

Financement agricole en Haïti

Diagnostic et recommandations



© 2019 The World Bank Group

1818 H Street NW
Washington DC 20433
Téléphone: 202-473-1000
Internet: www.worldbank.org

Ce document est le fruit du travail du personnel de la Banque mondiale avec l'aide de personnes externes à la Banque. Les constatations, interprétations et conclusions exprimées dans ce document ne reflètent pas nécessairement les vues de la Banque mondiale, de son conseil d'administrations, ou des gouvernements qu'ils représentent.

La Banque mondiale ne garantit pas l'exactitude des données incluses dans ce travail. Les frontières, couleurs, dénominations et autres informations figurant sur les cartes de ce document n'impliquent aucun jugement de la part de la Banque mondiale en ce qui concerne le statut juridique d'un territoire, ou l'approbation ou l'acceptation de ces frontières.

Droits et autorisations

Le contenu de ce document est soumis au droit d'auteur. Dans la mesure où la Banque mondiale encourage la diffusion de son savoir, ce document peut être reproduit, en tout ou partie, à des fins non commerciales, à condition que les auteurs de ces travaux soient dûment reconnus.

Toute question sur les droits et licences, y compris les droits subsidiaires, doit être adressée au Bureau de l'éditeur, Banque mondiale, 1818H Street NW, Washington DC, 20433, Etats-Unis, fax : 202-522-2422, email: pubrights@worldbank.org



Cette publication a été préparée avec le soutien de l'Initiative FIRST de réforme et de renforcement du secteur financier, gérée par la Banque mondiale.

Photos de couverture: Galerie de photos de la Banque mondiale

Financement agricole en Haïti

Diagnostic et recommandations



GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE

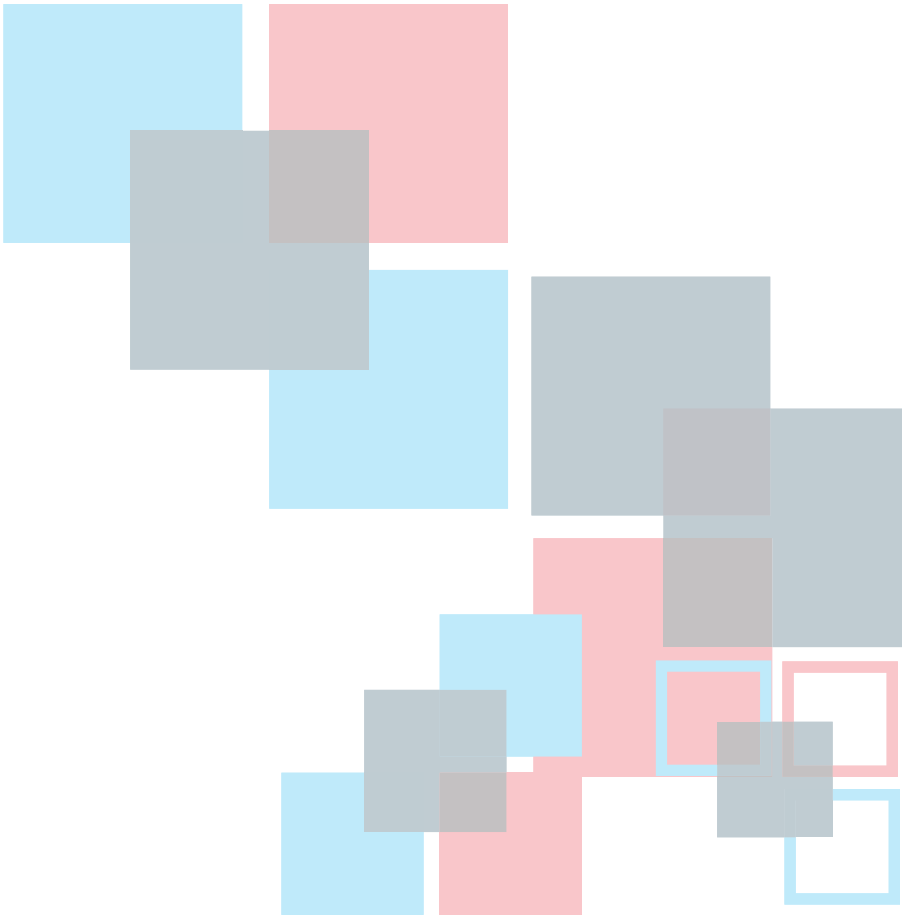




Table des Matières

Abbreviations et sigles	V
Remerciements.....	VII
Introduction et résumé exécutif.....	1
Le secteur agricole en Haïti.....	11
L'agriculture est un secteur déterminant dans l'économie haïtienne, mais elle est de moins en moins résiliente et performante	11
L'exploitation familiale polyvalente constitue la base de la production agricole en Haïti.....	12
La production agricole est destinée au marché local mais ne suffit pas à répondre à la demande.....	15
La production destinée à l'exportation constitue une part faible et en baisse de la production agricole	17
L'organisation des filières agricoles repose sur des réseaux fortement concurrentiels d'acheteurs pour la plupart informels	19
Le développement des initiatives privées dans le secteur agricole est soumis à des contraintes de productivité agricole et d'accès aux financements.....	23
L'inclusion financière en milieu rural en Haïti	27
Aperçu sur le niveau global d'inclusion financière de la population haïtienne	27
La population rurale en Haïti présente un niveau d'inclusion financière très faible associé à un fort endettement.....	32
L'absence de ressources et le désintérêt sont les deux principaux motifs de non détention de comptes dans une IF.....	33
L'offre de financement en direction du secteur agricole.....	37
Malgré le nombre important d'institutions et la diversité du secteur financier haïtien, l'offre de services financiers en direction du secteur agricole est très réduite.....	37



Le secteur bancaire s'adresse marginalement au secteur agricole avec, dans ce secteur, une activité centrée sur le crédit à la PME de transformation et de commercialisation des produits agricoles.....	37
L'offre du secteur de la microfinance et des coopératives d'épargne et de crédit souffre de multiples limitations liées au cadre réglementaire et de supervision et à leur développement institutionnel, à des degrés variables selon le type de structures	41
L'intervention publique (cadre politique et réglementaire, institutions de financement agricole, dispositifs d'atténuation des risques et incitations).....	53
Le cadre politique et réglementaire ainsi que les initiatives engagées par le gouvernement en matière de développement et de financement agricole nécessitent une coordination et une meilleure visibilité sur l'adoption et la mise en œuvre.....	53
Les instruments de l'intervention publique en matière de financement agricole existent mais pourraient être optimisés.....	56
Des mécanismes innovants sont expérimentés dans le cadre de projets mais l'enjeu reste leur pérennisation et leur déploiement à grande échelle	63
La pérennité de ces initiatives et l'engagement du secteur privé dans le financement agricole demeurent un enjeu	67
Recommandations pour promouvoir le financement du secteur agricole	73
Évaluer les interventions publiques en matière de financement pour le secteur agricole pour repenser le dispositif en vue d'un impact significatif	73
Compléter et adapter le cadre légal et réglementaire du secteur financier	75
Enrichir l'approche « financement de l'agriculture » avec une approche « inclusion financière des populations rurales »	75
Contribuer à une meilleure gestion des risques des institutions financières.....	77
Renforcer la demande issue du secteur agricole	80
Bibliographie.....	83
Notes de fin	85

LISTE DES CARTES

Carte 1 : Zone de production des cultures principales.....	12
Carte 2 : Densité des établissements financiers sur le territoire	38

LISTE DES ENCADRÉS

Encadré 1 : Diversité des activités agricoles selon les milieux agro-écologiques.....	13
Encadré 2 : L'aviculture en progression.....	16
Encadré 3 : Les « Madan Sara » acteur incontournable de la commercialisation des produits agricoles35 en Haïti	20
Encadré 4 : Le cadre légal est réglementaire de la microfinance et des CEC	42
Encadré 5 : La mutuelle de solidarité	42
Encadré 6 : Exemples de rentabilité du crédit agricole.....	48
Encadré 7 : Extraits de la PSNSSANH	54
Encadré 8 : Lajancash de la BNC.....	58
Encadré 9 : Effets négatifs des plafonds sur les taux d'intérêt	62
Encadré 10 : Exemple de la couverture du FAPAH	64

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 : Activité de production agricole des ménages	13
Graphique 2 : Circuit de commercialisation des produits d'origine animale	23
Graphique 3 : Principales entraves au développement des exploitations agricoles	24
Graphique 4 : Composition de la population en Haïti, 2017	27
Graphique 5 : Nombre de produits financiers utilisés par adulte en Haïti.....	29
Graphique 6 : Épargne formelle et informelle par genre, zone géographique et revenus	31
Graphique 7 : Transferts d'argent selon le genre (Homme/Femme) et la zone géographique (Urbain/rural).....	32
Graphique 8 : Crédit et niveau d'endettement des adultes en Haïti.....	33
Graphique 9 : Principaux motifs de non détention de compte	34
Graphique 10: Limites au développement de l'agrifinance	55
Graphique 11: Programme d'assurance agricole pérenne	80



LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Aperçu des surfaces et productions moyennes par exploitations et par type de cultures	14
Tableau 2 : Superficies emblavées et produit brut producteurs des cultures	16
Tableau 3 : Accès aux comptes en Haïti et dans des pays comparables.....	29
Tableau 4 : Accès aux produits et services financiers par zone géographique et niveau de revenu	30
Tableau 5 : Accessibilité des points de service	34
Tableau 6 : Indications sur les engagements du secteur financier dans l'agriculture en Haïti	39
Tableau 7 : Évolution du crédit bancaire au secteur agricole.....	40
Tableau 8 : Données synthétiques sur le secteur de la microfinance et des CEC en Haïti, 2017	44
Tableau 9 : Évolution des données sur le secteur depuis 2007.....	45
Tableau 10 : Qualité du portefeuille des IMF à fin septembre 2017	46
Tableau 11 : Engagement du secteur de la microfinance dans le secteur agricole à fin septembre 2017, selon les associations professionnelles de la microfinance	47
Tableau 12 : Programme spéciaux du FDI	59
Tableau 13 : Résultats des mesures incitatives, BRH.....	63



Abbreviations et sigles

ANEM	Association Nationale des Exportateurs de Mangues
ASREC	Assurance Récolte
BCA	Bureau de Crédit Agricole
BNC	Banque Nationale de crédit
BRH	Banque de la République d'Haïti
CEC	Caisse d'Épargne et de Crédit
CTG	Conseiller Technique en Gestion
DID	Développement International Desjardins
FAPAH	Fonds d'assurance-prêt agricole Haïtien
FDI	Fonds de développement Industriel
FSV	Fonds de Cofinancement des Services de Vulgarisation Agricole
HTG	Haitian Gourde
IF	Institution Financière
IMF	Institution de microfinance
M	Million
MARND	Ministère de l'Agriculture
MCN	Microcrédit National
Mds	Milliards

MUSO	Mutuelles de solidarité
PAR	Portefeuille à Risque
PE	Petite Entreprise
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PNSSANH	Programme National et Stratégie de sécurité Alimentaire et Nutritionnelle d'Haïti
RD	République Dominicaine
RGA	Recensement général de l'agriculture
RESEPAG	Projet de Renforcement des Services Publics Agricoles
ROA	Rendement des actifs
ROE	Return on Equity (rendement des fonds propres)
SA	Société Anonyme
SNIF	Stratégie Nationale d'Inclusion Financière
SYFAAH	Système de Financement et d'Assurances Agricoles
TEG	Taux d'intérêt Effectif
TPE	Très Petite Entreprise



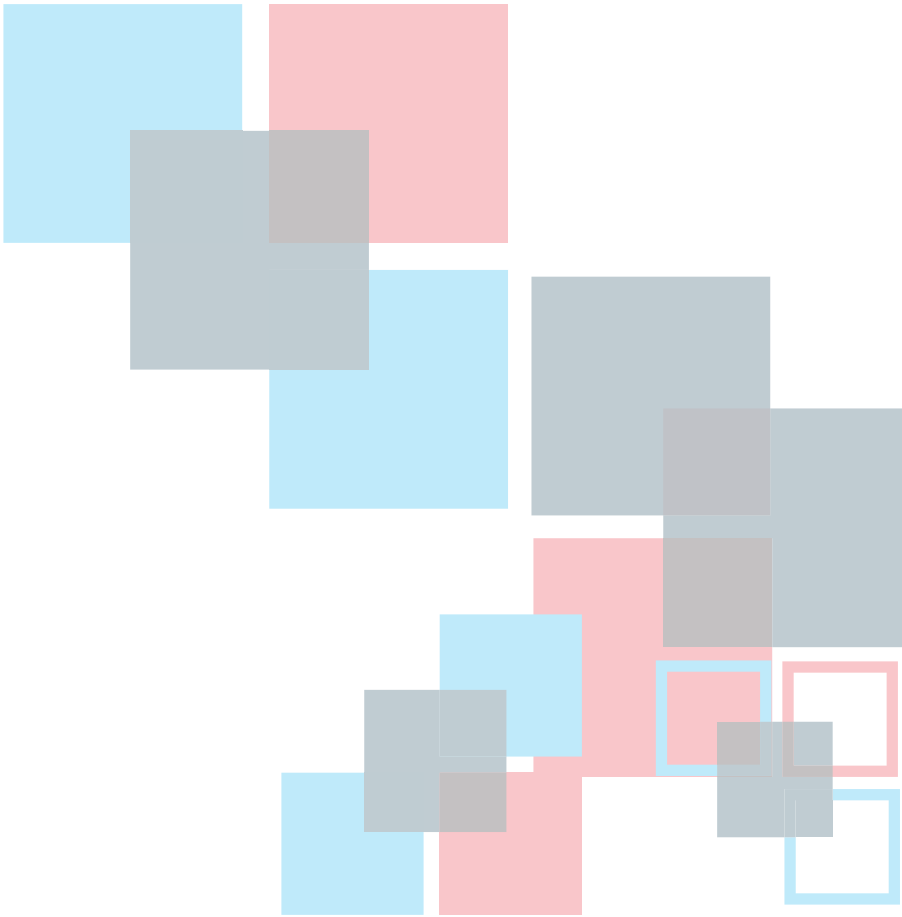
Remerciements

Le présent rapport «Financement de l'agriculture en Haïti - Diagnostic et recommandations» s'appuie sur les résultats d'une mission réalisée dans le cadre du programme «Accroître l'accès aux services financiers en Haïti», soutenu par la Initiative por le réforme et le renforcement du secteur financier (FIRST).

Le présent rapport a été préparé par Nathalie Assouline (consultante à la Banque mondiale) et Tenin Fatimata Dicko (Spécialiste du secteur financier, Banque mondiale), qui ont effectué une mission de diagnostic en Haïti du 8 au 18 août 2018 et qui ont rédigé ce document. Leur travail a été coordonné par Juan Buchenau (Spécialiste principal du secteur financier) de la pratique mondiale Finance, compétitivité et innovation du Groupe de la Banque mondiale (GBM), qui était responsable de cette tâche.

L'équipe tient à exprimer sa profonde gratitude aux autorités haïtiennes, en particulier à la Banque de la République d'Haïti (BRH) et, en particulier, au Gouverneur Jean Baden Dubois et au membre du Conseil d'administration Fritz Duroseau pour leur collaboration lors de la préparation et de la mise en œuvre du diagnostic, ainsi que pour le retour d'information qu'ils ont fourni sur les résultats. De plus, l'équipe tient à remercier les autres autorités haïtiennes qui ont soutenu cet effort, ainsi que les entités financières, les petits exploitants agricoles, les MPME et «Madan Sarah», qui ont fourni des informations sur l'offre et la demande de services financiers dans les zones rurales haïtiennes.

Nous voudrions également remercier Diego Arias Carballo (Economiste principal de l'agriculture), Maria Eileen Pagura, Caroline Cerruti (toutes deux Spécialistes principales du secteur financier) et Rachel Sberro (Spécialiste du secteur financier), toutes de la Banque mondiale, pour leurs précieux commentaires sur le rapport. Enfin, un remerciement spécial va à Aichin Jones et à Circle Graphics pour les services de conception, de mise en page et de production.





Introduction et résumé exécutif

La Banque de la République d'Haïti (BRH) a demandé l'intervention de la Banque mondiale pour analyser le contexte du financement agricole et formuler des recommandations pour améliorer l'accès des producteurs et des entreprises agricoles à des services financiers adaptés. Ce diagnostic s'inscrit dans le cadre de l'assistance technique que la Banque mondiale apporte aux autorités haïtiennes sur l'inclusion financière et le développement du secteur financier¹. Deux autres rapports produits par la Banque mondiale complètent le présent document : un rapport sur la demande de services financier en Haïti (Haïti Financial Capability and Inclusion Survey, 2017) qui est en cours de publication et un rapport de diagnostic des coopératives d'épargne et de crédit (Financial Cooperatives in Haiti – A Diagnostic Review of the Sector and its Regulatory and Supervisory Framework, 2017).

Le secteur agricole haïtien joue un rôle social et économique important. En effet, il occupe près de 50% de la population et contribue à un quart du PIB. La production est surtout pluviale et au cours des dix dernières années, le taux de croissance a été d'environ 2%. Plusieurs facteurs expliquent cette faible performance notamment la faible utilisation des intrants, un morcellement important des parcelles, une faible mécanisation, une exposition élevée aux risques de production et aux risques de marché. Il en résulte une production couvrant seulement 45–50% des besoins alimentaires du pays. Haïti affiche une dépendance importante aux importations de denrées et importe 17 à 20 fois plus de produits agricoles qu'elle n'en exporte. Quant aux exportations, elles sont dominées par la mangue, le café, le cacao et le vétiver et manquent de compétitivité.

Les exploitants agricoles, au nombre de 1 018 951, sont confrontés à la faiblesse de leurs revenus qui oscillent entre 100 et 200 USD/ha, limitant ainsi leur capacité à faire des investissements productifs. De plus, leur accès aux services financiers formels et en particulier au crédit demeure très limité et très onéreux. En effet, seulement 16,7% des populations rurales ont un compte dans une institution financière, en comparaison à 37,6% en zone urbaine et seuls 3% ont un crédit. Pourtant l'endettement est significatif en milieu rural avec près de 64% de la population rurale endettée et 37% des personnes endettées en milieu rural estiment avoir une dette équivalente de 2 à 12 mois de revenu et 23% ont

une dette de plus de 12 mois. C'est essentiellement le prêt informel qui permet donc de financer les différents besoins de ces populations.

Plusieurs facteurs contribuent à limiter l'accès des exploitants agricoles aux services financiers formels en général et au crédit en particulier. Ces facteurs incluent : le niveau d'organisation de la plupart des filières demeure faible avec une prégnance d'acteurs informels ; le manque de garantie appropriée (faible mécanisation de la production et morcellement des terres) ; la faiblesse des infrastructures agricoles et rurales dont les infrastructures d'irrigation, les routes et l'absence de solutions de stockage de proximité ; ainsi que le faible niveau d'éducation financière. Il ressort de l'enquête sur les capacités financières que 78% des personnes ayant un niveau faible d'éducation financière vivent dans les zones rurales.

