de gouvernance (ensemble des relations de pouvoir qui définissent l'organisation des acteurs et la distribution des ressources entre ceux-ci) ;
- et enfin un contexte institutionnel où les règles, les normes et les politiques (économiques, fiscales, etc.) locales, nationales et internationales façonnent les activités de la filière.

On ajoutera, sur ce dernier point, que les règles et les normes portent sur les droits de propriété et leur distribution, les formes de la concurrence et les modes d'organisation des entreprises et de coopération interentreprises, sur la nature et les conditions des transactions, comme sur les conditions de mobilisation de la main-œuvre selon le genre. Règles, normes et politiques sont historiquement instituées au sens où elles émergent de

⁸¹ CEPAL. 2010 et Infante. 2011.

divers types de conflits et en particulier des rapports de coopération/conflit interentreprises. Devenues communes, elles permettent aux transactions de se structurer et de perdurer en fonctionnant comme des contraintes des comportements ou comme des mécanismes qui libèrent l'action individuelle⁸².

Dans cette optique, les questions qui suivent sont indispensables pour l'analyse :

- a) Quel est le moteur de la filière : la demande ou l'offre ? Comment se structurent les marchés constitutifs de ladite filière, et comment qualifier leur dynamique ? En particulier, s'agit-il de marchés instables ?
- b) Quelle est la configuration de la gouvernance de la chaîne ? Autrement dit, qui contrôle, et comment, la coordination des activités tout au long de la chaîne ainsi que la distribution de ressources (travail, capital, informations) à l'intérieur de celle-ci ? Les acteurs n'ont pas nécessairement les mêmes intérêts. Par exemple, les commerçants peuvent faire de la rétention d'information (sur les prix et le dynamisme des marchés) vis-à-vis des producteurs et l'asymétrie d'information qui en découle leur permet de définir leur marge, de répercuter sur les producteurs les fluctuations des prix défavorables.

Comment améliorer ou changer les positions relatives des différents acteurs ? En particulier, comment permettre aux entreprises à faible revenu de grandir et d'améliorer leurs performances et leurs revenus soit en restant sur le même maillon, soit en se déplaçant vers une articulation entre deux maillons ou vers un autre maillon de la filière ?

2.2.2. Des mises à niveau économiques dans les entreprises et les filières

Chacune de ces questions est essentielle pour une analyse fine et pertinente des filières et, partant, pour des propositions de pistes de politiques publiques adéquates⁸³. Ceci étant, il convient de s'arrêter ici sur la question portant sur les positions relatives des acteurs dans les filières en regard de l'enjeu de l'augmentation de la production et de la productivité.

Améliorer ou changer de position relative résulte d'une ou de plusieurs mise(s) à niveau économiques (*economic upgrading*⁸⁴). La mise à niveau consiste pour une firme, mais aussi pour un pays ou une région, à se déplacer vers des activités à plus grande valeur ajoutée des filières en vue d'augmenter les performances (en termes de profits, valeur ajoutée, capacités, sécurité). Les principaux types de mise à niveau sont les suivants:

- la mise à niveau des processus où la transformation des inputs se fait avec davantage d'efficacité en réorganisant le système de production ou en introduisant une technologie supérieure ;
- la mise à niveau du produit ou encore la production de produits plus sophistiqués ;
- la mise à niveau fonctionnelle, c'est-à-dire l'acquisition de nouvelles fonctions ou l'abandon de fonctions existantes afin d'accroître le contenu en compétences des activités ;
- la mise à niveau dans la filière proprement dite ou entre secteurs d'activités, c'est-à-dire l'investissement dans de nouvelles activités, souvent proches des activités antérieurement assumées.

⁸² Commons. 1934.

⁸³ Si des propositions sont faites pour modifier les positions relatives sur une filière donnée sans tenir compte de la structure de gouvernance de la filière, la politique publique risque de rester sans effet, d'être rejetée ou contournée.

⁸⁴ Gereffi. 2005b.

Fernandez-Stark, Bamber et Gereffi (2012) proposent de desserrer les goulots d'étranglement de la compétitivité-prix (qui dépend structurellement des coûts unitaires et donc de la productivité et des économies d'échelle) et de la compétitivité-hors prix des entreprises (liée à la qualité des produits, à leur contenu en innovation, aux stratégies de différenciation des produits). Pour ce faire, ils abordent les mises à niveau en les croisant avec les quatre piliers que sont: (i) l'accès aux marchés, (ii) l'accès à la formation, (iii) la construction de la coordination et de la collaboration, et (iv) l'accès au financement. Dans la matrice suivante, la productivité, la qualité et les économies d'échelle sont placées en ligne et les piliers d'intervention (marchés, formation, coordination et collaboration, financement) en colonne, en fonction d'une segmentation des mises à niveau. On distingue en effet les mises à niveau dans les articulations de la filière ou dans un secteur, qui se rapportent aux marchés, et celles qui concernent les produits, les processus et les fonctions. A noter aussi qu'en sus de l'accès aux marchés en aval (débouchés) considéré par Fernandez-Stark, Bamber et Gereffi (2012), la matrice ci-après inclut l'accès aux marchés en amont, c'est-à-dire aux fournisseurs.

Tableau 5

Goulots
d'étranglement de
la compétitivité
et instruments
d'intervention.

	Mises à niveau dans les articulations de la filière ou entre secteurs d'activité		Mises à niveau fonctionnelle, des processus, des produits, et des actifs intangibles (compétences) dans la production et la gestion		
	Accès aux marchés		Formation	Coordination et collaboration horizontale et verticale (réseaux et organisations)	Financement
	En amont Relation avec les fournisseurs de biens et de services*	En aval Relation avec les acheteurs (demande)			
Productivité	Choix des fournisseurs selon la qualité des biens et des services, possibilités de différenciation des produits (conception)	Accès potentiel aux technologies de pointe ou aux nouveaux/meilleurs inputs	Techniques de production, d'organisation de la production et de maximisation des ressources, standardisation, culture d'entreprise axée sur la qualité. Compétences de conception et de marketing	1) Accès aux informations sur les techniques de production et les innovations dont les nouveaux/meilleurs inputs. 2) Pouvoir d'accès à l'information et aux ressources critiques	Équipement, infrastructure, intrants améliorés, accès aux nouveaux / meilleurs inputs
Qualité					
Économies d'échelle	Choix des fournisseurs en fonction de leurs capacités (volume)	Pouvoir de négociation vis-à-vis de l'acheteur	Compétences entrepreneuriales et "soft skills" pour la gestion d'entreprise et la gestion des réseaux et des organisations	Coordination et collaboration pour économies d'échelle et pouvoir de négociation vis-à-vis du/des fournisseur(s)	
Gestion des risques et de l'incertitude	Gestion des stocks et des délais d'approvisionnement	1) Diversification des marchés ou segments de marché 2) Contractualisation des relations avec l'acheteur pour réduire l'incertitude ou les risques	Gestion et planification des activités et des stocks	Mécanismes collectifs de gestion des risques, assurance contre risques majeurs, et assurance maladie (travailleurs indépendants)	Fonds de roulement
Respect des standards et application des contrats	Traçabilité des inputs ou matières premières	Informations sur les standards spécifiques requis	1) Compétences entrepreneuriales et en gestion de contrats 2) Traçabilité des processus productifs des entreprises	Pression de groupe, fonctionnement institutionnalisé /formalisé pour éviter les situations d'« aléa moral »	Certification par une instance tierce, gestion du cash flow

Source : *Élaboration de l'auteur sur la base de Fernandez-Stark, Bamber et Gereffi. 2012.*

2.3. DE LA DIVERSITÉ DES RATIONALITÉS D'ENTREPRISE

Partir de la notion de filière permet d'intégrer différents types d'entreprises selon leur place dans la filière et leur taille. Dans la mesure où les entreprises « font le marché autant qu'elles s'y insèrent »⁸⁵, l'hétérogénéité du système productif tient aussi à la diversité des rationalités d'entreprises et à leurs implications sur le potentiel de croissance et les modalités de la croissance.

2.3.1. Pluralité de rationalités d'entreprises

Divers travaux ont tenté de mettre à jour la diversité des rationalités à l'œuvre dans les entreprises, par-delà la représentation standard de la firme qui maximise son profit sans que l'on connaisse son organisation. La rationalité d'entreprise n'est pas une essence en soi mais une rationalité située puisqu'elle est fonction de la structure de l'ensemble de l'économie et de la position de l'entreprise dans le tissu industriel. A une position donnée sont associés des intérêts spécifiques et des perceptions particulières du fonctionnement des marchés.

L'économie haïtienne est caractérisée, comme d'autres, par de faibles détours productifs – comme signalé au premier chapitre –, par la réversibilité de la salarisation, et par une précarité plus ou moins importante elle-même issue de fortes incertitudes sur les marchés et des instabilités de prix, de flux et de stocks, et des instabilités politiques. La précarité a des effets sur les intérêts et les préférences des entreprises, sur leur structure et leurs modalités d'ajustement à leur environnement. En effet, la préférence pour le présent y est marquée de sorte que maintenir toujours ouvertes une variété d'options permettant de mener à bien l'activité économique est central. Ce choix pour la liquidité est par nature distinct des choix irréversibles, notamment ceux liés à l'accumulation d'actifs physiques.

Ainsi, à l'opposé de la rationalité industrielle émerge donc la rationalité du spéculateur. Celui-ci « maximise l'emploi de ses équipements sous la contrainte d'un capital de relations (ventes et achats) données » alors que « l'industriel maximise (...) des relations volatiles avec les consommateurs et les fournisseurs sous la contrainte d'une fonction de production formée par des choix irréversibles »⁸⁶. Loin d'internaliser les transactions marchandes, le spéculateur reporte ainsi sur l'environnement de l'entreprise (famille, concurrents, clients, fournisseurs, Etat) les coûts qu'il aurait eu à supporter s'il avait fait des choix irréversibles. L'emploi de la main-d'œuvre familiale, l'établissement d'accords entre l'entreprise et ses chaland, le partage des charges entre entreprises du même type, le maintien des immobilisations au strict minimum, le recours aux sous-traitants ou aux revendeurs (à la commission ou non) sont autant de procédures visant à une sorte de partage ou de dilution généralisée des coûts induits sur l'ensemble des fournisseurs et des clients. De la même manière, le non-paiement des impôts et taxes est un report de coût sur l'instance étatique.

Il se forme alors un « squelette externe »⁸⁷, ensemble d'interdépendances entre l'entreprise et son environnement. Ce squelette externe s'articule bien sûr à la structure de coûts effectivement supportés car incontournables pour le fonctionnement même de l'activité. Il constitue à la fois la marque structurelle de l'informalité des micro-entreprises et dans

⁸⁵ Steiner (2005) affirme ceci en se référant exclusivement aux marchés où interviennent des entreprises de production sur la base de la différence qu'établit Harrison White (1992) entre les marchés d'appariement pur entre offreurs et demandeurs et les marchés où se joue l'engagement (durable) des producteurs à fournir un flux de marchandises d'une qualité donnée (White, 1992) soit en fonction du goût du consommateur, soit en fonction d'un standard technique défini par le producteur, soit en fonction de références à la tradition ou à la réputation. En réalité, même lorsque l'on se trouve sur des marchés d'appariement, les structures de ceux-ci dépendent des pouvoirs de décision et des décisions effectivement prises par les entreprises, même si celles-ci n'y interviennent que de manière temporaire.

⁸⁶ Pourcet, 1995.

⁸⁷ Ibid. Pourcet, 2015.

certains cas des petites et moyennes entreprises et le fondement de leur compétitivité-prix. En d'autres termes, le mode de gestion des risques et de l'incertitude en particulier (et l'organisation qui en découle) est une pierre angulaire de la matrice des mises à niveau économiques (figure 2).

Le squelette externe se reproduit par croissance horizontale avec diversification des activités régies par la même rationalité du spéculateur. Car le choix de la croissance verticale, de l'activité initiale, implique, à partir d'un certain seuil, de renoncer aux reports de coûts, de faire des choix techno-économiques plus ou moins irréversibles et d'acheter le facteur travail. Et, à supposer que se produise ce processus d'internalisation de coûts, la perception des risques est telle que la préférence pour la croissance horizontale par diversification est particulièrement marquée chez les petites et moyennes entreprises⁸⁸.

2.3.2. Formes inédites de concurrence

La concurrence entre les entreprises porteuses de la rationalité du spéculateur est dite « proliférante ». La spécialisation des entreprises de production sur tel créneau parcellaire débouche sur l'apparition d'entreprises venant combler les chaînons manquants⁸⁹. Dans le cas du commerce, les entreprises existantes ouvrent la voie aux nouveaux entrants, en les formant ou en les aidant à s'insérer dans les marchés. Ceci peut être interprété comme relevant de la survie. L'argument fréquemment évoqué par celles et ceux qui transmettent leurs savoir-faire et partagent (jusqu'à un certain point) leurs informations est que « tout le monde doit vivre ». Simultanément, l'appui à l'entrée sur le marché appelle un contre-don futur en cas de problème. Cette logique de solidarité fonctionne comme une assurance contre risques ou un réducteur d'incertitude. On la retrouve aussi dans l'agglomération en un lieu donné de commerçant(e)s qui vendent des produits similaires voire identiques. La cohabitation ouvre des espaces de sociabilité, de partage d'informations et d'entraide sous diverses formes dont les tontines journalières dénommées *sabotaj*.

2.4. MARCHÉS, FILIÈRES ET GENRE

Comment mobiliser ce qui précède pour ouvrir les pistes permettant aux femmes haïtiennes de gagner en autonomie économique ? Le genre est, selon Scott (1986), un « élément constitutif des relations sociales fondé sur les différences perçues entre les sexes » et « une façon première de signifier des relations de pouvoir ».

En tant que tel, il détermine les rôles et les identités des personnes ; ce qui implique la nécessité de porter l'analyse aussi à l'échelle des individus⁹⁰. Dès lors, on ne parlera plus seulement d'entreprises mais aussi d'entrepreneur(e)s.

En tant que tel, il définit et structure les relations entre hommes et femmes à l'intérieur des ménages (dans et entre les générations) et dans les rapports entre ceux-ci et les marchés, qu'il s'agisse des marchés du travail, des marchés de consommation ou des marchés d'écoulement de la production des membres des ménages⁹¹. Il définit et structure marchés et filières qui le reproduisent, jouant ainsi le rôle de vecteurs des discriminations ou des inégalités genrées. Mais marchés et filières ont aussi, historiquement, joué le rôle de vecteurs d'autonomisation pour les femmes.

⁸⁸ Ce type de croissance est assez souvent cité dans les récits publiés sur les trajectoires des entrepreneurs retenus aux dernières étapes du concours "Entrepreneur de l'année" de la DIGICEL.

⁸⁹ Pourcet. 1995.

⁹⁰ Il convient d'insister sur la notion d'échelle d'analyse. Servet (1998) précise bien qu'il existe une différence de nature entre l'individu et la personne et que c'est la notion de personne qui ouvre la possibilité d'aborder le genre. Pour lui, l'individu relève du simple et du quantitatif, en revanche la personne relève du complexe (elle compte plusieurs facettes) et du qualitatif. "Seule une approche de la personne, permet de construire une différence entre les sexes; la science économique peut décrire certains résultats de cette différenciation mais ses catégories ne participe pas à la construction de cette différence essentielle."

⁹¹ Lamaute-Brisson. 2012.

2.4.1. Entreprises et entrepreneur(e)s

Passer de l'entreprise à l'entrepreneur(e) requiert un détour par l'histoire de la pensée économique, par-delà le foisonnement des considérations contemporaines sur l'esprit d'entreprise, la société entrepreneuriale (« Tous entrepreneurs ! ») et l'entrepreneuriat souvent perçu comme panacée. La notion d'entreprise a bien sûr sa propre histoire et l'on peut admettre que l'entreprise est une organisation qui internalise un certain nombre de fonctions objet de transactions marchandes⁹², ou qu'elle est un dispositif plus flexible qui limite ou refuse l'internalisation⁹³, ou qu'elle est incarnée par un individu qui s'établit sur le marché hors de toute relation de travail subordonnée, salariale ou non. La fonction entrepreneuriale, qui se réfère plutôt à l'individu et à lui seul, a connu diverses acceptions en économie.

Sans prétendre à l'exhaustivité, on peut rappeler avec Boutillier (2010) qu'au 18^{ème} siècle, l'entrepreneur est, tour à tour, un agent économique « à gages incertains » (Cantillon), un innovateur qui assure l'intermédiation entre le savant et l'ouvrier (Say). Bien plus tard, au 20^{ème} siècle, l'entrepreneur est celui qui innove et par là-même obtient un monopole temporaire qui joue le rôle de réducteur d'incertitude (Schumpeter). Pour Hayek, l'entrepreneur prend des décisions dans un environnement qu'il ne connaît pas, mais qu'il appréhende par la concurrence comme « procédure de découverte des informations ». Une autre figure émerge avec Kirzner, celle du « découvreur d'opportunités qui existent déjà »⁹⁴.

Ces fonctions entrepreneuriales ne sont, au mieux, que des idéaux-types. L'essentiel est que, quel que soit le mobile (nécessité, volonté de porter un projet et d'accomplissement personnel, par tradition, etc.), l'entrepreneur(e) est celui ou celle qui prend des risques dans des contextes marqués par l'incertitude. Il engage des ressources (travail, connaissances, ressources financières, ressources relationnelles) sur des marchés où la sanction prend la forme de la mévente, de parts de marché insuffisantes pour autoriser un profit garantissant la pérennisation, de la faillite ou de la disparition pure et simple.

L'incertitude tient à la méconnaissance ou à l'opacité des comportements des autres agents économiques, entrepreneur(e)s ou consommateurs, voire aux comportements opportunistes qui organisent l'asymétrie d'information. Elle est aussi le produit des instabilités caractéristiques des économies à faible détour productif : l'exposition aux aléas climatiques, par exemple, y est marquée. L'incertitude peut être également liée aux événements ou comportements qui, relevant d'un autre ordre que l'économique, viennent perturber le fonctionnement des marchés.

2.4.2. Marchés et filières, vecteurs des inégalités sociétales de genre

La prise de risque se fait dans des marchés et des filières qui, enchâssés dans la société, peuvent entériner les discriminations genrées déjà là, inscrites dans les institutions comme la famille et l'école. Ces discriminations se retrouvent dans la définition des droits de propriété⁹⁵ et des règles de l'échange⁹⁶. Elles influent, en amont des marchés, sur les profils de dotations initiales (accès à, contrôle et usage) des hommes et des femmes en actifs physiques (terre,

⁹² Coase. 1937.

⁹³ Pourcet. 1995.

⁹⁴ Boutillier. 2010.

⁹⁵ Comme le rappelle Fontaine (2014), " Pour entrer dans le marché, il faut la reconnaissance d'un certain nombre de droits particuliers, dont celui de propriété sans lequel on ne peut rien apporter dans l'échange, et ceux également de pouvoir contracter et de se défendre en justice. "

⁹⁶ Ces règles portent sur les parties aux transactions (qui a le droit de faire des transactions et avec qui ?) et les conditions des transactions.

équipements), financiers et en actifs intangibles (connaissances et compétences). Hommes et femmes n'entrent donc pas sur les marchés dans les mêmes conditions.

Les femmes ont moins accès aux actifs physiques, en tout cas à la terre⁹⁷. Dans le cas des actifs financiers, si en 2011, la majorité de la clientèle d'emprunteurs des Institutions de Microfinance (IMF) était constituée par des femmes (74.4 %), celles-ci n'obtinrent que 50.06 % du montant du portefeuille des IMF, le reste allant aux hommes⁹⁸.

Les femmes sont en outre moins fréquemment instruites ou affichent des niveaux d'étude relativement plus faibles que ceux des hommes, même s'il est vrai que, dans le cas haïtien, le mouvement vers la parité dans la scolarisation et l'augmentation des niveaux d'étude des femmes est en marche. Bon nombre d'entre elles sont encore dépendantes des compétences acquises dans la sphère domestique et s'insèrent par conséquent dans des branches d'activité qui se situent dans le prolongement de ces compétences ou dans les métiers dits féminins.

L'insertion des femmes dans l'économie marchande, quel que soit le statut dans l'emploi, est fonction des possibilités de conciliation entre le travail marchand et le travail des soins qui recouvre les tâches domestiques et les prestations aux personnes⁹⁹. Autrement dit, le temps des femmes n'est pas celui des hommes, et les heures investies dans le travail non rémunéré des soins réduisent d'autant, toutes choses égales par ailleurs, le temps qui peut être consacré à l'entreprise, sauf dans les cas où le travail des filles (et des garçons comme en Haïti) est mobilisé dans l'économie des soins. Et les difficultés de la conciliation entre obligation de soins et entreprise peuvent avoir des répercussions sur la productivité de l'entreprise et les opportunités d'expansion de ses débouchés¹⁰⁰.

2.4.3. Marchés et filières, vecteurs d'autonomisation des entrepreneures

Le marché est aussi un moyen de conquérir les droits de propriété, non pas en soi, mais précisément à l'intérieur même des structures patriarcales qui assignent aux femmes la responsabilité du travail des soins. Dans l'Europe préindustrielle, le marché a fonctionné comme un « ferment de libération des sans-statuts et, en particulier, des femmes » car les coutumes ont autorisé les femmes « à s'obliger et à contracter pour tout ce qui concerne les besoins du ménage »¹⁰¹. A l'époque contemporaine, on retrouve ceci en Haïti où, par exemple, des commerçantes de l'économie informelle urbaine ont reçu/reçoivent des fonds de leur conjoint pour assurer un revenu quotidien (autant que faire se peut) et, à tout le moins, l'alimentation des membres du ménage.

Ceci étant, des mécanismes d'élargissement de l'accès aux marchés ne relevant pas *a priori* des structures patriarcales ouvrent des opportunités d'autonomisation économique. Par exemple, l'accès au crédit, en particulier à la microfinance, aurait permis aux *sekretè* – secrétaires chargés de la collecte et du regroupement des produits agricoles pour le compte des MSN – de se libérer des servitudes qui les liaient à celles-ci.

⁹⁷ Lamaute-Brisson. 2012.

⁹⁸ François. 2011.

⁹⁹ Laslett, Brenner. 1989 ; Albelda, Duffy, Folbre. 2009 ; Lamaute-Brisson. 2013b.

¹⁰⁰ Kabeer. 2012 ; Valenzuela, Venegas. 2001 ; Cassirer, Addati. 2007.

¹⁰¹ Fontaine. 2014.

2.4.4. De l'analyse genrée des filières et des rationalités d'entreprises

Mais les opportunités d'autonomisation dépendent des profils genrés des marchés et des filières. Si l'on reprend la définition générale de la filière proposée par Gereffi et présentée plus haut, il importe donc d'élucider :

- 1) Les caractéristiques du contexte institutionnel du point de vue du genre. Les règles et les normes historiquement instituées définissent aussi les rôles et identités de genre (et donc les droits et les devoirs des hommes et des femmes) dans les différentes sphères de la société et dans la sphère marchande en particulier.
- 2) L'organisation genrée de la séquence input-output à travers :
 - a) Les spécialisations genrées ou encore les rôles respectifs des hommes et des femmes dans chaque maillon de la filière et dans les articulations, verticales et horizontales, de la filière.
 - b) Les relations entre la participation des hommes et des femmes dans la filière (statut dans l'emploi, tâches et temps investi), leurs dotations en actifs tangibles et intangibles, et leurs rémunérations.
 - c) Les modalités de contrôle, de répartition et d'usage des revenus tirés de la participation à la filière au sein des ménages. Ceux-ci sont des instances où les décisions individuelles sur l'allocation des ressources font l'objet de « conflits de coopération »¹⁰², avec, entre autres paramètres, le niveau de revenu perçu et la contribution au niveau de vie du ménage.
- 3) La gouvernance genrée de la filière à partir des stratégies des acteurs majeurs (hommes et femmes) pour capter leur part de valeur ajoutée et l'impact de celles-ci sur les positions relatives des femmes et leurs performances.

Et puisque la connaissance de la filière serait incomplète sans la mise au jour des rationalités d'entreprise à l'œuvre, il faut aussi interroger celles-ci à partir du genre. Ici est indispensable l'hypothèse d'une rationalité plurimodale, c'est-à-dire à la fois instrumentale (intérêts), axiologique (valeurs), cognitive (connaissances et perceptions) et institutionnelle (contrainte par les règles)¹⁰³. Les modalités opératoires des intérêts sont elles mêmes déterminées par les valeurs, les perceptions et les règles imprégnées par le genre au sens de Scott.

C'est ainsi que les attitudes vis-à-vis des mesures d'adaptation des produits et des processus peuvent être orientées par les perceptions et représentations sur les rôles des femmes ou les connaissances dont l'accès est lui-même genré. Par exemple, Hampel-Milagrosa (2011) révèle, sur un échantillon de trois centaines de chefs et cheffes d'entreprises au Ghana, que les femmes avaient moins tendance que les hommes à se déclarer ouvertes aux innovations ou intéressées à accroître leur productivité. Ceci est probablement lié au fait que les chefs d'entreprise de sexe masculin avaient des niveaux d'étude plus élevés que ceux des cheffes et avaient accès à, ou avaient intériorisé des connaissances ou des discours de valorisation de l'initiative privée, de l'entreprise et de l'entrepreneuriat. Ailleurs, des femmes refusent, malgré des exemples probants, de s'investir dans des activités considérées masculines en vertu des représentations mêmes de la féminité ou de l'identité des femmes. La transgression est probablement perçue comme risquée car elle peut marginaliser.

¹⁰² Sen. 1990.

¹⁰³ La rationalité plurimodale se situe au plus près de la complexité de la personne, en cohérence avec le genre comme construit social.

C'est ainsi que les modalités des reports de coûts qui constituent le squelette externe du spéculateur diffèrent selon le sexe de l'entrepreneur(e). Par exemple, le recours à la main-d'œuvre familiale prend, dans les entreprises dirigées par un homme, la forme de la mobilisation de la conjointe et des enfants comme aides familiaux. En revanche, dans le cas d'une entreprise dirigée par une femme, la configuration symétrique (conjoint, enfants) n'est guère évidente¹⁰⁴, en particulier pour ce qui est du conjoint. Il y a la persistance des traditions genrées dans la mobilisation de la main-d'œuvre familiale. Ainsi, la transmission intergénérationnelle des rôles de genre passe précisément par un partage des tâches entre la femme cheffe d'entreprise et ses filles. Des MSN racontent qu'elles ont été initiées au commerce itinérant de produits agricoles par leurs mères¹⁰⁵. Il est également plus que probable que le conjoint, déjà employé ailleurs ou établi à compte propre, ne soit pas disponible. Autrement, la mobilisation du conjoint se fait soit dans les cas où il n'y aurait pas d'autre option en raison de la structure démographique même du ménage, soit dans les cas où il y a entente entre les conjoints, soit dans les cas où le conjoint lui-même n'a pas d'autre alternative.

2.5. VERS UNE GRILLE DE STRATÉGIES ÉTENDUE ET GENRÉE POUR LES POLITIQUES PUBLIQUES

En définitive, c'est une grille de stratégie adaptée qu'il faut construire pour des politiques publiques visant à l'autonomisation économique des femmes.

En premier lieu, la grille doit être étendue puisqu'il faut bien incorporer, du côté des contraintes, le contexte institutionnel qui n'est pas de même nature que l'information de marché. La rubrique sur l'information de marché concerne les informations proprement dites (prix et indices de la qualité des produits) et les modes de distribution/répartition de l'information entre acteurs (dont l'asymétrie d'information). Le contexte institutionnel est, il faut le rappeler, l'ensemble des règles et normes qui guident, contraignent ou libèrent les acteurs en présence. Les marchés et les filières sont sinon (mal) régulés du moins peuvent être l'objet de régulations de la part de l'Etat. Leurs structures constituent l'ossature de leur gouvernance.

En second lieu, la perspective de genre conduit à proposer la prise en compte des contraintes hors marché. Elles apparaissent d'une part dans la description même des contraintes (en ligne) où les services sociaux sont ajoutés aux infrastructures physiques car il faut proposer des solutions à l'absence de services liés au travail des soins et à la faible productivité dans la production des tâches domestiques. D'autre part, on les retrouve dans la liste des stratégies possibles de manière à articuler la levée des contraintes hors marché et le renforcement des capacités des femmes.

Au final, les considérations exposées précédemment constituent le prisme à partir duquel seront examinées, dans les chapitres suivants, les commerçantes itinérantes nationales, les importatrices itinérantes ainsi que les entrepreneures de la production non agricole.

D'ores et déjà il faut souligner que le projet est ambitieux. Déployer l'ensemble des questions soulevées pour l'analyse genrée des marchés et des filières et y répondre suppose d'abord de reconstituer l'intégralité de la séquence input-output, d'observer sur une durée raisonnable les prises de décision par les acteurs-clé (Etat et entreprises leaders) de la filière et leur impact sur le fonctionnement général de celle-ci et sur les performances des acteurs à faible revenu. Ensuite, il faut pouvoir analyser les fonctions des entreprises dirigées par des femmes, leurs processus, leurs produits et leurs accès aux marchés par comparaison avec celles dirigées par des hommes, en tenant compte des différences entre les entreprises dont

¹⁰⁴ Anthias, Mehta. 2003.