L'offre de services financiers en Haïti provient d'une multitude d'acteurs publics et privés, financiers et non financiers, formels et informels, cependant un nombre restreint d'entre eux dessert le secteur agricole. Le secteur agricole reçoit une faible proportion du crédit formel (0,78% de l'encours de crédit enregistrés sur la base de données du BIC au 30 septembre 2018) et les services financiers offerts sont peu diversifiés. Les statistiques bancaires produites par la BRH font ressortir un engagement dans le secteur agricole de 636,4 millions HTG (7,5 M USD), impliquant principalement 3 banques (Sogebank, Unibank et Banque de l'Union Haïtienne, BUH). La stratégie des deux principales banques engagées dans le crédit agricole est d'intervenir dans ce domaine via leurs filiales microfinance (la Sogebank avec Sogesol et Unibank avec MCN) moyennant une segmentation du marché. Quant au secteur de la microfinance, c'est-à-dire le secteur des institutions financières desservant les ménages à faibles revenus et les micros et petites entreprises, il est composé d'institutions de type société Anonyme (SA) et de caisses mutuelles d'épargne et de crédit (CEC). Il consacrait en 2017 environ 14% de son portefeuille au financement du secteur agricole. Les

institutions les plus impliquées dans le financement agricole sont les SA de microfinance et les filiales microfinance des banques. Certaines institutions (Sogesol, MCN) ont développé une expertise interne et une méthodologie adaptée au financement agricole auquel elles consacrent une partie de leur portefeuille (entre 22% et 19%). Avec une moindre portée, des initiatives de financement agricole sont menées par des réseaux de coopératives et de MUSO (Mutuelles de solidarité). Les exploitants agricoles ont recours au financement informel auprès des « Madan Sara » qui, pour certaines, préfinancent les producteurs, afin de d'assurer leur approvisionnement à la récolte, ainsi qu'auprès des grands commerçants, qui prêtent (avances de fonds) aux producteurs et aux « Madan Sara » à des taux de 10 à 20% sur une campagne à restituer le plus souvent en nature.

L'offre de prêts et de services financiers aux producteurs agricoles par les institutions financières formelles est fortement contrainte en Haïti par un certain nombre de facteurs. Ces facteurs incluent : i) une aversion des banques aux risques importants encourus (production, marché), non atténués par des mesures et dispositifs appropriés (assurance/garantie) ; ii) un manque d'expertise interne pour instruire ce type de demande et en évaluer les risques compte tenu du caractère essentiellement informel de ces activités ; iii) les coûts et la complexité de ce type de financement, iv) le faible nombre des exploitations agricoles d'une certaine taille. Les IMF font, de plus, face à des contraintes spécifiques dans le développement d'une offre de financement adaptée au secteur agricole notamment : i) l'accès à la ressource à un coût abordable et pour des durées adéquates ; ii) la faible rentabilité de ce type de crédit malgré les taux d'intérêt considérés élevés ; iii) le manque des capacités techniques et de l'expertise nécessaire au financement agricole ; iv) l'insuffisance d'un réseau de proximité (agences/agents non bancaires/finance digitale) ; v) des contraintes réglementaires empêchant les institutions de microfinance de type SA de collecter les dépôts et d'émettre des moyens de paiement.

Pour pallier cette insuffisance de financement du secteur privé, des instruments publics ont été mis en place pour soutenir le financement du secteur agricole, toutefois leur efficacité pourrait être améliorée. L'intervention publique dans le financement agricole et rural en Haïti est ancienne, elle a fait l'objet de différentes initiatives qui ont pris la forme : a) d'instruments de financement direct (BCA, BNC et FDI) et d'instruments de garantie (FDI) et, b) de facilités de refinancement de la BRH à taux concessionnels et de mesures incitatives d'ordre réglementaire.

- Le Bureau de Crédit Agricole (BCA) est l'un des plus anciens instruments mis en place, cependant seul le tiers de son portefeuille est consacré au secteur agricole. La Direction du BCA révèle que l'institution fait face à de sérieuses faiblesses en matière de ressources humaines avec un personnel vieillissant et manquant d'expertise technique en financement agricole. L'offre de crédit à taux concessionnels a plutôt bénéficié à des fonctionnaires qu'aux exploitants agricoles et accuse un taux de retard de 30%. La nouvelle direction du BCA envisage une stratégie de relance en deux volets : le premier reposant sur les conseillers techniques de gestion (CTG) spécialisés en financement d'entreprise agricole et ciblant les entreprises agricoles assez bien structurées sollicitant un montant de crédit relativement élevé; le second via un positionnement sur le marché des petits crédits à travers la création et l'accompagnement de 160 Mutuelles de Solidarités qui représenteraient près de 5 125 exploitations familiales. Cette stratégie vise à pallier la faiblesse des capacités techniques internes en cherchant des relais pour la distribution du crédit. La question de la pertinence d'engager des fonds publics dans une telle stratégie se pose, car, d'une part il existe en Haïti des institutions financières publiques et privées aptes à effectuer ce type de crédit et d'autre part, la multiplication d'intermédiaires génère des besoins supplémentaires de renforcement des expertises et de contrôle

sur l'utilisation des financements qui ne sont pas davantage garantis.

- La Banque Nationale de crédit (BNC), banque publique, est jusqu'à présent très peu impliquée dans le financement du secteur agricole, malgré ses atouts qui sont entre autres celui de pouvoir accéder à de la ressource publique, son important réseau d'agences (40) et son engagement récent dans la finance digitale (service de banque mobile Lajancash qui a plus de 305 agents).

Le Fonds de Développement Industriel (FDI), instrument public sous la tutelle de la BRH, présente des potentialités pour le financement agricole dans le pays sous réserve d'une clarification de son mandat et de sa gouvernance et d'un renforcement de ses capacités. En effet, l'activité de financement direct par le FDI pour le compte de ministères et ou programmes ministériels semble donner des résultats insuffisants. Cette activité devrait être évaluée pour en examiner la pertinence et les effets contreproductifs éventuels (clientélisme, distorsions de concurrence avec les IF, etc.). La part du secteur agricole dans le portefeuille du FDI demeure limitée mais avec une meilleure qualité que le portefeuille global. Des réserves doivent également être émises sur le positionnement de la BRH au sein du FDI, la BRH jouant à la fois les rôles de superviseur et régulateur de l'institution, de financeur unique et se retrouve aussi directement impliquée dans la décision de crédit (administrateur au comité de crédit). Des recommandations en matière de renforcement et de clarification de la gouvernance ont été formulées dans le cadre du transfert du FAPAH au FDI qui seraient actuellement mises œuvre. D'autre part, sur le plan opérationnel, ses ressources limitées et la diversité de ses modalités et conditions d'intervention entre celles de financeur direct (fonds réguliers), financeur pour le compte du Gouvernement (programmes spéciaux) et fonds de garantie pourraient nuire à son efficacité et efficience. En raison de sa mission de soutien au secteur productif, le FDI pourrait jouer un rôle plus

important dans le développement du financement du secteur agricole en Haïti, sous réserve d'une clarification de son mandat et de l'implication de la BRH. Des projets sont en cours avec la Banque mondiale et la BEI qui devraient permettre d'apporter des ressources (y compris pour le financement agricole) et de renforcer les capacités du FDI et de clarifier sa gouvernance sur les prochaines années.

La reprise par le FDI, en mars 2019, du fonds FAPAAH initié dans le cadre du projet SYFAAH est une opportunité supplémentaire d'engager l'institution dans le financement agricole, notamment en encourageant son recentrage autour d'une mission de refinancement et de garantie de portefeuille dans le but d'inciter les institutions financières à financer durablement le secteur agricole. Le FDI bénéficie d'une assistance technique étalée sur 3 ans du Frankfurt Institute, qui vise au renforcement de sa Gouvernance. La BRH supporte également l'institution par rapport à cet objectif de gouvernance améliorée. L'audit interne du FDI fait partie du programme d'audit de L'Unité d'audit interne de la BRH. De plus, la BRH a aussi mis ponctuellement à sa disposition des ressources humaines spécialisées, notamment en contrôle budgétaire. Par ailleurs, elle s'est engagée à superviser régulièrement le Fonds au même titre que les autres institutions qu'elle régule.

La BRH, dans le cadre de sa politique monétaire visant à assurer la stabilité macroéconomique de long terme, s'implique dans le développement du financement agricole. Les résultats recherchés sont une réduction des sorties de devises liées aux importations alimentaires, l'augmentation des exportations agricoles et agroindustrielles et la réduction des vulnérabilités du pays par rapport aux chocs externes, notamment les chocs de prix. Elle a mis en place des mesures incitatives qui incluent l'exonération des réserves obligatoires sur les ressources des banques pour les crédits agricoles et deux facilités de financement,

l'une pour les filières exportatrices et l'autre très récente sur le financement agricole. Cette dernière dont les termes sont définis dans la circulaire 113 couvre tous les acteurs de la chaîne de valeur agricole. Une évaluation de l'impact de ces mesures sur le financement agricole serait utile pour apprécier la pertinence et la nécessité de les maintenir, de les adapter, voire de les développer. L'impact est en termes de types d'activités agricoles financées et segments touchés, mais aussi en termes d'accès pour tout type d'institutions financières. Les SA de microfinance (non encore supervisées) semblent à ce stade une catégorie d'institution financière (IF) non prise en compte, alors que d'après les données elles sont parmi les plus impliquées dans le financement de la production agricole. Outre des mesures incitatives spécifiques, le rôle primordial attendu de la BRH est celui de l'élaboration d'une réglementation appropriée du secteur financier et l'exercice de la supervision de toutes les catégories d'IF afin, d'une part de promouvoir une concurrence saine entre IF (équité devant la réglementation) et d'autre part permettre le développement sécurisé (contraintes prudentielles et réglementaires et supervision effective) des services et produits financiers par toutes les IF.

Plusieurs partenaires au développement ont également financé des programmes innovants pour le développement du financement agricole mais leur pérennisation et leur déploiement à grande échelle demeurent un défi. Le programme qui marque le plus le paysage haïtien en matière de financement agricole est le projet « Système de Financement et d'Assurances Agricoles » (SYFAAH) financé par la Coopération Canadienne² et mis œuvre par Desjardins International avec des contributions des coopérations suisse et française³. Le SYFAAH a développé une approche globale de renforcement de l'expertise et de réduction du risque pour développer le financement agricole, mais à une échelle réduite et avec une répliquabilité limitée. L'un des instruments du projet, le fonds de

garantie (fonds d'assurance-prêt agricole, FAPAH) constitue un atout important dont la pérennité devrait être assurée par son transfert au FDI. Cependant, la structure actuelle de tarification ne permet pas de couvrir les coûts opérationnels du fonds. Quant à la composante « amélioration du mode de gestion de l'activité agricole » via les Conseillers Technique en Gestion (CTG), elle prend fin à la clôture du SYFAAH. Faute de trouver une structure d'accueil pouvant couvrir les frais d'opération des CTG, cette prestation du projet a pris fin en décembre 2018. Le service de conseil agricole public n'est pas en mesure de les intégrer en raison d'un manque de moyens. Ce sont les structures telles que le BCA, la BNC et le FDI qui ont pu intégrer certains des CTG. Le pilote assurance-récolte (ASREC) utilisant un indice de rendement moyen, mis en place au sein du projet a eu une portée limitée et a fait face un environnement non propice au déploiement à grande échelle. L'initiative a été conçue comme une expérience pour démontrer la faisabilité d'une telle couverture dans le pays. Ainsi, l'engagement des compagnies d'assurance a été faible. La prime payée par les riziculteurs également ne repose pas sur un modèle économique durable car correspond au risque pur uniquement, sans inclure les frais administratifs qui sont assurés par le projet et les charges de réassurance (non prévue dans le dispositif vu la faible taille). Contribuant à rendre difficile la migration du programme d'assurance récolte du SYFAAH du mode projet vers un mode commercial pour une pérennisation du programme par des acteurs haïtiens. De plus, plusieurs conditions minimales, commerciales et facilitantes identifiées par l'initiateur du projet pour la migration du pilote en mode commercial ne sont pas réunies. Le développement et la pérennité d'un programme d'assurance agricole en Haïti fait face à des défis, notamment: i) l'absence d'un cadre légal et réglementaire bien défini; ii) l'indisponibilité d'une série de données agro météorologiques sur une période d'au moins 10–15 ans; iii) des canaux de distribution appro-

priés pour atteindre les producteurs; iv) le niveau d'éducation financière des producteurs et v) le soutien financier public conséquent souvent traduit par des subventions à la prime commerciale, mais aussi la collecte et la gestion des données de rendement.

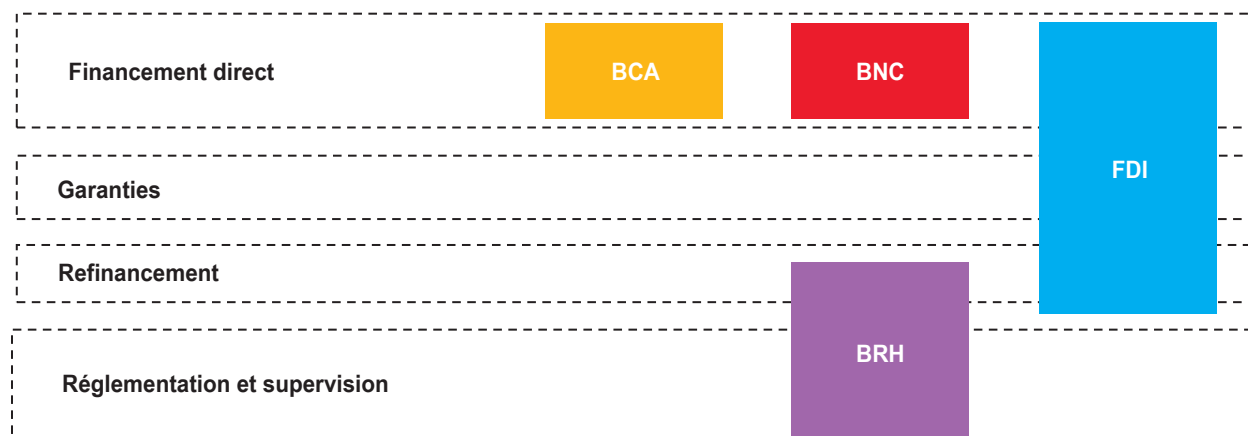
Le groupe Banque mondiale soutient le secteur agricole haïtien à travers de nombreux projets.

En particulier, le projet de Territoires Productifs Résiliants qui promeut une gestion durable des terres et le projet de Renforcement des Services Publics Agricoles (RESEPAG II) qui a mis en place un mécanisme de cofinancement de sous-projets, appelé le Fonds de Cofinancement des Services de Vulgarisation Agricole (FSV) ainsi qu'un système de bon d'achat pour acquérir auprès de fournisseurs agréés les biens et services agricoles nécessaires pour l'adoption de paquets techniques. Il est suggéré d'associer les IF dans la mise en place de ces mécanismes de cofinancement, afin de faciliter la liaison des producteurs aux banques et IMF/Coopec. Ces dernières pourront non seulement gérer le décaissement de ces subventions mais aussi assister les producteurs dans le développement des plans d'affaires et la mobilisation de la contrepartie à travers la mise en place des programmes d'épargne et l'octroi des crédits. En outre, le projet relatif au Climat de l'Investissement et à la Croissance soutient l'utilisation des technologies nouvelles notamment la blockchain pour la traçabilité des paiements au sein de la chaîne de valeur, les paiements via le mobile money au sein de la chaîne et la digitalisation du registre des sûretés mobilières. Ce projet devrait aussi contribuer à améliorer l'accès aux services financiers des bénéficiaires du projet.

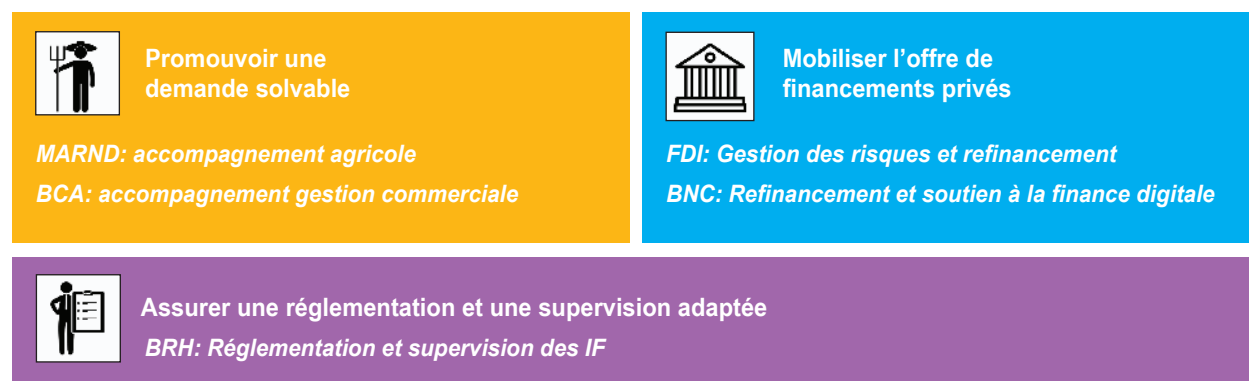
Sur la base de ce diagnostic, des recommandations (voir ci-dessous) ont été formulées. Elles visent à répondre aux principales contraintes identifiées afin de promouvoir un financement pérenne du secteur agricole par les institutions financières haïtiennes. Ces recommandations mettent l'accent sur l'offre de financement

Repenser l'intervention publique en finance agricole et rurale

Aujourd'hui: Des interventions publiques en « doublons » qui concurrencent l'offre de financements privés



Vision: Des interventions publiques complémentaires qui mobilisent les financements privés



Source : Banque mondiale, enquête de terrain

agricole tout en reconnaissant aussi le rôle essentiel des politiques générales de soutien à l'agriculture dans le développement de cette offre. Il propose de repenser le dispositif d'intervention public afin qu'il puisse mobiliser et être complémentaire à l'offre du secteur privé : à travers une réglementation et supervision adaptée, la promotion d'une demande

solvable grâce à un accompagnement tant sur les techniques de production agricole que sur la gestion de la ferme et une revue du rôle de certaines institutions publiques afin qu'elles puissent contribuer à réduire les risques, faciliter le refinancement de tous types d'institutions et soutenir le développement de la finance digitale

Synthèse des Recommandations

Évaluer les interventions publiques en matière de financement pour le secteur agricole pour repenser le dispositif en vue d'un impact significatif :

Il s'agit d'améliorer la coordination, de clarifier le cadre politique et de remettre à plat des instruments et incitations

publiques en matière de financement agricole.

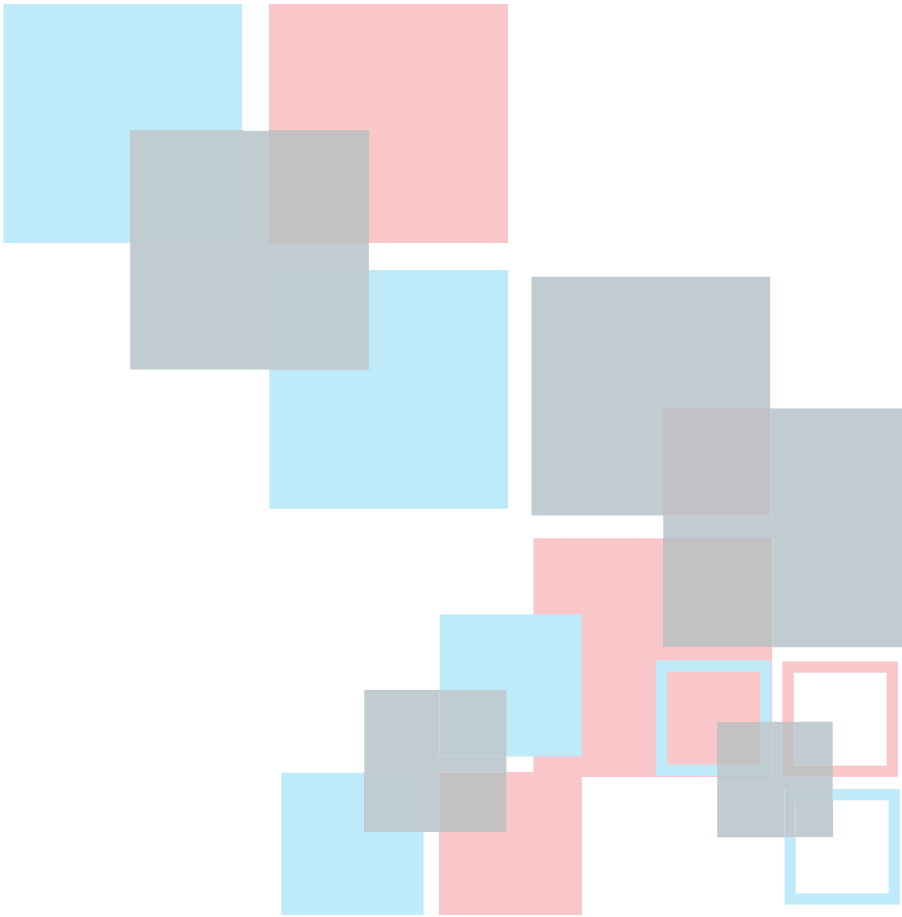
Descriptions des actions	Priorité	Echéance	En charge
Mettre en place une cellule technique et de coordination/ suivi des différentes mesures et instruments de soutien à la finance agricole composée de représentants du Ministère des finances, du Ministère de l'Agriculture, de la Caravane, de la BRH et des associations professionnelles des banques, CEC et IMF.	H	C	BRH
Procéder à une évaluation approfondie des différents dispositifs et repenser les rôles complémentaires que peuvent jouer les institutions publiques dans la promotion du financement agricole par le secteur privé : • La BNC dans le refinancement des IMF/CEC et le financement direct de certains segments productifs (agribusiness) et dans les filières prioritaires ; • Le BCA dans l'accompagnement et le renforcement des organisations de producteurs pour renforcer les aspects liés à la demande en association avec les agents de l'agriculture du ministère ; • Le FDI, pour la mise œuvre de la garantie partielle de portefeuille selon les bonnes pratiques et le refinancement des IMF/CEC ; • La BRH dans son rôle de superviseur des IF, d'évolution de la réglementation pour une meilleure adaptation et la mise en place de mesures incitatives suivies et évaluées et ne générant pas de distorsions de marché entre secteur public et privé et entre les types d'IF.	H	C/M	BRH Gouvernement
Mener une étude sur les déterminants du taux d'intérêt en fonction des segments de clientèle visés afin de définir les mesures appropriées à instaurer pour alléger le coût du crédit pour les clients des IMF et CEC sans pour autant mettre en péril la pérennité de ces dernières.	M	M	BRH
Compléter le cadre légal et réglementaire du secteur financier : Adopter les projets de lois sur la microfinance (après révision), les assurances, la monnaie électronique, l'arrêté d'application du registre de sûretés mobilières et procéder à la révision de la loi sur les CEC pour professionnaliser l'offre et sécuriser les activités.			
Mettre à jour les projets de loi qui ont été soumis pour adoption depuis plus de 2 ans afin de tenir compte des évolutions.	H	C	BRH

Descriptions des actions	Priorité	Echéance	En charge
Réviser le cadre réglementaire sur les CEC pour renforcer la sécurité et encourager les initiatives dans l'offre des services financiers destinés aux populations rurales et éloignées : mise en conformité des CEC non autorisées et/ou faire les activités ; Introduire des révisions dans les domaines du capital minimum, de la gouvernance, du capital, de la transparence et de l'orientation des membres des FCI ; donner à la BRH le rôle exclusif d'enregistrement, d'autorisation et de liquidation des CEC, ainsi que la capacité d'imposer des sanctions pécuniaires, réviser la réglementation prudentielle afin de mettre davantage l'accent sur la qualité de la gestion des risques et réglementer la gestion des changes ; améliorer les règles de comptabilité et d'audit : mettre en place un processus de certification des auditeurs externes et maintenir une liste des auditeurs certifiés) ⁴ .	H	C/M	BRH
Mettre en place / renforcer le dispositif de supervision basé risques pour les IMF et les CEC, adapté à toutes les catégories (Y compris filiales des groupes bancaires et SA de microfinance).	M	M	BRH
Enrichir l'approche « financement de l'agriculture » par une approche « inclusion financière des populations rurales » : Une approche de finance rurale plus large que le crédit agricole, permet de toucher une gamme élargie de populations et vise une diversification de l'offre de services financiers (produits épargne, crédit, paiement, monnaie électronique, transferts d'argent, etc.) afin de contribuer à une meilleure inclusion financière des populations rurales.			
Soutenir le développement des services de monnaie électronique et le recours aux agents non bancaires à travers la numérisation des paiements de l'État aux populations rurales ainsi que des paiements au sein des chaînes de valeur des produits agricoles (en particulier d'exportation)	M	C/M	BRH Ministère des Finances Trésor Public
Renforcer les capacités techniques et financières des institutions financières afin de leur permettre de tirer parti du développement de la monnaie électronique en s'insérant dans la finance digitale et en développant leur réseau d'agents	M	M	Projets Partenaires techniques IF
Fournir une assistance technique aux institutions financières pour adapter et développer une offre diversifiée de finance agricole et rurale	H	C	Projets Partenaires techniques IF
Réviser la réglementation pour permettre l'adoption d'une gamme élargie de services financiers, en particulier la collecte des dépôts et l'offre des moyens de paiement (digitaux notamment) pour les IMF non filiales de banques.	H	C	BRH

Descriptions des actions	Priorité	Echéance	En charge
Améliorer la disponibilité et l'utilisation des outils de gestion des risques pour les institutions financières			
Évaluer et adapter le dispositif de garantie partielle de portefeuille prévu au sein du FDI, en veillant au respect des bonnes pratiques.	H	C	BRH FDI
Mettre en place les prérequis pour le développement d'un programme d'assurance agricole national pérenne notamment : un partenariat public-privé ayant des mesures incitatives à la fois pour la demande (les producteurs) et l'offre (les compagnies d'assurance).	H	M	BRH Gouvernement Cies d'assurances
Renforcer la demande issue du secteur agricole à travers un accompagnement tant sur les techniques de production agricole, la gestion des exploitants agricoles et l'éducation financière			
Recentrer l'intervention du Ministère de l'Agriculture sur l'accompagnement technique des producteurs et l'assistance aux organisations paysannes, groupements et coopératives agricoles.	H	C/M	Ministère de l'Agriculture
Repenser le dispositif du BCA, étant donné ses ressources et son expertise limitées et focaliser son intervention sur le conseil pour améliorer la solvabilité des projets et l'accompagnement pour obtenir un meilleur accès au financement des organisations de producteurs.	H	C	Ministère de l'Agriculture
Renforcer les capacités des coopératives agricoles (ex : gouvernance, gestion opérationnelle, gestion financière, amélioration des pratiques agricoles, préparation et dissémination de fiches techniques etc . . .) via des projets d'assistance technique.	H	C/M	Ministère de l'Agriculture
Mettre en place des modules d'éducation financière contribuant à une meilleure adoption des produits et services financiers formels dont ceux de la finance digitale.	H	C	BRH
Soutenir la professionnalisation des Madan Sara à travers la mise en place d'un collectif/ association les regroupant	M	M	Ministère du Commerce

Source : Mission Banque mondiale

Note : BCA = Bureau de Crédit Agricole (Bureau); BNC = Banque Nationale de Crédit; BRH = Banque de la République d'Haïti; CEC = Caisse d'épargne et de crédit; CFI = Centre de facilitation des investissements; IF = institution financière; FDI = Fonds de développement industriel; IMF = Institution de microfinance.





Le secteur agricole en Haïti

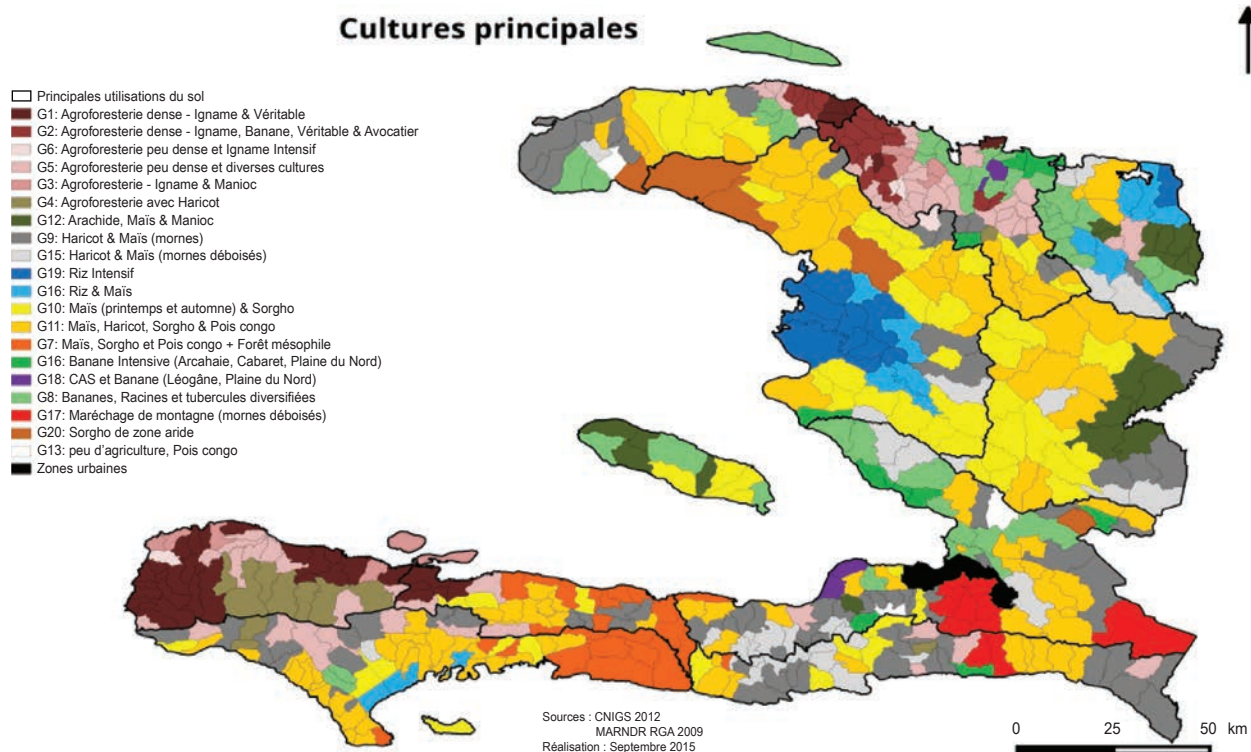
L'agriculture est un secteur déterminant dans l'économie haïtienne, mais elle est de moins en moins résiliente et performante

L'agriculture occupe une place importante dans l'économie haïtienne : contribuant à environ 20% du PIB du pays, occupant plus de 50%⁵ de la population active et constituant la principale source de revenu pour les populations rurales. Le pays dispose d'une variété d'écosystèmes et de microclimats permettant une diversité des productions sur toute l'année et la production sur trois campagnes agricoles par année (carte 1). Les cultures vivrières dominantes sont le riz, le maïs, le sorgho, les haricots, le pois, la patate douce, l'igname, le manioc et la banane plantain. Les cultures de rente sont essentiellement la mangue, le cacao et le vétiver avec une production de café faisant l'objet de tentatives de relance.

Le secteur agricole est vulnérable aux chocs climatiques avec des perspectives de baisse de rendement de l'ensemble des cultures. L'agriculture haïtienne est surtout pluviale, et est exposée aux ouragans, aux tempêtes tropicales, aux inondations et à la sécheresse. Selon le FIDA (2012), depuis le 18^{ième} siècle, 140 aléas ont impacté Haïti dont 84% sont des phénomènes hydrométéorologiques et les sécheresses⁶. Environ une catastrophe majeure affecte Haïti tous les 5 à 7 ans et une catastrophe internationalement reconnue tous les 2 ans. A cela s'ajoute la détérioration de l'environnement (sols eau, forêts). Les superficies cultivées se sont accrues au point de dépasser de 20 à 30%⁷ celles aptes à l'agriculture⁸. Selon le MARND (2011) environ 85% des bassins versants du pays sont dégradés ou transformés de manière très rapide, causant de fréquentes inondations dans le pays. Ainsi, l'érosion des sols est estimée à environ 12 000⁹ ha par an. Le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD-HT, 2015) et l'université de Tufts en Floride¹⁰ estiment que le coût du changement climatique sur le secteur agricole en 2025 en Haïti pourrait être égal à 10% du PIB de cette année¹¹. Ils signalent également des perspectives de baisse de rendement pour l'ensemble des cultures pouvant aller jusqu'à une baisse de 87% en 2100 pour la culture du haricot.

La croissance de production agricole en Haïti est contrainte par une faible productivité. Durant les dix dernières années, le taux de croissance moyen

Carte 1 : zone de production des cultures principales



Source : CIRAD (2016)

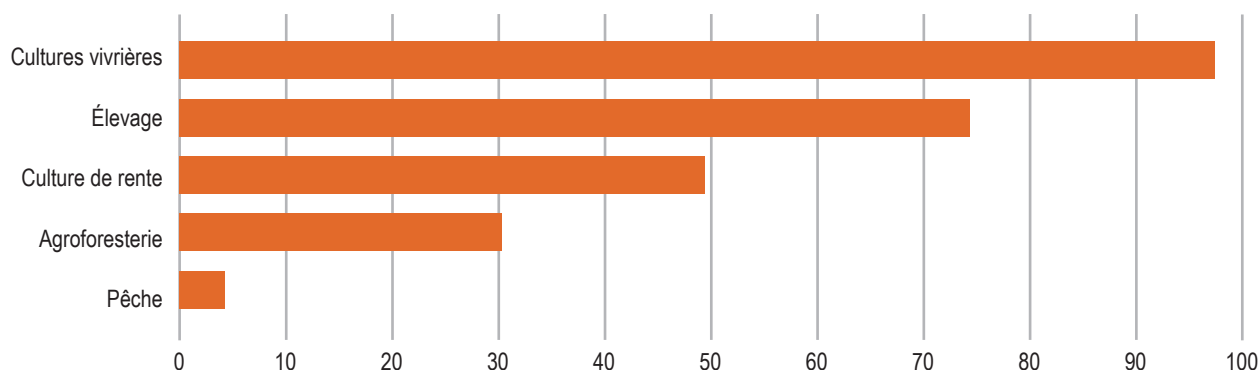
annuel du secteur agricole a été d'environ 2%. Selon FAOSTAT (2014), le rendement par hectare en Haïti est de 900 à 1000 kg, alors qu'en République Dominicaine (RD) il est de 3 500 à 5 000 kg/ha. Plusieurs facteurs concourent à cet écart de performance. Entre autres un faible recours à l'utilisation du matériel agricole (avec environ 500¹² tracteurs en Haïti contrairement à la République Dominicaine voisine qui en compte plus de 20 000) ; la faible utilisation des fertilisants par les producteurs haïtiens (35 000 tonnes d'engrais, soit 15 fois moins que le pays voisin) ; la faiblesse des infrastructures agricoles et rurales dont les infrastructures d'irrigation et les routes (la superficie irriguée est de l'ordre de 75 000 ha soit environ seulement 7% des terres de plaines et le réseau routier estimé à 3 400 km est en mauvais état à 80%¹³) et le morcellement des surfaces agricoles.

L'exploitation familiale polyvalente constitue la base de la production agricole en Haïti

La diversité des milieux agro-écologiques en Haïti permet à la grande majorité des exploitants agricoles de diversifier les activités agricoles afin de minimiser les risques, particulièrement ceux liés au climat. En effet, un ménage agricole cultive environ 5¹⁴ spéculations et combine l'activité de culture avec principalement l'élevage (graphique 1 et encadré 1).

Les surfaces moyennes exploitées sont petites et les parcelles morcelées (tableau 1). Selon le dernier recensement général de l'agriculture (2012), Haïti compte 1 018 951 exploitations agricoles disposant en moyenne de moins de 1,5 ha¹⁵ de terre (en moyenne 0.77 carreaux, réparties sur une

Graphique 1 : Activité de production agricole des ménages



Source : Banque mondiale (2014a)

Encadré 1 : Diversité des activités agricoles selon les milieux agro-écologiques

Dans les zones sèches et semi arides : association maïs-sorgho-pois congo avec des variantes (pois inconnu, l'arachide, le manioc et la patate douce) et arbres fruitiers (manguiers, cocotiers, anacardiens et tamariniers).

Dans les plaines et plateaux humides et semi humides : association de base maïs-sorgho-patate douce-manioc-pois congo et la banane dans les plaines les plus humides, la canne-à-sucre dans certains endroits bien drainés et espèces fruitières (manguier, avocat, citrus et l'arbre à pain).

Dans les plaines irriguées : les céréales, principalement le riz et le maïs, la banane plantain et une large gamme de cultures maraichères.

Dans les zones de montagnes humides et très humides : association maïs-haricot - patate douce avec dans certains endroits un système caféier (en régression depuis quelques années en raison de maladies) en association avec fruitiers-bananiers.

Dans les zones d'altitude les plus hautes, les cultures maraichères (mais leur extension et développement sont très liés à l'existence de voies de pénétration qui rendent ces zones plus ou moins accessibles).

Dans tous les milieux, l'élevage est souvent associé aux activités de production agricole. Caprins essentiellement dans les zones sèches; bovins et porcs dans les zones humides; porcs dans les zones de montagnes humides et très humides.