¹⁰⁵ Sam. 2012.

le chef est une femme¹⁰⁶. Le tout, en jouant sur plusieurs niveaux d'analyse : le niveau micro (les entreprises), le niveau méso (les articulations entre les entreprises, les marchés) et le niveau macro qui renvoie au contexte institutionnel d'une filière donnée, à son poids dans les agrégats économiques et à ses articulations avec le reste de l'économie.

Mais les analyses qui suivent sont principalement fondées sur des études déjà disponibles, avec ou sans perspective de genre. Il s'agit pour une bonne part d'une relecture et donc d'une ré- interprétation des informations déjà connues. Un corpus restreint d'entrevues qualitatives a été également constitué sur la base de rencontres avec deux institutions de microfinance (les IMF sont devenues une référence pour la connaissance des micro, petites et moyennes entreprises en Haïti), et avec quelques MSI (6) et des MSN (3). Les entrevues ont permis d'identifier des pistes d'analyse ou de confirmer le parti pris théorique développé dans le présent chapitre, et de recueillir, autant que faire se peut, des informations concrètes sur des éléments absents de la littérature existante.

¹⁰⁶

Kabeer. 2012.

L'hétérogénéité des entreprises dirigées par des femmes, des activités de survie jusqu'aux entreprises les plus rentables, voire porteuses d'une logique d'accumulation, doit être mesurée pour le calibrage des interventions, qu'il s'agisse du ciblage ou de la prise en compte des contraintes spécifiques à tel ou tel type d'entreprise.

Tableau 6

Grille de stratégies étendue avec perspective de genre pour les politiques publiques

	Stratégies			
	Adapter les produits et les processus (organiser les mises à niveau économiques)	Investir dans la levée des contraintes du marché et la gestion des instabilités et des risques	Investir dans la levée des contraintes hors marché et renforcer les capacités des femmes	Valoriser les forces et potentialités des pauvres, développer les capacités de reconversion
Contraintes	Mises à niveau dans les articulations de la filière ou entre secteurs d'activité	Mises à niveau (fonctions, processus, produits, compétences) dans la production et la gestion		Combiner les ressources et les "capabilités" des uns et des autres, renforcer le capital social
Arbitrages autour des inégalités de genre : interventions générales ou ciblées, ciblage des femmes ou des maillons à forte présence de femmes, priorité aux femmes pauvres ou effets d'entraînement espérés, groupes de femmes ou groupes mixtes				
Contexte institutionnel	Sensibilisation sur les innovations dans les rôles de genre			
Information de marché	1) Inclure les femmes dans les analyses de marchés et filières 2) Appui aux entrepreneurs pour l'analyse des informations de marché et l'évaluation des risques			
Regulation du marché et de son environnement	1) Réduction des asymétries d'information des produits et des mesures 2) Standardisation des produits et des mesures			
Structure des marchés et des filières	1) Construction/renforcement des interrelations verticales et des coordinations horizontales 2) Appui au développement des capacités de négociation sur les articulations entre les maillons des filières	Mécanismes de gestion des risques et des instabilités		
Rôles et identités de genre, spécialisations genres et inégalités				

Tableau 6 (suite)

Grille de stratégies étendue avec perspective de genre pour les politiques publiques

	Stratégies				
	Adapter les produits et les processus (organiser les mises à niveau économiques)	Investir dans la levée des contraintes du marché et la gestion des instabilités et des risques	Investir dans la levée des contraintes hors marché et renforcer les capacités des femmes	Valoriser les forces et potentialités des pauvres, développer les capacités de reconversion	Combiner les ressources et les "capabilités" des uns et des autres, renforcer le capital social
Contraintes	Mises à niveau dans les articulations de la filière ou entre secteurs d'activité	Mises à niveau (fonctions, processus, produits, compétences) dans la production et la gestion			
	Arbitrages autour des inégalités de genre : interventions générales ou ciblées, ciblage des femmes ou des maillons à forte présence de femmes, priorité aux femmes pauvres ou effets d'entraînement espérés, groupes de femmes ou groupes mixtes				
Infrastructures physiques et services sociaux			1) Services de garde 2) Infrastructures sociales (eau) 3) amélioration de la technologie domestique		
Connaissances et compétences			1) Formation au-delà des compétences domestiques ou des spécialisations traditionnelles 2) Appui à l'utilisation des compétences acquises	Formation et modifications des dotations initiales pour reconversion	
Accès aux produits et services financiers	Assurance contre risques (micro-assurance)	Étendre les arrangements de partage des risques	Financement des dotations initiales pour innovations de produit ou de processus		Développer des mécanismes pour le partage de risques
	Rôles et identités de genre, spécialisations genrées et inégalités				

Source : *Elaboration de l'auteure sur la base de PNUD. 2008, Fernandez-Stark, Bamber et Gereffi. 2012.*





CHAPITRE 3



DES JARDINS AUX MARCHÉS

3.1. LES MADAN SARA DANS LA COMMERCIALISATION DE LA PRODUCTION AGRICOLE

Les Madan Sara assurent la distribution de la production agricole nationale en se déplaçant soit à l'intérieur des provinces, soit entre les marchés ruraux et les marchés urbains, ceux de Port-au-Prince notamment. Ces Madan Sara sont dites ici nationales (MSN) dans la mesure où leur aire économique d'itinérance ne dépasse pas les frontières de l'économie nationale, y compris lorsqu'elles relaient des produits agricoles/alimentaires importés (voir encadré 2). Les MSN alimentent le marché national et se distinguent ainsi des Madan Sara internationales (MSI) engagées dans le commerce international de produits agricoles/alimentaires. Celles-ci peuvent être classées en deux groupes. Il y a d'un côté les importatrices qui achètent sur les marchés transfrontaliers des produits dominicains, par exemple la banane plantain¹⁰⁷. De l'autre, il y a les exportatrices de produits agricoles haïtiens vers la République Dominicaine (voir encadré 3).

3.1.1. Des Sara rurales aux Sara urbaines

Les MSN jouent le rôle d'une double charnière entre les producteurs et les consommateurs puisque l'on distingue généralement deux maillons : le premier est celui des Madan Sara locales/rurales (MSLR) opérant sur les marchés ruraux et le second est celui des Madan Sara urbaines (MSU) qui relient marchés ruraux et marchés urbains. Les MSU, encore appelées Madan Sara de deuxième niveau, assurent le regroupement de l'offre en s'approvisionnant directement auprès des producteurs ou des revendeuses locales. Les MSU sont généralement spécialisées sur les circuits des régions dont elles sont originaires et sur certains produits selon la saison.

Ce schéma théorique à deux niveaux n'existe pas toujours dans la réalité¹⁰⁸, en raison de la proximité spatiale entre vendeurs et consommateurs dans les zones rurales ou entre zones de

¹⁰⁷ Fréguin. 2005.

¹⁰⁸ Damais. 2005a., Sam. 2012.

production et zones urbaines¹⁰⁹. Il y a aussi des cas où la séparation entre acteurs est moins nette qu'on ne le croit : il est en effet possible de trouver des MSN qui interviennent sur les deux niveaux¹¹⁰.

Par ailleurs, dans certains cas, le rôle des Madan Sara ne se limite pas strictement à la commercialisation pure et simple du produit mis sur le marché par les producteurs. En effet, dans le cas du riz de l'Artibonite, les MSLR se chargent, par sous-traitance, d'opérations additionnelles qui ajoutent de la valeur au produit brut, notamment l'étuvage, le séchage et le décorticage du riz.

Encadré 2 Les Madan Sara dans la filière du riz local

Le riz est produit dans plusieurs régions du pays mais la vallée de l'Artibonite est la première zone de production. Selon Fintrac (2013), l'on pouvait y compter, en 2010, 221 moulins de décorticage du riz ou rizeries et CJ Consultants (2013) dénombre un total de 342 rizeries dans l'ensemble du pays, 116 dépôts et 31 associations de femmes engagées dans la commercialisation du riz.

Par ailleurs, selon les estimations présentées par CJ Consultants (2013), il y a aurait environ 8000 MSLR qui regroupent l'offre de riz des petits producteurs au moment de la récolte puis se chargent de conditionner le riz (séchage, nettoyage, décorticage) en payant le service de décorticage des moulins pour ensuite vendre le riz local sur les marchés ruraux et les marchés urbains des villes (hors Aire Métropolitaine de Port-au-Prince). Les MSLR ont un fonds de roulement limité (10 000 à 12 000 gourdes). Dépourvues d'infrastructures de stockage par manque de capital, leur horizon temporel est de court terme, à la semaine.

En parallèle, les grands commerçants, de sexe masculin en grande majorité, souvent propriétaires de moulins (environ 50% d'entre eux), vendent le riz local en disposant d'une capacité de stockage leur permettant des comportements spéculatifs. Ils financent les producteurs et les MSLR à des taux d'intérêt élevés (10 à 20 % le mois) et gèrent des réseaux importants de producteurs et d'intermédiaires.

Les MSU, au nombre de 300 environ, assurent l'approvisionnement de Port-au-Prince et des autres villes en achetant soit des MSLR soit des grands commerçants avec des fonds de roulement de 30 000 gourdes environ.

En sus de ces acteurs traditionnels de la commercialisation du riz, l'on trouve des coopératives de profils divers. Plusieurs d'entre elles gèrent plusieurs maillons de la filière, de la production jusqu'à la commercialisation. ■

Source : *Elaboration de l'auteure sur la base de : Socodevi (s.d.), CJ Consultants .2013., Fintrac .2013. Informations recueillies dans le cadre d'entrevues réalisées en 2013.*

3.1.2. De multiples rôles et activités

En tant que maillon des circuits de distribution, les MSN (i) constituent une source de financement pour les producteurs locaux, lorsqu'elles achètent la récolte sur pied; (ii) sont une source de crédit-fournisseur pour leurs clients-revendeurs sur la base de liens de proximité, et (iii) contribuent à l'économie haïtienne en tant qu'utilisateurs/consommateurs

¹⁰⁹ Pour une description des circuits de commercialisation de plusieurs produits agricoles locaux, se reporter à CJ-Consultants. 2012b.

¹¹⁰ Pierre, Paul. 2002.

de services de transport, de stockage (dépôts), d'infrastructures de commercialisation (marchés publics) ainsi que de services financiers (usuriers, IMF et coopératives). Elles contribuent également à la création d'emplois directs, principalement temporaires, et d'emplois indirects à travers les circuits de commercialisation qu'elles gèrent et les services qu'elles achètent.

Des MSN, locales ou urbaines, diversifient par ailleurs leurs activités. Outre la diversification traditionnelle où les femmes combinent les activités de cultivatrices et de MSLR¹¹¹, des MSLR sont parvenues à investir dans le transport ou d'autres activités productives comme la boulangerie. Enfin, des MSLR indiquent qu'en période creuse ou de soudure, elles commercialisent en milieu rural des produits importés comme le riz, l'huile ou le maïs, achetés sur les marchés urbains¹¹². Il faudrait, évidemment, évaluer la proportion de MSN qui sont en situation de pluriactivité en combinant deux activités ou plus en même temps ou en alternance.

3.1.3. Des lacunes à combler

Le profil socio-démographique des MSN n'est pas connu. Les enquêtes emploi disponibles indiquent la branche d'activité des commerçants et commerçantes, en distinguant le commerce de gros du commerce de détail, le commerce de produits alimentaires du commerce de produits non-agricoles. Mais elles ne renseignent pas sur les conditions d'exercice de l'activité. Autrement dit, elles ne permettent pas de repérer les commerçants itinérants. Il est reconnu que les Madan Sara sont des femmes dans leur immense majorité. Il semble aussi que la plupart d'entre elles ont un niveau d'éducation faible.

Les estimations sur le nombre de MSN sont rares et déjà datées. Damais (2005a) indique l'existence de 200 000 intermédiaires pour l'ensemble des filières agricoles repérées dans le cadre d'une grande étude réalisée pour le compte du Ministère de l'Agriculture, des ressources naturelles et du développement rural (MARNDR). Si ce chiffre est ventilé par filière, lorsque l'information est disponible, il ne l'est pas par sexe ni par position dans la chaîne de commercialisation et encore moins selon la taille de l'activité.

La part de la production commercialisée par les MSN n'est généralement pas évaluée. De sorte que leur poids économique est mal connu. Certes, on trouve de rares indications. Dans une étude relativement récente sur le café¹¹³, il apparaît que les MSN de 1er niveau assurent, pour la quasi-totalité de la production de café (98.2 %), la liaison entre les producteurs (grands agriculteurs, petits agriculteurs et agriculteurs marginaux représentant respectivement 15 %, 65 % et 20 % de l'ensemble des producteurs) et trois grandes catégories d'acteurs. La première est celle des commerçants à la commission qui approvisionnent les torréfacteurs de la République Dominicaine. La seconde est celle des dépulpeurs qui approvisionnent également le marché dominicain à travers des Madan Sara de 2ème niveau (au total, 28.39 % de la production commercialisée est vendu à la République Dominicaine). La troisième est celle des spéculateurs qui fournissent les torréfacteurs de café industriels (5.71 %) et les exportateurs (5.59 %). Autrement, les MSN de 1er niveau vendent directement aux torréfacteurs de café artisanaux ou aux petites et moyennes entreprises tournées vers les consommateurs nationaux près de 58.39% de la production commercialisée (voir figure 10 en annexe).

Il faut noter que la catégorie des *voltijè* (voltigeurs), intermédiaires qui interviennent dans la commercialisation du café (comme d'ailleurs des mangues) n'est pas mentionnée dans cette

¹¹¹ Sam. 2012.

¹¹² Ibid.

¹¹³ Banque Mondiale. 2010.

étude, alors qu'elle est clairement identifiée dans un autre rapport sur la chaîne de valeur du café dans le département du Sud-Est¹¹⁴.

L'estimation de la part de la production commercialisée par les MSN et les autres acteurs est nécessaire, d'autant que plusieurs filières sont segmentées – notamment en fonction du marché final, entre consommation locale et exportation, entre segment haut de la consommation locale (supermarchés par exemple) et segments bas et moyens (dans les marchés publics et les marchés de proximité), entre transformation des produits artisanale et industrielle, etc.

Encadré 3 Importations, exportations et commerçantes itinérantes

Des Madan Sara dans les circuits de distribution des produits alimentaires importés

A examiner les statistiques officielles du commerce extérieur d'Haïti, il apparaît que le pays est passé d'un profil de producteur agricole pour le marché interne (vivres) et les marchés d'exportation (denrées) à un double profil de producteur à capacité réduite et d'importateur de produits agricoles/alimentaires de base¹¹⁵. Le riz importé est venu, avec la double libéralisation de l'après-Duvalier, remplacer le riz produit localement, puisqu'il compte aujourd'hui pour 80% de la consommation totale, selon les estimations disponibles.

Le riz importé suit un circuit constitué d'un peu plus d'une vingtaine d'importateurs dont les trois principaux comptent pour environ 70% du volume importé, le reste se répartissant entre des petits importateurs des ports de province (Cap-Haïtien, Miragoâne, Port-au-Prince), d'une dizaine de grossistes qui revendent à environ 200 grossistes de second niveau. Ces derniers revendent à un réseau fort nombreux de MSN (urbaines et rurales) auprès desquelles s'approvisionnent des détaillants de diverses tailles, y compris ceux qui vendent le riz en très petites quantités (marmites ou tasses) aux consommateurs¹¹⁶.

Le circuit du riz importé se distingue très nettement de ceux des produits locaux dans la mesure où il est plus fortement concentré (notamment au niveau des importateurs et à celui des grands grossistes). La marge commerciale des MSN dans ce circuit est de 10 % (contre 30-50 % pour les détaillantes).

La participation des Madan Sara – au sens de commerçantes itinérantes – à la commercialisation du riz importé relève évidemment d'une logique de survie. Celle-ci se traduit par des comportements qui semblent avantageux à court terme pour les MSN mais peuvent se révéler dommageables à moyen terme pour la production nationale. Schwartz (2012) rapporte que des MSLR obtiennent un crédit-fournisseur des MSU, revendent les sacs de riz à un prix inférieur au prix d'achat de manière à investir les liquidités obtenues dans le commerce plus lucratif (les marges commerciales étant plus élevées) de produits vivriers pour ensuite honorer leur dette auprès de leur fournisseur initial. Il s'agit, in fine de subventionner les producteurs de riz importé. Encore faut-il savoir jusqu'à quel point cette pratique est répandue...

¹¹⁴ Rodriguez, Castañeda, Lundy. 2010.

¹¹⁵ Damais. 2005b.

¹¹⁶ Fintrac. 2013, CJ Consultants. 2012.

Fintrac (2013) présente des informations contradictoires sur la présence des MSN dans la commercialisation du riz importé. D'un côté, les MSN sont citées mais de l'autre elles sont absentes de la représentation du circuit de commercialisation du riz importé où les MSN sont absentes.

Le risque majeur encouru par les MSN engagées dans la commercialisation du riz importé tient au fait que le prix de départ est fixé par le marché international. Il y a donc une vulnérabilité aux chocs externes qui, articulée à la structure oligopolistique en amont (un très petit nombre d'importateurs), est dommageable pour les consommateurs mais peut l'être aussi pour certaines MSN qui n'ont pas accès au crédit-fournisseur et doivent trouver les ressources financières pour investir en cas de hausse des prix.

Des Madan Sara dans l'exportation de produits agricoles/alimentaires vers la République Dominicaine

Neptune Anglade (1986) et Anglade (1990) n'ont pas manqué de souligner que si les femmes haïtiennes étaient bien présentes dans la commercialisation des vivres destinés à la consommation locale, elles étaient de fait exclues des circuits de distribution des denrées d'exportation. Cette remarque visait à souligner la place de second rang des femmes dans l'économie: leur participation se faisait sur les circuits de commercialisation les moins rémunérateurs¹¹⁷.

Des études relativement récentes indiquent la présence de Madan Sara dans plusieurs circuits d'exportation informelle de produits agricoles locaux vers la République Dominicaine. C'est le cas notamment pour le café, à partir du Plateau Central¹¹⁸ ou du giraumon¹¹⁹. CJ-Consultants (2012) identifie un circuit « Sara Locale » - « Sara dominicaine » pour plusieurs produits comme le pois congo, le maïs en grain, la pomme de terre... dans les zones frontalières. Il faut aussi noter la vente aux exportateurs travaillant sur les marchés de Nassau ou des Îles Turques de la banane du Nord-Ouest.

Fintrac (2013) signale par ailleurs la ré-exportation du riz et du maïs en grain importés et achetés dans le Nord et le Nord-Est vers des acheteurs dominicains, notamment à Ouanaminthe¹²⁰. Les Madan Sara engagées dans ce commerce achètent les produits en gourdes et les revendent en pesos dominicains. ■

Source: *Elaboration de l'auteure. Damais.2005b., Arias, Carneus.2010., Schwartz.2013. Fintrac.2013., Neptune Anglade.1986., Anglade. 1990., Bellande. 2005., Bellande, Damais, Duret. 2008., CJ-Consultants.2012.*

3.2. STRUCTURES DE MARCHÉ ET FORMATION DES PRIX

3.2.1. Producteurs et Madan Sara Nationales

Quant au fonctionnement des marchés sur lesquels interviennent les MSN, si la plupart des études donnent des indications sur les marges respectives des divers acteurs des circuits, peu informent sur la structure des marchés et les mécanismes de formation des prix.

Ceci étant, on peut considérer, à grands traits, que :

- Les marchés MSLR/Producteurs tendraient vers la structure des oligopsones, avec un nombre restreint d'acheteurs et un grand nombre de vendeurs. Les MSLR seraient donc, a priori, en position de price-maker vis-à-vis des producteurs

¹¹⁷ En réalité, il aurait fallu une analyse plus fine pour mesurer la valeur réelle de la commercialisation des vivres en regard de celle des denrées d'exportation, et appréhender les changements qui se sont produits dans la fixation des prix des produits vivriers suite à l'augmentation de la demande urbaine (notamment depuis les années 70) avec une amélioration des prix aux producteurs pour les produits vivriers (Montas 2002) et le recul de certaines denrées d'exportation comme le café.

¹¹⁸ Bellande, Damais, Duret. 2008.

¹¹⁹ CJ-Consultants. 2012.

¹²⁰ Ibid.

individuels, notamment pour les produits périssables¹²¹. Pour ces produits, les acheteurs font des prêts monétaires aux producteurs avec pour contrepartie une partie ou la totalité de la récolte (achat de la récolte sur pied). Cette formule permet d'obtenir les produits sans délai pour leur commercialisation, afin de saisir le moment où les prix sont élevés et réduire les risques de pertes liées à la périssabilité¹²².

- Pour les produits non périssables, le producteur aurait davantage de pouvoir de négociation face à l'acheteur et il est alors possible que la MSN de 1er niveau accepte de payer un prix unitaire qui lui garantisse l'achat des produits en période de rareté.
- Il existe toutefois, de la part des MSN, des traitements différenciés des producteurs selon leur taille. Pierre, Paul et Pierre (2002) indiquent en effet que les MSN réservent aux grands producteurs les informations sur les prix en vigueur sur les marchés¹²³.
- Les MSU sont elles-mêmes des price-setters vis-à-vis des MSLR dont elles regroupent les marchandises d'une part, et des revendeurs et détaillants qui constituent leur clientèle immédiate d'autre part. De même que les propriétaires de dépôts établis en ville, les MSU gèrent des réseaux d'information qui vont jusqu'aux marchés primaires ou marchés ruraux et aux zones de production¹²⁴.

3.2.2. Marchés ruraux et urbains

Les marchés où opèrent les MSU comme acheteurs sont cloisonnés: il y a des barrières à l'entrée (au sens de non-coopération) si les nouvelles venues ne disposent pas du capital social nécessaire¹²⁵. Les collusions entre les MSU avant les achats auprès des MSLR permettent de fixer un prix plafond.

Quant aux marchés de gros de Port-au-Prince, un prix plancher à l'entrée est fixé par collusion entre les MSU après évaluation des risques et de l'impact des risques réalisés (une panne par exemple). Les MSU font ensuite varier le prix individuellement, en tenant compte entre autres des relations qu'elles entretiennent avec certaines de leurs clientes. Évidemment, la mise en présence de plusieurs circuits régionaux spécialisés dans les mêmes produits – et donc l'ampleur des arrivages sur les marchés urbains – participe aussi de la formation des prix. C'est leur regroupement qui donne une idée finale de l'offre disponible sur un marché donné à l'instant t.

Ceci étant, il y a des marchés spécifiques qui fonctionnent comme des marchés de référence. C'est notamment le cas pour le marché de la Croix-des-Bossales dans la mesure où les prix observés sont fortement corrélés, selon Few Net (2007), aux prix en vigueur sur ce marché.

Alors que les négociations sur les produits périssables sont généralement rapides, des comportements spéculatifs sont observés dans le cas des produits non périssables comme le riz, tant du côté des MSN de grande taille en termes de capital que de celui des grands

¹²¹ Une étude approfondie des structures de marché et du fonctionnement des marchés (prix et quantités) demeure nécessaire, avec une évaluation du nombre de MSLR et de MSU.

¹²² Les risques associés à une telle démarche sont évidemment la perte de la récolte et l'impossibilité subséquente d'entrer sur le marché d'une part, un excès d'offre d'autre part.

¹²³ L'ampleur des asymétries d'information entre les MS et les producteurs a dû se réduire avec la diffusion des téléphones portables. L'atomisation des producteurs reste cependant un obstacle majeur à l'obtention de prix plus rémunérateurs.

¹²⁴ Fintrac. 2013.

¹²⁵ Damais. 2006.

commerçants également propriétaires d'usines et de dépôts. Les produits sont achetés au plus fort de la récolte, donc au prix le plus faible, pour être ensuite revendus au prix fort dans les périodes de rareté saisonnière. Il semblerait que la spéculation n'induisse pas de distorsions majeures sur les prix¹²⁶. Elle ne permet pas moins la réalisation de marges importantes, sachant que les prix peuvent varier du simple au double entre le moment de la récolte et les périodes de rareté.

3.2.3. Financement: sphère domestique, finance informelle et micro-finance

Les données sur le financement des MSN dans les études disponibles et déjà datées (2000-2006) sont pour le moins lacunaires. Il en ressort, pour l'essentiel, que les niveaux d'investissement initial dans le commerce sont plutôt « faibles », en particulier pour les MSLR ou MS de 1er niveau. De plus, il semblerait que les MSN éviteraient de se financer auprès des usuriers traditionnels (« ponya ») en raison du coût des emprunts en regard de leurs marges¹²⁷.

Sam (2012) signale, sur un petit échantillon de 163 MSLR de Kenscoff, que le capital initial est, dans la majorité des cas, emprunté. Il semble que les MSLR préfèrent mobiliser les crédits, d'abord auprès de leurs ami(e)s (34 %), de leur conjoint (26 %), puis auprès des IMF, Fonkoze étant en première ligne (18 %), suivi d'autres IMF/banques (11 %).

A priori, les MSN ont davantage accès, aujourd'hui, au financement hors famille et hors réseaux de proximité. En effet, elles en obtiennent des IMF, mais il reste à évaluer combien d'entre elles en bénéficient sur l'ensemble du secteur de la microfinance formelle (des coopératives aux filiales des groupes bancaires) dont l'expansion est remarquable¹²⁸. Il reste aussi à estimer le volume de prêts auxquels ont accès les MSN en fonction de leur taille ou échelle d'activité et analyser également leurs trajectoires ou leur historique de prêts dans les IMF. Car, s'il est vrai que la majorité des emprunteurs des IMF sont des femmes (sans que l'on sache exactement à quelle activité, ou plus précisément à quel type de commerce elles s'adonnent), la proportion du volume de prêts qui leur est destiné est inférieure à leur poids dans la population des emprunteurs¹²⁹.

3.3. RISQUES, CONTRAINTES ET GESTION DES RISQUES

3.3.1. Risques et contraintes dans la production

Deux grandes catégories de risques sont à considérer : (i) ceux de la production agricole qui sont transmis aux circuits de commercialisation et (ii) les risques propres à la commercialisation.

Dans la première catégorie, viennent participer de la configuration des relations entre producteurs et commerçants, la très forte atomisation de l'offre, la forte saisonnalité en raison d'une technicité encore limitée (faible maîtrise de l'eau par exemple) qui entraîne la dépendance vis-à-vis des données climatiques et de faibles rendements, la périssabilité de

¹²⁶ Fintrac. 2013.

¹²⁷ Schwartz 2013.

Pour le riz importé, Fintrac (2010) rapporte que les grossistes de premier niveau, qui achètent auprès des importateurs directs, pratiquent le crédit-fournisseur au bénéfice des MSN.

¹²⁸ François. 2011.

¹²⁹ François. 2011.

certains produits et l'absence quasi-totale d'infrastructures de stockage et de conservation¹³⁰ et enfin l'exposition croissante depuis une dizaine d'années environ aux cataclysmes naturels.

Ainsi,

- la saisonnalité et les problèmes de stockage ne permettent pas un étalement optimal de la commercialisation;
- la périssabilité des produits induit des pertes plus ou moins importantes en cas d'écoulement lent des produits;
- le retour sur avances faites au producteur sous la forme d'achat de la récolte sur pied est soumis aux aléas climatiques et à la quantité/qualité de la récolte effective. La destruction des récoltes dues aux cataclysmes naturels privent les MSN de produits à revendre. L'une des stratégies de réponse à l'impact des désastres consiste en l'achat et la revente de produits dominicains trouvés sur les marchés transfrontaliers¹³¹. Ces produits sont transportés des Pedernales vers la ville de Marigot par bateau puis par camion en direction de Jacmel¹³²;
- dans le cas spécifique du riz local, les pertes post-récoltes – importantes puisque le taux de rendement à l'usinage se situe entre 60 % et 72 % seulement selon CJ Consultants (2013) – induisent un manque à gagner de taille pour les usines de traitement du riz et les Madan Sara qui y ont recours.

3.3.2. Risques et contraintes dans la commercialisation

Les risques dans les circuits de commercialisation viennent se greffer sur ceux de la production. La dégradation des infrastructures de transport à travers le pays et des véhicules a pour conséquence des retards par rapport à la tenue des marchés, d'où la diminution de la qualité des produits, des pertes en produits plus ou moins importantes¹³³ et la perte subséquente de revenus hebdomadaires¹³⁴. Ceci peut avoir des conséquences sur les revenus des producteurs lorsque ceux-ci ont affaire aux MSLR qui ne peuvent les payer au comptant en raison d'un fonds de roulement limité¹³⁵.