Source : Chancy, M. 2017

Tableau 1 : Aperçu des surfaces et productions moyennes par exploitations et par type de cultures

Productions	Nombre exploitations impliquées	Surface cultivée (ha)	Surface moyenne (ha)	Nombre de saisons	Production Moyenne annuelle (Tonne Métrique)	Production moyenne/ Exploitation TM	Importations annuelles moyennes (TM)	Exportations annuelles (TM estimées)
Riz	+ 130 000	+75 000	0,58	3 irrigué	136 097	1,05	479 988	10–15000 (a)
Maïs	733 698	393 076	0,53	3 pluvial	307 824	0,42	18 000 (b)	10 000 (a)
Sorgho	316 939	126 774	0,40		108 880	0,34	—	—
Haricot	406 757	247 064	0,61	3	98 427	0,24	18 575	—
Pois Congo	475 118	108 629	0,23		63 762	0,13	—	—
Pois inconnu	150 638	34 331	0,23		31 521	0,21	—	—

Source : Chancy, M. 2017

(a) informelles vers RD

(b) maïs en grain (semoule+ 9000 T)

moyenne de 1,8 parcelle¹⁶). La moitié des exploitations agricoles exploitent moins de 0.5 carreaux. 82% des parcelles sont cultivées par les exploitations agricoles, directement par le propriétaire. Le métayage, le plus souvent de type « moitié-moitié », concerne seulement 8,2% des parcelles cultivées. Selon le Recensement Général de l'Agriculture (RGA), le statut juridique de la majorité des parcelles cultivées, soit 52,8%, l'est par titre d'achat, alors que seulement 38,6% des parcelles sont obtenues par héritage. Les terres restantes (8,6%) sont soit cultivées en commun, soit elles appartiennent à l'État ou à l'Eglise. Les femmes, chefs de famille, exploitent 257 670 exploitations agricoles, c'est à dire 25,3% des exploitations recensées dans tout le pays, occupant une superficie de 193 944 ha, soit une surface moyenne plus réduite.

La croissance du secteur agricole proviendra des exploitants agricoles pratiquant l'agriculture familiale et en particulier de la frange des exploitations agricoles cultivant le plus de surface et ayant les moyens d'investir dans l'intensification de l'agriculture¹⁷. Ainsi, ce sont les 52% des exploitants agricoles ayant plus de 0.5 carreaux (0.65 ha) qui sont les moteurs de la

croissance agricole. Ces exploitations sont également celles qui sont orientées vers le marché, alors que les plus petites exploitations sont orientées vers l'autoconsommation. Le RGA estime que 40% des exploitations agricoles sont orientées vers l'autoconsommation et 60% vers le marché (vente de la production).

« Ainsi, l'exploitant agricole typique au centre de la stratégie de croissance agricole de la PSNSSANH est caractérisé comme suit :

- *Il possède entre 0.5 et 3 carreaux ;*
- *Il élève typiquement une vache ou un cochon, 2 caprins et 13 poules ou autre volaille ;*
- *Il est âgé de 25 à 55 ans ;*
- *Il cultive ses parcelles lui-même et, au besoin, augmente quelque peu ses surfaces par métayage ou en cultivant, sans autorisation ou contrepartie, les parcelles de propriétaires absents ;*
- *Il cultive des parcelles dont il a obtenu la majorité par des achats ;*
- *Il est dynamique et commercialise la majeure partie de sa production ;*

- Mais il ne dispose pas d'un niveau d'éducation élevé, limitant la gestion en commun de ressources à travers le milieu associatif ou coopératif ».

La production agricole est destinée au marché local mais ne suffit pas à répondre à la demande

La production agricole est principalement destinée au marché local. Selon le recensement général de l'agriculture (2012) 38% des superficies emblavées est dédié aux céréales (maïs, riz, sorgho), 28% aux protéagineux (haricots, pois Congo, pois inconnu et arachides) et 19% aux vivres (banane, manioc, patate, igname). L'étude sur le secteur agricole menée par le CIRAD en 2016 (tableau 2) indique que les bananes, racines et tubercules (vivres), les légumineuses (haricot, pois Congo, niébé et arachide), les céréales (maïs, riz et sorgho) et enfin de l'élevage sont les importantes sources de revenus des agriculteurs.

Malgré la concentration sur le marché local, la production du secteur agricole ne répond qu'à 45% des besoins alimentaires de la population créant ainsi une dépendance importante aux importations. En incluant tous les produits agricoles et dérivés, Haïti importe de 17 à 20 fois plus de produits agricoles et dérivés qu'elle n'en exporte, soit plus d'un milliard de dollars. Ces importations de produits alimentaires et dérivés représentent 30% des importations du pays¹⁸. « Aujourd'hui, entre 45% à 50% des aliments consommés dans le pays proviennent de la production nationale. Pour certaines filières, ce sont les importations qui prédominent, exemple : le riz (importé à 75%), le sucre (à 90%) le blé (100%), les produits laitiers (75%), l'huile (95%), les œufs (70%), le poulet industriel ou poulet de chair (85%). Mais pour d'autres filières, la production nationale est très compétitive, exemple : la viande de bœuf (produite localement à 95%), la viande de cabri (100%), les pois et maïs (80%), le sorgho/pitimi (99%), les poissons

(50%), les fruits et légumes (75%). Ces produits compétitifs de la production nationale, doivent être considérés comme stratégiques et doivent donc être protégés »¹⁹. « On note les taux élevés de croissance pour des produits importés comme l'huile de palme ou les poulets de chair; les produits du cru tels que la patate douce, les légumineuses et dans une moindre mesure le manioc et le sorgho. Ces produits peuvent être considérés comme des vecteurs potentiels d'une stratégie d'appui au secteur agricole »²⁰.

L'élevage, pourtant répandu, ne dispose pas des infrastructures nécessaires pour la transformation et la commercialisation des produits laitiers pour lequel il existe pourtant une demande locale qui est de ce fait satisfaite par les importations. L'élevage (bovins, caprins, porcs et volaille) satisfait l'essentiel de la demande du pays, sauf la demande en œufs, produits laitiers et en viande de volaille industrielle. Ces derniers font également partie des importantes importations de denrées alimentaires du pays.

Plus de 90% de la viande produite en Haïti provient de petites exploitations agricoles familiales (l'élevage bovin est pratiqué sur environ 450 000 exploitations agricoles et l'élevage de caprins et ovins sur 600 000 exploitations). La faible disponibilité en grain et fourrage, particulièrement durant la saison sèche, rend le coût de l'élevage commercial prohibitif. Par conséquent, les unités d'élevage intensif se sont très peu développées²¹. Cette activité est importante dans le système de production agricole haïtien car elle est à la fois un mode d'épargne pour les producteurs et une source de revenu. En outre la production et la commercialisation de produits laitiers est à un stade très embryonnaire. « Le lait produit localement n'est généralement pas transformé, il est autoconsommé ou est vendu cru, et ne couvre que 20% des besoins actuels de consommation » faute d'infrastructures adéquates et d'entreprises de transformation suffisantes.

Tableau 2 : Superficies emblavées et produit brut producteurs des cultures

	Nombre hectares recensés (données RGA)	Rendement (conservateur) Tonnes/ hectares	Prix (approx) USD/tonne	Produit brut producteurs millions USD
Figue-Banane et Banane-Plantain	97533	6,5	350	222
Haricots (Beurre, Blanc, Noir, Rouge . . .)	247064	0,6	900	133
Elevage – Bovins	(1103528)			131
Maïs	393076	0,8	405	127
Elevage – Porcins	(1093687)			109
Ignames	59186	3,5	400	83
Patates	65942	3,6	340	81
Riz	75859	2,2	440	73
Charbon de bois et bois combustible	—			72
Elevage - Caprins	(2104960)			62
Avocat*	(2096506)		315	53
Manioc doux	40685	3,6	350	51
Pois Congo	108629	0,6	610	40
Arbre veritable*	(1522211)		300	37
Sorgho	126774	0,9	310	35
Maniocamer	33980	3,5	240	29
Café	25000	0,35	3200	28
Arachides	50403	0,5	950	24
Canne à sucre	31911	40	18	23
Pois inconnu	34331	0,7	600	14
Mangue francique*	(392000)		420	13
Cacao	4967	0,65	3500	11
Elevage – Ovins				9
Choux	7286	3	330	7
Elevage - Poules pays				5
Estimation - autres filières agricoles				90
Total				1563

Source : CIRAD 2016

*(entre parenthese): nombre d'arbres ou de têtes (élevage)

Encadré 2 : l'aviculture en progression²²

La demande nationale en œufs provenant de l'élevage intensif est estimée à 30–40 millions d'œufs par mois. Aujourd'hui, l'importation couvre 71% de ces besoins et la production nationale 29%. Cependant, les restrictions sanitaires mises sur l'importation des œufs dominicains et les changements apportés à la politique tarifaire par le gouvernement haïtien depuis 2011, ont créé un momentum favorable pour la relance de l'aviculture haïtienne et la récupération progressive du marché local par des entrepreneurs. Cela a permis l'augmentation des dernières années grâce aux importants investissements privés faits dans le secteur (environ 10 millions de dollars américains ; fermes de production, couvoirs, usines d'aliments, abattoirs de volailles, etc.). La production nationale d'œuf est alors passée de 1 millions à plus de 10 millions d'œufs par mois.

L'importance des importations de produits alimentaires traduit une politique nationale jusqu'à présent plus favorable aux importations qu'à l'accroissement de la production nationale. Les importations de produits alimentaires ont été multipliées par trois depuis 1995 et suivent l'augmentation de la population urbaine (également multipliée par trois sur la même période). Cette augmentation des importations agricoles résulte certes non seulement de l'accroissement de la population urbaine mais également de choix politiques (notamment tarifaires) très favorables aux importations. Dans le cadre du document de politique et stratégie nationale de la souveraineté et sécurité alimentaires et de la nutrition (PNSSANH, juin 2018) il est inscrit à l'axe 1- politique l'objectif de « Refonder les politiques commerciales et le profil tarifaire de la nation afin qu'ils priorisent les intérêts de la souveraineté et sécurité alimentaires et de la nutrition sur les intérêts du commerce international (pilier 1.1- Politique commerciale et profil tarifaire) ». Il est suggéré à ce titre notamment, l'application graduelle des TEC (tarifs Externes Communs) de la CARICOM et la mise en place d'un groupe de travail consultatif sur les tarifs agricoles réunissant les Ministères concernés et le secteur privé et la société civile.

La BRH considérant la promotion des filières agricoles porteuses comme un axe principal de la politique de relance du secteur agricole en Haïti, a commandité plusieurs études en rapport avec le secteur et a également facilité au cours de l'année 2016–2017 un processus de concertation entre les acteurs de plusieurs chaînes des valeurs considérées comme porteuses. Cet appui de la BRH vise notamment à l'identification des principaux freins qui entravent le développement des filières porteuses et qui en rendent le financement risqué et onéreux ainsi que l'établissement d'un cahier de charge en vue de la minimisation de ces freins. Certaines filières ont été qualifiées de porteuses car elles peuvent jouer un rôle majeur tant au niveau de la sécurité alimentaire et nutritionnelle des

familles haïtiennes qu'au niveau de la protection de l'environnement, de la génération de revenus pour les exploitations agricoles et pour les entrepreneurs engagés dans la transformation agroalimentaire et, enfin, dans l'apport de devises dans l'économie.²³ Le PNSSANH a identifié les filières suivantes ciblant les marchés nationaux, comme porteuses d'un potentiel de croissance le plus élevé : i) Maïs et haricot en particulier, ainsi que sorgho, plantain, tubercules et autres légumineuses ; ii) Poulet intensif pour la viande et les œufs, ainsi que le porc, la pêche maritime et l'aquaculture. Les analyses soulignent le potentiel exceptionnel du cluster maïs ou sorgho en intercalaire avec les haricots et cela en lien avec la production de poulets intensifs pour la viande et les œufs. Les sous-produits de la mouture du maïs et du sorgho constituent des intrants indispensables à l'élevage du poulet (et le porc).

La production destinée à l'exportation constitue une part faible et en baisse de la production agricole

Haïti exporte très peu de produits agricoles (Huile essentielles, mangues, café, cacao, crustacés, rhum) et pour une valeur d'environ 50 millions USD d'export²⁴. Les exportations informelles vers la République Dominicaine (RD) peuvent être estimées à environ 13 millions USD (Damais et Bellande, 2005), mais elles sont peu connues et les volumes passant la frontière sont fluctuants. Elles portent sur le riz, le maïs, le haricot, le bétail (les caprins), l'avocat, les mangues etc. en fonction des conditions climatiques et des évolutions des prix.

Les principales filières d'exportation (mangue, avec marginalement le cacao et le café et le vétiver) impliquent un nombre non négligeable de petites exploitations agricoles mais elles souffrent d'un manque de compétitivité en raison de nombreux facteurs, dont certains liés à l'organisation des filières.

- **L'exportation de la mangue haïtienne est limitée à trois marchés américains et souffre d'un manque**

d'investissement dans les technologies de conditionnement des mangues. En 2016, la production de mangue Francisque (destinée à l'exportation) était de 185 940 T sur une production totale de 596 380 T pour les autres variétés de mangue et impliquait environ 150 000 à 200 000 producteurs sur les 500 000 producteurs de mangues du pays. 90% du volume de mangues exportées (d'une valeur de 900 millions HTG, 12 millions USD) en 2017, provient d'exploitants agricoles qui possèdent en moyenne trois arbres. La commercialisation de la mangue de bouche destinée au marché local semble être contrôlée par les « Madan Sara » à la différence de celle de la mangue d'exportation plus organisée. Selon une étude du projet Haïti-Hope, l'exportation de la mangue est contrôlée par 8 exportateurs organisés en cartel, l'Association Nationale des Exportateurs de Mangues (ANEM)²⁵. Dans le circuit d'exportation de la mangue Francisque, le premier maillon en contact avec les producteurs, sont les voltigeurs qui achètent la mangue pour le compte de fournisseurs-grossistes. Ils procèdent à des avances de fonds sur la production aux producteurs, voire à l'achat pré-récolte. Avant la campagne certains fournisseurs assurent des formations aux producteurs sur la qualité du produit à fournir pour diminuer les taux de rejet. Ils forment les cueilleurs, les voltigeurs ou sous-fournisseurs et les producteurs sur les techniques de cueillette, l'émondage, l'entreposage et le conditionnement. Le dernier maillon de cette chaîne sont les exportateurs qui achètent auprès des fournisseurs, des associations ou coopératives de producteurs locaux. Les exportateurs assurent le transport, le stockage, le conditionnement, le calibrage, la mise en caisse et l'exportation. *« Ainsi, l'accès de 200 000 producteurs haïtiens au marché américain dépend aujourd'hui entièrement de la disposition, des compétences et des ressources de 8 maisons d'exportations de mangue. Dans la structuration actuelle de la filière, il est peu*

probable que l'industrie haïtienne survive à la compétition dominicaine, d'autant plus que la République Dominicaine investit actuellement dans les bassins de traitement en vue de capturer des parts du marché américain »²⁶.

- **Le café qui représentait près de 40% des exportations haïtiennes dans les années 70 représente aujourd'hui moins de 1% des exportations (0,4%)²⁷** et la production est consommée localement. *Entre 2014 et 2015, 80% de la production a été anéanti par des attaques non-contrôlées de la rouille orangée, le scolyte et la sécheresse. Alors que les exportations de café représentaient USD 4 millions en 2014, elles ont chuté à moins de 1 million²⁸.* Le café a souvent fait place en montagne au haricot qui bénéficie d'un bon prix de vente sur le marché national. La production de café qui impliquerait plus de 200 000 familles affiche un très faible rendement en comparaison avec les moyennes mondiales et de la sous-région²⁹. Les dépenses annuelles au niveau des parcelles de café sont estimées à 21 972 HTG quand il en faudrait le triple³⁰. Des tentatives ont cours actuellement pour la relance de cette production par l'introduction de plants de café de variétés plus résistantes, mais à ce stade la production est consommée localement. Les producteurs vendent leur café soit aux coopératives et associations qui réunissent près de 50 000 producteurs à travers quatre réseaux de commercialisation, soit aux intermédiaires des circuits traditionnels.
- **Le cacao qui a également connu une baisse notable des exportations au cours des 30 dernières années est reparti à la hausse, notamment au travers de la mise en place d'organisations de producteurs.** La production annuelle d'environ 5 000 tonnes qui mobilise environ 20 à 25 000 familles cultivant un total de 15 à 20 000 hectares est exportée à 98 %. Le rendement à l'hectare en Haïti reste cependant très en deçà des pays voisins (250³¹ kg contre 3 000 kg

dans certains pays d'Amérique Latine avec les mêmes conditions agro-écologiques). Haïti n'est pas reconnue par l'Organisation internationale du Cacao (ICCO) comme étant l'un des exportateurs de cacao fins et aromatiques. Cela est dû au fait que la qualité des variétés de cacao haïtien n'est pas valorisée ; seule 5 à 8% des fèves sont fermentées et le patrimoine génétique n'est pas maîtrisé. L'exportation des fèves non fermentées de cacao haïtien, simplement séchées au soleil, est ainsi destinée au marché de bas de gamme. Les prix du cacao haïtien vendu sur les marchés internationaux sont parmi les plus bas au monde. La création de la Fédération des Coopératives Cacaoyères du Nord (FECCANO), produisant et exportant du cacao fermenté a permis une marge plus élevée des producteurs, mais également une augmentation des exportations. Le cacao produit par FECCANO et d'autres coopératives récemment créées pourrait en être prochainement reconnues par ICCO.

- **Le vétiver est la seule filière d'exportation qui a réussi à se maintenir et progresser durant les 30 dernières années.**³² Haïti est aujourd'hui le premier producteur d'huile essentielle de vétiver dans le monde avec une production de l'ordre de 100 tonnes par année. L'industrie emploie entre 30 000 et 60 000 producteurs, principalement dans le Département du Sud. Le vétiver est planté dans les mornes, souvent dans des terrains peu fertiles. L'impact environnemental de la culture du vétiver, en particulier en lien avec les méthodes de récoltes des racines, pose la question de la durabilité de la filière. Le vétiver est la culture qui génère le plus de revenus pour les producteurs du Sud. Selon une étude de l'UNEP, les producteurs de vétiver réaliseraient un revenu moyen de USD 1 035 par hectare, pour une récolte chaque 2 ans (soit un peu plus de USD 500 par année). Ces revenus se comparent favorablement avec le revenu moyen des cultures vivrières variant généralement entre USD 100 et 200, occasionnellement 300 par hectare.

L'organisation des filières agricoles repose sur des réseaux fortement concurrentiels d'acheteurs pour la plupart informels

Le bon fonctionnement de la chaîne de commercialisation des produits agricoles locaux est aujourd'hui un élément essentiel de la croissance du secteur agricole³³. « En 2015, 52% de la population vivait en zone urbaine alors que les projections à l'horizon 2030 indiquent que 62% de la population vivra en zone urbaine, si la PSNSSANH n'est pas mise en œuvre (graphique 7, analyse de contexte). Ainsi, durant les années 80, près de 80% des consommateurs étaient localisés directement dans les zones de production alors qu'aujourd'hui, plus de la moitié des consommateurs se trouvent en ville, loin des zones de production agricole ».

Sur la plupart des productions agricoles, la commercialisation des produits semble faire l'objet d'une assez forte concurrence entre acteurs formels et informels du fait de la production nationale limitée, du faible niveau d'organisation des filières et de la prégnance du financement informel. Dans la plupart des filières agricoles destinées au marché local, la commercialisation est contrôlée par les « Madan Sara » qui achètent aux agriculteurs (à qui elles pré-achètent parfois la récolte). Les chaînes d'approvisionnement sont en général longues avec des coûts de transport et de manutention élevés en rapport aux petits volumes de production collectés et à l'enclavement des zones de production. Les denrées sont vendues brutes ou transformées en général par de petites entreprises plutôt informelles (maïs moulu, pitimi, riz décortiqué) y compris par les « Madan Sara ». « Toutefois les gros agro-industriels préfèrent importer ces mêmes denrées parce que (1) le prix de livraison pour les produits importés est moins élevé, (2) ils peuvent acheter de gros volumes, et (3) le produit livré a bénéficié d'un meilleur contrôle de la qualité (meilleur séchage, contrôle des mycotoxines) »³⁴.

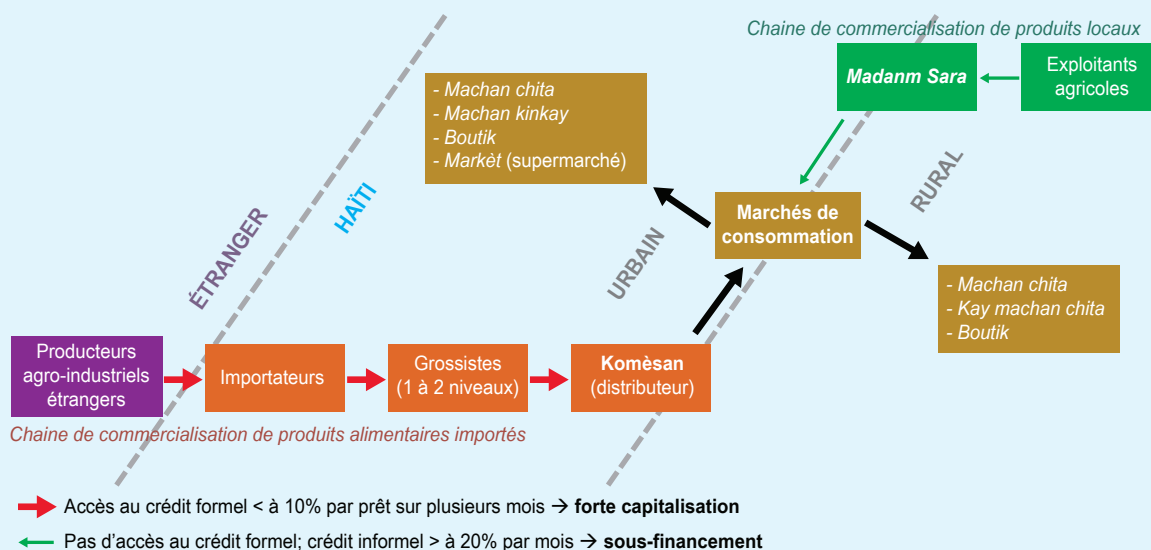
Encadré 3 : Les « Madan Sara » acteur incontournable de la commercialisation des produits agricoles³⁵ en Haïti

Les Madan Sara sont les principaux acteurs assurant la commercialisation de la production agricole des petits producteurs. On peut évaluer leur nombre à environ 100 000 avec des variations entre les périodes de récoltes. Elles travaillent le plus souvent dans leur zone d'origine. En zones rurales, de nombreuses familles ont un membre actif en tant que Madan Sara. Elles exercent la fonction d'agrégation des produits alimentaires au niveau des lieux de production et de leur transport jusqu'aux marchés de consommation. Elles peuvent les revendre à des « Machann » qui transportent les produits alimentaires à proximité des consommateurs pour la vente au détail. Certaines d'entre elles assurent aussi la transformation des aliments, en louant les services de petits ateliers de mouture, qu'elles écoulent ensuite sur le marché local.

Le volume d'opération d'une Madan Sara dépend de sa capacité à financer les transactions. Sur les marchés régionaux, elles disposent d'un fond de roulement de 2 000 (ti-Madan Sara) à 1 million HTG (gran-Madan Sara). La forte compétition entre elles les incitent à remonter jusqu'aux producteurs et à acheter les produits directement sur les champs, afin de garantir leur approvisionnement. Les contacts entre le producteur et les Madan Sara se font par téléphone quelques jours avant la récolte. Parfois, pour se réserver des parts de marché, elles paient des avances aux exploitants agricoles quelques semaines avant la récolte. Illustration simplifiée des 2 chaînes de commercialisation des produits alimentaires locaux et importés, en compétition et évoluant dans des directions opposées.

Source: PSN SSANH, juin 2018

Illustrations simplifiées pour deux chaînes de valeur de produits alimentaires locaux et importés



La chaîne de commercialisation informelle des Madan Sara et des Machann opère avec des coûts de transactions très bas et donc compétitifs. Ceci explique leur faible revenu (une Madan Sara typique vit avec moins de USD 2 dollars/jour et fait donc partie des 59% de pauvres du pays) mais cela leur permet de dominer la chaîne de commercialisation avec la quasi-totalité de la production agricole commercialisée sur les marchés informels, plutôt que dans des boutik où des supermarchés.

La forte concurrence entre acheteurs bénéficie généralement aux producteurs (sauf en cas de surproduction localisée). Les exploitants agricoles capturent entre 50 et 70% du prix de détail pour les produits agricoles nécessitant une transformation agro-industrielle (riz, maïs, sorgho, arachide) et proche de 80% pour les produits ne nécessitant pas de transformation du producteur au consommateur (haricot, banane plantain). La connaissance des prix des marchés de référence³⁶ est indispensable dans les négociations. Ainsi, l'utilisation de la téléphonie mobile et l'activation des réseaux familiaux avec les membres ayant migré en ville sont essentiels pour les producteurs. Par contre, lors de pics de production, les prix s'effondrent, parfois même en-dessous des coûts de production, car les Madan Sara n'ont pas toujours la capacité financière pour acheter l'ensemble de la récolte aux producteurs. Par ailleurs, les producteurs ne disposent généralement pas d'infrastructures adéquates pour le 'stockage des vivres', limitant la possibilité de différer les ventes.

Source: Republic of Haiti (2018).

Note: The reference market influencing the prices of local products is the Croix des Bossales market in Port-au-Prince. The most influential Madan Sara operate in this market. They buy stocks in the most accessible markets to sell in major consumption centers such as Port-au-Prince, Cap-Haïtien, Gonaïves, and so on. These intermediaries are the pivots of the Haitian agricultural trade. (USAID 2010).

Sur la filière arachide, la société Acceso³⁷, a priori seul entreprise grossiste dans cette filière, qui achète l'arachide sur le marché local pour le revendre aux entreprises transformatrices (PME dans l'agroalimentaire, Rebo, Selecto, Montou Production etc.) et aux ONG productrices de pâtes nutritionnelles (MFK, Zamila santé) doit faire face à la concurrence des acheteurs informels (Madan Sara) et à la volatilité des prix de cette denrée. L'avantage comparatif revendiqué par Acceso auprès de ses acheteurs est sa capacité à fournir régulièrement à prix fixe de larges quantités d'arachides dont elle garantit la qualité (sans aflatoxine). Vis-à-vis des producteurs et pour contrer la concurrence des acheteurs informels, sa démarche consiste à tenter de les fidéliser en apportant un accompagnement technique et selon les cas des semences améliorées et produits phytosanitaires et de mettre des entrepôts à proximité afin de réduire pour le planteur le coût d'acheminement des arachides. Des deux côtés de la chaîne, Acceso établit des contrats, contrats de vente garantissant la qualité, la traçabilité et des prix et quantités fixes aux acheteurs et contrats d'achat aux producteurs fixant les quantités, le prix d'achat minimum et les quantités d'arachide à rembourser en nature si l'avance des semences et des produits phytosanitaires a été faite. Par exemple, pour 32 kg de semences locales avancées, le remboursement

après récolte est de 50 kg (soit un rapport de 1,5 au bout de 4–5 mois). Depuis 2014, au démarrage de ses activités, Acceso a pu impliquer plus de 3 600 producteurs dans ce système et acheter 500 tonnes de cacahuètes à plus de 2 300 agriculteurs. L'enjeu pour cette société n'ayant pas encore atteint son point mort est de s'assurer un approvisionnement en arachide stable, de qualité et en quantités suffisantes pour faire face à la demande des entreprises transformatrices. Pour des raisons de ressources limitées mais aussi de risques relativement fréquents de ventes parallèles et donc de défaut de remboursement, elle limite ses avances en nature, réduisant de fait sa capacité à contribuer à une production de meilleure qualité et à une meilleure productivité. La concurrence des Madan Sara et autres acheteurs informels tient à leur proximité (sociale et géographique) aux producteurs, qu'Acceso tente également de concurrencer par une présence accrue de ses agents sur le terrain (et a limité volontairement son rayon d'intervention) et aux avances de trésorerie par le pré-achat des récoltes.

Sur la filière sorgho, dont la production a été décimée en 2015 en raison d'un parasite, la société Etoile du Nord (en partenariat avec le groupe Heineken) tente de faire revivre la filière avec

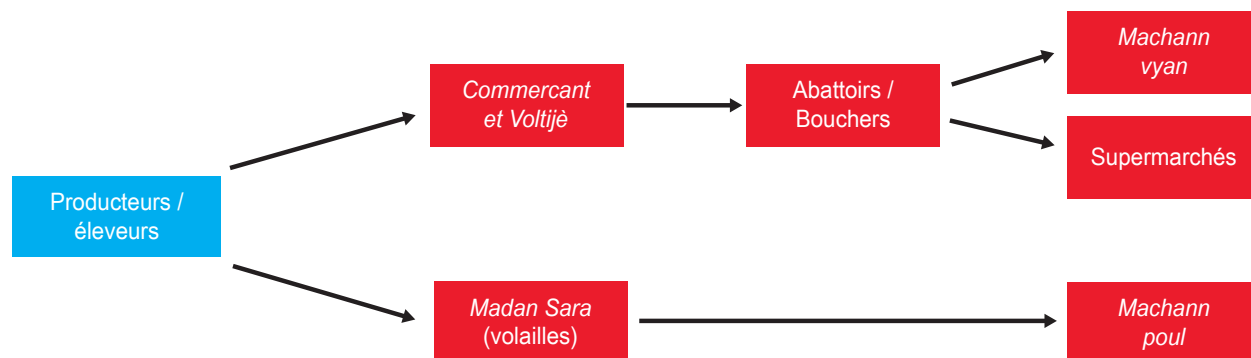
l'introduction d'une nouvelle variété plus résistante. A travers une contractualisation avec des producteurs individuels (environ 2 000 actuellement), la société fournit les semences (10 kg/ carreau soit environ 14 000 HTG) et apporte un accompagnement et un suivi technique des activités de production pour s'assurer de la production en volume et qualité. Elle rapproche également producteurs et IMF et ou coopératives d'épargne et de crédit de la place pour l'octroi d'un crédit de campagne (financement des travaux de labourage, semis, désherbage et récolte). Le contrat entre la société et le producteur apporte une garantie d'achat de la première tonne à un prix fixé à l'avance et permet ainsi d'assurer le remboursement du crédit, par paiement direct sur le compte du producteur. Le prix d'achat des quantités supplémentaires étant fixé à un prix plus bas (23 à 28 000 HTG la tonne environ). Pour un carreau cultivé (environ 1,29 ha) le financement nécessaire s'élèverait à environ 30 000 HTG. La première tonne achetée à un prix garanti de 40 000 HTG couvre le remboursement du crédit (30 000 + intérêts sur 4 à 5 mois entre 3000 et 4000 HTG environ). Un carreau pouvant produire 4 à 5 T de sorgho avec cette qualité de semences contre 1,5 T avec la semence traditionnelle. Cette expérience apparemment encore menée à petite échelle semble s'avérer plus concluante que le préfinancement direct des campagnes par la société acheteuse en raison des cas importants de ventes parallèles. La concurrence des « Madan Sara » est forte, avec la pratique répandue du pré-achat de la récolte selon un prix convenu à l'avance qui permet aux producteurs de bénéficier d'une trésorerie à l'avance.

La commercialisation du riz implique également les « Madan Sara » locales et urbaines, les grands commerçants, les transformateurs et les détaillants. Les « Madan Sara » locales regroupent l'offre de riz en l'achetant auprès des producteurs au moment de la récolte et en la conditionnant (séchage, nettoyage et décortilage). Elles ne disposent pas d'infrastructures de stockage et revendent donc rapidement aux

autres acteurs de la chaîne (les grands commerçants et les « Madan Sara » urbaines) avec des marges par transaction faibles. Les grands commerçants, qui disposent de trésorerie, prêtent (avances de fonds) aux producteurs et aux « Madan Sara » à des taux de 10 à 20% sur une campagne, à restituer en nature. Leurs marges sont importantes car leur activité majeure est le stockage à la récolte et la revente quand les cours sont à leur plus haut niveau. Les « Madan Sara » urbaines assurent l'approvisionnement du marché de Port-au-Prince et des autres villes et font la liaison entre les marchés des zones de production et les marchés urbains. Elles achètent des stocks soit des grands commerçants locaux, soit des « Madan Sara » locales. Une rizerie récemment installée dans la zone de l'Artibonite témoigne face à cette concurrence de ses difficultés d'approvisionnement régulier et en quantités satisfaisantes pour assurer le rendement de l'entreprise.

Sur la filière des produits d'origine animale³⁸, les éleveurs qui vendent leurs animaux vivants en fonction de leurs besoins de trésorerie, arrivent à capter environ 60 à 70% du prix de détail. Les négociants qui font le lien entre les marchés de regroupements, les marchés de consommation et les bouchers doivent raccourcir le circuit de commercialisation au maximum en raison des frais de transit des animaux vivants et du caractère périssable des produits d'origine animale (viande, œufs, lait). Les négociants et voltijè achètent les animaux (bovins, caprins et équins) sur les marchés de regroupement pour les acheminer vers les marchés de consommation. Ils arrivent à dégager une marge nette variant entre 25 à 30% en 4 à 5 jours. Les Madan Sara, elles, contrôlent la commercialisation des volailles et dégagent des marges plus élevées, estimées entre 35 à 45%. Elles font toutefois face à des risques plus élevés étant donné la fragilité des volailles aux aléas de la commercialisation et opèrent avec des fonds de roulement moins importants. Les négociants sont, pour leur part, éligibles aux crédits formels, plus avantageux (graphique 2).

Graphique 2 : Circuit de commercialisation des produits d'origine animale



Source : PSN SSANH, juin 2018

Dans la filière des produits laitiers, il existe depuis 2002, une trentaine d'entreprises indépendantes (détenues par des associations de producteurs) qui fabriquent et commercialisent des produits laitiers, sous le label unique « Lèt Agogo® »³⁹. Ce label a été créé par une ONG, Veterimed, afin de promouvoir la production et la mise en marché des produits laitiers transformés des petits producteurs de lait et est basé sur des technologies rustiques adaptées au contexte haïtien, suivant un cahier des charges défini et une assistance technique de l'ONG. Un des fortes contraintes rencontrées par ces entreprises et le financement des équipements adéquats pour une bonne conservation du lait et des produits transformés.

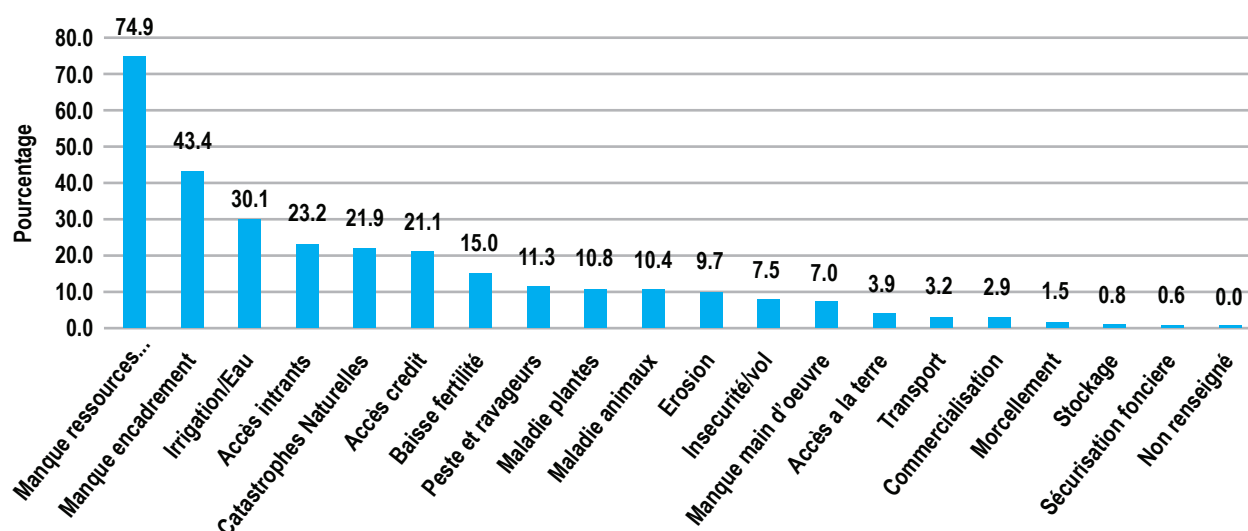
A partir de ces exemples, on peut identifier des leviers de l'intervention publique qui contribueraient à promouvoir le financement formel au sein et hors des chaînes de valeur : par exemple : promouvoir les entreprises acheteuses/transformatrices qui fournissent des services techniques d'accompagnement et des intrants de qualité (semences améliorées) contribuant à améliorer la qualité et la productivité agricole (réfléchir à des incitations fiscales aux entreprises acheteuses/transformatrices qui apportent ces services, accès à une ressource bonifiée) ; incitations à l'acquisition

de machines agricoles (crédit-bail); développer les capacités de stockage des producteurs et des Madan Sara locales; inciter les IMF à offrir des services financiers diversifiés en milieu rural pour atténuer les contraintes de trésorerie des exploitants agricoles et des Madan Sara locales; inciter les Madan Sara et les entreprises transformatrices à utiliser les services de paiement digitaux; inciter les entreprises fournisseuses de crédits intrants à reporter au Bureau de crédit afin de réduire les risques de ventes parallèles, etc. (voir chapitre 6-Recommandations)

Le développement des initiatives privées dans le secteur agricole est soumis à des contraintes de productivité agricole et d'accès aux financements

Les exploitants agricoles rationnellement privilégient des stratégies d'extensification, de diversification et d'échelonnement de la production, plutôt que des stratégies d'intensification qui sont trop risquées car elles impliquent des coûts plus élevés à l'hectare⁴⁰. Les risques de non écoulement des productions en période de pic des récoltes en raison des capacités financières limitées des acheteurs informels; l'absence de solutions de

Graphique 3 : Principales entraves au développement des exploitations agricoles



Source : RGA (2012)

stockage de proximité ; les aléas climatiques et les maladies; les petites tailles des parcelles sont des facteurs plutôt défavorables à une augmentation de la productivité agricole et incitent fortement les producteurs à développer des stratégies de morcellement et de diversification.