En outre, un risque majeur sur les circuits de commercialisation est celui induit par les fluctuations de prix. En l'absence d'infrastructures de stockage et de conservation, les prix sont marqués par les saisonnalités, et donc par les pics et les creux de disponibilité des produits. Lorsque les prix augmentent, les MSN, notamment celles de second niveau voient leur marge de manœuvre restreinte ou peuvent se retrouver, dans le pire des cas, dans l'impossibilité d'investir dans un nouveau cycle.

L'insécurité croissante tant à Port-au-Prince que dans les provinces et le racket sur les marchés de gros mettent en péril les entreprises des MSN¹³⁶. Les MSN sont en effet exposées aux vols dans les marchés publics où la plupart d'entre elles résident, le temps de

¹³⁰ Les pertes de la production récoltée qui en découlent constituent un manque à gagner pour les producteurs et les commerçantes qui disposent d'un volume réduit à écouler.

¹³¹ Fintrac. 2013.

¹³² Ibid.

¹³³ Sam. 2012.

¹³⁴ Dans le cas du riz local, les risques de mévente liés à une qualité insuffisante du produit assumés par les MSN de 1er niveau (MSLR) trouvent leur origine non seulement dans le manque d'investissement au niveau des producteurs mais aussi au niveau des opérateurs de moulins chargés du décorticage du riz (Socodevi, s.d.).

¹³⁵ CJ Consultants. 2012a.

¹³⁶ Damais. 2005a., Pienaar, Sacks. 2010.

la commercialisation, sans installation préposée à cet effet. Elles sont également exposées dans les transports¹³⁷.

Hormis les risques sus-mentionnés, des obstacles importants viennent limiter les capacités des MSN, en particulier des MSLR. L'un des plus grands obstacles est le faible niveau du fonds de roulement des MSLR, d'où l'incapacité de stocker et la nécessité de multiplier les voyages sous la contrainte de temps réellement disponible; ce qui revient à réduire l'horizon temporel des ventes (à la semaine par exemple).

3.3.3. De la gestion des risques et des contraintes

Plusieurs mécanismes de protection contre les risques ont pu être observés, qu'il s'agisse d'une protection *ex ante* ou d'une réponse aux chocs provoqués par les risques réalisés, L'usage courant d'unités de mesure modulables à l'achat et à la vente¹³⁸ permet de faire face aux fluctuations de prix.

Se prémunir des pertes potentielles ou compenser les pertes effectives, y compris celles liées à l'insécurité¹³⁹, induit des comportements de marge des MSN disposant d'un pouvoir de marché. D'où des hausses des prix au consommateur dans un pays où la pauvreté demeure massive.

Une partie des risques seraient gérés par les relations socio-économiques interpersonnelles couramment dénommées *pratik* en Haïti. Il s'agit de relations basées sur le principe de réciprocité entre les acteurs en présence en vue de stabiliser et de maintenir/fidéliser les relations marchandes acheteur-vendeur. L'octroi de crédit et des concessions sur les quantités structurent les relations de *pratik*. Ainsi Mintz (1961) estimait que se déroulait sur les marchés une double concurrence : l'une sur le marché ouvert qui débouche sur un prix uniforme à l'instant t, et l'autre, dans les coulisses, derrière l'apparente uniformité des prix, autour des *pratik* entendues ici comme clients particuliers.

La plupart des études sur la commercialisation des produits agricoles ne mentionnent quasiment pas les mécanismes de *pratik*, sauf de manière brève, voire elliptique¹⁴⁰, en soulignent l'absence¹⁴¹, ou n'en relèvent qu'une très faible présence en se référant à des données d'enquêtes quantitatives¹⁴².

Les mécanismes de *pratik* ne sont pas spontanément révélés d'autant qu'il s'agit de tirer avantage de l'asymétrie d'information (en regard des concurrents) et que les concessions aux différentes *pratik* ne sont pas nécessairement identiques, d'une *pratik* à l'autre, de par leur nature ou leur portée. Il semble par ailleurs qu'il y a des différences régionales ou selon les produits. Bien plus, l'augmentation vraisemblable du nombre des MSN et la multiplication excessive, s'il en est, du nombre de détaillantes ont sans doute conduit à une dilution de ces mécanismes¹⁴³. Ce, d'autant que l'élargissement du maillon des détaillantes allonge les cycles de rotation de l'argent (puisque les produits s'écoulent plus lentement).

¹³⁷ Pienaar, Sacks. 2010.

¹³⁸ Pierre, Paul, Pierre. 2002.

¹³⁹ Damais. 2005 a.

¹⁴⁰ Jaffe. 1989.

¹⁴¹ Murray, Alvarez. 1975, Sam. 2013.

¹⁴² Pierre, Paul, Pierre. 2002.

¹⁴³ Ils seraient non seulement moins fréquents mais encore plus flexibles, notamment en période de rareté. Sam (2012) rapporte par exemple que, suite au cyclone Sandy, des MSLR n'ont pu se procurer des produits auprès des producteurs avec lesquels elles avaient des liens particuliers, ceux-ci ayant vendu leur production à d'autres MSLR considérées elles aussi comme des *kliyan* (clients).

Enfin, les pertes enregistrées en raison de catastrophes individuelles (liées au transport) ou de désastres naturels, peuvent être décisives pour la survie de l'entreprise ou sa croissance. Ainsi Fonkoze et Mercy Corps ont mis en place un programme d'assurance pour les micro-entreprises afin de leur permettre de rebondir après un désastre.

3.4. RATIONALITÉ(S) DES MADAN SARA NATIONALES

3.4.1. Des hétérogénéités à géométrie variable

Le classement des MSN en deux niveaux (MSLR, MSU) ne renseigne pas sur les échelles d'activité, les niveaux de vie et le degré d'autonomie économique des femmes. Il y aurait, pour chacun des niveaux, des distributions à forme pyramidale, mais avec de plus forts degrés de concentration sans doute chez les MSU. La démarche de Fonkoze qui propose, en fonction des observations effectuées sur les emprunteurs, un modèle en escalier allant de la survie à l'entrepreneuriat est à cet égard doublement utile. Elle l'est d'une part pour le repérage de la distribution des entreprises de MS selon le niveau du prêt obtenu qui dépend lui-même des résultats antérieurs de l'entreprise et d'un ensemble d'indicateurs traduisant le niveau de vie (nombre d'enfants, nombre d'enfants en situation de malnutrition, personnes en situation d'insécurité alimentaire avec ou sans faim, etc.). Elle l'est, d'autre part, pour poser la question des trajectoires des MSN, entre stagnation et croissance. Il semble que, pour celles qui réussissent le moins bien ou demeurent au niveau de la survie, les obligations familiales en matière de consommation et d'investissement dans les enfants (éducation, santé) constituent vraisemblablement une contrainte de taille qui limite la capacité d'épargne de l'entreprise et donc de réinvestissement par autofinancement.

3.4.2. Reports de coût sur l'environnement de l'entreprise

En amont, c'est la question de la structure des entreprises qui est posée. Parmi les reports de coût sur l'environnement, deux mécanismes sont connus. Le premier consiste à ne pas payer les places de marché et donc à vendre aux abords des marchés publics¹⁴⁴. Le second consiste à employer, si besoin est, une main-d'œuvre non rémunérée, qu'elle soit familiale ou recrutée dans les réseaux d'amis. C'est ainsi que le recours à une main-d'œuvre rémunérée est peu fréquent, en dehors évidemment des porteurs qui assurent la manutention des marchandises. La mobilisation de la main-d'œuvre gratuite issue de la famille s'impose soit par manque de ressources soit parce que la MSN/MSLR n'est pas en mesure de travailler pendant quelques jours¹⁴⁵.

3.4.3. Mutualisation des ressources en temps face aux contraintes hors marché

« Le métier de sara est un métier à temps complet, le temps de travail étant organisé autour du voyage aller-retour vers le lieu d'achat des produits »¹⁴⁶, en fonction des distances, et du temps d'écoulement des marchandises qui peut varier de un à quatre jours¹⁴⁷. Ceci est une donnée décisive quant à l'organisation des MSN pour mener à bien leur(s) activité(s) économique(s) – commerce et agriculture par exemple – et opérer la conciliation entre celle(s)-ci et leurs obligations dans la sphère domestique.

¹⁴⁴ Sam. 2012.

¹⁴⁵ Ibid.

¹⁴⁶ Damais. 2005a.

¹⁴⁷ Sam. 2012.

Pour des exemples sur le temps d'écoulement des produits agricoles et le nombre de rotations ou voyages, se reporter à Sam (2012, 2013). Damais (2005b) indique qu'en moyenne, les MSN réalisent une rotation par semaine (soit 2 jours de voyage, 1 jour pour l'achat des produits et 2 jours pour leur revente) et comptent 2 jours pour les activités ménagères et le repos.

La contrainte en temps, qui constitue une vraie préoccupation pour les femmes en milieu rural¹⁴⁸, est gérée de plusieurs manières.

Dans l'entreprise elle-même, des MSLR mobilisent une partie de la main-d'œuvre familiale pour le temps de la vente pendant qu'elles se chargent des déplacements¹⁴⁹. Ceci permet d'augmenter le nombre de rotations (voyages) et donc les quantités achetées dans une période donnée, à la semaine par exemple. Une autre stratégie consiste à mutualiser les ressources en temps entre plusieurs MSLR au sein d'un groupe solidaire d'échange de journées de collecte¹⁵⁰, notamment pour l'achat aux producteurs éloignés. L'une des membres du groupe fournit un fonds de roulement aux autres membres qui se procurent les produits en fonction des indications données sur le type et la qualité et la même opération est répétée par rotation des MS détentrices de fonds de roulement jusqu'à extinction des dettes de « journées », autrement dit jusqu'à ce que chacune des MSLR bénéficie d'une journée de travail collectif.

Dans la sphère domestique, le travail des enfants et des réseaux familiaux organisés sous forme de chaînes de prestataires féminines (grand-mère, soeur, tante, etc.) de soins libère le temps des femmes¹⁵¹ pour qu'elles puissent s'adonner au commerce¹⁵².

3.5. ENJEUX ET POLITIQUES PUBLIQUES

3.5.1. Moderniser les filières

Pour renforcer l'autonomie économique des femmes engagées dans la commercialisation des produits agricoles, agir à l'échelle de la filière est essentiel en raison du rôle charnière que jouent les MSN, entre complémentarités et conflits avec les producteurs. L'accès au microcrédit a certainement permis à nombre de MSN de se renforcer, de croître et de diversifier leur panier de produits. Mais ces réussites individuelles, remarquables s'il en est, se produisent dans un contexte marqué par d'importants problèmes structurels évoqués ici et amplement analysés ailleurs¹⁵³. L'un d'entre eux est l'insécurité alimentaire répandue. Si la sécurité alimentaire peut être assurée en partie et en partie seulement par les importations, et de manière ponctuelle, en cas d'urgence, par l'aide alimentaire, il est essentiel de renforcer les capacités de production locales¹⁵⁴.

Le choix des filières prioritaires se fera en fonction de l'évaluation de la demande effective et de la demande potentielle des produits agricoles locaux tant sur le marché interne (où se conjuguent les effets de la croissance démographique et de l'augmentation des transferts des émigrés¹⁵⁵) que sur les marchés d'exportation (la République Dominicaine et la diaspora haïtienne). Ce, en évaluant évidemment la concurrence des produits importés similaires et les capacités à y faire face.

¹⁴⁸ Pienaar, Sacks. 2012.

¹⁴⁹ Sam. 2012.

¹⁵⁰ Pierre, Paul, Pierre. 2002.

¹⁵¹ Schwartz. 2000.

¹⁵² Lamaute-Brisson. 2010, Sam. 2012.

¹⁵³ BID, MARNDR. 2005, CJ Consultants. 2012b, CJ Consultants. 2013.

¹⁵⁴ Il faut en effet rappeler qu'une partie du revenu tiré de la vente des produits agricoles locaux est consacré, par les ménages correspondants, à l'achat d'autres produits alimentaires importés (le riz notamment).

¹⁵⁵ Encore faudrait-il s'interroger sur (i) le rôle réel des transferts dans la formation de la demande : viennent-ils seulement compenser des revenus « perdus » (par la baisse de rendements ou faute de production) ou les surcompenser ? (ii) les inégalités de revenus parmi ceux qui reçoivent les transferts. Jusqu'au début des années 2000, la distribution des transferts était biaisée vers les moins pauvres ou les non-pauvres, mais la croissance même des transferts laisse supposer que davantage de ménages en reçoivent aujourd'hui qu'en 2001 (où 30 % des ménages en étaient bénéficiaires selon l'ECVH 2001).

3.5.2. Cultivateurs/cultivatrices et Madan Sara: modifier les articulations filière par filière

Un autre enjeu tient à la question des articulations entre producteurs et MSN. Pour l'heure, les petits producteurs sont (a priori) en position de price-takers vis-à-vis des MSN. Or, l'une des incitations à la modernisation est précisément celle d'obtenir des prix plus rémunérateurs pour l'investissement en travail, équipements et intrants. En d'autres termes, les producteurs doivent parvenir à augmenter leur pouvoir de négociation vis-à-vis des intermédiaires, en agissant simultanément et de manière articulée sur deux fronts: (i) rompre la logique d'atomisation économique par l'organisation, (ii) installer et gérer des infrastructures communes de stockage et de conservation des produits. Ceci leur permettrait donc d'étaler leurs revenus sur l'année et de réduire ainsi la contrainte de liquidité qui les oblige à vendre à vil prix ou à se décapitaliser. Dans la mesure où les cultivatrices sont traditionnellement responsables de la récolte¹⁵⁶, l'enjeu est de réinventer leurs fonctions par des mécanismes qui garantissent leur participation autonome à l'investissement et à la gestion des infrastructures de stockage et des stocks.

Ce que les MSN, plus précisément les MSLR, perdront en pouvoir de marché vis-à-vis des producteurs, et donc en revenus, elles devront le gagner en tablant sur l'augmentation des volumes, à la condition bien sûr que des gains de productivité soient réalisés en amont en sus de la réduction des pertes post-récolte.

3.5.3. Augmenter la production

L'augmentation des rendements suppose la levée des barrières au financement de l'agriculture. François (2011) souligne que le financement du secteur formel de la microfinance ne répond guère aux besoins des producteurs agricoles, et plusieurs études font état du manque de financement. Au point que certaines commerçantes, bénéficiaires de prêts des IMF en allouent une partie à la production au lieu d'en investir l'intégralité dans leur commerce. Ceci participe de l'exclusion historique des producteurs agricoles des circuits de financement, hormis quelques initiatives qui ont périclité pour la plupart, faute de politiques visant à réduire ou reconfigurer les contraintes et les risques de la production agricole¹⁵⁷.

Des innovations sont également requises pour améliorer la productivité. L'appui technique est ici essentiel. Une attention particulière doit être portée, ici encore, aux cultivatrices, qu'il s'agisse des conjointes des chefs d'exploitation ou des cheffes d'exploitation, en levant ou en contournant les contraintes qui pèsent sur le temps des femmes. De plus, le recrutement de femmes pour effectuer les formations ou fournir l'encadrement aux femmes devrait être envisagé. Leur présence pourrait attirer davantage de femmes, les formatrices/responsables de services d'extension pouvant en outre être perçues comme des modèles incitatifs. A condition bien sûr d'appuyer les productrices au plus près de leurs compétences et de leurs préoccupations.

¹⁵⁶ Schwartz, 2000.

¹⁵⁷ Mais il faut mentionner que le groupe financier Unibank a initié en 2012 un programme de prêts à l'agriculture et comptait dès la première année 5000 clients. D'autres institutions financières ont suivi cet exemple.

3.5.4. Renforcer la fonction de commercialisation et investir dans le transport

Plusieurs problèmes sont évoqués par les MSN : des conditions de travail – de déplacement en particulier – pénibles¹⁵⁸, la perte de produits durant le transport¹⁵⁹, les difficultés d'accès au crédit ainsi que l'absence ou le manque de capacités de stockage qui détermine les limites de l'activité.

Le renforcement de la fonction de commercialisation passe par un meilleur accès au financement¹⁶⁰, mais aussi et surtout par l'investissement dans les équipements ou dans les services de transport. Il s'agit évidemment d'une question épineuse. L'investissement en véhicules est risqué en raison des infrastructures de mauvaise qualité et dégradées par manque d'entretien et exposition croissante aux désastres (inondations). S'il s'agit de services de transport spécialisés pour les produits agricoles, les volumes doivent être importants pour rentabiliser un tel investissement. Pour autant, il convient d'examiner la faisabilité de l'investissement groupé des MSN dans des services de transport plus adéquats puisque spécialisés dans le transport de produits agricoles, et plus sécuritaires.

3.5.5. Diversifier: adjoindre ou renforcer le maillon agro-alimentaire

Les activités de transformation agro-alimentaire sont quasiment inexistantes ou effectuées à petite échelle, de sorte que les circuits de commercialisation incluant un maillon de transformation sont rares et que les segments connus sont de petite taille, sauf sans doute dans les cas du café et du riz. Un double enjeu se dessine donc :

- créer de la valeur ajoutée supplémentaire et des emplois par l'adjonction d'un maillon agro-industriel pour certains produits;
- renforcer et moderniser les maillons agro-industriels existants dans les filières porteuses, en se référant entre autres à l'analyse des potentialités économiques mises en évidence pour les « produits typiques » du pays identifiés par le Ministère du Commerce et de l'Industrie (MCI) et le PNUD¹⁶¹.

Quant à la modernisation des maillons existants, le modèle proposé par le MCI pourrait être développé sur la base d'une participation des entreprises agro-industrielles actuellement inefficaces ou à la recherche d'une plus grande efficacité et des coopératives ou des réseaux de coopératives engagés dans les activités de transformation (avec ou sans spécialisation dans la production agricole et la commercialisation). Dans le cas du riz local, CJ Consultants (2013) propose la constitution d'un actionnariat pour l'investissement avec les propriétaires de moulins, les organisations, des MSLR et d'autres investisseurs.

Une proposition pour la création de maillons de transformation supplémentaires est à l'ordre du jour au MCI et il convient de l'examiner pour identifier les options possibles pour les MSN, en particulier les MSLR (voir encadré 4).

¹⁵⁸ Sam. 2012.

¹⁵⁹ Sam. 2012, Damais. 2005b, etc.

¹⁶⁰ Non sans considérer les contraintes subies par les MSN dans la gestion des obligations familiales.

¹⁶¹ MCI, PNUD. 2014

Encadré 4 : Micro-parcs agro-industriels, genre et Madan Sara Nationales

Dans l'objectif de réduire les pertes post-récolte et de moderniser les filières agricoles, le MCI envisage de mettre en place des micro-parcs dans différents points du pays (Saint-Raphaël, Artibonite, Sud, Môle Saint-Nicolas, Nord-Ouest) et ceci pour les filières suivantes : légumes, riz, légumineuses, fruits, notamment les agrumes, sel et pêche, volailles et œufs.

Le micro-parc industriel est conçu comme « une structure munie d'équipements, d'expertise technique et de capacité de gestion qui permet de mutualiser des services ou du capital fixe dont les coûts d'acquisition seraient prohibitifs pour l'entrepreneur individuel. La mutualisation permet ainsi de réduire les coûts d'exploitation de chaque entrepreneur ou de lui donner accès à des équipements qui augmentent la productivité, la qualité des produits et l'accès à des marchés plus importants ». En principe, le micro-parc doit être approvisionné par des Centres de collecte et de Tri (CCT) et il est également chargé de trouver les débouchés pour la production et de la commercialiser à travers des Centres de Distribution et de Commercialisation (CDC). Cette tâche est particulièrement ardue puisqu'il s'agira d'affronter la concurrence des produits agricoles/alimentaires importés.

Outre les objectifs affichés, l'intérêt du modèle tient au double rôle qui est proposé aux producteurs agricoles : celui de fournisseur des micro-parcs et celui d'actionnaire de la société anonyme mixte propriétaire du micro-parc (ceci suppose que les producteurs soient rassemblés en une structure juridique précise comme une société anonyme, mais il faudra sans doute considérer l'option des coopératives mieux connue et peut-être plus adaptée dans un premier temps). Autrement dit, le producteur cumulerait les revenus de la production et de la transformation.

Le modèle proposé repose donc sur l'idée de supprimer les intermédiaires traditionnels de la commercialisation en encourageant une relation directe entre le (petit) producteur et la structure de traitement, puis entre le micro-parc et ses débouchés. Deux options sont ouvertes.

Dans la première, le modèle est retenu et mis en place tel quel, avec les risques d'éviction ou de relégation sur les segments les moins rémunérateurs pour les MSN, et en particulier les MSLR dont le niveau est, en moyenne, vraisemblablement bien plus faible que celui des MSU. Cette première option est aveugle au genre, d'autant qu'il n'y a aucune considération sur les mécanismes à mettre en place pour permettre aux femmes productrices, en couple ou non, de saisir les opportunités du modèle tel que décrit.

Dans la seconde option, le modèle est ouvert aux MSLR. L'ouverture peut être envisagée par un double mécanisme. D'une part, l'approvisionnement des CCT peut être assuré par les MSLR, puisque de toute façon l'atomisation et la dispersion spatiale des producteurs de même que l'absence d'infrastructures adéquates sont des données qu'il ne sera pas possible de modifier de manière sensible à court terme. De plus, le savoir-faire des MSLR dans la collecte des produits peut être mis à profit et renforcé par des formations. D'autre part, les MSLR pourraient entrer dans la société propriétaire du micro-parc élargi (espace micro-parc et CCT) à moins de distinguer les CCT des espaces micro-parcs dans l'arrangement institutionnel.

L'intégration des MSN a le mérite de poser la question de la participation des divers acteurs des filières, pris individuellement ou regroupés, en un point nodal de création de valeur ajoutée. C'est qu'il s'agit aussi de reconnaître la prise de risques de tous dans un environnement incertain et instable, quelle que soit la taille, la spécialisation ou le rapport à l'Etat.

Une telle démarche est inédite à ce jour mais peut être engagée sous plusieurs conditions.

Deux sont déjà retenues par le MCI : la formation d'un actionnariat mixte où l'Etat est investisseur, et le contrôle de la gestion des micro-parcs par une entreprise spécialisée dans ce domaine.

Ceci étant, il est important de bien mesurer les enjeux liés à la gouvernance du modèle institutionnel et d'anticiper les difficultés, en ce qui a trait par exemple aux questions d'asymétrie d'information entre la firme gestionnaire et la société propriétaire. Ces questions ne se poseront pas nécessairement dans les mêmes termes pour toutes les catégories d'investisseurs. Or, la gouvernance, en tant que processus, est meilleure lorsque l'intérêt des actionnaires est soutenu par une information transparente sur la gestion, de bonnes passerelles de communication avec le gestionnaire et une vraie participation aux décisions.

Autrement, la participation serait un investissement strictement financier. Or cette perspective n'est pas faite, a priori, pour attirer les agents économiques engagés dans la petite production ou dans la commercialisation traditionnelle. Dans un cas comme dans l'autre, c'est un vrai changement de rationalité qui est requis...

Par ailleurs, la question des sources de financement de l'investissement doit être clairement posée de manière à éviter une distribution trop asymétrique du stock d'actions et de pouvoir de décision entre les différentes catégories d'investisseurs. ■

Source: Elaboration de l'auteure sur la base des Termes de Référence publiés sur les Micro-Parcs par le Ministère de Commerce et de l'Industrie (MCI).

Version consultée : <http://www.mci.gouv.ht/services/microparcs/application/ami.pdf>

3.5.6. Promouvoir l'organisation des MSN

Compte tenu des changements proposés pour l'articulation entre producteurs et MSN d'une part, de l'ampleur des investissements à consentir d'autre part pour la gestion de volumes plus importants et pour la diversification vers l'agro-industrie d'autre part, il convient de promouvoir l'organisation collective des MSN.

La mise en commun des acteurs et des moyens permettrait de réaliser des économies d'échelle, d'internaliser certains coûts de transaction, d'accéder au crédit et aux services d'appui à la commercialisation. Elle permettrait en outre une meilleure couverture des risques par la mutualisation des mécanismes d'assurance et favoriserait la formalisation progressive. Dans la perspective d'une participation dans les micro-parcs, le regroupement donnerait également plus de poids en termes financiers et institutionnels aux MSN.

La formule institutionnelle à retenir devra faire l'objet de débats. La coopérative est la plus connue et la plus courante. Reste qu'il faudra sans doute innover, en regard de la préférence marquée pour l'entreprise individuelle.



DES IMPORTATIONS PAR ITINÉRANCE

4.1. LES MADAN SARA INTERNATIONALES DANS L'ÉCONOMIE HAÏTIENNE

4.1.1. Une large gamme de produits

Traditionnellement, les MSI se sont longtemps spécialisées dans les vêtements et chaussures, produits cosmétiques, parfums et bijoux, fournitures scolaires, etc. Aujourd'hui, et en particulier depuis la double libéralisation en 1986-1987 du commerce extérieur, elles importent produits alimentaires (principalement en provenance de la République Dominicaine), articles de maison et ustensiles ménagers, appareils électriques et électroniques, pièces détachées pour véhicules, bicyclettes et motocyclettes, matériaux de construction, etc...

Autrement dit, les MSI répondent aux besoins des consommateurs haïtiens – qu'elles ont contribué à façonner – en important des biens correspondant principalement aux fonctions de consommation suivantes : (i) alimentation (ii) habillement, chaussures, (iii) éducation, (iv) équipement et entretien du logement ainsi qu'à l'investissement dans le logement (matériaux de construction) et l'achat et l'entretien de biens durables.

4.1.2. Du bassin caraïbe à l'Asie

L'espace géographique des MSI est d'abord régional: c'est le bassin caribéen (République Dominicaine, Curaçao, Antilles françaises, incluant Panamá - la Zone franche de Colón (ZFC) - les Etats-Unis (Miami notamment). Mais, depuis quelques années, de plus en plus de MSI haïtiennes se rendent en Chine populaire, tout comme d'ailleurs les Informal Commercial Importers jamaïcain(e)s¹⁶² en vue de saisir des avantages non négligeables. En contournant les commerces de Panamá importateurs de produits en provenance de la

¹⁶² Reynolds. 2009.

Chine, les MSI s'approvisionnent quasiment « à la source »¹⁶³. De ce fait, il leur est possible d'augmenter leurs marges d'autant que le prix d'achat est très bas¹⁶⁴. On en retrouve aussi qui s'approvisionnent au Vietnam ou en Inde.

L'impulsion du déplacement vers la Chine serait venue, selon les déclarations recueillies, de l'Etat haïtien (Ministère du Commerce et de l'Industrie) qui a facilité, entre 2007 et 2008, l'accès de certaines MSI aux informations relatives aux opportunités d'affaires avec la Chine. Par ailleurs, certains témoignages indiquent que des agents chinois se rendent en Haïti pour démarcher de nouveaux clients.

L'expansion, elle, est liée au partage d'informations entre MSI sur les intermédiaires installés en Chine qui facilitent l'accès aux grands centres commerciaux ou aux grands hangars dans plusieurs villes comme Pékin ou Canton (Guangzhou). Bien entendu, les barrières à l'entrée financières sont bien là : l'investissement à consentir est bien plus important que pour les achats à Panama. Ce qui est déterminant c'est le capital, et donc dans une large mesure, la capacité à mobiliser des crédits. La stratégie de groupage des importations permet de contourner cette difficulté.

En tout cas, surgissent de nouvelles modalités d'importation par rapport à la Chine mais aussi à Panama qui s'écartent de la définition traditionnelle de la MSI comme un(e) importateur(rice) itinérant (e). En effet, les commandes par l'intermédiaire d'un broker qui fait le déplacement ainsi que les commandes par correspondance (email) viennent modifier le mode de fonctionnement des entreprises, surtout après une très longue et sérieuse pratique des fournisseurs.

Le déplacement vers la Chine semble avoir un impact non négligeable sur les importations haïtiennes en provenance de Panama et plus particulièrement de la ZFC qui est le principal lieu d'approvisionnement des MSI. En effet, si l'on approche ces importations par les données-miroir des exportations de la ZFC vers Haïti¹⁶⁵, l'on observe très clairement une diminution en valeur et en volume de celles-ci. La valeur estimée 2011 des exportations ZFC-Haïti s'élève à 118,043 millions de Balboas contre 129,886 millions de Balboas en 2006. Mais la diminution des quantités exportées est encore plus drastique : le volume exporté en 2011 (15,414 tonnes métriques) ne représente que 67% de celui exporté en 2006 (22,995 Tm).

4.1.3. De l'importation à la ré-exportation

Les MSI revendent les marchandises importées selon plusieurs modalités : la vente à partir de leur domicile (dans ou à proximité du domicile), la vente sur les marchés aux semi-grossistes ou petits et moyens revendeurs qui essaient les villes et les zones rurales, la vente aux boutiques ou shops, la vente au domicile des clients ou sur leur lieu de travail, la vente en boutique ou shops appartenant aux MSI. La vente dans les grands marchés publics est le fait des MSI de (très) grande taille (en termes d'achats et de chiffre d'affaires) qui possèdent ou louent des dépôts soit dans les marchés eux-mêmes soit à proximité de ceux-ci.