Avec une moyenne de 0,95 ha par exploitation agricole, les revenus sont insuffisants pour sortir de l'extrême pauvreté et stimuler l'économie locale et la création de nouveaux emplois. Les revenus des exploitants agricoles varient ainsi considérablement selon les localités et les saisons et sont, entre autres, liés à la capacité d'achat des principaux acteurs du marché. « *En conséquence les revenus des exploitants agricoles sont très bas, atteignant 300 USD/ha dans les meilleures conditions et le plus souvent oscillant entre 100 et 200 USD. Une étude récente du GRET indique que les revenus bruts des producteurs varient entre 40 et 200 USD/ha pour le maïs pluvial et entre 30 et 350 USD/ pour le maïs irrigué plus intensif. Ce dernier chiffre souligne les risques plus élevés de pertes avec l'intensification* ».

La question du financement est primordiale dans la relance de l'agriculture en Haïti. Selon le RGA 2012, (graphique 3), le manque de ressources (74,9%) et l'accès au crédit (21,1%) sont considérés parmi les principales barrières au développement par les exploitants agricoles.

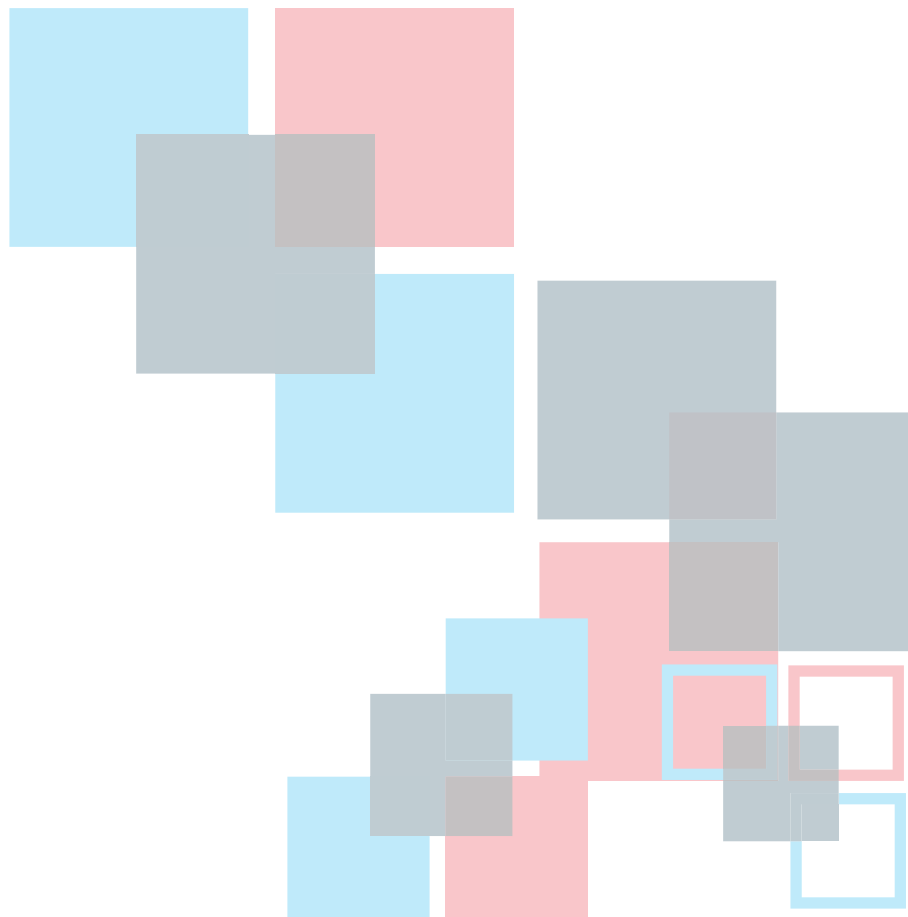
Le sous-financement de la commercialisation/transformation des produits locaux constitue un des goulots d'étranglement de la croissance du secteur agricole. Le caractère informel des activités des Madan Sara ne leur permet pas d'avoir accès aux ressources bancaires, tout au plus au financement des IMF et coopératives d'épargne et de crédit (dont le portefeuille consacré aux activités informelles commerciales et rural est important, voir chapitre 4.3). Pour financer leurs transactions, les Madan Sara font d'abord appel à leur entourage et si besoin à des prêteurs d'argent qui pratiqueraient des taux usuriers (>20% par mois) ou à des commerçants (kome'san). Ces derniers pouvant faire aussi des avances en sacs de vivres importés (surtout du riz) aux Madan Sara qui les revendent rapidement pour pouvoir financer leurs achats de

produits locaux. Selon les quelques témoignages recueillis, le long de la chaîne de commercialisation et de transformation des produits agricoles locaux dont les acteurs sont pour la plupart informels, y compris les petites entreprises de transformation, les crédits fournisseurs sont rares ainsi que le recours au crédit bancaire et microfinance. Les faiblesses des industries de transformation en volume et en taille limitent leur compétitivité et résilience aux chocs externes. A titre d'illustration, le cas du café haïtien, affecté récemment par la maladie de la rouille. La capacité de transformation des entreprises locales les a forcées à recourir ponctuellement aux importations de café brut pour ne pas perdre leurs clientèles locales et internationales et par la même occasion, de rester profitables de manière à répondre aux exigences de leurs créanciers et de leurs actionnaires.

L'absence de politiques (en matière de semences améliorées par exemple) et des politiques interventionnistes (en termes de distribution d'engrais et de machines agricoles) dans le secteur agricole peuvent créer des distorsions de marché et s'avérer contreproductives, contribuant à limiter le recours aux engrais, semences et matériels agricoles nécessaires à l'amélioration des rendements agricoles⁴¹. En 2016–17, les producteurs haïtiens ont utilisé en moyenne 3.8 kg d'engrais par hectare cultivé, alors que dans les pays de la région de l'Amérique Latine et des Caraïbes, où la productivité moyenne est plus du triple, les producteurs en appliquent plus de cent kilos en moyenne⁴². Durant la dernière décennie, le subventionnement a été réalisé sur l'offre d'engrais, soit par des importations directes du MARNDR, soit par des attributions

de parts de marchés aux importateurs et dont les importations sont financées par le MARNDR, avec une subvention entre 80 et 33% du prix à l'importation. Une enquête en 2011 a révélé que les prix des engrais sur les marchés étaient jusqu'à 40% plus élevés que si le marché était entièrement libéralisé⁴³. De nombreuses études dans le monde ont montré que le subventionnement de fertilisants au niveau de la demande, par des bons délivrés aux producteurs, offre de meilleurs résultats et crée moins de distorsions que le subventionnement de l'offre. Sur le marché des semences, le système de production et de commercialisation est dominé par l'informel et il n'existe pas de politique structurante mise en œuvre pour améliorer leurs qualités.

En dehors de la plaine rizicole de l'Artibonite, la mécanisation des travaux agricoles est extrêmement réduite en Haïti ; Le parc actuel de tracteurs est évalué à environ 500 unités, dont 400 appartiennent aux Directions Départementales de l'Agriculture (DDA) et aux Organisations professionnelles Agricoles (OPA) dont 60 ne sont plus en état de fonctionnement par manque d'entretien. Les 100 unités appartenant à des opérateurs privés sont opérationnelles. En 2012, le MARNDR a distribué 400 motoculteurs dans la plaine de l'Artibonite aux OPA dont la majorité n'est plus opérationnelle. La gestion des équipements agricoles par les DDA et les OPA ne donne pas de résultats. Au contraire, cela limite les investissements du secteur privé de développer le marché de vente et de service d'entretien durable et adapté aux besoins des exploitants agricoles. Ces politiques ont conduit à l'existence d'un parc d'équipement agricole non-fonctionnel et ne répondant qu'à une toute petite fraction de la demande des exploitants agricoles.

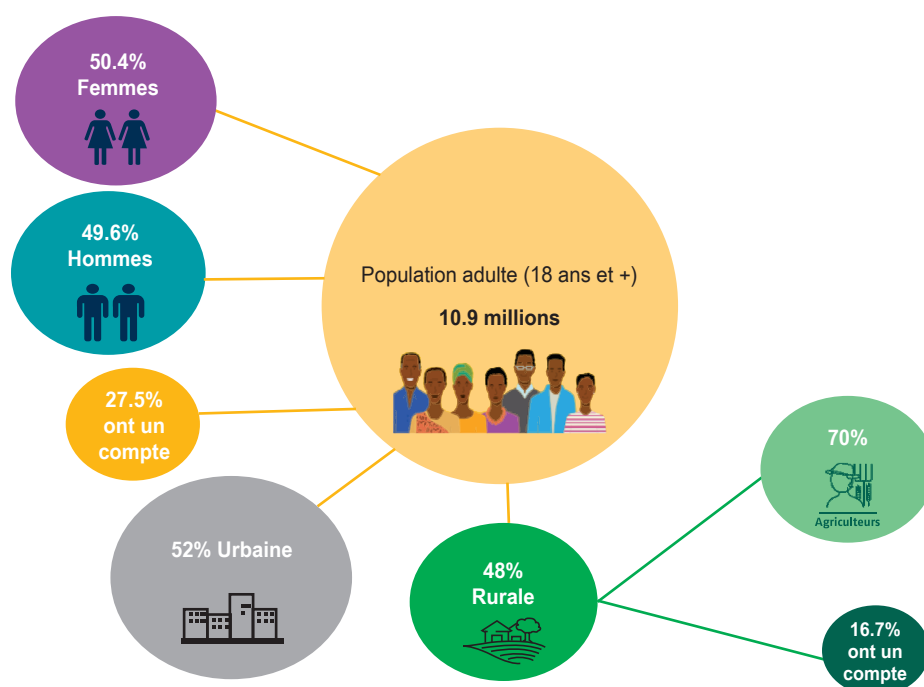


L'inclusion financière en milieu rural en Haïti

Aperçu sur le niveau global d'inclusion financière de la population haïtienne

L'inclusion financière est affichée par les autorités haïtiennes comme une **priorité**. Au cours des dernières années, les autorités haïtiennes ont déployé des efforts pour élaborer et mettre œuvre des mesures visant à accroître l'accès aux services financiers. Ces efforts sont définis dans la Stratégie Nationale d'Inclusion Financière (SNIF) que le gouvernement haïtien a adoptée en 2013 et qui repose sur cinq piliers principaux : (i) les services financiers pour faciliter l'inclusion et la réduction de la pauvreté (ii) le crédit pour la croissance économique

Graphique 4 : Composition de la population en Haïti, 2017



Source : Illustration par l'équipe de la Banque mondiale. Banque mondiale (2019b)

(iii) les services financiers de proximité (iv) l'éducation et la protection des consommateurs et (v) le renforcement des capacités des institutions financières et l'expansion des infrastructures financières. La SNIF cible en particulier les groupes vulnérables tels que les petits producteurs agricoles, les femmes, les Haïtiens vivant dans des zones reculées et les travailleurs migrants. À travers cette stratégie, le pays vise à accroître la proportion des Haïtiens adultes ayant un compte dans une institution financière formelle et l'accessibilité au crédit. En outre, elle vise à améliorer la capacité financière⁴⁴ de la population grâce à des mesures d'éducation financière et un renforcement de la protection du consommateur (transparence accrue, réduction des frais des transferts de fonds, etc.). Un travail de révision de cette stratégie nationale d'inclusion financière est actuellement en cours.

La plupart des affirmations présentées ci-après sont basées sur les résultats de l'enquête menée par la Banque mondiale, car elles sont plus volumineuses et plus précises (3000 entretiens dans l'enquête de la Banque mondiale contre 500 pour l'enquête Findex). En outre, il convient de souligner que les deux ensembles de données ne sont pas comparables, l'enquête de la Banque mondiale se rapportant aux adultes de 18 ans et plus (qui correspond à l'âge requis par les Haïtiens pour pouvoir effectuer des transactions avec une entité formelle), tandis que FINDEX retient les personnes à partir de l'âge de 15 ans (qui est la norme qu'ils utilisent dans le monde et qui permet des comparaisons intra-pays).

a. Accès aux comptes

Selon l'enquête « Capacité Financière et Inclusion »⁴⁵ menée en 2017 en Haïti et publié en 2019, 27,5%⁴⁶ des adultes (18 ans et +) détiennent un compte⁴⁷ dans une institution financière formelle. 21,5% des Haïtiens ont un compte de transaction au sein d'une institution financière formelle et 14,3% un compte de monnaie électronique. Malgré ce progrès, le niveau d'inclusion financière en Haïti (mesuré par l'enquête Findex 2017) demeure inférieur à la

moyenne de la région Amérique Latine et Caraïbes (hors pays à revenus élevés) et à la moyenne des pays à faible revenus, avec 32,6% pour Haïti contre 54,4% et 34,9% respectivement (Tableau 3).

La détention d'un compte est corrélée positivement avec le niveau de revenu de l'individu. Les titulaires de comptes dans une institution financière ou de monnaie électronique appartiennent plutôt à la tranche de revenu la plus élevée (39,5% dans le quartile de revenu plus élevé pour les personnes ayant un compte chèques et / ou de dépôt et 25,1% pour le compte de monnaie électronique).

Malgré le ciblage particulier des femmes dans la SNIF, seulement 25,7% d'entre elles ont un compte. Cependant, elles ne sont 18,5% à disposer d'un compte dans une institution financière. Les femmes sont plus susceptibles d'avoir un compte de monnaie électronique avec 15% déclarant en avoir un contre 13,7% pour les hommes.

b. Usage

L'usage des produits et services financiers formels demeure faible. Sur les 27,5% d'Haïtiens qui sont inclus financièrement, 38,5% utilisent un seul produit financier, 34,5 % utilisent deux types de produits financiers et 27% utilisent plus de deux types produits financiers (graphique 5). Ceux qui n'utilisent qu'un seul produit financier sont pour la plupart titulaires d'un compte de monnaie électronique.

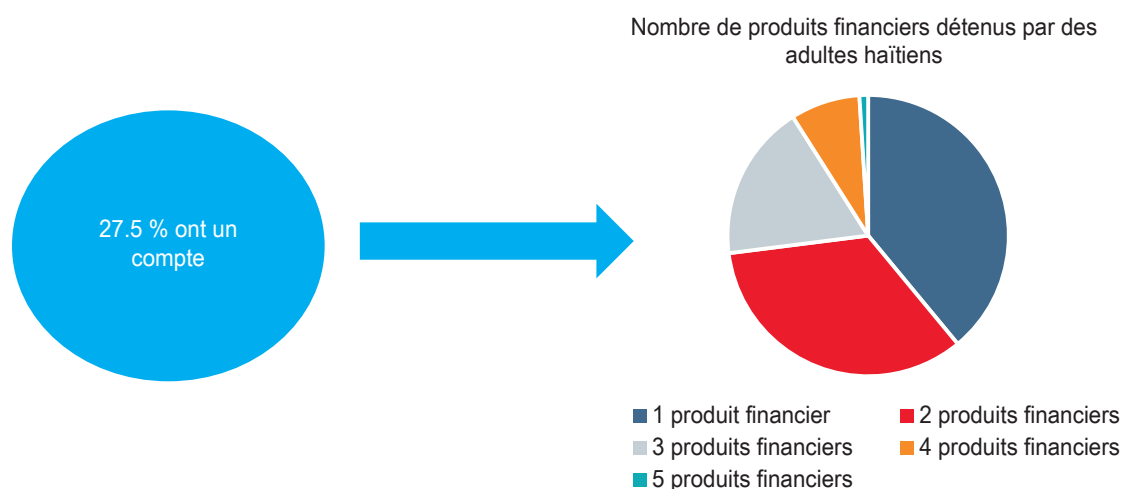
Le crédit est le produit financier le plus utilisé dans le pays. En effet, plus de la moitié de la population adulte haïtienne a eu un prêt dans les 12 derniers mois précédant l'enquête. L'emprunt est particulièrement répandu dans les zones rurales où 64% des adultes déclarent avoir un prêt en cours (contre 28% en zone urbaine et 24% à Port-au-Prince). Au total, 43% des adultes haïtiens ont une dette correspondant à plus de deux mois de revenus. 26% des adultes déclarent avoir des dettes équivalentes de 2 à 12 mois de revenus, et 17% ont une dette dépassant plus de 12 mois de leurs revenus.

Tableau 3 : Accès aux comptes en Haïti et dans des pays comparables

	Haïti			Autres pays dans la région (âge 15+)				Autres pays comparables (age 15+)			
	FinCap (2017, age 18+)	Findex (2017, age 15+)	Findex (2014, age 15+)	LAC (hors pays à revenu élevé)	Bolivia	Dom. Rep.	Honduras	Pays à revenu faible	Ghana	Tanzania	Uganda
Titulaire de comptes	27.5										
• Hommes	29.2	32.6	18.9	54.4	54.4	56.2	45.3	34.9	57.7	46.8	59.2
• Femmes	25.7										
Compte dans une institution financière	21.5										
• Hommes	24.3	28.1	17.5	53.5	51.2	54.8	42.9	24.5	42.3	21	32.8
• Femmes	18.5										
Compte mobile money	14.3										
• Hommes	13.7	13.5	3.8	5.3	7.1	3.9	6.1	17.6	38.9	38.5	50.6
• Femmes	15										

Source : Banque mondiale (2019b). Financial Capability Survey. Findex 2014 et 2017

Graphique 5 : Nombre de produits financiers utilisés par adulte en Haïti



Source : Banque mondiale (2019b)

Cependant l'accès au crédit formel est faible avec seulement 10% des adultes haïtiens ayant un prêt auprès d'une institution financière. Le crédit bancaire domine : 4,7% de la population adulte a un crédit en cours avec une banque ; 3,5% ont un prêt auprès d'une institutions de microfinance (IMF). L'accès au crédit long terme est faible avec seulement 2,8% des adultes qui ont un crédit hypothécaire. Parallèlement à la présence accrue des banques dans les zones urbaines, les prêts bancaires et les crédits hypothécaires sont principalement utilisés dans les zones urbaines et par les personnes ayant un niveau de revenu plus élevé (Tableau 4). D'autre part, les prêts des IMF concernent principalement les zones rurales et les personnes à faible revenu.