¹⁶³ Elles effectuent leurs achats en recourant aux services des intermédiaires en Chine qui leur donnent accès aux centres commerciaux. Certaines d'entre elles vont jusqu'à affirmer que les importateurs haïtiens formels ont un avantage sur elles puisqu'ils s'approvisionnent directement auprès des producteurs.

¹⁶⁴ Les Madan Sara Internationales (MSI) indiquent que le prix à l'importation en Chine est si bas (produits très bon marché) qu'il autorise l'absorption des charges élevées, plus élevées que celles à supporter pour Panamá ou Curaçao (Ajani. 2012.) et l'obtention de marges conséquentes, rognées toutefois par la taxation jugée si lourde qu'elle oblige à la répercuter sur la clientèle (revendeurs et consommateurs).

¹⁶⁵ International Trade Center. 2015. International trade statistics for business development.
<http://www.trademap.org/Index.aspx>

La clientèle de semi-grossistes ou revendeurs compte des exportateurs de fait, qui achètent les marchandises pour les revendre dans d'autres pays comme Cuba ou la République Dominicaine¹⁶⁶.

4.1.4. De la pyramide des MSI aux circuits de commercialisation

On peut faire l'hypothèse d'une distribution pyramidale des MSI en fonction de leur chiffre d'affaires avec une base très large, une frange moyenne relativement étendue et au sommet rétréci. La base est large en raison de la rareté d'opportunités d'emplois et par conséquent d'un renouvellement non négligeable des nouveaux entrants, souvent appuyés par des MSI déjà à l'œuvre sur les marchés. C'est précisément cet appui qui permet aux nouveaux/nouvelles venu(e)s d'accéder aux informations de base pour se lancer dans l'activité. La base de la pyramide serait constituée par les MSI de petite taille, important en majorité de la République Dominicaine. Le ventre de la pyramide regrouperait les MSI se déployant entre la République Dominicaine, les États-Unis et Panama principalement, avec une minorité ayant accès à la Chine individuellement ou au moyen de la consolidation des importations d'un groupe donné de MSI.

Enfin, le sommet est rétréci car la concurrence étant rude, l'existence d'une base financière relativement importante, l'accès au financement et pour une large part les capacités personnelles de gestion et de commercialisation sont déterminants pour gravir les échelons de la pyramide. On retrouve au sommet les MSI de très grande taille ou limena¹⁶⁷, pouvant opérer sur l'un ou l'autre des pays déjà cités, avec la capacité de mobiliser les fonds pour des importations individuelles en provenance de la Chine.

D'un échelon à l'autre de la pyramide, on trouve différents circuits de commercialisation, du circuit court qui relie directement les MSI de petite taille aux consommateurs finals au circuit long où les MSI/limena assument le rôle de grossistes alimentant une chaîne de revendeurs à compte propre travaillant dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince et dans le reste du pays (villes de province et milieu rural). Les revendeurs de la province viennent s'approvisionner auprès des MSI établies à Port-au-Prince. Quel que soit leur lieu de résidence, les revendeurs sont majoritairement des femmes. La proportion d'hommes ne serait pas négligeable, y compris pour les produits textiles et vêtements (pour hommes et femmes). Les MSI grossistes desservent une clientèle nombreuse et anonyme, mais nouent des relations de pratik avec les clients revendeurs de longue durée, sur la base de la confiance interpersonnelle. Des facilités de paiement sont accordées aux pratik. Les grossistes peuvent aussi revendre à d'autres MSI à des conditions particulières pour permettre à leurs clientes et collègues de réaliser une marge. Enfin, certains grossistes vendent aussi aux consommateurs finals en recourant à des vendeurs payés à la commission (ou salariés déguisés) des deux sexes qui écoulent les marchandises au jour le jour, par petites quantités.

4.1.5. Informalité(s)

L'ensemble des MSI est hétérogène quant au rapport avec l'État. Il y a un continuum de situations allant des entreprises entièrement informelles, c'est-à-dire non-enregistrées, aux entreprises enregistrées partiellement ou totalement. En tendance, il y aurait corrélation entre la taille de l'entreprise en termes de chiffre d'affaires et le degré d'informalité : ce dernier se réduit à mesure que la taille grandit, compte tenu également des marchés d'importation. Les procédures associées aux importations venant de la Chine obligent à la plus grande

¹⁶⁶ Ajlani. 2012. Entrevues

¹⁶⁷ La quête des origines de ce mot s'est avérée infructueuse. En toute hypothèse, ce vocable serait une contraction et une déformation de l'expression li ap mennen byen qui traduit la réussite, l'obtention d'un niveau de vie plus que décent, la possibilité d'échapper aux contraintes dues à la pauvreté et à la précarité.

formalisation. L'instauration récente (2013) de l'obligation de soumettre les importations en provenance de Panama au contrôle de la Société Générale de Surveillance (SGS), société privée chargée de la vérification en douane par délégation de l'Etat haïtien, va dans le même sens.

Par-delà le statut des entreprises, c'est le rapport des flux de marchandises au regard de l'Etat qu'il convient d'examiner. Plusieurs catégories de flux existent. Les flux qui contournent purement et simplement les postes douaniers (commerce transfrontalier et par les ports de province). Les flux qui passent par les postes douaniers sans être (totalement) exposés au regard de l'Etat dès lors que les biens transportés ne sont pas déclarés comme marchandises (commerce transfrontalier, « suitcase traders »). Les flux qui sont déclarés puis contrôlés par les services douaniers, et en particulier par la SGS.

La distinction entre entreprises et flux est d'importance. Face aux douanes, les entreprises les plus petites et les plus informelles ne déclarent pas les biens importés ou font de la sous-déclaration. Mais d'autres ont recours à des intermédiaires formels ou s'associent à des MSI ayant un certain degré de formalisation pour organiser les importations¹⁶⁸. Il y a en effet groupage des commandes sous le nom d'une MSI formelle et donc tenue de se soumettre à la vérification puis à la taxation. Dans ce cas de figure, les entreprises informelles intègrent le paiement des taxes douanières dans leur structure de coût.

En conséquence de ce qui précède la distinction habituelle entre les logiques qui animent le secteur informel et l'économie souterraine n'est plus aussi tranchée. Les activités souterraines relèveraient d'une "stratégie du capital pour abaisser les coûts de production et accroître les profits, propre à des unités de taille moyenne" tandis que dans les unités informelles "c'est le facteur travail qui est mis à contribution, pour assurer la survie d'unités domestiques (...), où prédomine l'auto-emploi"¹⁶⁹. En conséquence, "en termes de flux, on peut penser que la sous-déclaration due à la fraude fiscale biaise principalement le produit intérieur brut (PIB), tandis que le non-enregistrement du "secteur informel" introduit des distorsions sur le volume d'emplois"¹⁷⁰. Pourtant la frange haute des MSI renvoie à l'imbrication de ces deux logiques et de leurs implications respectives. L'importance des transactions de ces importateurs dépasse de loin leur poids numérique et soulève le problème de la mesure des importations comme composante de l'offre globale. Simultanément, la logique de l'auto-emploi est bien présente comme on le verra par la suite. De plus, on ne connaît pas les emplois, directs tout au moins, créés par ces MSI.

Encadré 5 : La mesure des importations des MSI

La mesure des importations effectuées par les MSI est la première approche de leur poids dans l'économie. De redoutables défis s'y opposent en raison, d'une part, de l'ambiguïté du statut des MSI par rapport à l'Etat (entre activités jouant sur le continuum informel – formel dans les limites de la légalité et activités illicites de l'économie souterraine) et donc de leurs stratégies pour échapper au regard de l'Etat, et, d'autre part, de la propre faiblesse de l'Etat haïtien à mesurer l'activité économique en général et celle des MSI en particulier.

Celles-ci devraient, théoriquement, être repérables dans les statistiques des importations enregistrées par Haïti puisque les entreprises importatrices sont connues de la Direction Générale des Impôts (via la patente d'importateur et le quitus fiscal). Mais il n'existe pas, dans les faits, de critères permettant de distinguer les MSI des importateurs formels, traditionnels ou non, ayant pignon sur rue.

¹⁶⁸ C'est ainsi que des clientes des Institutions de microfinance (IMF) ne sont pas en mesure de présenter des factures individuelles à verser à leur dossier de demande de prêt.

¹⁶⁹ Roubaud, 1994 : 84

¹⁷⁰ Ibid.

Ceci constitue également la limite centrale au recours à la stratégie alternative des données-miroir. Ces données, en l'occurrence les statistiques des exportations vers Haïti de Panamá, de la République Dominicaine, des Etats-Unis, de la Chine et de Curaçao, devraient en effet être rattachées aux entreprises destinataires des exportations.

Cet obstacle est particulièrement important pour les pays comme la République Dominicaine, les Etats-Unis ou la Chine auprès desquels les importateurs formels étant reconnus s'approvisionnent également. Reste à savoir si, dans les cas de Panama et de Curaçao, l'on peut faire l'hypothèse que les MSI sont les principaux clients respectivement de la Zone Franche de Colón et de la Zone Franche de Curaçao.

Par ailleurs, il faudrait pouvoir reconstituer au plus près la gamme des produits importés et commercialisés par les MSI de manière à apprécier leur position dans les importations classées par catégories de produits. ■

Source : Elaboration de l'auteure.

4.2. MARCHÉS, FORMES ET EFFETS DE LA CONCURRENCE

4.2.1. Complémentarité et concurrence destructrice vis-à-vis de l'économie formelle

Dans les années quatre-vingt, d'aucuns considéraient qu'il existait des relations entre les commerces formels d'importation ou non et les MSI, les premiers plaçant par exemple commande auprès des secondes. Il est probable que ces complémentarités soient moins fréquentes que par le passé en raison du renouvellement intergénérationnel du côté des commerces formels et de la concurrence livrée par les MSI.

Les activités de celles-ci se sont en effet étendues (augmentation des volumes et du chiffre d'affaires) au cours des vingt dernières années au point d'acculer les commerces d'importation formels spécialisés sur les mêmes types de produits et l'industrie textile tournée vers le marché local soit à fermer leurs portes faute d'opportunités d'expansion ou pour faillite soit à se recentrer sur des segments précis de la demande.

Rendue possible pendant longtemps par des structures de coût distinctes (faible coût des immobilisations, non-paiement ou paiement réduit de taxes et d'impôts) cette concurrence destructrice a été très largement renforcée, dans le cas des produits textiles et vêtements, par l'importation en masse de vêtements et chaussures d'occasion (*pèpè*).

Pour autant, parmi les limena, il s'en trouve qui entretiennent avec des commerces formels, publiquement connus, des relations de complémentarité puisqu'elles approvisionnent de manière régulière ou ponctuelle les dits commerces, précisément du fait de leur taille et donc de leur capacité de concurrence.

Parallèlement, les tentatives plus récentes de certaines MSI d'investir de nouveaux segments de marché déjà occupés par les entreprises formelles ne sont pas toujours couronnées de succès. Dans certains cas, les importateurs formels disposant d'une assiette financière importante possèdent les moyens de contrecarrer sinon l'entrée des MSI sur les marchés du moins leur pérennité, notamment par une stratégie de réduction de leurs propres marges.

4.2.2. Une concurrence destructrice à l'égard des activités productives informelles

Il faut ajouter que l'activité des MSI a eu pour effet de réduire ou de détruire les débouchés de la petite production manufacturière ou artisanale (couture, cordonnerie) aux coûts de production élevés en regard des produits importés. Il est en effet de notoriété publique que l'importation des pèpè a permis, d'un côté, la création d'auto-emplois dans les circuits de distribution de ces biens et de l'autre, la destruction des marchés pour les petits artisans (tailleurs, couturières, cordonniers) dont certains se sont alors reconvertis dans la réparation des pèpè les plus abîmés ou dans l'ajustement sur-mesure des vêtements usagés.

4.2.3. Une concurrence proliférante dans l'économie informelle

La question de la concurrence entre les MSI est généralement passée sous silence. Or, elle n'est pas anodine car il y va non seulement de la pérennité des activités mais encore des opportunités d'expansion des marchés (marchés saturés, marchés en croissance).

Dans la distribution pyramidale esquissée plus haut, il est clair que les plus grandes MSI possèdent un double avantage sur les autres : le volume et la capacité à définir des marges plus importantes (lorsqu'elles vendent au consommateur final et même au premier maillon de revendeurs). D'autre part, celles qui importent de Chine ont des avantages compétitifs non négligeables vis-à-vis des autres. Comment s'établissent alors les rapports entre ces concurrents potentiels ?

Y a-t-il construction et gestion de circuits de commercialisation distincts, segmentés? Ceci est fort probable compte tenu à la fois de la distribution inégalitaire des revenus et de la diversité des modes de consommation. Mais les registres des comportements des MSI vont au-delà de la notion de concurrence au sens premier du terme. Les pratiques de groupage des importations mais aussi celles, anciennes, de partage des coûts fixes associés aux voyages (par terre ou par air), d'épargne solidaire à travers les tontines ou sol, de prêts entre MSI pour le financement de l'investissement, fondées sur la confiance interpersonnelle, des liens de parenté ou d'amitié, donnent lieu à une concurrence proliférante. Il s'agit moins de détruire le concurrent que de l'aider à se faire une place/à garder sa place voire même grandir sur le marché avec pour contrepartie le respect de la place déjà acquise et la possibilité d'obtenir de l'aide le cas échéant. Cette logique est valide pour les nouveaux entrants sur le marché pour lesquels l'une des principales barrières à l'entrée est l'absence de capital social permettant de participer aux diverses formes de solidarité¹⁷¹.

4.3. DU FINANCEMENT DES MADAN SARA INTERNATIONALES

4.3.1. Entre épargne personnelle, famille, usuriers et prêteurs sur gages

La question du financement des MSI devrait être abordée en distinguant le financement du capital initial puis de celui du fonctionnement de l'activité. Selon Plotkin (1989), les prêts de la famille et des amis constituent l'une des premières sources du financement initial des MSI, les usuriers et les prêteurs sur gages intervenant plutôt pour les dépenses récurrentes, avec des prêts flexibles (sans nécessité de garantie) et donc chers car assortis

¹⁷¹ Les voyages en groupe sont aussi liés aux problèmes d'insécurité dans les pays d'importation (Calmont. 2009). Par ailleurs, Plotkin (1989) mentionne le cas où les MSI qui se rendent en République Dominicaine mettent en commun le capital du commerce mais voyagent séparément de telle façon que chacune d'entre elle soit en mesure d'obtenir le nombre de voyages requis pour obtenir un visa américain.

de taux d'intérêt allant de 40 % à 240 % l'an¹⁷². A lire quelques trajectoires de limena, il apparaît que l'épargne personnelle est réalisée à partir d'une insertion antérieure dans l'activité économique : un commerce, par itinérance ou non, dans le pays, les prestations légales obtenues après le départ d'un emploi salarié, notamment dans l'industrie de sous-traitance. Quant au financement de l'activité en cours de fonctionnement, le recours à la sphère familiale et à l'autofinancement étaient privilégiés, toujours selon Plotkin (1989).

4.3.2. L'accès à la microfinance

Ce panorama a certainement changé depuis le début des années 1990. D'une part, des MSI ont obtenu ou obtiennent encore des crédits-fournisseur importants par exemple des entreprises panaméennes, sur la base de leur ancienneté, du volume de transactions effectuées, de relations régulières avec leurs fournisseurs et de la confiance interpersonnelle acquise.

D'autre part, l'expansion du secteur de la microfinance en Haïti et son ouverture aux MSI¹⁷³ a permis à celles-ci d'accéder au financement¹⁷⁴ leur permettant d'opérer, par exemple, le passage d'un échelon à l'autre de la pyramide, de se diriger vers la Chine en lieu et place du Panama¹⁷⁵. Ce financement est obtenu à des conditions relativement plus favorables que dans la finance informelle. Les taux d'intérêt (en moyenne 2 % par mois, 1.5 % par mois pour les clients sérieux et fidèles) sont plus faibles que ceux pratiqués par les usuriers ou les prêteurs sur gages contre, il est vrai, la disponibilité sur l'instant de la somme sollicitée et l'absence de garantie.

L'argument d'un loyer de l'argent faible par rapport à celui de la finance informelle traditionnelle ne suffit toutefois pas à modifier de manière radicale la structure des sources de financement des MSI, puisque le recours au crédit usuraire (ponya) n'a pas disparu. Il y a d'abord le problème de la taille de l'entreprise, les plus petites n'ayant vraisemblablement pas accès aux institutions de microfinance (IMF) de manière massive, même si des cas de très petites MSI devenues des MSI de taille moyenne ou de grande taille sont reconnus par les IMF. Il y a aussi la nécessité de disposer d'un capital suffisant pour lancer un cycle d'achat/commercialisation, un problème déjà souligné par Plotkin (1989), y compris pour les grandes MSI. Dans la mesure où il existe des restrictions sur le montant des crédits accordés par les IMF, les MSI sollicitent des prêts auprès de diverses sources de financement, formelles et informelles, afin d'obtenir le capital requis. Les activités à forte saisonnalité, avec écoulement plus ou moins lent des marchandises, requièrent l'accès à du financement neuf pour le renouvellement du stock mais aussi le remboursement des dettes.

Par ailleurs, certaines limena indiquent que les emprunts auprès des usuriers permettent de dédouaner les marchandises. Dans d'autres cas, le recours au ponya intervient en dernière instance, par exemple pour éteindre une dette antérieurement contractée de manière à maintenir un historique de prêts favorable à l'obtention de futurs crédits.

Les IMF expriment des inquiétudes sur la tendance à l'endettement voire au surendettement des MSI clientes. Les risques encourus par les IMF sont d'autant plus grands que le suivi de proximité ne garantit pas une minimisation parfaite des risques de défaut de paiement en l'absence d'un « Crédit Bureau », et que les MSI ne prennent pas toujours la bonne mesure des risques associés à leurs décisions d'achat.

¹⁷² En 1997, pour l'ensemble des unités de production informelles, les sources de financement des fonds de départ relevaient de la solidarité familiale et de l'épargne personnelle (Lamaute-Brisson 2002).

¹⁷³ Plotkin (1989) évoque les réticences du Fonds Haïtien d'Aide à la Femme (FHAF), au cours des années 1980, à financer l'activité des MSI, entre autres en raison des effets destructeurs de leur commerce sur les activités productives. Il faut noter que l'accès des MSI à une institution comme Fonkoze est tout à fait récent (2010) suite aux démarches de l'ACSI/FHAPME.

¹⁷⁴ Ajlani. 2012. Entrevues

¹⁷⁵ Il reste à en identifier clairement les contours, à estimer le volume de prêts auxquels ont accès les MSI (de toutes tailles) et le rapporter au capital engagé dans l'activité.

En tout cas, parmi les MSI ou commerçants-voyageurs ayant accès aux IMF se trouvent d'abord celles qui appartiennent aux franges moyennes et hautes de la pyramide, avec des prêts individuels (hors consolidation de plusieurs financements) allant de 25 000 à 125 000 dollars (entre 1 et 5 millions de gourdes). Pour les MSI qui parviennent à effectuer quatre commandes à l'année (en tenant compte des pics saisonniers), le capital investi varie, toujours sur une base individuelle, de 100 000 à 500 000 dollars l'an. Et il existe des MSI avec des importations de un million de dollars ou plus l'an.

4.4. ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET STRUCTURATION DES MSI

4.4.1. Risques et prise de risques

Les IMF soulignent que les MSI peuvent être et sont souvent de formidables risk takers. Il arrive que la prise de risques soit inconsiderée au point de mettre en péril l'entreprise par une forte augmentation du taux d'endettement, obligeant ainsi les créanciers à restructurer les dettes, sous certaines conditions. Ceci dit, les MSI, comme la plupart des unités de production informelles, évoluent dans un environnement très risqué sur le marché interne. Dans la mesure où la majorité d'entre elles acquièrent les produits à revendre sur la base d'un crédit-fournisseur ou d'un entrelacs d'emprunts souscrits auprès de divers services financiers (formels ou informels) ou sur la base de prêts assortis de taux d'intérêt élevés (dans le cas d'un recours aux usuriers ou ponya), elles sont particulièrement exposées aux risques suivants :

- le défaut ou le retard de paiement des revendeurs auxquels elles accordent un crédit-fournisseur, mécanisme clé des circuits de distribution des marchandises;
- les retards d'écoulement des stocks ou les méventes;
- la perte (en partie ou en totalité) de marchandises en raison de confiscations indues des pouvoirs publics ou des exactions des bandits. Des risques similaires sont d'ailleurs présents et réalisés dans le pays d'importation (en République Dominicaine par exemple);
- la perte (en partie ou en totalité) de marchandises en raison des incendies de marché, devenus monnaie courante depuis une vingtaine d'années, des catastrophes naturelles, en particulier les inondations de plus en plus récurrentes. Dans ces cas, il est possible, sous certaines conditions, d'obtenir la restructuration des prêts obtenus dans les IMF par exemple. Mais les recours sont beaucoup moins évidents voire tout simplement absents lorsque le financement provient des tontines, des usuriers (*ponya*) ou des prêteurs sur gages.
- les problèmes de santé de la MSI puisque la structure de l'entreprise n'inclut pas de système de délégation (sauf à compter sur la solidarité familiale). L'auto-emploi est primordial, les relations tissées entre la MSI et les autres acteurs économiques sont au fondement de l'activité. Les informations sur les transactions (achats, ventes, emprunts et remboursements) sont principalement voire exclusivement détenues par la MSI en personne¹⁷⁶.

La réalisation de ces risques conduit alors à des trajectoires heurtées en lieu et place de trajectoires ascendantes régulières pour celles qui réussissent le mieux, déclenche des processus d'appauvrissement qui peuvent se révéler insurmontables, d'autant que les conditions d'exercice de l'activité ont changé ces dernières années (augmentation du coût des formalités consulaires et des services de transport, resserrement des contrôles financiers et douaniers, etc.).

¹⁷⁶ Certaines institutions de microfinance demandent la présentation d'une caution (avaliseur) comme l'une des conditions d'octroi des prêts. Fonkoze requiert la souscription d'une assurance-vie en cas de décès.

4.4.2. La « rationalité du spéculateur »

Les risques déterminent également, pour une bonne part, la structure des entreprises des MSI. Les immobilisations sont généralement évitées ou limitées au strict nécessaire. Le fonctionnement de l'entreprise dépend moins de fonds propres accumulés ou de l'autofinancement que des flux de crédit obtenus auprès de services financiers distincts. Les MSI tendent à créer très peu d'emplois directs permanents, l'auto-emploi étant primordial. Elles reportent des coûts sur leur environnement ou établissent des stratégies de réduction/partage des coûts.

Le partage des coûts passe par le groupage des importations de deux ou de plusieurs MSI et l'usage conjoint des services d'hébergement dans les pays d'importation. Quant aux reports de coûts, ils sont de divers ordres. On trouve le recours à la main-d'œuvre familiale non rémunérée (conjoint, autre parentèle, enfants si besoin est) et les stratégies d'évitement de l'Etat. Dans ce dernier cas, le report de coût n'est pas... sans coût. En effet, il faut négocier puis rémunérer les fonctionnaires. De plus, le recours aux revendeurs et, dans une bien moindre mesure, aux salariés déguisés vise au report généralisé des coûts des immobilisations refusées sur l'ensemble des clients.

4.4.3. Entre investissement intergénérationnel et accumulation du capital

Seulement, cette structure externe est censée être caractéristique des entreprises informelles de très petite taille ou éventuellement de taille moyenne. Or il semble bien qu'on la retrouve aussi chez une partie des MSI de (très) grande taille. Certes, il y a davantage d'immobilisations chez celles-ci (par achat de dépôts et de shops notamment). Pour autant, les interdépendances externes sont bien là, en dépit de la plus grande formalisation relative (patente, factures et manifestes d'importation, quitus fiscal).

Il est vrai que les instabilités ou incertitudes qui expliquent les reports de coût n'ont pas disparu et l'arbitraire au sein des instances étatiques non plus. Mais, dans bien des cas, tout se passe comme si la croissance ne conduit pas à une accumulation des fonds propres, mais plutôt à une augmentation du niveau de vie et du patrimoine personnel et à l'investissement dans l'éducation des enfants. Le projet est moins de faire grandir une entreprise pour elle-même que de la mettre au service de la sphère domestique, en particulier de la mobilité intergénérationnelle. Assurer la mobilité sociale ascendante des enfants ne doit pas passer par la transmission d'une entreprise/activité à la fois vénérée car essentielle et abhorrée parce que marginalisée. La mobilité est conçue comme un processus d'intégration des enfants dans l'économie formelle haïtienne grâce aux métiers ou professions reconnus ou comme fuite à travers l'émigration¹⁷⁷.

Il n'en faut pas moins méconnaître les MSI qui diversifient leurs activités, en investissant dans la prestation de services (hôtels, restaurants, location de vêtements, etc.) ou toujours dans le commerce (supermarchés, produits textiles et vêtements). La diversification horizontale est une stratégie classique, réplique du « grappillage » fondé sur le principe de la polyculture. Elle permet de ne pas dépendre d'une seule activité, en particulier de celle de MSI à forts risques, et, pour le moins, de lisser les revenus lorsque le commerce des MSI est à forte saisonnalité.

¹⁷⁷ Bien entendu, cet investissement dans les enfants n'a pas toujours le résultat escompté dans une économie où les opportunités d'emploi sont rares et les voies d'accès à l'emploi relativement verrouillées par les réseaux.

4.5. ENJEUX ET POLITIQUES PUBLIQUES

En définitive, l'activité des MSI répond à des besoins réels :

- la création d'emplois, sous la forme d'auto-emplois, d'emplois directs et surtout d'emplois indirects pour des ressources humaines dont les qualifications formelles sont limitées ou inexistantes et qui ne trouvent pas d'emplois salariés;
- l'accès, pour les catégories pauvres, à des biens relativement abordables au plan financier¹⁷⁸, y compris pour les ménages qui reçoivent des transferts de la diaspora.

Faut-il les appuyer, sur la base de ces seuls motifs ? Sachant que les importations laissent, toutes choses égales par ailleurs, peu de place aux activités de production de biens et de services nécessaires au développement ?

Il ne s'agit pas ici de faire table rase des effets de la concurrence destructrice des MSI. Mais, la voie est étroite ... car un double enjeu s'impose :

- maintenir autant que possible les emplois créés, lisser les trajectoires des MSI en sécurisant leur environnement et en renforçant leurs capacités plutôt que les transformer (tous) de manière volontariste en entrepreneur(e)s sur le modèle d'une rationalité économique standard supposée universelle;
- orienter les MSI à investir dans d'autres activités pour qu'elles impulsent et participent à la diversification de l'économie en fonction de leurs moyens et de leurs capacités.

Trois grands axes d'intervention sont à considérer. En premier lieu, la formalisation des MSI. En second lieu, un appui direct aux MSI qui le souhaitent pour les renforcer. En troisième lieu, l'appui à la diversification des activités. La formalisation étant un enjeu transversal, qui se pose aussi bien pour les MSN que pour les MSI et les autres catégories d'entrepreneurs, elle sera abordée avec les grandes orientations des politiques publiques genrées (chapitre 6). Ce qui suit se centre donc sur le renforcement des capacités et l'appui à la diversification des activités.

4.5.1. Renforcer les capacités

Le renforcement des capacités devrait être organisé dans les domaines suivants :

- i. la tenue d'une comptabilité minimale;
- ii. l'analyse des risques dans la prise de décision;
- iii. l'autonomisation vis-à-vis des flux de crédit afin de réduire les dynamiques de surendettement des MSI;
- iv. les champs de compétences en vue de la diversification des activités. Les compétences des MSI qui ont réussi à croître (sans nécessairement atteindre le niveau des limena) sont bien réelles mais il n'est pas dit qu'elles soient suffisantes pour opérer le saut vers les activités productives (voir plus bas), condition sine qua non pour faire finalement des MSI des acteurs de la création de valeur ajoutée et de la création d'emplois. L'enjeu est alors d'élargir ces champs de compétences au-delà de celles requises ou déployées pour le commerce.