Les emprunteurs formels ont recours à plusieurs sources de crédit à la fois. En effet, environ 30% des emprunteurs auprès des institutions formelles ont un crédit bancaire et une carte de crédit. On constate également un chevauchement entre les crédits auprès des IMF et les prêts bancaires / hypothécaires avec un quart des emprunteurs ayant à la fois un microcrédit et un prêt bancaire. Cette situation peut présenter un risque de surendettement et rappelle la nécessité que toutes les institutions financières octroyant des crédits rapportent au bureau du crédit. En effet, en novembre 2018, près d'une année et demi après son opérationnalisation, 16 institutions y participaient et avec 196 000 demandes de renseignements sur des profils de crédit individuels.

L'épargne demeure difficile pour la majorité de la population. En effet, 28% de la population déclare avoir la possibilité d'épargner après avoir effectué l'ensemble des dépenses de base. Cependant, seulement 15% de la population dispose d'économies, les 85% restant des adultes haïtiens n'ayant aucune épargne. 96% du segment le plus vulnérable de la population ne dispose d'aucune épargne.

La majorité des personnes qui épargnent utilisent une institution formelle. Les 15% de la population qui dispose d'économies, utilise principalement les institutions financières formelles (71%). Pour la population rurale et les personnes ayant un revenu limité, l'épargne informelle continue à jouer un plus grand rôle (Graphique 6).

Selon les résultats de la dernière enquête Findex⁴⁸ le recours à l'épargne (monétaire) est plus courant en Haïti par rapport aux autres pays de la région Amérique Latine et Caraïbes excluant les pays à haut revenu. En effet, 44% des adultes de plus 15 ans en Haïti ont épargné au cours de l'année contre une moyenne régionale de 37%. La culture de l'épargne monétaire (groupe de solidarité) et en nature (le petit bétail) est présente en Haïti et représente une opportunité sur laquelle bâtir pour accroître l'inclusion financière.

Le recours aux transferts d'argent est une pratique courante en Haïti. En effet, 17% des Haïtiens font des envois de fonds tandis que 22%

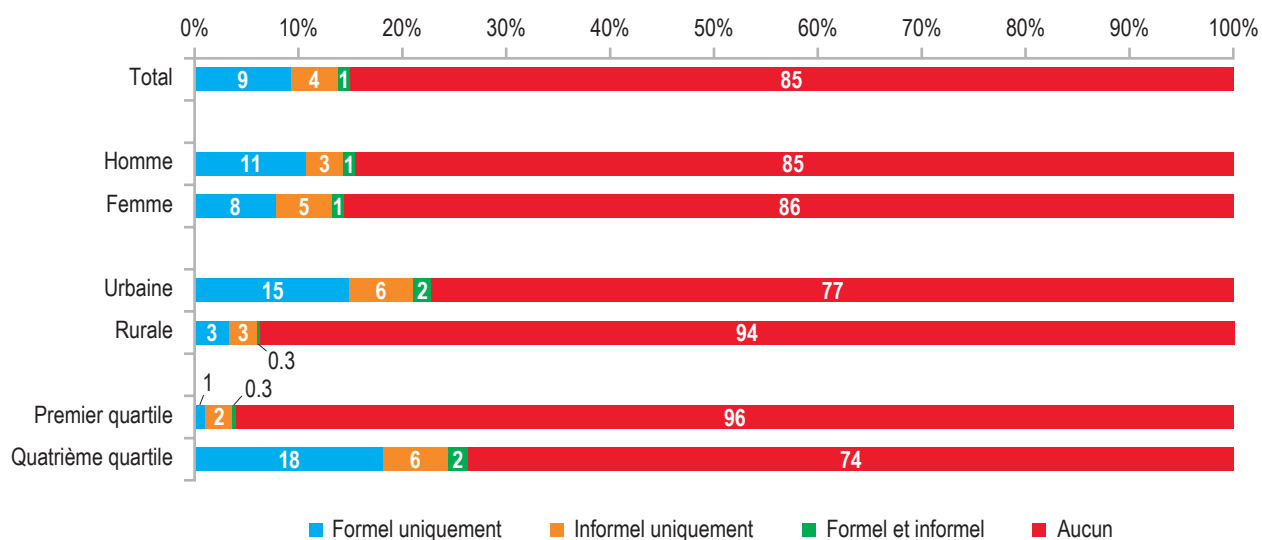
Tableau 4 : Accès aux produits et services financiers par zone géographique et niveau de revenu

	IF	Banque, CEC			Services de paiements	Opérateur de transferts	Compte de e-money	IMF	Assurance
	Titulaire de compte	Compte bancaire	Carte de Crédit	Prêt	hypothèque			Crédit IMF	General / vie, pers.
Urbaine	37.6	27.9	4.4	7.0	4.3	81.2	23.2	2.9	9.5
Rurale	16.7	14.6	1.1	2.1	1.1	51.7	4.8	4.1	1.6
1er quintile	15.3	12.9	1.0	1.8	0.2	52.3	3.2	4.7	1.3
4ième quintile	39.5	30.3	4.2	7.6	4.5	80.8	25.1	2.6	9.3

Source : Banque mondiale (2019b)

Note : CEC = Caisse d'épargne et de crédit; IF = Institution financière; IMF = Institution de microfinance.

Graphique 6 : Épargne formelle et informelle par genre, zone géographique et revenus



Source : Banque mondiale (2019b)

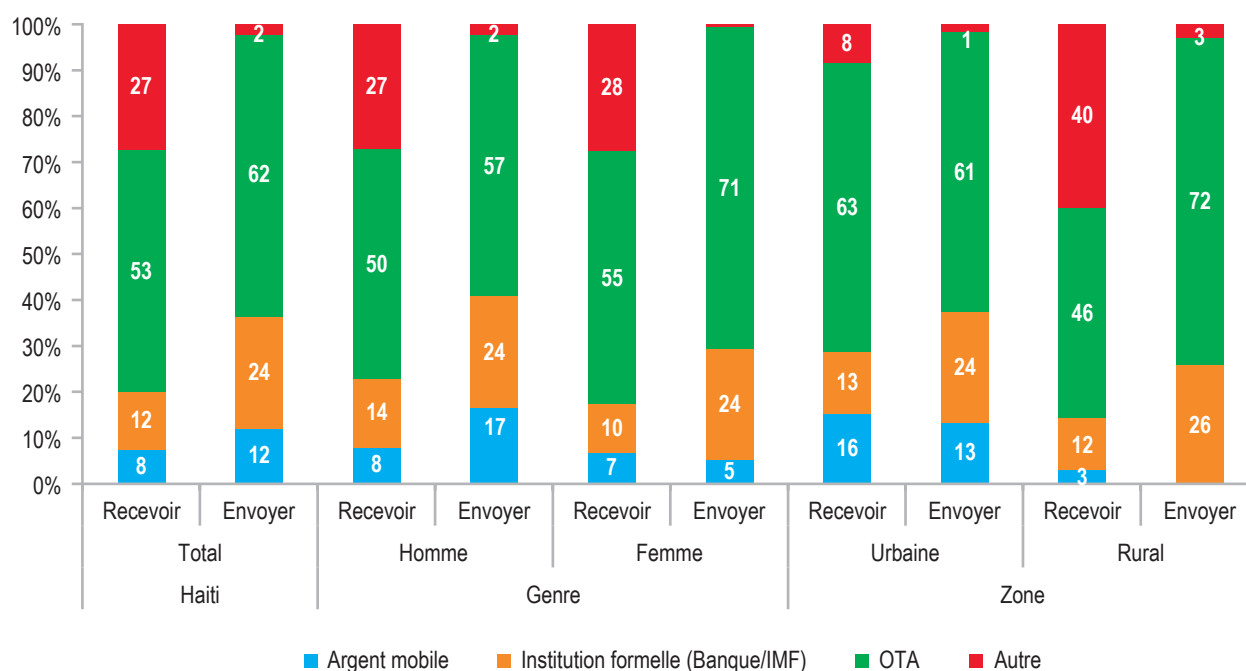
en reçoivent régulièrement. Les transferts d'argent domestiques se font surtout de Port-au-Prince et d'autres villes vers les zones rurales. Les données de l'enquête « Capabilité financière et Inclusion en Haïti » montrent l'existence d'un corridor de transfert entre les départements de l'Ouest et de l'Artibonite (expéditeurs) et le Centre et la Grande Anse (destinataires). Environ 31,6% des adultes dans les départements de l'Ouest et de l'Artibonite envoient régulièrement des fonds, contre 4,4% dans le Centre et la Grande Anse.

Les transferts d'argent impliquent à la fois les opérateurs traditionnels de transfert⁴⁹ ainsi que les opérateurs de monnaie électronique. Globalement, 24% des expéditeurs et 12% des destinataires de fonds le font à travers une institution financière formelle. Le compte de monnaie électronique est utilisé par 12% des expéditeurs et 8% des destinataires. L'utilisation du compte de monnaie électronique pour envoyer / recevoir des fonds est plus fréquente dans les zones urbaines, où le taux de pénétration du compte mobile est plus élevé (23.2%) (Graphique 7).

L'assurance demeure l'un des produits financiers les moins utilisés en Haïti. Avec seulement 2,7% de la population qui a une couverture d'assurance maladie ou vie, et 3% ayant une assurance automobile ou d'autres biens. Les produits d'assurance sont plus utilisés à Port-au-Prince et dans d'autres zones urbaines, 23% des adultes contre 4% en zone rurale.

La monnaie électronique introduite en Haïti à partir de 2010 enregistre une croissance importante et présente une opportunité de développement rapide des services financiers dans le pays. Les titulaires de comptes de monnaie électronique sont passés de 3,8% à 13,5%⁵⁰ entre 2014 et 2017, soit une augmentation de plus de 300% alors que durant la même période le nombre des titulaires de compte dans une institution financière a augmenté de 60%. Son démarrage a bénéficié de la nécessité de faciliter et d'accélérer l'acheminement des paiements en espèces à des fins humanitaires aux victimes du tremblement de terre de 2010. Aujourd'hui, plus de 70%⁵¹ de la population dispose d'un téléphone mobile ; deux fournisseurs

Graphique 7: Transferts d'argent selon le genre (Homme/Femme) et la zone géographique (Urbain/rural)



Source : Banque mondiale (2019b)

Note : "Formal institution (bank/MFI)" fait référence aux institutions financières formelles (Banques/IMF).

"MTO" fait référence aux sociétés de transfert d'argent et "Others" correspond aux autres moyens de transferts.

sont actifs sur le marché (Digicell avec MonCash et la BNC avec LajanCash) (voir chapitre 4).

La population rurale en Haïti présente un niveau d'inclusion financière très faible associé à un fort endettement

L'accès aux comptes en milieu rural demeure faible. En effet, seulement 16,7% des populations rurales ont un compte dans une institution financière, contrairement à 37,6% en zone urbaine. Seulement 4,8% des titulaires de comptes de monnaie électroniques sont dans les zones rurales contre 23,2% en ville.

Pour autant, une proportion élevée d'adultes en milieu rural est endettée. En effet, 64% de la population rurale est endettée. 37% des personnes

endettées en milieu rural sont dans le quintile de revenu de bas avec un niveau de dette équivalente à 2 à 12⁵² mois de revenu et 23% ont une dette de plus de 12 mois. Malgré ces niveaux élevés d'endettement, aucun répondant de l'enquête n'a indiqué avoir emprunté « plus qu'il ne pouvait se le permettre », et presque tous sont convaincus qu'ils pourront emprunter davantage si nécessaire. L'agriculture est l'activité principale de la majorité des populations rurales et près de trois quarts des personnes qui tirent leurs revenus du secteur agricole signalent avoir des flux de trésorerie faibles. Ce niveau d'endettement particulièrement élevé par rapport à la faiblesse des revenus traduit l'extrême vulnérabilité et dépendance de ces populations.

Les formes informelles de crédit, d'épargne et de transfert d'argent prédominent. La famille, les amis et les groupes de solidarité autogérés sont

les principaux fournisseurs de crédit en milieu rural avec 58% de la population y ayant recours contre 16% en milieux urbains. Le crédit informel est particulièrement répandu dans le quartile de revenu faible. Selon les résultats de l'enquête Findex 2017, près de 22% de ceux qui épargnent en milieu rural le font à travers les groupes d'épargne contre 9% dans les institutions financières. Quant aux transferts, ils sont également largement reçus via les canaux informels (famille, amis, etc.) qui comptent pour 40% en milieu rural contre seulement 8% dans les zones urbaines (Graphique 8).

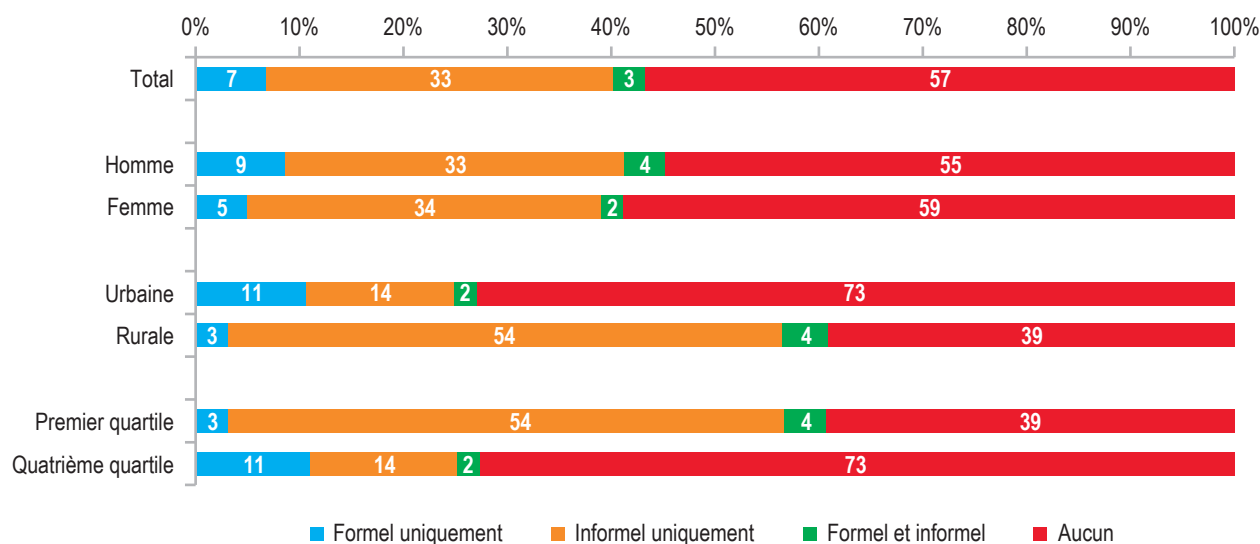
La source formelle du crédit en milieu rural vient essentiellement des IMF. 4,1% de la population rurale reçoit son crédit des IMF contre 2,1% qui y accède à travers les banques et les coopératives d'épargne et de crédit. Le crédit hypothécaire et les cartes de crédit sont peu adoptés en milieu rural. Le service financier formel le plus couramment utilisé en milieu rural comme en zone urbaine est le transfert d'argent via les opérateurs, avec 51,7% des populations rurales ayant recours à ce service (Tableau 4).

Malgré la forte exposition des populations rurales aux risques naturels, l'adoption de l'assurance est très faible (1,6% des adultes). Environ une catastrophe majeure affecte Haïti tous les 5 à 7 ans et une catastrophe internationalement reconnue tous les 2³³ ans. L'assurance est un instrument phare de gestion des risques de catastrophe. Malheureusement, selon l'enquête « Capacité financière et Inclusion en Haïti » 47% de la population rurale n'a jamais entendu parler de l'assurance et 18% en ignorent son fonctionnement.

L'absence de ressources et le désintérêt sont les deux principaux motifs de non détention de comptes dans une IF

L'accès aux comptes et moyens de paiement est une condition préalable à la promotion de l'utilisation des services financiers. Cette section présente les principales raisons invoquées par les répondants à l'enquête de ne pas recourir aux services financiers formels.

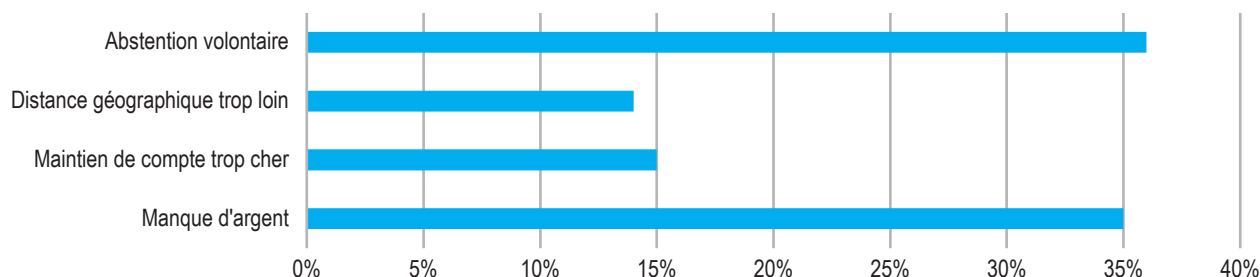
Graphique 8: Crédit et niveau d'endettement des adultes en Haïti



Source : Enquête sur la capacité financière, Banque mondiale (2019b)

Note : "Formel uniquement" comprend les adultes qui indiquent avoir un emprunt hypothécaire, un prêt formel d'une banque/ institution nationale d'épargne et de crédit/IMF ou une carte de crédit. "Informel uniquement" comprend les adultes qui indiquent emprunter d'un prêteur d'argent ou de la famille/des amis.

Graphique 9 : Principaux motifs de non détention de compte



Source : Banque mondiale (2019b)

L'abstention délibérée est la principale raison invoquée. En effet, 36% des adultes haïtiens ne veulent pas détenir de compte. Parmi ces personnes, 15% déclarent ne pas avoir confiance dans les institutions financières ; 14 % jugent qu'elles n'en n'ont pas besoin et 7% préfèrent utiliser des espèces.

Ce niveau d'exclusion volontaire indique la nécessité de déployer des efforts conséquents en matière d'éducation financière particulièrement en milieu rural et chez les personnes à faible revenu (segments regroupant la majorité des personnes exclues) et en matière d'amélioration de la qualité des services financiers offerts. Il ressort de l'enquête sur les capacités financières que 78% des personnes ayant un niveau faible d'éducation financière⁵⁴ vivent dans les zones rurales. Plus de la moitié (51%) des personnes ayant un niveau d'éducation faible se trouve dans le premier quintile de revenus. À l'inverse, 54% des personnes ayant un

niveau d'éducation élevé se trouvent dans la catégorie des personnes à revenu élevé (4^{ième} quintile) et vivent surtout en zone urbaine (67%). Le besoin d'éducation financière est criant même pour les personnes ayant un compte, avec un tiers d'entre elles qui rencontrent des difficultés de compréhension des notions de bases de la finance comme les taux d'intérêts, etc. exposant ces derniers à des risques vis-à-vis des fournisseurs de services financiers.