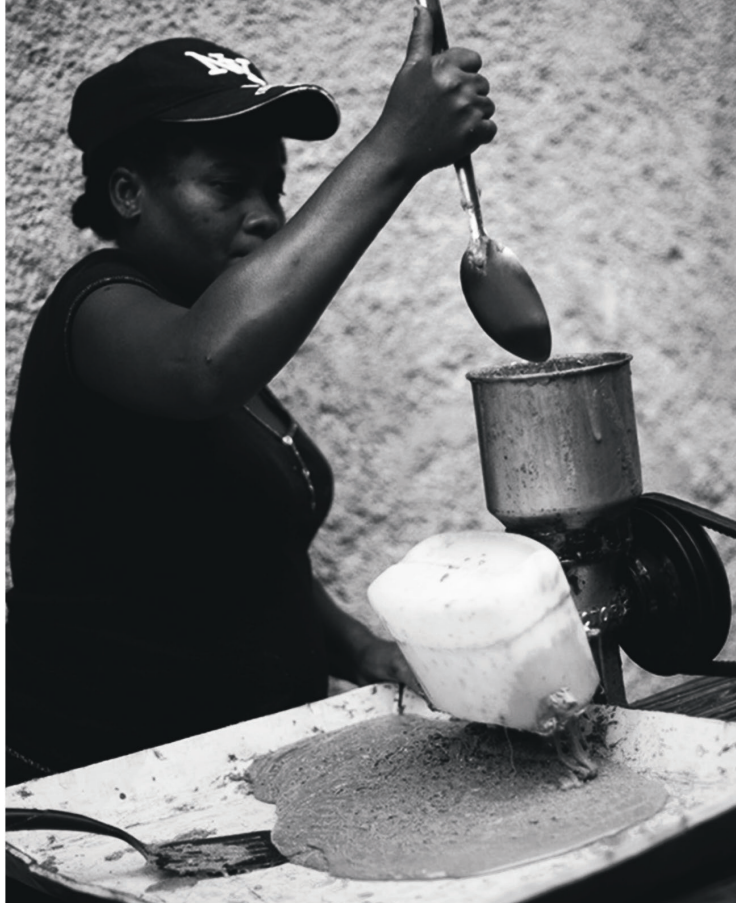
¹⁷⁸ Sans que la qualité soit toujours assurée.

4.5.2. Diversifier vers les activités productives

Si l'investissement dans l'importation par itinérance constitue bien pour une partie des MSI la voie pour opérer une mobilité socio-économique ascendante, cette solution individuelle ne peut être considérée comme une solution collective dans une perspective de développement économique. En ce sens, l'appui aux MSI pour leur renforcement est modulable en fonction de la taille de celles-ci et des produits importés. En ce qui concerne les entreprises de plus grande taille, les limena, il s'agit de les porter à investir dans d'autres activités, et particulièrement dans des activités productives ou dans l'exportation de biens produits localement.

L'option de l'exportation n'est guère évidente pour la plupart des MSI rencontrées puisqu'il faut trouver les produits exportables et les marchés correspondants. L'exportation présente des défis d'une toute autre nature que ceux de l'importation: une connaissance des marchés d'exportation à construire alors que le marché local est mieux maîtrisé en tant que marché de proximité (géographique, culturelle...). Pour autant, tout accompagnement dans la recherche de produits et de marchés ainsi que dans la connaissance des procédures d'exportation serait bienvenu.

Quelle que soit l'option retenue entre activités productives tournées ou non vers le marché local et exportation de produits locaux, la prise de risques est telle qu'il convient de promouvoir des regroupements de MSI afin de mutualiser les ressources mais aussi de solliciter les financements requis auprès des IMF ou des banques. Ces regroupements pourraient être organisés en mobilisant des MSI de différentes tailles pour éviter une trop forte concentration de ressources.





De La PRODUCTION DE BIENS ET SERVICES NON-AGRICOLES

5.1. UNE SÉLECTION DE BRANCHES D'ACTIVITÉ

L'insertion des femmes dans les activités productives hors agriculture en Haïti est doublement méconnue. Les activités de production de biens et de services non-agricoles en général et dans leur diversité n'ont pas (encore) fait l'objet d'études systématiques. Et si les foires qui se sont développées ces dernières années donnent un aperçu de ce que produisent les femmes (et les hommes), il y a encore un long chemin à parcourir.

Dans ce contexte, la base informationnelle du présent chapitre est constituée des données livrées par une étude exploratoire sur les « modèles d'affaires » repérés dans le cadre de cinq projets d'appui aux entreprises financés et gérés par le Programme des Nations-Unies pour le développement (PNUD) en Haïti¹⁷⁹ et par des compte-rendu de deux entrevues individuelles menées auprès de femmes insérées dans la production agro-alimentaire et dans l'artisanat¹⁸⁰. Cette base est centrée sur les entreprises et ne restitue pas l'intégralité des filières en considérant acteurs, maillons et articulations, structures des marchés.

Il s'agit évidemment d'un univers empirique pour le moins restreint. Le propos ici est moins d'établir un profil des entreprises dirigées par des femmes dans les activités de production de biens et services non-agricoles que d'examiner des exemples de stratégies mises en œuvre par des projets d'appui – en l'occurrence ceux du PNUD – et par des entreprises pour opérer des « mises à niveau économiques » au sens de Gereffi et ouvrir l'éventail des opportunités. Ce, afin d'identifier les types de mise à niveau adoptées – qu'il s'agisse de la mise à niveau des processus, de celle des produits, de la mise à niveau fonctionnelle ou encore de la mise à niveau par déplacement dans une filière donnée – et dégager les enjeux pour les politiques publiques. Trois cas d'entreprises dirigées par des femmes sont présentés. Ils correspondent à des branches habituellement investies, à des degrés divers, par les femmes :

¹⁷⁹ Ajlani. 2012b.

¹⁸⁰ Ajlani. 2012c. et Ajlani. 2012d.

l'artisanat (confection de drapeaux vodou), la préparation et la vente de repas, la production agro-alimentaire à petite échelle (beurre d'arachide)¹⁸¹.

5.2. DRAPU VODOU : DES MISES À NIVEAU EN AMONT, EN AVAL ET DANS LA PRODUCTION

Le projet destiné à appuyer des entreprises spécialisées dans l'artisanat comportait trois axes:

- la formation en techniques de production et de gestion financière,
- l'approvisionnement en matières premières,
- la mise en relation des offreurs et des demandeurs.

L'étude de cas porte sur une entreprise de production d'objets décorés (sacs, vêtements, bouteilles, drapeaux, etc.) sur le modèle des « drapo vodou » (perles, paillettes, dessins vèvè), suivant une technique proposée et diffusée par Mirlande Constant (voir portrait).

5.2.1. Accès aux intrants de qualité

Il y a amélioration dans l'approvisionnement en matières premières. Un prêt obtenu¹⁸² a en effet permis de sécuriser l'approvisionnement, pour un an environ, en perles et paillettes de qualité, importées des Etats-Unis, en vue de répondre aux grosses commandes.

Encadré 6 : De multiples contraintes dans l'artisanat

Les activités d'artisanat, en particulier l'artisanat d'art, font face à de multiples contraintes auxquelles tant du côté de l'offre que du côté de la demande. La plupart des études les plus importantes à ce sujet sont déjà quelque peu datées. Mais une évaluation effectuée après le séisme¹⁸³ donne une idée de l'ensemble des contraintes subies au cours des dernières années. Le tableau ci-après en présente les principales.

En résumant à l'extrême, deux problèmes majeurs sont à souligner. D'un côté, l'accès restreint aux marchés et en particulier aux marchés en expansion. Au cours des dix dernières années, plusieurs foires nationales (annuelles pour la plupart) et internationales ont été mises en place ou mobilisées en vue d'accroître la visibilité de la production des artisans et de créer les conditions d'un appariement entre l'offre et la demande. Ceci dit, l'opinion courante est que le marché haïtien est relativement peu réactif à cette offre et que la clientèle étrangère serait plus porteuse.

De l'autre, les limites de l'offre notamment en ce qui a trait aux profils des marchés internationaux. Certes, on ne saurait ignorer la croissante diversification de l'offre nationale. Celle-ci est portée par une dynamique de différenciation des produits dans leur conception et leur composition (intrants) liée aux limites mêmes du marché national (en termes de pouvoir d'achat et de modes de consommation) et donc à la nécessité de percer sur des segments des marchés internationaux. L'entrée, même timide, sur ces segments implique une exposition progressive aux exigences des acheteurs à l'œuvre sur ces marchés et à des stratégies d'adaptation à la demande. Pour autant, il semble bien que les innovations majeures, la standardisation mais aussi la capacité à produire des volumes importants sont encore loin d'être au rendez-vous. ■

Source: Elaboration de l'auteure sur la base de Brandaid et CHF International (2010).

¹⁸¹ Dans les deux derniers cas, il y a continuité de la sphère domestique à la sphère marchande puisque les compétences mobilisées dans la seconde préexistent, sous une forme ou sous une autre, dans la première.

¹⁸² Zafèn. 2010.

¹⁸³ Brandaid, CHF International. 2010.

Myrlande Constant



Créatrice

Entre innovation et maîtrise des marchés

Après s'être essayée à la peinture, Myrlande Constant se lance, dans les années quatre-vingt, dans la fabrication de pièces s'apparentant aux *drapo* vodou, les bannières rituelles faites de perles et de paillettes sur tissu. Elle y introduit une innovation technique. Elle a en effet recours au perlage, technique venue de l'usine, des factories textiles, et qu'elle tient de sa mère, un temps ouvrière à domicile dans la broderie de robes de mariage. Entre observation, apprentissage et expérimentation, Myrlande en vient à maîtriser une technique coûteuse en temps et en intrants mais intéressante. Les arrangements de paillettes et de perles sont plus denses que dans la technique des *drapo* vodou traditionnels, d'où une surface texturée, la production d'images en relief et, au final, des représentations proches de tableaux peints.

Un nouveau produit émerge donc. Il n'en reste pas moins que la créativité est décisive. Myrlande Constant invente et dessine ou fait dessiner des histoires complètes qu'elle orne sur des *drapo* de toutes dimensions, depuis les petites bannières traditionnelles jusqu'aux grandes fresques (de 1m83x1m95 par exemple)

qui ne peuvent tenir que dans un musée! Elle a gagné en reconnaissance internationale, grâce, entre autres, au galeriste des premières années et à sa participation à des foires à l'étranger. Elle est considérée comme l'un des acteurs majeurs de la "nouvelle scène artistique" en Haïti (Célius 2015) et l'exposition Haïti. Deux siècles de création artistique tenue au Grand Palais à Paris (19 novembre 2014 – 15 février 2015) comptait deux de ses *drapo*.

Myrlande Constant s'approvisionne à New York car les intrants disponibles sur le marché local ne sont pas de bonne qualité. Elle propose ses propres créations et gère elle-même la plus grande partie de ses ventes (le reste étant confié à un galeriste), en espérant que chaque *drapo* vendu fonctionne aussi comme un message publicitaire. Elle produit aussi parfois sur commande de clients individuels en interprétant les désirs de ceux-ci.

La production requiert beaucoup de main-d'œuvre. Pour un *drapo* de très grande taille, dix à douze personnes travaillent durant dix jours ou plus. Comme dans l'artisanat traditionnel, le recours à la main-d'œuvre externe a souvent

pour contrepartie la transmission des savoir-faire. Celle-ci ouvre la voie à une forme de concurrence proliférante. Plusieurs personnes, femmes et hommes, formées par Myrlande se sont déjà établies à leur propre compte et certaines ont aujourd'hui pignon sur rue.

Myrlande Constant est devenue le principal apporteur de ressources de sa famille – conjoint et enfants adolescents – elle aussi mobilisée dans la production et dans les autres tâches de l'entreprise. Entre création d'emploi et maîtrise des coûts, la mobilisation des enfants est aussi motivée par la transmission de la discipline de travail, la construction de compétences professionnelles en sus de celles de l'éducation formelle. Potoprens vann ou men li pa ba w papye, dit Myrlande Constant. Mais il y a également une visée intergénérationnelle. Dans une société où la survie au troisième âge dépend encore des fils et des filles et plus précisément de leur insertion dans l'emploi et leur capacité à générer des revenus, Myrlande affirme que

timoun yo se kanè bank mwen (les enfants sont mon compte d'épargne).

Ceci est d'autant plus important qu'une certaine forme de précarité est ressentie. La demande ne suit pas les niveaux de reconnaissance symbolique de la production artistique. «*Ou rekoni men pa gen lavant*». Le rythme de la demande est lent. Trop d'insécurité dans la ville, pas assez de touristes. "Avant", les touristes étaient plus nombreux et achetaient. Le rythme a également ralenti dans le circuit des galeristes, et là il convient d'interroger le fonctionnement et les conjonctures des marchés nationaux et internationaux de l'art, le degré de maîtrise de l'information relative à ces marchés et la fixation des prix liée à la notoriété acquise. Simultanément se pose la question des nouvelles stratégies à mettre en place. Le passage aux *drapo* aux dimensions de fresques murales est certes une trouvaille du point de vue de la diversification des produits. Au-delà, quel renouvellement des contenus est possible? ■



Contraintes pesant sur les entreprises d'artisanat (2010)

Inputs	Production		Marketing et commercialisation		Finance
Accès limité ou inexistant aux matières premières, en particulier aux matières premières de qualité raisonnable et à prix abordable	Manque d'accès aux services de conception (design) des produits et à l'information de marché pour les nouveaux produits à proposer	Manque de standardisation et faible présence de stratégies de différenciation du produit/segmentation des marchés	Accès limité aux intermédiaires capables de représenter les artistes sur plusieurs marchés	Absence de capacités pour identifier des acheteurs de tous les segments et faire le lien avec ceux-ci	Manque d'accès aux financements pour la production
Accès limité ou inexistant aux infrastructures de stockage des matières premières	Exposition faible ou inexistante aux tendances des marchés internationaux	Peu d'innovation dans les techniques de production	Capacité limitée en matière de commercialisation dans l'usage des vecteurs (internet, foires)	Absence d'infrastructures sécurisées et de conditions sanitaires pour l'accueil, en Haïti, de visiteurs ou d'acheteurs internationaux	

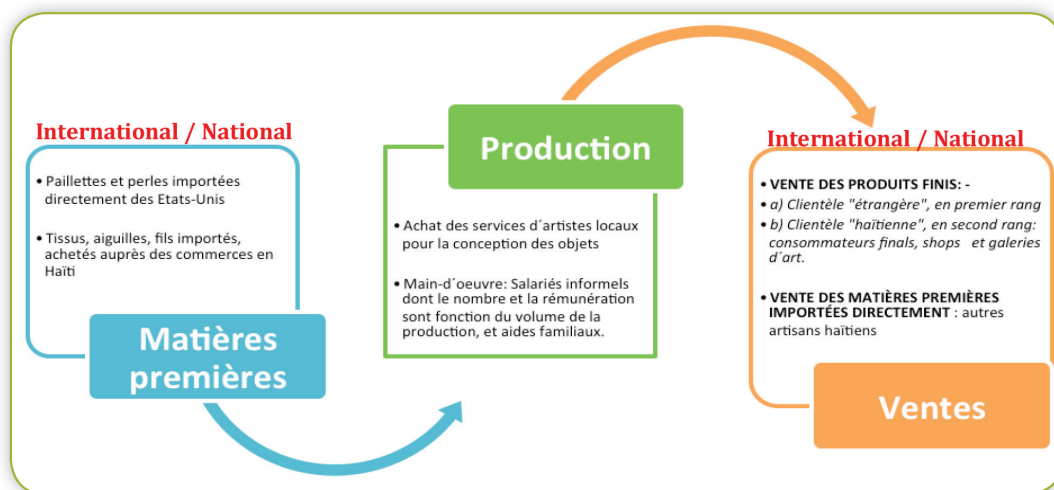
Ceci permet une triple mise à niveau.

En premier lieu se confirme la mise à niveau du produit puisque celui-ci voit sa qualité maintenue voire améliorée. Il faut souligner que les perles et paillettes disponibles sur le marché haïtien sont généralement de mauvaise qualité (qu'il s'agisse de leur robustesse ou de la pérennité des couleurs). D'où la nécessité d'en importer directement, sans passer par les circuits existants de commercialisation de produits importés. L'importation se fait sur le mode des MSI : la fondatrice, co-propriétaire et dirigeante de l'entreprise, se rend personnellement aux Etats-Unis pour se procurer les perles et les paillettes.

En second lieu, il y a une mise à niveau en termes d'accès au marché. En effet, l'augmentation substantielle (pour un an) du stock de matières premières de qualité est venue sinon lever du moins assouplir une forte contrainte à l'expansion de l'entreprise. Avant cela, celle-ci n'était pas en mesure de faire face aux grosses commandes.

En troisième lieu, il y a mise à niveau par exercice d'une autre activité dans la filière. L'augmentation du stock d'inputs (perles et paillettes) est aussi liée à l'idée de revendre l'excédent (par rapport aux besoins de l'entreprise) à d'autres artisans utilisant le même type d'inputs. Ainsi l'entreprise est à la fois producteur et fournisseur des autres producteurs de produits similaires ou incorporant les mêmes matières premières. On retrouve ici une caractéristique fondamentale de la rationalité du spéculateur: le principe de liquidité ou encore le fait de laisser toutes les options ouvertes par rapport à l'irréversibilité de l'investissement dans la production.

Figure 4 : Production de drapo vodou et autres objets décorés : des matières premières aux marchés



5.2.2. Nouveaux débouchés et notoriété

Par ailleurs, il y a diversification des débouchés et leur élargissement. Grâce à la participation de l'entreprise à plusieurs foires internationales – la 44ème édition du « Smithsonian Folklife Festival » (Washington, 2010) ayant été décisive pour la notoriété – la principale clientèle est constituée d'étrangers qui se rendent en Haïti pour s'approvisionner en drapo vodou et d'autres produits¹⁸⁴. Ce, en sus des ventes aux consommateurs haïtiens, aux shops et aux galeries d'art établis dans l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince.

5.3. PRÉPARATION ET VENTE DE NOURRITURE : MISES À NIVEAU DANS LA PRODUCTION ET EN AMONT

Le projet d'appui aux restauratrices de rue avait deux objectifs: l'augmentation du revenu des entreprises et la mise en place de processus de production non-polluants. Quatre axes d'intervention ont été choisis:

- la capitalisation par la fourniture d'équipements fixes,
- le renforcement des capacités de gestion,
- la formation en hygiène,
- et la formation pour l'utilisation du gaz en remplacement du charbon.

5.3.1. Croissance espérée de la valeur ajoutée, santé et environnement

Le projet renvoie à une constellation de domaines relevant de l'économie, de la santé publique et de l'environnement.

Dans le domaine économique, on espère la croissance de la valeur ajoutée par l'augmentation des équipements et par des gains de productivité issus de la substitution du gaz au charbon (puisque les temps de cuisson au charbon sont plus longs) qui devraient se traduire par une réduction des coûts unitaires.

Dans le domaine de la santé publique, est attendue (de préférence sur le moyen et le long terme) une amélioration de l'état de santé général par la réduction de la pollution due au charbon.

¹⁸⁴ Aucune information n'est disponible sur la classification de cette clientèle étrangère selon qu'il s'agisse de consommateurs finals ou d'intermédiaires (à leur propre compte ou non) se chargeant de la revente sur les marchés internationaux.

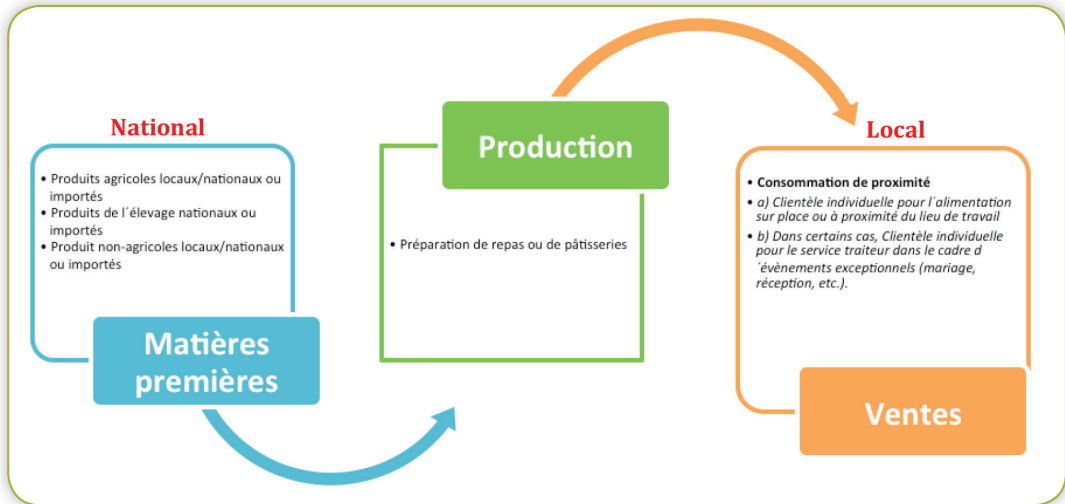
Enfin, dans le domaine de l'environnement, l'enjeu était de réduire les incitations à la coupe des arbres pour la fabrication de charbon de bois.

5.3.2. Vers des changements dans les articulations en amont

Le passage du charbon au gaz, comme mise à niveau dans le processus de production, devrait avoir pour effet induit une mise à niveau intersectorielle au sein de la filière à travers la création d'un nouveau segment de filière. L'articulation avec les fournisseurs de gaz, soit des commerces urbains de toutes tailles, viendrait remplacer celle instituée avec les revendeurs de charbon qui s'approvisionnent auprès des producteurs paysans.

Un tel changement devrait faire suite à une mise à niveau antérieure au projet. Les entreprises appuyées avaient déjà bénéficié d'un appui visant à constituer des filières locales, en les reliant aux fournisseurs spécialisés dans la revente de la production nationale et opérant dans les mêmes zones qu'elles. Ce travail de réseautage local aurait permis une augmentation des ventes de ces fournisseurs et une augmentation du pouvoir de négociation des entreprises appuyées compte tenu de la proximité.

Figure 5 : Préparation et vente de nourriture: des matières premières aux marchés



Source: Elaboration de l'auteure sur la base de Ajlani.2012d.

Reste que la substitution du gaz au charbon est à double tranchant. D'un côté, elle doit favoriser la création du nouveau segment de filière et permettre des gains de productivité. Mais, de l'autre, elle constitue un problème pour les paysans dans la mesure où la fabrication de charbon est, pour eux, une stratégie de survie en période de soudure ou en temps de crise¹⁸⁵.

¹⁸⁵ Lamaute-Brisson, Damais, Egset. 2005 ; Schwartz. 2013.

5.4. « MANBA » : DES MISES À NIVEAU DANS LA PRODUCTION ET LES DÉBOUCHÉS

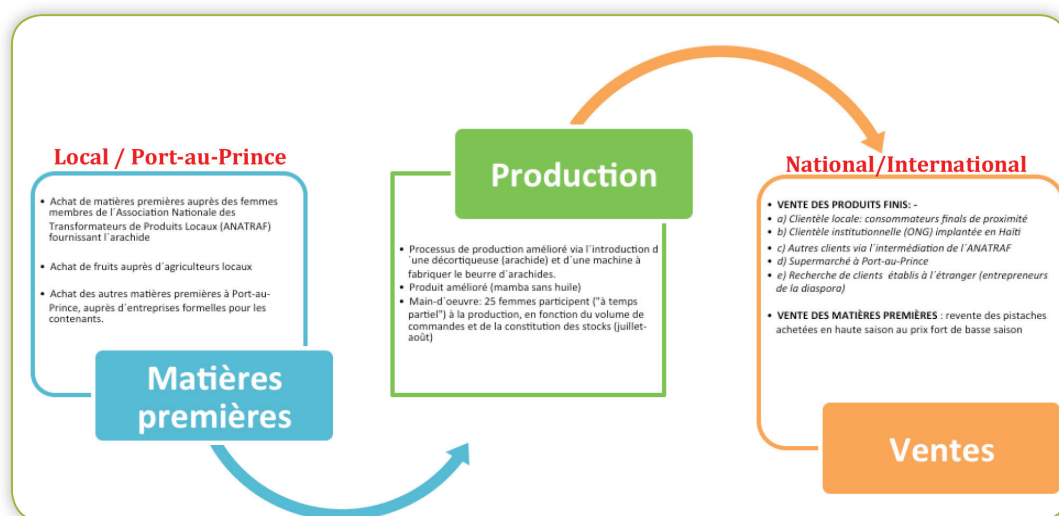
5.4.1. Une entreprise articulée à un réseau collectif en amont et en aval

L'Association des Femmes Unies de Pouly (AFUP) possède une entreprise spécialisée dans la production agro-alimentaire de produits traditionnels: les confitures et le beurre d'arachide communément appelé manba. L'entreprise entretient des rapports très serrés avec l'Association Nationale des Transformateurs de Fruits (ANATRAF) en amont et en aval. En amont, l'approvisionnement en arachide et fruits est assuré par les membres de l'ANATRAF. En aval, l'ANATRAF assume la fonction d'intermédiaire entre l'offre et la demande: elle recherche ou canalise des acheteurs potentiels vers l'entreprise de l'AFUP¹⁸⁶.

Pour autant, l'entreprise dessert un marché de manba plutôt diversifié: outre les acheteurs captés par l'ANATRAF, il faut compter un supermarché de Port-au-Prince et une clientèle institutionnelle composée d'Organisations Non Gouvernementales (ONG) implantées en Haïti.

A ceci s'ajoute un autre marché, celui de l'arachide (pistache). Une fois de plus, la rationalité du spéculateur détermine la flexibilité de l'entreprise, avec un comportement de spéculation cette fois-ci au sens tout à fait classique du terme. Le stock d'arachides est acheté en haute saison à bas prix. Une partie de ce stock est revendu en basse saison, au moment où les prix flambent, en vue de réaliser un profit commercial¹⁸⁷. A priori, une telle flexibilité constitue un atout dans la mesure où elle permet de gérer l'incertitude quant aux commandes.

Figure 6 : Production agro-alimentaire (manba): de l'approvisionnement aux ventes



Source: Elaboration de l'auteur sur la base de Ajlani (2012d).

¹⁸⁶ L'ANATRAF est aussi l'un des deux fournisseurs d'étiquettes de l'AFUP.

¹⁸⁷ Ajlani. 2012d.

5.4.2. Construction de la notoriété et innovation technologique

Initiée en 2008, la production de manba de l'AFUP connaît un bond spectaculaire qui se traduit par une hausse considérable du chiffre d'affaires. La raison ? L'accroissement de la notoriété de l'AFUP grâce à une très grosse commande (2000 pots de manba) d'une ONG placée en 2010 (commande qui n'a pourtant pas été honorée dans son intégralité faute de capacité de production installée suffisante et par manque de planification). La même année, l'AFUP obtient un prêt pour faire l'acquisition d'une décortiqueuse et de machines à fabriquer le beurre d'arachide et accroît ainsi ses capacités de production. La mise à niveau technologique dans le processus de production a plusieurs effets.

Le premier concerne l'entreprise elle-même : la transformation devient plus efficiente et permet d'augmenter la taille (volume des ventes) de l'entreprise.

Le second est une mise à niveau induite : le produit change puisqu'il est désormais fabriqué sans addition d'huile. Outre la réduction des coûts liée à la suppression d'un intrant, ceci ouvre la possibilité d'une diversification et d'un élargissement de la clientèle. Le produit est en effet plus sain, un argument à faire valoir dans la stratégie de marketing de l'entreprise.

Le troisième effet concerne la structure de la filière. L'introduction des machines vient en effet casser un segment de la filière initiale. Avant, l'AFUP louait les services d'une petite usine équipée d'un moulin. Après, l'AFUP devient autonome (mais la question des capacités de production oisives reste ouverte) et garde le contrôle de la production de la valeur ajoutée.

5.4.3. De la diversification des marchés à la contractualisation de la demande?

Les débouchés de l'AFUP sont diversifiés pour le beurre d'arachide, non seulement en termes de types d'acheteurs (consommateurs finals, consommateurs intermédiaires comme les ONG, commerce/revendeur)¹⁸⁸ mais aussi en termes de distribution géographique des acheteurs (acheteurs de proximité et acheteurs opérant dans des zones plus ou moins éloignées du lieu de production). Mais la progression des ventes est encore irrégulière. Au moment de l'étude de cas, l'AFUP était en train de négocier un contrat avec un entrepreneur basé aux Etats-Unis en vue de sécuriser la demande provenant du marché diasporique et donc de réduire l'incertitude, d'assurer des revenus stables, tout au moins sur la durée du contrat.

5.5. ENJEUX ET POLITIQUES PUBLIQUES

Dans les trois cas présentés ici, la compétitivité (prix et hors prix) est en jeu, à partir de l'ensemble productivité, qualité, économies d'échelle et gestion des risques. Au-delà, plusieurs questions restent ouvertes. La première est celle du choix des combinaisons de stratégies de mise à niveau, et ceci sous contrainte budgétaire. Autrement dit, connaissant les multiples problèmes posés dans les entreprises elles-mêmes ou chez les entrepreneur(e) et dans leur environnement, le défi est de déterminer la stratégie ou l'ensemble des stratégies qui peuvent véritablement changer la donne, permettre de franchir un palier.

La deuxième question est celle de la taille des projets (nombre d'entreprises appuyées, volume des investissements consentis qu'il s'agisse d'équipements ou de formations...) et de leur distribution territoriale. La taille du projet et plus précisément celle du champ de la politique publique est d'importance. D'un côté, peut-on espérer un impact conséquent

¹⁸⁸ Encore que la nature exacte du lien avec le supermarché n'est pas clairement explicitée: le supermarché remplit-il la fonction de commerçant-consignataire (qui perçoit une commission sur les quantités vendues) ou est-il un intermédiaire au sens plein du terme (achète et revend)?

si un nombre restreint d'entreprises est touché, au-delà de l'impact positif sur chaque entreprise? D'un autre côté, quelle est la durabilité anticipée – dans un univers incertain – de l'impact si l'appui est lui-même mesuré ? En définitive, quelle est la taille optimale des projets ? L'ancrage territorial des projets n'est pas séparable de cette question. Y a-t-il une dimension de développement local ou toutes les entreprises d'une même branche sont-elles concernées ? Dans le second cas, les effets d'entraînement peuvent être diffus sans créer de dynamique remarquable. Dans le premier, la connaissance des leviers de l'économie locale est incontournable.

La troisième question est celle des effets de destruction ou d'écoviction sur les autres points de la filière d'intervention. Si l'on reprend le cas de la substitution du gaz au charbon, et en supposant que celle-ci est réussie à une échelle substantielle dans une économie locale donnée, quelle alternative est fournie aux perdants, et en particulier aux premiers perdants, savoir les paysans producteurs de charbon pour assurer la survie ?

ENTREPRENEURES **DANS** **L'ÉCONOMIE HAÏTIENNE**

**Des marchés aux
politiques publiques**



CHAPITRE 6

6.



Des marchés aux POLITIQUES PUBLIQUES

Des enjeux pour les politiques publiques ont été identifiés dans les chapitres précédents, tant pour les commerçantes itinérantes, qui se chargent de la commercialisation de la production agricole ou de l'importation de biens divers, que pour les productrices de biens et de services non-agricoles. En guise de conclusion, il convient ici de poursuivre le plaidoyer pour les politiques publiques au croisement de trois perspectives : la spécification des orientations majeures – qui détermineront les stratégies des divers acteurs –, la recherche de changements dans les relations de genre bien au-delà de l'affirmation de l'existence d'une compatibilité entre les entreprises étudiées et les contraintes domestiques¹⁸⁹ et enfin celle de la « mise à niveau sociale »¹⁹⁰ qui se rapporte à l'emploi, aux conditions de travail de la main-d'œuvre ainsi qu'aux rémunérations. Généralement absente des considérations sur l'appui aux entreprises, la mise à niveau sociale est pourtant cruciale si l'on veut proposer un processus d'autonomisation économique, même graduelle, par le haut.

6.1. CONSTRUIRE, RENFORCER ENTREPRISES, MARCHÉS ET FILIÈRES

Les orientations majeures répondent aux principaux problèmes que sont (i) l'absence ou le manque d'opportunités pour les entreprises existantes, dont les contours diffèrent en fonction de la taille et de la rationalité, (ii) le manque d'opportunités de reconversion pour ceux qui sont/seront évincés ou fortement affectés par le choix de la modernisation sur tel segment de filière ou telle filière en raison de la très faible capacité d'absorption par l'économie haïtienne de la main-d'œuvre qu'elle produit, et enfin (iii) la persistance d'entreprises informelles dans une économie marquée par la présence de risques multiples et importants et par l'incertitude qui prévaut dans l'espace de décision des entrepreneur(e)s.

¹⁸⁹ Ajlani. 2012.

¹⁹⁰ Barrientos et al. 2011

6.1.1. Renforcer l'existant, diversifier vers la production

Tout en priorisant les filières stratégiques à la fois pour l'ensemble de l'économie et pour l'autonomisation économique des femmes, les politiques publiques doivent avoir les principaux objectifs suivants :

- mettre en place des mécanismes de financement des différentes formes de mise à niveau économiques dans la production et la distribution ;
- proposer des voies de diversification vers la production et construire les marchés et filières correspondants ;
- développer des micro-parcs de services pour la production, notamment pour les travaux requérant les équipements les plus lourds;
- développer un cadre légal et des incitations au réseautage horizontal et vertical de manière à laisser aux micro et aux petit(e)s entrepreneur(e)s le choix des formules de coordination et de collaboration qui leur conviennent le mieux pour la circulation des informations, des normes et des standards, pour l'accès et la diffusion des formations et compétences, comme pour la conquête des marchés.

6.1.2. Moduler l'appui aux entreprises selon le type de rationalité

Bien entendu, ces grandes orientations doivent être modulées en fonction du type de rationalité à l'œuvre. Il s'agit de s'assurer de l'efficacité et de l'efficience des politiques publiques. Des actions qui prétendent valoir pour l'ensemble des entreprises achopperont sur la diversité des rationalités et sur les coûts associés au changement de rationalité. Le passage de la rationalité du spéculateur à la rationalité industrielle constitue une révolution structurelle. L'intégration des coûts habituellement reportés sur l'environnement induit, dans un premier temps et pour le moins, une baisse des rendements et des revenus qu'il faut surmonter et le risque de disparaître est loin d'être négligeable. C'est aussi une révolution culturelle : l'exercice de la rationalité du spéculateur est de longue tradition, par transmission intergénérationnelle et dans un univers toujours incertain. Il s'ensuit un choix entre deux finalités : accroître le revenu de l'entrepreneur(e) sur des marchés rénovés sans l'obliger à changer de rationalité ou faire le pari du saut qualitatif structurel en donnant aux entrepreneur(e)s les moyens pour ce faire.

6.1.3. Créer des opportunités de reconversion

La modernisation, entendue comme appropriation des mises à niveau économiques (incluant la création de nouvelles entreprises) et levée des contraintes pesant sur les capacités, est censée permettre à certaines entreprises de réussir ou de réussir mieux. Mais ce processus peut provoquer aussi des conséquences négatives, voire néfastes puisque, dans une certaine mesure, une concurrence destructrice peut se produire, révélant par là même les limites de la concurrence proliférante.

Un cas de modernisation à étudier concerne la filière du riz local. Certaines des coopératives de la filière du riz local se sont transformées en investissant pour l'augmentation des rendements et l'amélioration de la qualité du riz commercialisé. En outre, en 2013, le Groupe Brandt (Caribex) a installé en 2013, à Savane Désolée, une usine de taille moyenne, avec une capacité de production maximale prévue pour 2014 de 7.5 tonnes métriques à l'heure contre une production horaire de 1 à 1.5 tonne métrique en moyenne pour les rizeries traditionnelles¹⁹¹. La production annuelle de l'usine devait être de 22 000 à 23 000

¹⁹¹ CJ Consultants. 2013.

tonnes métriques de riz. Le riz traité et ensaché devait être vendu à travers un réseau de 200 grossistes déjà lié au Groupe Brandt / Caribex¹⁹².

De fait, entre septembre et novembre 2013, l'usine a acheté le riz aux producteurs en proposant un prix supérieur au prix en vigueur sur le marché (10 gourdes contre 7.5 gourdes en raison sans doute de la réduction des pertes liées aux équipements vétustes et défectueux et des économies d'échelle). D'où une baisse (non mesurée) de la production des moulins traditionnels, ce qui traduit également une baisse du volume commercialisé par les MSN, même si certaines d'entre elles ont « migré », partiellement tout au moins, vers la vente à la nouvelle usine.

Ce type de modernisation pose la question de l'exclusion des MSLR avant usinage puis, après usinage, des MSLR et même des MSU puisque les grossistes déjà mis en réseau ne sont pas nécessairement des MSU traditionnelles. Caribex est d'abord un importateur de produits alimentaires. *A priori*, les conséquences sont loin d'être anodines. Le maillon des MSLR peut subir des pertes en revenu – avec des conséquences sur l'autonomie économique des femmes – qui affectent non seulement les MSLR en tant que telles mais aussi leurs ménages constitués pour partie autour des couples « cultivateur – commerçante/MSLR ».

Face aux tentatives de modernisation qui créent dans un même mouvement des gagnants et des perdants, l'enjeu est d'anticiper les évictions et de fournir les moyens de l'adaptation et de la reconversion, à travers des mécanismes de conseil, de financement et de formation.

6.1.4. Améliorer et accroître les opportunités d'emploi par la formation

Renforcer et consolider le système de formation professionnelle est doublement nécessaire. D'abord, pour construire des capacités de gestion des entreprises en articulation avec les savoir-faire déjà là. Par-delà les compétences dont font montre beaucoup des entrepreneures en activité, d'autres compétences sont requises pour les anticipations sur les risques, les mises à niveau et leur implantation, pour la négociation sur les appuis en formation, en gestions des processus de production, et enfin pour la transparence des informations au moment de l'évaluation d'impact.

Ensuite pour l'appropriation du principe de qualité. Dans cette perspective, il conviendrait d'inciter à la construction, sur la base des institutions existantes ici et ailleurs, de réseaux orientés vers la formation en techniques de production, de gestion, de marketing, etc. Ces réseaux se constitueraient sur la base de partenariats de diverses natures (entre institutions privées, entre institutions publiques ou entre institutions publiques et privées).

Outre les formations en gestion et en techniques de production ou de commercialisation, il importe de proposer des formations qualifiantes pour faciliter leur intégration des femmes dans les métiers non traditionnels. Les Centres Gheskio en ont fait le pari en 2012-2013 (voir encadré 7)¹⁹³. Dans la mesure où le rythme de créations nettes d'emplois salariés ne va probablement pas croître de manière significative à court terme, il y a en effet plus de chances que celles (et ceux) qui reçoivent une formation parviennent à se mettre à leur propre compte, en auto-emploi, ou constituent des organisations ou des réseaux.

¹⁹² Fintrac.2013.

¹⁹³ On peut aussi mentionner le projet "Adolescent Girls Initiative" (AGI) qui, mis en place par la Banque Mondiale et le Ministère à la Condition Féminine et aux Droits des Femmes (MCFDF), mobilise des centres de formation professionnelle publics et non publics pour former des jeunes femmes vulnérables de 17 à 21 ans dans des branches ou métiers considérés comme masculins (la construction, les télécommunications, les technologies de l'information, la mécanique, la manœuvre de machinerie lourde, la plomberie, la menuiserie, la maçonnerie, l'électricité, l'air conditionné et la réfrigération.).

Encadré 7: Femmes en formation dans les métiers non-traditionnels.

Le pari pour la qualité et l'innovation des Ateliers 83

Initialement spécialisé dans la lutte contre le SIDA, le Groupe Haïtien d'Etude du Sarcome de Kaposi et des Infections Opportunistes (GHESKIO) qui deviendra plus tard les Centres GHESKIO fournit des soins de santé sur une large palette de domaines : la santé de la femme et de la reproduction, la santé des adolescents et la prise en charge de patients tuberculeux ou porteurs du virus du SIDA. Dans le cadre de la santé de la femme, les victimes de la violence sexuelle et d'autres pathologies liées aux comportements à risque sont également prises en charge. Dans l'ensemble, les problèmes et pathologies traités sont étroitement liés à la pauvreté dans les espaces urbains desservis par les Centres GHESKIO dès lors confrontés à des demandes de leurs patientes et patients pour l'amélioration de leurs conditions de vie.

Dans ce contexte, un atelier-école pour la formation professionnelle des femmes et des hommes vulnérables de Cité Letènel, Village de Dieu, Martissant, Cité Plus a été créé en 2013 : Ateliers 83. Ici le terme vulnérable renvoie au fait qu'il s'agit pour la plupart de personnes sans niveau d'éducation ou à très faible niveau d'étude, ne disposant pas de « capital social » pour obtenir un emploi, ou encore de personnes atteintes du VIH ou séronégatives à risques, de femmes victimes de violences sexuelles, de travailleuses du sexe. L'objectif central de l'atelier-école est de leur donner les moyens de leur autonomie. Ceci rejoint le principe d'anti-exploitation de Nancy Fraser (1997) qui stipule que chaque femme doit pouvoir mener une vie libre de toute forme dépendance économique qui l'expose à l'usage indu de son corps par autrui.

Les Ateliers 83 s'organisent en domaines: l'ébénisterie, la coupe et la couture, la sérigraphie, et la fabrication d'objets en papier mâché. Une promotion de plus de 150 personnes, dont 70% de femmes, a été lancée en juillet 2013. Ce, avec la mobilisation de formateurs et de moniteurs de l'École Nationale des Arts (ENARTS) et d'autres écoles de formation professionnelle comme JB Damier et l'appui financier du PNUD (pour l'acquisition de matériels de construction (réfection d'une partie du local du GHESKIO) et d'équipements, matériels, mobiliers et fournitures, la prise en charge des salaires des formateurs et moniteurs et des frais versés aux apprenants). Cette promotion a reçu en premier lieu une formation de base en gestion financière puis une formation technique dans l'un des domaines signalés. L'école a aussi mobilisé les services (gracieux) d'un concepteur en ébénisterie pour une ligne de meubles.

Une démonstration des acquis a été effectuée début décembre 2013 dans le cadre d'une foire aux cadeaux organisée à Port-au-Prince par la Fondation Lucienne Deschamps. L'exposition des meubles a été largement valorisée. Les produits sortent de l'ordinaire non seulement par leur conception mais aussi par le degré de finition obtenu, chose assez rare dans l'artisanat en Haïti.

Outre le fait que les femmes ont pu retrouver le chemin de la dignité face à la stigmatisation subie, cette expérience est remarquable, et ceci pour trois raisons. Les produits exposés ont été principalement fabriqués par des femmes qui ont pu ainsi commencer à construire des compétences professionnelles mobilisables aux Ateliers 83 ou dans d'autres espaces de production. Il y a amorce d'une transgression des frontières de genre où des femmes, parmi les plus vulnérables dans la lutte pour la survie quotidienne, commencent à s'emparer d'un métier dit masculin : l'ébénisterie.

Enfin, le projet a fait un vrai pari pour la qualité qu'il faut retenir et renforcer de manière à consolider les compétences acquises et à assurer l'appropriation des normes, des principes et des procédures de qualité.

La question du devenir de ces femmes et de ces hommes des Ateliers 85 en termes d'insertion dans l'emploi demeure ouverte. C'est tout l'enjeu des passerelles entre la formation professionnelle et l'activité économique existante ou à construire. ■

Source : Elaboration de l'auteure.

6.1.5. Formaliser les entreprises de manière adéquate, graduelle et progressive

La formalisation du rapport à l'Etat des entreprises de toutes tailles et insérées dans les diverses filières est nécessaire pour trois raisons au moins.

1. **Fournir à l'Etat les moyens d'une meilleure régulation de l'activité des entreprises et du développement de l'appui aux entreprises.** Les entreprises formalisées pourraient alors avoir accès aux mécanismes d'appui aux entreprises ou aux filières, y compris des mécanismes visant à les orienter vers la diversification dans la production. Il existe, dans le cas des MSI, une demande de formalisation puisqu'à terme est visée l'intégration dans l'économie formelle. C'est le cas notamment pour la Fédération Haïtienne des Petites et Moyennes Entreprises (FHAPME), prolongement de l'Association des Commerçants du Secteur Informel (ACSI) dans laquelle on retrouve des MSI¹⁹⁴. En effet, la FHAPME a obtenu un financement de la Banque Interaméricaine de Développement (BID) en 2010 pour la mise en place d'un « système pilote d'accompagnement pour renforcer les MPME membres de FHAPME et les aider à intégrer le système économique formel »¹⁹⁵.
2. **Réduire le manque à gagner de l'Etat et améliorer la mesure de l'activité économique, y compris des trajectoires des entreprises.**
3. **Faciliter la réduction des asymétries d'information observées dans le secteur de la microfinance.** Ceci passe par la mise en place d'un « Bureau de Crédit » qui établirait la liste des clients des IMF, des mécanismes formels d'échanges d'information entre les IMF pour traiter les cas des « mauvais payeurs ». Un fonctionnement efficace d'un tel Bureau serait en outre une incitation, pour les MSI comme pour tout autre acteur, à mieux gérer leurs dynamiques d'endettement.

De toute évidence, l'adhésion ou à tout le moins l'incitation à la formalisation suppose la construction préalable de la légitimité de celle-ci, de préférence sur deux registres distincts mais interreliés. D'un côté, des interventions-clé sont à considérer sur les sources majeures des risques, comme l'insécurité et les prélèvements indus qui en découlent¹⁹⁶, sur les risques d'incendie et d'inondation des marchés, et sur les conditions de travail des entrepreneures. Sur ce dernier point, le Ministère à la Condition Féminine et aux Droits de la Femme envisageait en 2012, par exemple, de développer, au profit des MSN arrivant de la province, un projet de dortoirs à proximité des marchés publics de Port-au-Prince et des Cayes.

¹⁹⁴ Joachim. 2009.

¹⁹⁵ FOMIN/BID. 2010

¹⁹⁶ Bellande. 2005

D'un autre côté, la formalisation doit être adéquate, graduelle et progressive.

1. **Adéquate en ce qu'elle respecte la forme originale de la structure des entreprises tout en limitant progressivement l'ampleur des coûts reportés et en réduisant les coûts subis en raison même de l'informalité.** L'enjeu est de trouver des modalités de reconnaissance/identification et de taxation des entreprises qui soient à la fois justes et non pénalisantes, sachant que des emplois indirects dépendent de cette activité et que le pouvoir d'achat des consommateurs finals est exposé aux comportements de marge des entreprises. A terme, la formalisation impliquera une reconfiguration du squelette externe pour ce qui est du report de coût sur l'État.
2. **Graduelle, c'est-à-dire fondée sur une grille de taxation échelonnée dans le temps, en fonction de la trajectoire de l'entreprise année après année.** Cette démarche doit être accompagnée de la mise en place de mécanismes de surveillance et de taxation permettant de réduire les prélèvements indus.
3. **Progressive, puisque les échelles d'activité diffèrent et parce qu'il faut éviter de nuire aux trajectoires en cours, de restreindre les opportunités.** Par exemple, il est plus que souhaitable que soient trouvés des mécanismes permettant aux MSI qui consolident leurs importations de faire des déclarations individuelles, sur la base de leur formalisation. Une autre option serait de taxer les importations consolidées à l'aide d'un barème spécifique qui ne pénalise pas les économies d'échelle réalisées. Dans un cas comme dans l'autre, la transparence des opérations douanières est décisive y compris pour réduire les asymétries d'information entre MSI.

L'efficacité du processus de formalisation dépend de la mise en place d'un certain nombre de mesures-clé du côté de l'Etat :

1. **La clarification des bases de la taxation, y compris de la taxation douanière.** Le principe de la valeur en douane de Bruxelles prévaut en Haïti en matière de taxation douanière; ce qui peut introduire des distorsions importantes en regard de la valeur transactionnelle. Ce problème a été posé en 2009, et surtout en 2010¹⁹⁷ par les membres de l'Association des Commerçants du Secteur Informel (ACSI);
2. **L'allègement des démarches administratives pour la formalisation proprement dite et dans le fonctionnement général de l'État.** Dans le cas des MSI, il faut réduire les délais de dédouanement des marchandises car la vitesse d'écoulement des produits est déterminante en regard des engagements financiers (crédit-fournisseur ou emprunt);
3. **L'établissement de mécanismes de recours transparents et cèles en cas de problème.** Dans le cas des MSI par exemple, il s'agit d'éviter que les confiscations de marchandises par les autorités douanières ne soient en fait qu'un levier pour des prélèvements indus en sanctionnant ces derniers toutes les fois qu'ils sont avérés après dépôt de plaintes.

¹⁹⁷ Mézile. 2010

6.2. INTÉGRER LA PERSPECTIVE DE GENRE

L'action publique doit être pensée, dès le départ, avec une perspective de genre. Il faut concilier la modernisation et les intérêts des femmes, construire l'autonomie des femmes de l'entreprise au ménage, et reconfigurer l'économie des soins principalement fondée, aujourd'hui, sur le travail non rémunéré des femmes.

6.2.1. Concilier la modernisation et les intérêts des femmes

Il est des exemples de modernisation qui conduisent à l'éviction des femmes ou à leur relégation sur les segments les moins porteurs (voir encadré 8). Ceci est lié, au pire, au refus du genre comme dimension structurante des relations économiques, au mieux, à la

méconnaissance préalable des places et des pouvoirs des femmes et des hommes ainsi que des rationalités à l'œuvre dans les entreprises des unes et des autres. L'élucidation de tout ceci doit donc devenir un leitmotiv, une constante dans la conception et la mise en œuvre de l'action publique.

Encadré 8 : Vers l'éviction des femmes de la commercialisation des produits de la pêche

Selon Schwartz (2013), deux circuits de commercialisation des produits de la pêche coexistent dans la Grande-Anse et le département de Nippes. Les Madan Sara sont dans le circuit traditionnel où le traitement du poisson à commercialiser est tout à fait artisanal. Elles vendent du poisson séché. En revanche, circuit où les produits sont conservés dans des infrastructures de stockage modernes est dominé par les hommes pour l'approvisionnement auprès des producteurs et pour la vente des poissons conservés aux segments hauts du marché à Port-au-Prince (restaurants, supermarchés, grossistes et exportateurs).

Schwartz (2013) indique que les interventions des ONG pour permettre aux pêcheurs d'obtenir de meilleurs prix pour leurs poissons et donc augmenter leurs revenus ont reposé sur la formation d'associations dominées par les hommes. Ces associations ont reçu les équipements et infrastructures nécessaires pour la conservation des poissons ainsi qu'un appui pour la recherche des marchés urbains. Selon Schwartz (2013), il en découle deux conséquences problématiques pour le développement :

- en se concentrant sur la seule conservation pour l'approvisionnement des marchés urbains, ces interventions privent les ménages ruraux spécialisés dans la pêche de la maîtrise des autres maillons : la transformation, mais aussi le transport;
- en facilitant l'entrée sur le marché des associations dominées par les hommes, ces interventions ont, sans le faire exprès, ouvert la voie à une concurrence des acheteurs et revendeurs de sexe masculin au détriment des femmes qui assument traditionnellement le rôle d'intermédiaires dans la commercialisation.

Cette concurrence réduit la part de la production commercialisée par les femmes, toutes choses égales par ailleurs bien entendu. Ce qui a pour effet de diminuer la taille des entreprises en termes de chiffre d'affaires et de revenus et d'obliger certaines Madan Sara, celles de plus petite taille notamment, à sortir du marché, faute de volume suffisant. Autrement, dans la mesure où il y a croissance de la production de poissons (ceci reste à documenter), il s'agirait moins d'une éviction des femmes du marché que de leur relégation sur le circuit/segment le moins rémunérateur (en termes de marges).■

Source : Elaboration de l'auteure sur la base de Schwartz. 2013.

6.2.2. Construire l'autonomie des femmes de l'entreprise au ménage

Cibler les politiques publiques sur les entrepreneures n'épuise pas la prise en compte de la perspective de genre. Il faut partir de la question des résultats finals (outcomes) en termes de changements dans les relations de genre qui structurent les entreprises et les filières ainsi que la prise de décision dans les ménages.

L'analyse menée ici a porté sur des entreprises dirigées par des femmes. Il importe de comparer, systématiquement, ce type d'entreprises avec celles dirigées par des hommes ou par des couples, en croisant actifs, insertion dans les filières et rationalité d'entreprise. Certes, dans un univers fortement marqué par l'incertitude et des risques importants, il est plus que probable que la rationalité du spéculateur se déploie aussi dans les entreprises dirigées par des hommes, les différences éventuelles portant sur les modalités d'ajustement ou de report de coût en fonction des spécialisations. Mais il faut pouvoir différencier, y compris en analysant l'hétérogénéité des entreprises dont le chef est une femme.

La comparaison doit aussi porter sur le profil des entrepreneur(e)s et des modes d'association entre eux selon le lien de parenté, ainsi que des modes de gestion, de répartition et d'allocation des profits selon le sexe. On a vu que la production de *manba* est assurée par une entreprise d'une association de femmes. Mais, dans le cas de la production d'objets artisanaux inspirés des drapeaux vodou, la dirigeante de l'entreprise en est co-propriétaire, après l'avoir lancée, avec son époux et son frère. Ceci ne permet pas, pour autant, de mettre au jour les éventuels mécanismes de contrôle pesant sur l'autonomie des femmes comme individus ou de saisir précisément les mécanismes autorisant une distribution plus équilibrée du pouvoir de décision dans l'entreprise et des revenus entre hommes et femmes.

Cette question demeure un point aveugle majeur tant dans les instruments pour l'analyse des exploitations agricoles (comme c'est le cas pour le dernier Recensement Général de l'Agriculture de 2008-2009 réalisé en Haïti¹⁹⁸) que pour celle des unités de production informelles urbaines très largement majoritaires dans l'emploi et dont plus de la moitié sont dirigées par des femmes. Il faut toutefois signaler une tentative de mesure de l'autonomie des femmes haïtiennes dans l'agriculture à l'aide d'un indice d'autonomisation (empowerment index)¹⁹⁹. Cet indice intègre les cinq domaines suivants: les décisions sur la production agricole, la détention d'un pouvoir de décision sur les ressources productives et l'usage de celui-ci, le contrôle sur l'usage du revenu, le leadership dans la communauté et l'usage du temps, et en considérant la parité entre les sexes au sein du ménage. La démarche est essentielle car ce sont bien les relations de genre qui en constituent le cœur, et la mise en relation des entreprises et des ménages est particulièrement décisive pour les micro, petites et moyennes entreprises auxquelles il faut donner l'opportunité de la mise à niveau économique. Cette démarche peut être étendue, tout en l'adaptant, aux entreprises non-agricoles.

En même temps, il faut aborder l'autonomisation économique comme possibilité de gagner un revenu en propre ou d'augmenter ce revenu dans la filière, et comme possibilité d'améliorer le pouvoir de négociation à l'intérieur des ménages. En un sens, les MSN, de par la fonction même qu'elles assument, ont pu gagner/gagnent une forme et un degré d'autonomie en ce qui a trait au pouvoir de décision sur le commerce lui-même, la possession et l'allocation du revenu perçu²⁰⁰, de même qu'aux réussites déclarées/observées comme la scolarisation des

¹⁹⁸ Lamaute-Brisson. 2013b.

¹⁹⁹ USAID, IFPRI, OPHI. 2012.

²⁰⁰ Sam. 2012, Pienaar et Sacks. 2012.

enfants²⁰¹ et leur vie propre²⁰². Mais ces gains sont contraints, pour beaucoup, par les limites qu'impose la pauvreté ou l'obligation de survie. Dans d'autres cas, les gains d'autonomie ont un coût (séparation, violence). Bien sûr, il y a aussi des reconfigurations positives qu'il faut analyser.

S'impose, au final, la nécessité d'une recherche comparée approfondie sur les caractéristiques et les potentialités des entreprises dirigées ou possédées par des hommes et des femmes et sur les marchés sur lesquels elles opèrent, en fonction (i) des relations internes aux ménages et donc du travail total des uns et des autres entendu comme somme et articulation des temps de travail domestique et marchand ; (ii) de la distribution (dynamique) du pouvoir de décision dans l'entreprise d'une part, dans le ménage d'autre part. La démarche devrait être la suivante :

- mettre en lumière les contraintes de genre initiales dans l'accès aux et le contrôle des actifs productifs (tangibles ou intangibles), le temps de travail, le lieu de travail, le niveau d'étude et les soft skills, le contrôle sur l'usage du revenu et les écarts de productivité s'il y en a ;
- définir les mécanismes adéquats d'intervention ou de mise à niveau en fonction de ces contraintes de manière à en assurer la maîtrise par les cheffes d'entreprise. Les contraintes en temps des femmes doivent figurer parmi les paramètres requis soit pour ajuster les formations soit pour aider les femmes à lever ou à réduire ces contraintes ;
- anticiper puis d'analyser l'impact sur les relations de genre et les opportunités des femmes (emploi, taille des entreprises et rémunérations) de chacun des types de mise à niveau économique. Ceci passe par la mise en place de systèmes genrés de suivi-évaluation des politiques publiques qui déplacent le regard posé sur les indicateurs traditionnels (nombre de femmes bénéficiaires de telle ou telle intervention) vers des indicateurs qui traduisent des changements dans les places occupées et les rôles joués par les femmes, ainsi que dans leur capacité à peser dans la prise de décision (dans l'entreprise et dans le ménage) et à augmenter leurs revenus.

6.2.3. Créer une nouvelle économie des soins

Affirmer la compatibilité entre les activités d'entreprise assumées par des femmes et leurs tâches domestiques²⁰³ est réducteur pour l'autonomisation économique des femmes. Elle fait abstraction de l'insertion massive de celles-ci dans des branches d'activité précises, insertion qui génère un effet d'entassement (crowding effect) ayant pour conséquence la réduction des profits individuels. De plus, statuer de la sorte interdit de penser les ajustements qui, assumés par les femmes sous la contrainte de leur budget-temps, renvoient à des renoncements de divers ordres²⁰⁴. C'est que la flexibilité attribuée à l'auto-emploi ou au fait d'assumer le risque d'entreprise n'est pas toujours effective, en particulier lorsqu'il y a des obligations contractuelles vis-à-vis des acheteurs ou des donneurs d'ordres, ou que les entreprises ont un nombre réduit de clients²⁰⁵. Cette flexibilité peut être en outre accompagnée de très longues journées dans l'emploi sans que la productivité horaire du travail marchand soit élevée.

²⁰¹ Sam. 2012

²⁰² Murray et Alvarez. 1975

²⁰³ Ajlani. 2012.

²⁰⁴ Les renoncements sont les suivantes : réduire par exemple les soins aux membres du ménage dans la sphère domestique, réduire le nombre d'heures dans l'emploi, ou choisir une distribution du temps dans l'emploi défavorable à l'obtention de meilleures rémunérations dans la sphère marchande.

²⁰⁵ Carré, Heintz. 2009.

Le temps est une ressource-clé et il faut le penser comme tel, y compris dans le cadre des mises à niveau, et en particulier les formations en techniques de production et de gestion. femmes doivent être mises en condition de trouver le temps à consacrer à la formation. Il s'agit de construire des « arrangements des temps de travail » favorables aux femmes exerçant un emploi, qu'elles soient salariées, aides familiales ou entrepreneures. Cette notion recouvre les combinaisons du temps de travail dans l'emploi (rémunéré ou non) et dans la sphère domestique, la distribution du temps de travail total entre emploi et travail des soins non-rémunéré et enfin la planification des temps de travail, qu'elle soit séquentielle ou en alternance, et ceci en fonction de la productivité des unités de temps de travail²⁰⁶.

Par conséquent doit émerger une nouvelle économie des soins qui libère le temps des femmes et des filles pour que les unes et les autres s'investissent dans le travail marchand (si elles n'y sont pas déjà insérées) ou d'aménager leurs temps de vie. Des formes d'entraide entre femmes ont émergé. Par exemple, dans le cadre de projets d'appui aux femmes agricultrices, les femmes partagent la charge de travail de celles qui sont enceintes²⁰⁷. Il s'agit d'une redistribution entre les femmes, par-delà les frontières du ménage et de la famille, plutôt qu'une redistribution qui allège la charge de travail globale de toutes les femmes²⁰⁸.

Une réflexion approfondie est requise sur la pertinence et la faisabilité des solutions éprouvées ailleurs comme les services de garde, publics ou communautaires, pour les enfants ainsi que pour les personnes âgées ou les personnes vivant avec un handicap. Elle est d'autant plus nécessaire que la nouvelle économie des soins peut constituer un espace de création d'emplois directs et indirects par effet d'entraînement liés aux services de soins. A condition, que soit mis en place un ensemble articulé de politiques d'emploi, de politiques industrielles (entendues comme politiques d'appui ou d'orientation pour les entreprises) et de politiques de développement territorial²⁰⁹.

6.3. ARTICULER L'ÉCONOMIQUE ET LE SOCIAL

6.3.1. Protéger les entrepreneur(e)s contre les risques hors marché

A la protection contre les risques économiques doit être articulée une protection contre les risques sociaux, d'autant que la structure de l'entreprise porteuse de la rationalité du spéculateur n'inclut pas de système de délégation et que le premier atout de celle-ci est précisément celle (ou celui) qui a assumé le risque d'entreprise. La maternité éloigne, temporairement, nombre de femmes entrepreneures du marché. Fass (1988) le signalait déjà dans son étude sur les stratégies de survie urbaines dans les années soixante-dix.

La maladie peut aussi affecter leurs performances. Dans un cas comme dans l'autre, c'est le niveau de revenu qui est menacé.

Ceci implique la mise en place d'une assurance maladie-maternité universelle qui couvre aussi bien les travailleurs des établissements économiques formels que les travailleurs et travailleuses indépendant(e)s et les patrons des établissements économiques informels.

²⁰⁶ Lamaute-Brisson. 2012.

²⁰⁷ Pour plus d'informations, se reporter à Locke Hugh (2013), "Portrait of a haitian woman farmer", Smallholders Farmers Alliance, (en ligne) : <http://www.smallholderfarmersalliance.org/home/2013/8/5/portrait-of-a-haitian-woman-farmer.html>

²⁰⁸ Cette redistribution au bénéfice de l'ensemble des femmes engage des mécanismes qui assurent le partage entre des tâches de soins entre hommes et femmes dans la sphère domestique, et entre l'Etat, la famille, les organisations non lucratives ou les organisations communautaires et le secteur privé.

²⁰⁹ Lamaute-Brisson. 2013.

Un programme pilote de l'OFATMA a été réalisé en 2012 pour évaluer la faisabilité de l'intégration des entreprises du secteur informel dans l'assurance santé-maternité sur la base du principe d'affiliation volontaire inscrit dans la loi de l'OFATMA. Une première modélisation actuarielle a été produite qui propose un système en deux composantes : l'une adressée aux travailleurs salariés et leur dépendants sur la base des cotisations patronales et celles des salariés; l'autre pour les travailleurs du secteur informel sur la base d'une cotisation forfaitaire individuelle financièrement accessible et d'une subvention publique²¹⁰. Il faudra bien sûr examiner la robustesse d'une telle proposition et les conditions institutionnelles de sa mise en œuvre pour en faire une politique de protection sociale viable et durable.

6.3.2. Associer mise à niveau économique et mise à niveau sociale

Si l'un des objectifs de l'appui aux entreprises est l'augmentation de l'emploi (volume d'actifs occupés mais aussi volume d'heures travaillées), reste la question de l'amélioration des conditions de travail dans les entreprises.

Barrientos et al. (2010) proposent à cet égard la notion de "mise à niveau sociale" ("social upgrading"), entendue comme processus d'amélioration des droits et des entitlements des travailleurs en tant qu'acteurs sociaux d'une part, et d'amélioration de la qualité de l'emploi des travailleurs (conditions de travail, protection) d'autre part. Cette notion est construite en se référant au paradigme du travail décent de l'Organisation Internationale du Travail (OIT) basé sur quatre piliers : l'emploi, les normes et les droits dans l'emploi, la protection sociale et le dialogue social.

La mise à niveau sociale n'est pas une conséquence immédiate ou automatique de la mise à niveau économique puisque celle-ci se déroule sur des marchés où les formes de la concurrence peuvent poser des dilemmes, entre qualité et coût par exemple. Le recours au travail salarié est, en outre, le plus souvent marqué par la flexibilité comme condition d'ajustement aux marchés, à la demande. Pour autant, le plaidoyer en faveur de la mise à niveau sociale ne doit pas être écarté. Les travailleurs salariés doivent devenir des porteurs de droits et la protection sociale doit leur être accessible.

²¹⁰ Lamaute-Brisson. 2014.

ENTREPRENEURES **DANS** **L'ÉCONOMIE HAÏTIENNE**

**Des marchés aux
politiques publiques**

Les femmes dans l'économie haïtienne

Travail des soins et travail dans l'emploi

Tableau 7

Travail des soins (sphère domestique) et travail marchand (emploi) selon le sexe (%), 2007-2012, 10 ans et plus

	2007		2012	
Activités domestiques	Heures	%	Heures	%
Femmes	29	69.0	28	70.0
Hommes	13	31.0	12	30.0
Total	42	100.0	40	100.0
Emploi	Heures	%	Heures	%
Femmes	25	43.1	24	40.0
Hommes	33	56.9	36	60.0
Total	58	100.0	60	100.0
Travail total	Heures	%	Heures	%
Femmes	54	54.0	54	54.0
Hommes	46	46.0	46	46.0
Total	100	100.0	100	200.0

Source: IHSI, ECVMAS 2012, DIAL. 2014. Calculs propres.

Sur-chômage et travail des soins

(...) les femmes sont toujours plus touchées que les hommes par le chômage élargi (...), le taux de chômage élargi des femmes valant 1.51 fois celui des hommes (contre 1.29 dans le cas du taux de chômage ouvert). Le creusement des écarts est repérable dans tous les milieux de résidence.

Tableau 8

Taux de chômage élargi a/ et taux de chômage ouvert selon le sexe, par milieu de résidence. 2007. En (%).

Taux de chômage élargi				
Sexe	Aire Métropolitaine	Autre urbain	Rural	Ensemble
Homme	49.1	38.7	24.2	32.3
Femme	54.8	53.4	44.5	48.7
Ensemble	52.1	46.5	34.2	40.6
Population estimée	1082747	818132	2676027	4576906
Echantillon	6134	4870	3960	14964
Taux de chômage ouvert (BIT)				
Sexe	Aire Métropolitaine	Autre urbain	Rural	Ensemble
Homme	33.5	18.7	7.3	14.9
Femme	33.1	21.6	12.1	19.2
Ensemble	33.3	20.1	9.4	16.8
Population estimée	777167	547723	1942456	3267345
Echantillon	4380	3181	2840	10401

Source : IHSI. EEEI. Enquête emploi 2007. a/ Selon la définition internationale (BIT), est au chômage toute personne en âge de travailler remplissant les trois conditions suivantes: être sans emploi, rechercher activement un emploi et être disponible pour travailler. On parle de chômage élargi si la personne sans emploi ne recherche pas activement un emploi mais se déclare disponible pour travailler.

Près de la moitié des chômeurs souhaiteraient faire des journées de 8 heures de travail tandis que 48% des inactifs involontaires disponibles pour travailler préféreraient travailler durant seulement une partie de la journée (le matin ou l'après-midi). Cette préférence pour un travail « à mi-temps » est liée à la catégorie fonctionnelle d'inactif: elle est le fait des élèves ou étudiants – qui sont les plus nombreux parmi les inactifs involontaires disponibles – et des personnes au foyer.

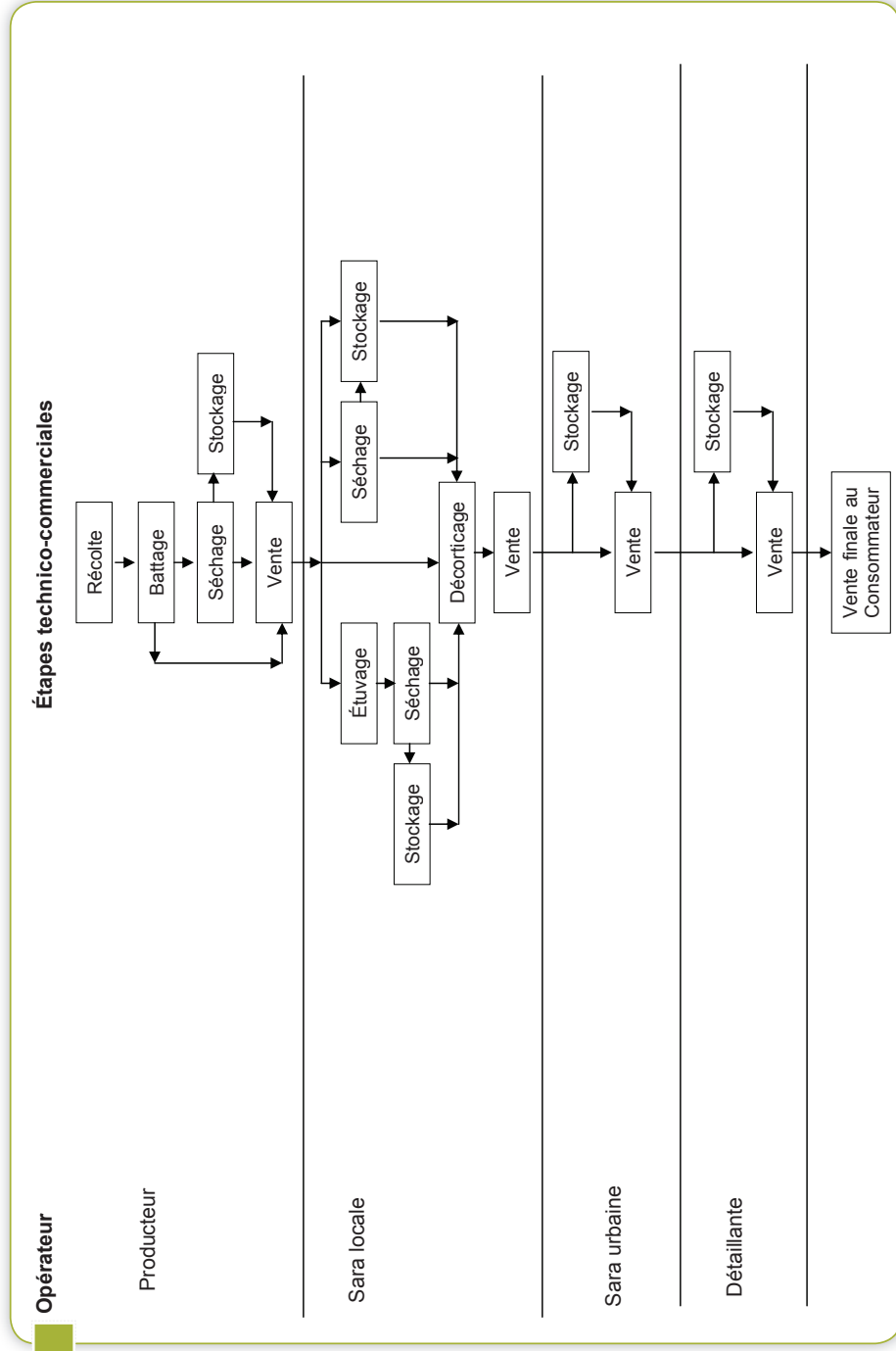
En effet, près des deux tiers des élèves ou étudiants et 41% des femmes au foyer (contre 28.7% des hommes au foyer) choisiraient de travailler une partie de la journée. C'est un problème de conciliation des tâches propre au statut d'inactif (étudier, effectuer les travaux domestiques) et de l'activité économique. Pour les femmes au foyer, la question est bien celle de la conciliation entre travaux domestiques/tâches familiales et la participation à l'activité économique tandis qu'un contingent important (44.8%) des hommes au foyer envisagent de « sortir » de l'obligation de conciliation en déclarant qu'ils accepteraient une journée de travail de huit heures.

Source : Extrait de IHSI (2010)

Des jardins aux marchés : Circuits de commercialisation interne de la production nationale

Figure 7

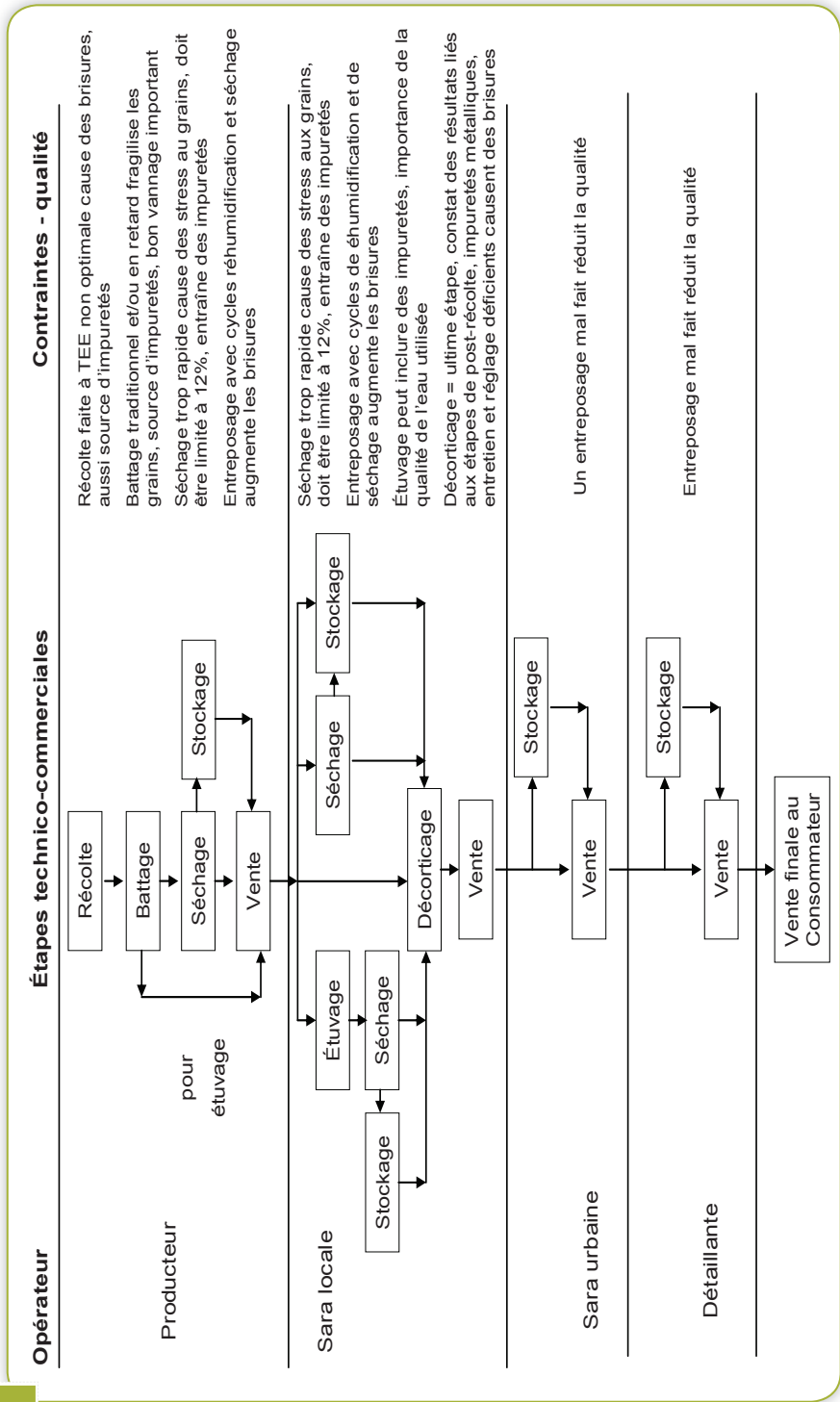
Étapes
technico-
commerciales
de la récolte
du riz au
consommateur
final



Source : CECI – SOCODEVI – TECSULT & PRODEVA (s.d.)

Figure 8

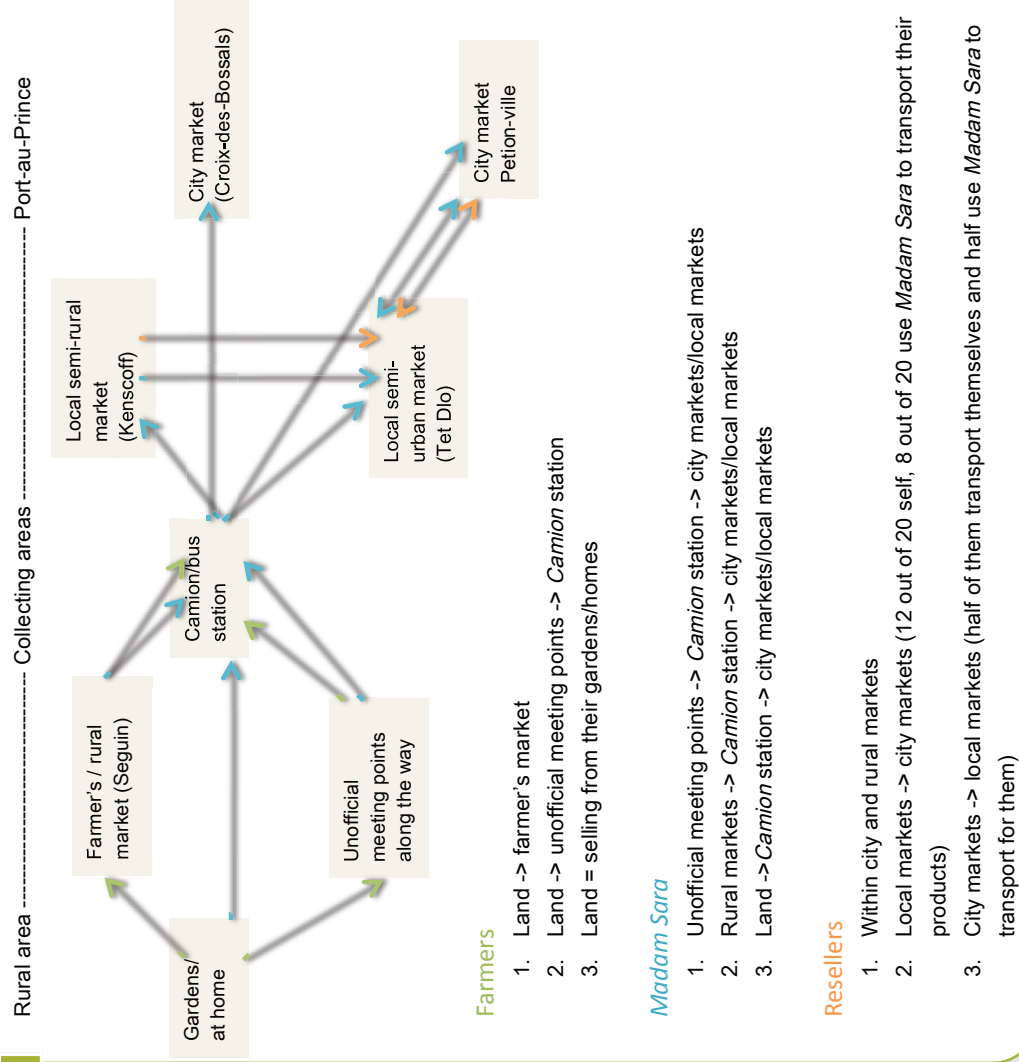
Contraintes affectant la qualité du riz (Artibonite) de la récolte au consommateur final



Source : CECI – SOCODEVI – TECSULT & PRODEVA (s.d.)

Figure 9

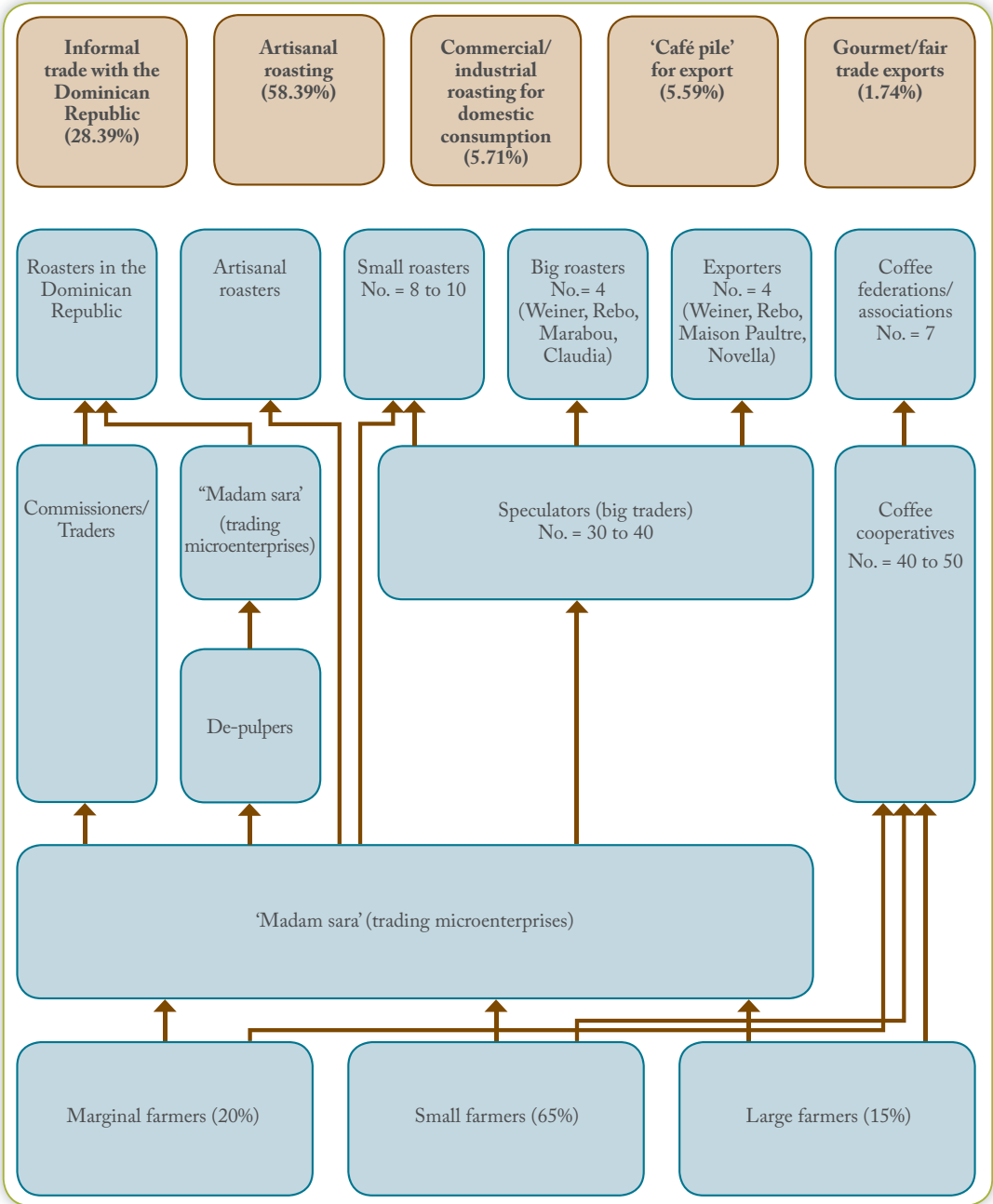
Circuit de commercialisation des produits agricoles (légumes) de la région de Kenscoff



Source : Sam, 2013.

Figure 10

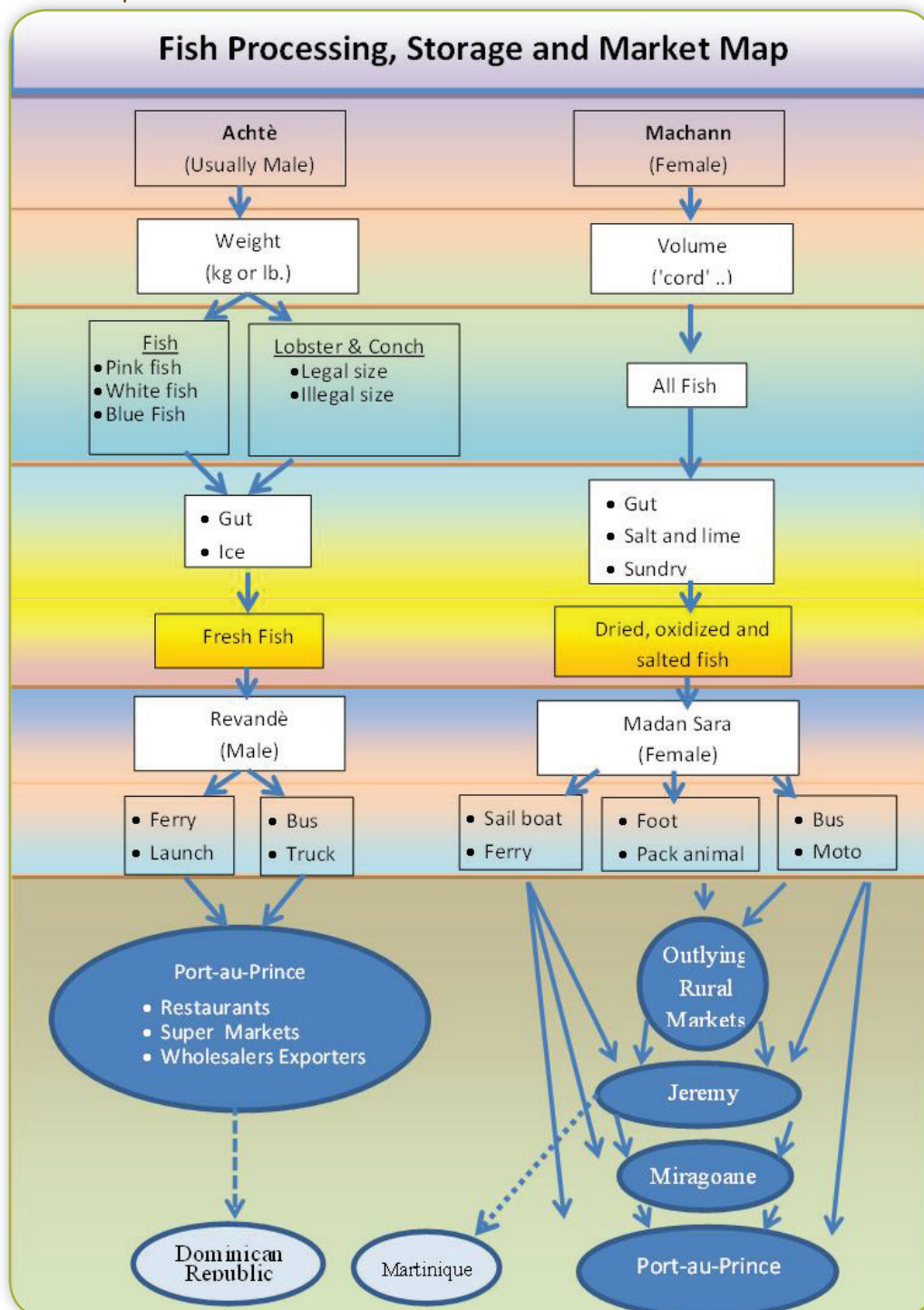
Circuits de commercialisation du café



Source : Schwartz. 2013

Figure 11

Circuits de commercialisation des produits de la pêche dans la Grande-Anse



Source : Schwartz. 2013

GLOSSAIRE

Actif	Personne exerçant un emploi ou chômeur au sens du Bureau International du Travail (BIT).
Actif occupé	Personne exerçant un emploi.
Activités domestiques	Tâches effectuées au sein du ménage ou auprès de la communauté sans rémunération (garde d'enfants ou de personnes âgées, chercher de l'eau, bois, aller au marché, déblaiement ou construction de sa maison ou pour la communauté, etc.).
Chômeur	Selon la définition internationale, personne en âge de travailler remplissant les trois conditions suivantes (être sans emploi, rechercher activement un emploi et être disponible pour travailler). On parle de chômage élargi si la personne ne recherche pas activement un emploi mais se déclare disponible pour travailler.
Coefficient Gini	Mesure statistique des inégalités. Il varie de 0 à 1, où 0 signifie une totale égalité et 1 signifie une inégalité totale.
Inactif disponible pour travailler	Personne qui n'exerce pas un emploi ni n'est chômeur (au sens de la définition internationale présentée plus haut) mais se déclare disponible pour travailler. Cette notion permet d'aborder la pression qui s'exercerait sur le marché du travail s'il y avait des opportunités d'emploi.
Oligopsone	Marché caractérisé par un nombre restreint de demandeurs face à de nombreux offreurs. Les demandeurs ont un pouvoir de fixation des prix qu'ils n'ont pas dans le modèle théorique de la concurrence pure et parfaite où offreurs et demandeurs sont atomisés.
Secteur privé informel	Ensemble d'unités de production ne possédant pas de patente et/ou ne tenant pas de comptabilité formelle.
Taux de sous-emploi global	Rapport du nombre de chômeurs et d'actifs occupés en situation de sous-emploi (visible et invisible) à la population active.
Taux de sous-emploi invisible	Rapport du nombre d'actifs occupés gagnant moins que le salaire minimum horaire à la population active occupée.
Taux de sous-emploi lié à la durée du travail (visible)	Rapport du nombre d'actifs occupés travaillant involontairement moins de 35 heures par semaine et disponibles pour travailler plus à la population active occupée.

BIBLIOGRAPHIE

Ajlani Hashimoto, Kayoko. 2012a.

Madan Sara in Haïti. Distribution channels in the Haitian economy.
Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) Haïti.

Ajlani Hashimoto, Kayoko. 2012b.

Haitian market analysis. Inclusive Business Models and Segment analysis.
PNUD. Port-au-Prince. Inédit.

Ajlani Hashimoto, Kayoko. 2012c.

Peanut butter business in Plateau central, Haïti. The case of Jacqueline Féquière Morette.
PNUD. Port-au-Prince. Inédit.

Ajlani Hashimoto, Kayoko. 2012d.

Artisan business in Delmas, Port-au-Prince, Haïti. The case of Mireille Delice.
PNUD. Port-au-Prince. Inédit.

Alba, Carlos. 2011.

"La mondialisation par le bas et ses formes de régulation politique",
Tiers-Monde, Paris, 2011/4, no. 208, pp. 103-119.

Albelda, Randy, Duffy Mignon, et Nancy Folbre. 2009.

Counting on care work. Human Infrastructure in Massachusetts, University of Massachusetts,
http://scholarworks.umb.edu/csp_pubs/33/

Anglade, Georges. 1990.

Cartes sur table. Volume I. Itinéraires & Raccourcis. Cinq ans de jalons: 1977-1981. Coédition
Editions Henri Deschamps, Etudes et Recherches Critiques d'Espace (ERCE). Port-au-Prince,
Montréal.

Anthias, Floya et Nishi Mehta. 2003.

"The Intersection between Gender, the Family and Self-Employment: the Family as a resource",
International Review of Sociology-Revue Internationale de Sociologie, Vol. 13, No. 1, pp. 105-116.

Antonopoulos, Rania. 2009.

The unpaid care work - paid work connection, Working Paper No. 86, Policy Integration and Statistics
Department International Labour Office, Geneva.

http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---integration/documents/publication/wcms_119142.pdf

Arias Diego, Maxime Carneus. 2010.

Unintended Consequences of Food Subsidies : The Case of the Haiti Rice Subsidy, The World Bank,
European Commission, ACP Group of States, Washington D.C.

Barrientos, Stephanie, Joonkoo Lee, Gary Gereffi. 2011.

"Global value chains, upgrading and poverty reduction", in *Capturing the Gains. Economic and
social upgrading in global production networks*, Briefing note 3, nov. 2011.

Banque de la République d'Haïti (BRH). 2015.

Résumé de la Balance des Paiements d'Haïti,
<http://www.brh.net/bdpannuelle.pdf>

Bazzoli, Laure, et Véronique Dutraive. 2004.

*La conception institutionnaliste du marché comme construction sociale: une économie politique
des institutions.*

<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00457628/document>

Beasley, Myron M. 2012.

"Women, Sabotaj, and Underground Food Economies in Haiti", *Gastronomica: The Journal of Food and Culture*, Vol. 12, No. 2, pp. 33-44.

Bellande, Alex. 2005.

Les filières fruits, tubercules, légumes, plantes ornementales et fleurs coupées en Haïti. Ministère de l'Agriculture, des Ressources Naturelles et du Développement Rural (MARNDR), Banque Interaméricaine de Développement (BID). (HA-T1008/ATN-FC-9052).

Bertaux Daniel. 1977.

Destins personnels et structure de classe. Pour une critique de l'anthropologie politique, PUF, Paris

Better Work. 2014.

Haiti Garment Industry 9 Biannual Synthesis Report Under the HOPE II Legislation, International Labour Organization (ILO) and International Finance Corporation (IFC), Port-au-Prince, October 16th,

http://betterwork.org/haiti/wp-content/uploads/2014/10/BHW_HOPE-II_EN_October-2014.pdf

Böhm Bawerk, Eugen von. 1929.

Théorie positive du capital. Première partie, chapitre 3, « Essence du capital », Marcel Giard, Paris, p. 20-24

Boutillier, Sophie. 2010.

"Comment l'entrepreneur peut-il ne pas être social?", *Marchés et organisations*, Vol. 1, No. 11, pp. 107-125.

Brandaid, CHF International. 2010.

A Post-Earthquake Assessment of the Haitian Handicrafts Sector, <http://www.globalcommunities.org/publications/2010-haiti-craft-sector-assessment.pdf>

Cadet, Charles L. 1991.

"La crise multi-dimensionnelle", *Chemins Critiques*, Port-au-Prince, Septembre, Vol. 2, No. 2, pp. 58-89.

Cassirer Naomi. Addati Laura. 2007.

Expanding women's employment opportunities: Informal economy workers and the need for child-care, Conditions of Work and Employment Programme, International Labor Organization (ILO), http://oit.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_policy/documents/meetingdocument/wcms_125991.pdf

Cayemittes, Michel y otros. 2013.

Enquête Mortalité, Morbidité et Utilisation des Services, Haïti 2012, Port-au-Prince, Ministère de la santé publique et de la population (MSPP), Institut Haïtien de l'Enfance (IHE) et ICF International.

CECI, SOCODEVI, TECSULT & PRODEVA. s.d.

Commercialisation des produits agricoles. Le riz. Manuel du formateur, Projet d'Intensification agricole de la Vallée de l'Artibonite, 1490/SF-HA/MARNDR(PIA/031, Port-au-Prince.

CEPAL. 2010.

La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir (LC/G.2432(SES.33/3)), Santiago de Chile, mayo [en línea]

http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/0/39710/100604_2010-114-SES.33-3_La_hora_de_la_igualdad_doc_completo.pdf.

Charles, Carolle. 2011.

"Reflections on Being Machann ak Machandiz. August 27, 2010", *Meridians: feminism, race, transnationalism*, vol. 11, no. 1, pp. 118-123.

CJ-Consultants. 2012a.

Etude de la filière banane, Institut Interaméricain de Coopération pour l'Agriculture (IICA), Desjardins Développement International, Agence canadienne de développement international (ACDI). Port-au-Prince.

CJ-Consultants. 2012b.

Etude de la filière riz. Institut Interaméricain de Coopération pour l'Agriculture (IICA), Desjardins Développement International, ACDI. Port-au-Prince.

CJ-Consultants. 2013.

Analyse du fonctionnement des ateliers de transformation du riz en Haïti et perspectives de modernisation. Analyse des rizeries. MARNDR, Oxfam America. Port-au-Prince.

Coase, Ronald. 1937.

"La nature de la firme", *Revue française d'économie*. Vol II/1, 1987, pp. 133-163. édition originale 1937. « The nature of the firm ».

Commons, John R. 1934.

Institutional Economics. Its Place in Political Economy. Macmillan; réédition Transaction Publishers. 1990.

Couharde, Cécile. 2005.

Caractéristiques du cadre macroéconomique de la production alimentaire en Haïti et analyse de son impact sur la compétitivité de l'agriculture haïtienne, Document préparé pour le projet Identification de créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes, (HA-T1008/ATN-FC-9052), Ministère de l'Agriculture des Ressources Naturelles et du Développement Rural (MARNDR), Banque Interaméricaine de Développement (BID).

Damais, Gilles. 2005a.

Identification de créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes. Cadrage global: la production agricole dans le monde rural haïtien. MARNDR, BID. (HA-T1008 - ATN/FC-9052).

Damais, Gilles. 2005b.

Identification de créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes. Rapport de synthèse. MARNDR, BID. (H.A-T1008 - ATN/FC-9052).

DIAL (Développement, Institutions, Mondialisation). 2014.

Le marché du travail : situation en 2012 et évolution depuis 2007. ECVMAS 2012. Triptyque, http://www.desastres-naturels.fr/sites/default/files/triptyque_marche_du_travail_07012014.pdf

Fernandez-Stark, Karina, Penny Bamber et Gary Gereffi. 2012.

Inclusion of small and medium-sized producers in high-value agro-food value chains. Duke Center on Globalization, Governance and Competitiveness. FOMIN/IDB, Duke University, http://www.cggc.duke.edu/pdfs/CGGC-IDB_%20Inclusion_of_Small_and_Medium-Sized_Producers_in_High-Value_Agro-Food_Value_Chains_May_1_2012.pdf

Folbre, Nancy. 2006.

"Rethinking the Child Care Sector", *Journal of the Community Development Society*, Vol. 37, No. 2, Summer, pp. 38-52.

Fontaine, Laurence. 2014.

Le marché. Histoire et usages d'une conquête sociale. Editions Gallimard. NRF Essais. Paris.

François, Lhermite. 2011.

Recensement sur l'industrie de la microfinance (2008-2009), United States Agency for International Development (USAID). Port-au-Prince.

Freguin, Sandrine. 2005.

Chronique d'une crise agricole annoncée. Etude comparée des transformations des systèmes agraires et des dynamiques d'échanges transfrontaliers en Haïti et la République Dominicaine: le cas de la filière banane plantain. Institut National Agronomique de Paris-Grignon, Thèse.

Gender Action. 2013.

Caracol Industrial Park. Social and Gender Impacts of Year One of Haiti's newest IFI-funded Industrial park,

<http://www.genderaction.org/publications/caracol.pdf>

Gereffi, Gary. 1995.

"Global Production Systems and Third World Development" In B. Stallings (Ed.). *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development*. Cambridge, New York and Melbourne: Cambridge University Press, pp. 100-142.

Gereffi, Gary et Karina Fernandez-Stark. 2011.

Global Value Chain Analysis: a Primer, Center on Globalization, Governance & Competitiveness. Duke University.

http://www.cggc.duke.edu/pdfs/2011-05-31_GVC_analysis_a_primer.pdf

Gereffi, Gary, John Humphrey et Timothy Sturgeon. 2005.

« The governance of global value chains », *Review of International Political Economy*. February. Vol. 12 :1, pp. 78-104.

http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/fisheries/docs/GVC_Governance.pdf

Hampel-Milagrosa, Aimée. 2011.

The role of regulation, tradition and gender in Doing Business. Bonn: German Development Institute.

http://www.die-gdi.de/uploads/media/Studies_60.pdf

Herrera, Javier, Nathalie Lamaute-Brisson, Daniel Milbin, François Roubaud, Camille Saint-Macary, Constance Torelli, Claire Zanuso. 2014.

L'évolution des conditions de vie en Haïti entre 2007 et 2012. La réplique sociale du séisme, Port-au-Prince, Paris, IHSI, DIAL.

http://www.ihsi.ht/pdf/ecvmas/analyse/IHSI_DIAL_Rapport%20complet_11072014.pdf

Himmelweit, Susan. 2002.

"Making Visible the Hidden Economy: The Case for Gender-Impact Analysis of Economic Policy", *Feminist Economics*, (1) : 49-70.

Hosein Roger, Martin Franklin et Anand Persaud. 2012.

« Informal Commercial Importers in the Caribbean: Evidence from Trinidad and Tobago and Guyana ». *Transition Journal*. Issue 41. Institute of Development Studies. Guyana.

Infante, Ricardo. 2011.

El desarrollo inclusivo en América Latina y el Caribe.

Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad, Santiago de Chile, Libros de la CEPAL, N° 112, 384 p.

Institut Haïtien de Statistique et d'Informatique (IHSI). 2010.

Enquête sur l'Emploi et l'Economie Informelle (EEI). Premiers résultats de l'Enquête Emploi (Phase 1), Port-au-Prince, [en ligne] <http://ihsi.ht/pdf/eeei.pdf>

Joachim, Dieudonné. 2009.

« Le cri des commerçants de l'ACSI ». *Le Nouvelliste*. 31 décembre.

Kabeer, Naila. 2012.

Women's economic empowerment and inclusive growth: labour markets and enterprise development. IDRC/CRDI, DFID, School of Oriental and African Studies. UK, SIG Working Paper 2012/1. 65 p.

<http://www.idrc.ca/EN/Documents/NK-WEE-Concept-Paper.pdf>

Lagro, Monique et Donna Plotkin. 1990.

Los comerciantes ambulantes interinsulares en la zona franca de Curazao. Informe para la Undécima Reunión de la Mesa Directiva de la Conferencia Regional sobre la Integración de la Mujer en el Desarrollo Económico y Social de América Latina y el Caribe. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). LC/L.587 (MDM.11/6).

Lamaute-Brisson, Nathalie. 2001.

“L'économie informelle urbaine en Haïti”, *La situation économique et sociale d'Haïti en 2000*, Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), Port-au-Prince.

Lamaute-Brisson, Nathalie. 2002.

L'économie informelle en Haïti. De la reproduction urbaine à Port-au-Prince. L'Harmattan. Paris.

Lamaute-Brisson, Nathalie. 2010.

Economie des soins aux enfants en Haïti: prestataires, ménages et parenté, série *Mujer y desarrollo*, No. 95, LC/L.3130-P, Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC).

Lamaute-Brisson, Nathalie. 2011.

Arreglos de tiempo de trabajo entre familia empleo en América latina. Una mirada exploratoria, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Inédito.

Lamaute-Brisson, Nathalie. 2012.

Enquêtes auprès des ménages en Haïti et perspective de genre (1999-2005), Série *Mujer y desarrollo*, N113, LC/L.3442, Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC).

Lamaute-Brisson, Nathalie. 2013a.

“Du recensement agricole aux relations de genre dans l'agriculture haïtienne”, *Haïti Perspectives*, volume 2, no. 3, Automne 2013, pp. 51-55.

Lamaute-Brisson, Nathalie. 2013b.

“Redistribuir el cuidado: para un nexo de políticas públicas”, in Coral Calderón Magaña (coord.), *Redistribuir el cuidado. El desafío de las políticas*, Cuadernos de la CEPAL, No. 101 (LC/G.2568-P), Santiago du Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPAL), Publication des Nations Unies, No. De vente: S.12.II.G.9.

Lamaute-Brisson, Nathalie. 2014a.

Promoción y protección social de la infancia y adolescencia en Haití, Serie Políticas Sociales, No. 212, Santiago de Chile, Comisión económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), UNICEF. Publicación de Naciones Unidas, LC/L.3919.

Lamaute-Brisson, Nathalie. 2014b.

Famille, activité économique et genre. Un regard exploratoire (ECVMAS 2012), Présentation au Colloque de clôture des programmes post-séisme “Pour une reconstruction durable”, Agence Nationale de la Recherche (ANR) et Fondation de France, Port-au-Prince, 3-5 décembre, http://www.colloque-anr-fdf-haiti.fr/media/ligne/1.4_IHSI_NLamaute-Brisson.pdf

Lamaute-Brisson, Nathalie, Gilles Damais et Willy Egset. 2005.

Gouvernance rurale et institutions locales en Haïti : Contraintes et opportunités pour le développement, Document de travail no. 5, ESW “Agriculture and Rural Development in Haiti”, Ministère de l'Agriculture, des Ressources Naturelles et du Développement Rural (MARNDP), The World Bank, LCSER.

Laslett, Barbara et Johanna Brenner. 1989.

“Gender and social reproduction: historical perspectives”, *Annual Review of Sociology*, No 15., pp. 381-404.

Locher, Uli. 1974.

The Internal Market System for Agricultural Produce in Port-au-Prince. IICA. Port-au-Prince. Version française consultée :

http://books.google.ht/books?id=GMMqAAAAYAAJ&pg=PA28&lpg=PA28&dq=MADAM+SA RA+COMMERCIALISATION&source=bl&ots=_3zQWZK5_r&sig=s_HMumYv1moS4Fd-VCOXUTXL9Dk&hl=fr&sa=X&ei=jy1FUcrGGrS94APi8oCIAQ&redir_esc=y#v=onepage&q=MADAM%20SARA%20COMMERCIALISATION&f=false

Lumarque, Jacky. 1995.

« Le secteur informel dans l'économie haïtienne ». *Conjonction*. Port-au-Prince. No. 199, pp. 53-69.

Mantz, Jeffrey W. 2007.

«How a Huckster Becomes a Custodian of Market Morality: Traditions of Flexibility in Exchange in Dominica». *Identities: Global Studies in Culture and Power*. 14, pp. 19-38.

Masciarelli, Alexis. 2012.

Haiti: School Kids Eat Haitian Rice for Lunch,
<https://www.wfp.org/stories/haiti-school-kids-eat-haitian-rice-lunch>

Mauconduit, Nedjée, Etzer S. Emile et Bénédict Paul. 2013.

“Women and economic development: women entrepreneurship situation in Haiti”, *Haiti-Perspectives*, Vol. 2, no. 3, pp. 61-67, <http://www.haiti-perspectives.com/pdf/2.3-women.pdf>

Mézile, Yanick. 2010.

« Speech by Mrs. Yanick Mézile, President of the Federation of Small and Medium Enterprises at *Etats Généraux du Secteur Privé* » in Forum du Secteur Privé. *Vision and Roadmap for Haïti*. Port-au-Prince.

Ministère du Commerce et de l'Industrie (MCI) et Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD). 2014.

Produits typiques d'Haïti. Les potentialités économiques, Port-au-Prince,
http://www.ht.undp.org/content/dam/haiti/docs/rapport/UNDP-HT-Livelihoods-Produits_typiques-20141016.pdf

Mintz, Sidney W. 1955.

«The Jamaican internal marketing pattern: Some notes and hypotheses». *Social and Economic Studies*. 4(1), pp. 95–103.

Mintz, Sidney W. 1961.

«Pratik. Haitian personal economic relationships ». *Proceedings of the Annual Spring Meetings, American Ethnological Society*, pp. 54-63.

Mintz, Sidney W. 1964.

«The Employment of Capital by Market Women in Haiti», in R. Firth and B. S. Yamey, *Capital, Saving and Credit in Peasant Societies*. Chicago, Aldine.

Mintz, Sydney W. 1971.

« Men, Women and Trade », *Comparative Studies in Society and History*, Vol. 13. No. 3 (July), pp. 247-269.

MINUSTAH. 2013.

Ateliers 83: Lutter contre la pauvreté pour vaincre la maladie,
<http://www.minustah.org/atelier-83-lutter-contre-la-pauvrete-pour-vaincre-la-maladie>

Montas, Rémy. 2005.

La pauvreté en Haïti: situation, causes et politiques de sortie, CEPALC, México D.F., LC/MEX/R.879.

Murphy, Lindsay. 2012.

Female entrepreneurs bounce back.
<http://www.mercycorps.org/awomansworth/jobs/haiti/female-entrepreneurs-bounce-back>.

Murray Gérald F. et Maria D. Alvarez. 1973.

The marketing of beans in Haiti. An exploratory study, IICA Representation in Haiti. Port-au-Prince.

Murray Gérald F. et Maria D. Alvarez. 1975.

“Haitian Bean Circuits: Cropping and Trading Maneuvers among a Cash-Oriented Peasantry”, in Sydney Mintz, *Working Papers in Haitian Society and Culture*. Antilles Research Program, Yale University. New Haven.
http://www.clas.ufl.edu/users/murray/research/haiti/Haitian_bean_circuits.pdf

N'zengou-Tayo, Marie-José. 1998.

"Fanm se poto mitan": Haitian woman, the pillar of society [Fanm se poto mitan: la femme Haïtienne, pilier de la société]. Mona, Jamaica: Centre For Gender And Development Studies, University Of The West Indies.

Neptune Anglade, Mireille. 1986.

L'autre moitié du développement. A propos du travail des femmes en Haïti. Editions des Alizés & ERCE. Port-au-Prince/Montréal.

Oriza James et Bénédique Paul. 2015.

"Rôle des femmes entrepreneurs dans le renforcement de l'économie sociale et solidaire en Haïti", *Haïti-Perspectives*, Vol. 3, No. 3, pp. 23-26.

<http://www.haiti-perspectives.com/pdf/3.3-role.pdf>

OXFAM. 2012.

Plante kounye a (dezyèm edisyon). Relanse Agrikilti a: Yon aspè ki enpòtan anpil pou devlopman nan kad rekonstriksyon peyi Dayiti a, Nòt enfòmasyon OXFAM 162, <http://oxfam.qc.ca/sites/oxfam.qc.ca/files/bp162-planting-now-second-edition-haiti-reconstruction-151012-kr.pdf>

Picchio, Antonella. 2001.

Un enfoque macroeconómico "ampliado" de las condiciones de vida, Departamento de Economía Política, Universidad de Modena

Pierre Finnigan, Monique. 2010.

Women in Agriculture: Remarks of Monique Pierre Finnigan, Haiti, Address to Council of the Organization of American States (OAS), November 18th, <http://www.iica.int/Eng/regiones/norte/USA/Documents/IICA%20Day%202010/Monique%20Pierre%20Finnigan%20Remarks.pdf>

Pierre Frisner, Gary Paul et Yves-François Pierre. 2002.

Perception des prix et des unités de mesure de certains produits agricoles dans l'aire d'intervention du Projet HAP (HILLSIDE AGRICULTURAL PROGRAM). SERIES # TS-06. Development Alternatives, Inc. (DAI), Pan American Development Foundation (PADF), Fintrac Inc., International Center for Tropical Agriculture (CIAT), University of Florida, GRAFIN S.A.

Plotkin, Donna. 1989.

The international traders of Haiti: The Madam Sara, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). Subregional Headquarters for the Caribbean. Caribbean Development and Cooperation Committee.

PNUD (Programme des Nations Unies pour le développement). 2007.

UNDP Private Sector Strategy. Promoting Inclusive Market Development. Final Version, September. <https://business.un.org/en/documents/5702>

PNUD. 2008.

Les entreprises face aux défis de la pauvreté : des stratégies gagnantes, New York.

Pourcet, Guy. 1995.

« Instabilités et structuration du secteur informel » in Hugon Philippe, Guy Pourcet et Suzanne Quiers-Valette. *L'Afrique des incertitudes*. PUF. Paris. pp. 200-220.

Reynolds, Athaliah. 2009.

« Higgler's paradise. Jamaican ICIs take advantage of low prices in China ». *The Gleaner*. <http://jamaica-gleaner.com/gleaner/20091213/lead/lead7.html>

Rhodes, Leara. 2001.

"Haitian heroines," *The International Economy*, vol. 15, n° 6, p. 38-42.

Riisgaard, Lone, Ana Maria Escobar Fibla, Stefano Ponte. 2010.

Gender and Value Chain Development,
The Danish Institute for International Studies (DIIS). «Global economy, regulation and development». Copenhagen.

<http://eudevdays.eu/sites/default/files/45670567.pdf>

Rodríguez Enríquez, Corina. 2007.

La organización del cuidado de niños y niñas en Argentina y Uruguay, Serie Mujer y Desarrollo, No 90 (LC/L.2844-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Roubaud, François. 1994.

L'économie informelle au Mexique. De la sphère domestique à la dynamique macro-économique. Karthala / Orstom. Paris.

Saint-Louis, Vertus. 1999.

Système colonial et problèmes d'alimentation. Saint-Domingue au XVIIIe siècle, Montréal, Cidihca

Sam, Talitha. 2012.

From gardens to markets. A Madam Sara perspective, IS Academy Human Security in Fragile States, Occasional paper #4, Wageningen University, Cordaid, https://www.cordaid.org/media/medialibrary/2013/08/Madam_Sara_report_2012_S.pdf

Schwartz Timothy T. .2000.

"Children are the wealth of the poor": High Fertility and the Organization of Labor in the Rural Economy of Jean-Rabel, Haiti, Ph. Dissertation presented to the University of Florida.

Schwartz, Timothy T. 2012.

Subsidizing Self Destruction : Madan Sara vs Komèsan,
open.salon.com/blog/timotuck/2012/02/19/subsidizing_self_destruction_madam_sara_vs_komsan_1

Schwartz, Timothy T. 2013.

Post Sandy Fishing Assessment for Grand Anse and Nippes, German Cross, Croix-Rouge haïtienne, Port-au-Prince.

Scott, Joan W. 1986.

"Gender: a Useful Category of Historical Analysis", *The American Historical Review*, Vol. 91, No. 5, pp. 1053-1075,
<http://links.jstor.org/sici?sici=0002-762%28198612%2991%3A5%3C1053%3AGAUCOH%3E2.0.CO%3B2-Z>.

Servet, Jean-Michel. 1998.

L'euro au quotidien, Paris, Desclée de Brouwer.

Smucker, Glenn R., Gerald F. Murray. 2004.

The Uses of Children: A Study of Trafficking in Haitian Children. USAID/Haiti Mission. Port-au-Prince.

Steiner, Philippe. 2005.

"Le marché selon la sociologie économique", *Revue européenne des sciences sociales (en ligne)*, XLIII-132,
<http://ress.revues.org/326>

Swiebel, Joke. 1999.

Unpaid Work and Policy-Making. Towards a Broader Perspective of Work and Employment, DESA, Discussion Paper, no. 4, United Nations,
<http://www.un.org/esa/desa/papers/1999/esa99dp4.pdf>

Théret, Bruno. 1992.

Régimes économiques de l'ordre politique. Paris, Presses Universitaires de France (PUF).

Tricou, Fabrice. 2005.

« Entre l'économie marchande et la transaction marchande : le concept de marché particulier », in Bensimon, Guy (dir.), *Histoire des représentations du marché*, Paris, Michel Houdiard éditeur, pp. 591-609.

Ulysse, Gina Athena. 2008.

Downtown Ladies: Informal Commercial Importers. A Haitian Anthropologist and Self-Making in Jamaica. The University of Chicago Press.

UNCTAD, UNDP. 2010.

Creative Industry: A Feasible Development Option Report 2010, . http://unctad.org/en/Docs/ditctab20103_en.pdf

Schwartz, Timothy T. 2013.

Post Sandy Fishing Assessment for Grand Anse and Nippes, German Cross, Port-au-Prince, Croix-Rouge haïtienne.

Underwood, Frances W. 1960.

"The marketing system in peasant Haiti". In Sidney W. Mintz (ed.) *Papers in Caribbean Anthropology*, ed. New Haven, CT: Yale University Publications in Anthropology.

Verner, Dorte. 2008.

Labor Markets in Rural and Urban Haiti, Policy Research Working Paper 4574, World Bank, Washington D.C.
<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6503/wps4574.pdf?sequence=1>

Valenzuela María Elena y Venegas Sylvia. 2001.

Mitos y realidades de la microempresa en Chile: un análisis de género, <http://www.microfinanzas.org/uploads/media/1218.pdf>

White, Harrison. 1992.

Identity and Control, Princeton, Princeton University Press.

World Bank. 2010.

Haiti Coffee Supply Chain Risk Assessment,
http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2013/02/28/000442464_20130228121949/Rendered/PDF/756440WP0P117600Coffee0Supply0Final.pdf

World Bank. 2013.

Haitian Girls Learn New Skills. Empowering Young Women Through Non-Traditional and Soft-Skills Training.
<http://www.worldbank.org/en/results/2013/07/10/haitian-girls-learn-new-skills>



Haiti

Programme des Nations Unies pour le développement
MINUSTAH, Log Base (Zone 5)
Bld Toussaint Louverture & Clercine 18

www.ht.undp.org

Suivez-nous sur :