Les tarifs ainsi que le manque d'argent représentent des barrières à la détention d'un compte. Selon l'enquête, 34% des adultes haïtiens indiquent ne pas avoir assez d'argent pour détenir un compte et 15% déclarent qu'un compte est « trop cher ». Ce qui signifie que la moitié environ de la population adulte haïtienne estime ne pas pouvoir se permettre de détenir un compte. Outre les efforts de transparence sur les coûts, la comparabilité des produits et services et la gratuité de certaines opérations,

Tableau 5 : Accessibilité des points de service

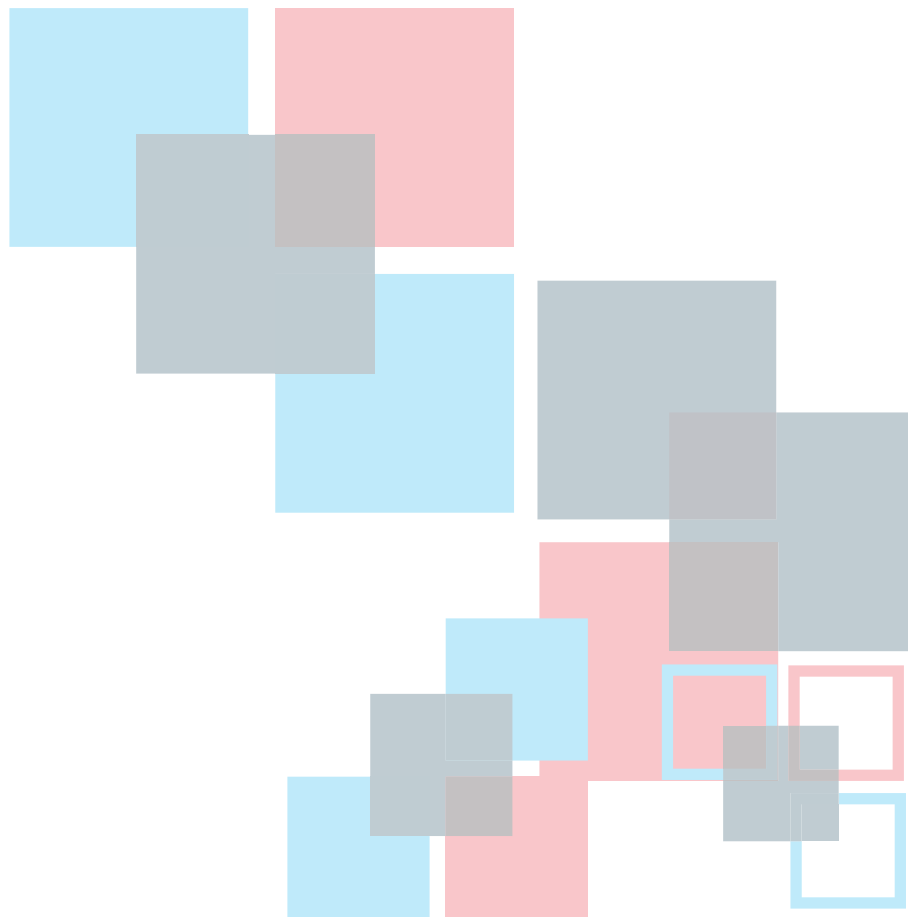
	2013	2014	2015	2016	2017
Guichet automatique (GAB) pour 100 000 adultes		1.08	1.28	2.01	1.97
Branches de banques pour 100 000 adultes	2.68	2.67	2.66	2.60	2.64
Branches des IMF pour 100 000 adultes	2.68	2.63	2.58	2.32	2.28
Agents de mobile money pour 100 000 adultes	14.55	8.81	17.71		

Source : Fonds Monétaire Internationale. Enquête sur l'accès aux services financiers (Financial Access Survey) Haïti site web consulté le 16 septembre 2018

des progrès en matière d'éducation financière permettraient de faire comprendre également les coûts cachés de l'utilisation des espèces et accroîtraient la capacité du consommateur à comparer les coûts entre IF et à faire jouer la concurrence.

La distance par rapport à un point de service représente une contrainte souvent citée. En effet, 14% de la population se déclare trop éloigné d'un point de service. Ceci semble peu, compte tenu de la relativement faible implantation des points de services en Haïti. En effet, il existe 2,64 branches de banques et

1,97 guichets pour 100 000 adultes. En outre, pour les IMF, la majorité des points de services se trouvent en dehors de Port-Au-Prince et on compte 2,28 branches pour 100 000 adultes. Quant aux CEC, elles ont 97⁵⁵ branches dans le pays soit environ 1 branche pour 100 000 adultes (tableau 5). Face à cette exclusion géographique, les comptes de monnaie électronique offrent un réel avantage avec le recours aux agents. D'ailleurs, on assiste à une croissance du nombre d'agents de mobile money avec 17,71 agents pour 100 000 adultes qui représentent le réseau le plus dense de fournisseurs de services financiers en Haïti.





L'offre de financement en direction du secteur agricole

Malgré le nombre important d'institutions et la diversité du secteur financier haïtien, l'offre de services financiers en direction du secteur agricole est très réduite

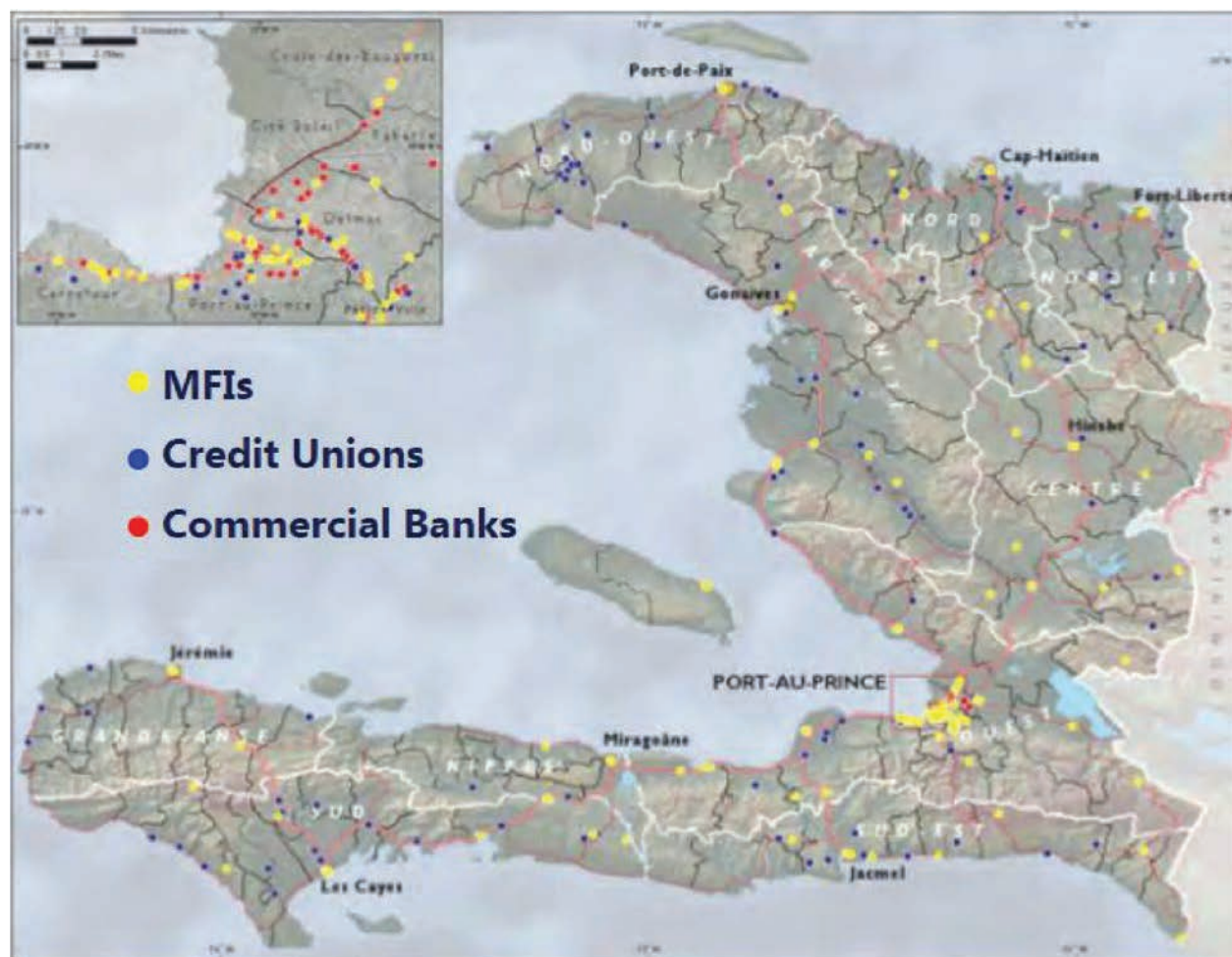
Malgré la diversité des institutions financières présentes sur le marché haïtien, le secteur agricole est desservi par un nombre restreint d'entre elles, il reçoit une faible proportion du crédit (0,6% de l'encours de crédit des banques au 30 juin 2018) et la diversité des services financiers offerts est très limitée. Le financement à caractère formel en Haïti implique des institutions/banques publiques (2), des banques commerciales (7), des sociétés financières de développement, SFD (1), des Coopératives d'Épargne et de Crédit, CEC (plus de 90⁵⁶) et des institutions de microfinance, IMF (une dizaine). Le système financier haïtien est cependant dominé par les banques commerciales qui détiennent 88% des actifs.

L'implantation rurale des CEC et des IMF est plus importante que celle des banques. Le système bancaire est concentré à Port Au Prince (PAP) avec 67% des 175 succursales bancaires et 75% des 53 distributeurs automatiques de billets (DAB), mais 80% des 400 branches des CEC et des IMF sont situées en dehors de la capitale (carte 2)⁵⁷. De plus le recours aux réseaux d'agents se répand (MCN 350 agents ; SOGESOL 29 agents dont SOGEXPRESS) ainsi que les initiatives de monnaie électronique (carte « toudecoté » avec MCN ; Lajancash avec la BNC et Moncash avec Digicell).

Le secteur bancaire s'adresse marginalement au secteur agricole avec, dans ce secteur, une activité centrée sur le crédit à la PME de transformation et de commercialisation des produits agricoles

Les statiques bancaires produites par la BRH font ressortir un engagement dans le secteur agricole de 0,6% de l'encours de crédit au 30 juin 2018, soit 636,4 millions HTG, impliquant 3 banques uniquement (Sogebank, Unibank et BUH). Ce faible encours est en progrès, il représentait 0,1% en juin 2014 et concernait 2 banques uniquement (tableau 7). Le secteur bancaire haïtien est composé de 7 banques commerciales⁵⁸, deux banques publiques (Banque nationale de crédit (BNC) et Banque Populaire Haïtienne (BPH)) et une

Carte 2 : Densité des établissements financiers sur le territoire



Source : Technoserve (2014)

succursale de banque étrangère (Citibank). Le secteur bancaire est concentré avec 81 %⁵⁹ des actifs bancaires détenus par les trois plus grandes banques (Unibank, Sogebank et la BNC). En 2015, on dénombrait 2,66 branches pour 100 000⁶⁰ adultes et 63%⁶¹ du crédit octroyé par le système bancaire est alloué à l'importation de biens de consommation. De plus, les ressources bancaires sont surtout utilisées pour des financements à court terme. En effet, leurs ressources généralement de court terme (les dépôts à vue constituent 45% des dépôts, contre 32% pour les dépôts d'épargne et 23% pour les dépôts à terme), les incitent aussi à financer en grande partie les prêts de court terme (prêts à la consommation, activités com-

merciales, etc . . .), au détriment des prêts à la production. Les principaux secteurs d'activité financés sont le commerce de gros et de détail (27%), l'immobilier (23%) et la consommation (9,5%), suivent le bâtiment (6,5%) et les services financiers (5,9%). L'évolution significative du crédit déclaré par les banques en direction du secteur agricole à partir de juin 2017 semble être une résultante des mesures incitatives mises en place par la BRH (voir chapitre 5.1).

La stratégie des deux principales banques engagées dans le crédit agricole est d'intervenir dans ce domaine via leurs filiales microfinance (la Sogebank avec Sogesol et Unibank avec MCN)

Tableau 6 : Indications sur les engagements du secteur financier dans l'agriculture en Haïti

Gourdes (Juillet 2018)	Nombre IF	Encours crédit total		Encours crédit agricole		
		Montant	Nombre	Montant M (millions G) ou mds (milliards G)	Nombre	% total
Total Banques commerciales	7	97,6 Mds		712,5 M		0,7%
Banques commerciales avec crédit agricole (1)	3	68,2 mds		712,5 M	40	
• Sogebank		• 26,8 mds		• 71,6 M	• 3	
• Unibank		• 31,2 mds		• 554,5 M (2)	• 35	
• BUH		• 10,2 mds		• 86,4 M	• 2	
IF publiques	3	21,791 mds		1,347 mds		6,2%
• BNC		• 16 mds		• 16 M		0,1%
• BCA		• 91 M		• 31 M		34%
• FDI		• 5,7 mds	316	• 1,3 mds	103	23%
IFPD	1	1,7 mds		309 M		
• Sofhides		1,7 mds		309 M	10	18,2%
Total IMF & CEC	6	12,263 mds	224 488	1, 441 mds	33 808	11,8%
Réseau Coopératives	2	5,506 mds	45 401	310,6 M	4 412	5,6%
• Le Levier		5,5 mds	45 351	304,6 M	4 372	5,5%
• KNFP/FRICS		6 M	50	6 M	50	100%
SA MF & filiales bancaires	4	6,757 mds	179 087	1,130 mds	29 396	17%
• Sogesol		2,8 mds	32 000	624 M	11 871	22%
• MCN		2,5 mds	34 500	483 M	17 000	19%
• Fonkoze		1,3 mds	65 000	8 M	104	6,1%
• FINCA		157 M	47 587	14,7 M	421	9,3%

Source : Données collectées auprès des différentes IF et compilées par la mission

Note : BCA = Bureau de Crédit Agricole; BNC = Banque nationale de crédit; BUH = Banque de l'Union haïtienne; FRICS = Fonds d'investissement et de crédit de solidarité rurale; IDE = Fonds de développement industriel; KNFP = Konsey Nasyonal Finansman Popile; MCN = Microcrédit national; IPFD: Institution privée de financement du développement

(1) BRH, juillet 2018

(2) Données retraitées de l'encours de prêt à MCN

Tableau 7 : Évolution du crédit bancaire au secteur agricole

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Juin 2014	Juin 2015	Juin 2016	Juin 2017	Juin 2018
Million gourdes	552	8.00	6.17	6.9	89.5	321.9	100.36	91,2	91,7	671,5	636,4
% du montant total du crédit	1.61%	0.02%	0.02%	0.02%	0.2%	0.48%	0.13%	0,12%	0,11%	0,7%	0,6%

Source : BRH, rapports annuels et statistiques 3^{ème} trim. 2018

moyennant une segmentation du marché. Ces dernières déclarent aussi ⁶²un portefeuille de prêts directs à des entreprises de transformation des produits agricoles et/ou alimentaires et exportatrices (mangues) (tableau 6). L'encours moyen de ces crédits se situe pour l'une à environ 24 millions HTG et pour l'autre à environ 16 millions HTG, soit entre 200 000 et 340 000 USD, ciblant plutôt le segment des PME. Les filiales microfinance interviennent sur le segment de la production agricole et des micros et petites entreprises de commercialisation et transformation souvent informelles (voir chapitre 4.3).

La SOFIHDES détient un petit portefeuille de PME dans l'agro-industrie (18% de ses encours) financé principalement à l'aide de la facilité de la BRH pour les entreprises exportatrices⁶³. C'est l'unique société financière de développement en Haïti. Elle intervient dans le financement et les services d'accompagnement des PME. La part de son portefeuille consacré au secteur agricole est réduite (18%) avec un encours de 309 M HTG à fin juillet 2018 pour environ 10 entreprises dans l'agribusiness (transformation/commercialisation et exportation) de café cacao, vétiver . . . (tableau 6). Le statut de SFD permet d'une part de bénéficier d'exonérations fiscales sur 10 ans et de mener des activités de location –vente (en l'absence de loi sur le crédit-bail). Ce statut permet également d'émettre des obligations auprès de particuliers mais pas de collecter les dépôts. Un second projet de SFD est en attente de l'agrément de la BRH, il émane du secteur coopératif, le FRICS⁶⁴, société à base d'actionnaires créée par le KNFP en

2013 (Organisations paysannes (OP), ONG, individus et la SIDI⁶⁵) et vise à effectuer des prêts aux OP et aux Mutuelles de Solidarité (MUSO)⁶⁶.

La BNC, banque publique, est jusqu'à présent très peu impliquée dans ce type de financement, malgré ses 40 agences dans le pays, mais elle envisage, dans son plan stratégique sur 5 ans, de consacrer 5% de son portefeuille au financement agricole. Elle a ainsi fait appel au projet SYFAAH⁶⁷ pour la formation au financement agricole d'une dizaine d'agents de crédit dans 3 régions. Elle affiche, à juin 2018, globalement une moindre activité de crédit que celle de ses concurrentes (excepté la BPH avec 21%) en proportion de son actif (23% en prêts contre 33% en placements). En comparaison les deux autres principales banques commerciales affichent une activité de crédit plus soutenue en proportion de l'actif (28 à 33%) pour des placements de 20 à 26% de l'actif. De plus, l'essentiel du portefeuille est engagé dans le secteur immobilier (32%), dans le crédit consommation (16%), le commerce (9%) et le transport (9%). Elle indique cependant (alors que ces crédits ne figurent pas dans les statistiques sur le financement agricole du secteur bancaire communiquées par la BRH) accorder des prêts à la transformation et commercialisation des produits agricoles. Mais cette activité est marginale (tableau 6). Elle est menée, depuis janvier 2013, dans le cadre du service « Procrédit » qui a accordé 250 prêts à des TPE & PME pour un total de 62 M HTG dont 75% portent sur la commercialisation et la transformation de produits agricoles/alimentaires.

Ces prêts peuvent être à moyen terme, jusqu'à 36 mois. Environ 15% de l'encours actuel de crédit (16 M HTG) serait en difficulté (retards et contentieux).

Ce désintérêt des banques pour le financement direct des activités de production agricole traduit des contraintes internes et de marché : On peut citer : i) une aversion aux risques importants encourus, non atténués par des mesures et dispositifs appropriés (assurance/garantie) (voir chapitre 5.2) ; ii) un manque d'expertise interne pour instruire ce type de demande et en évaluer les risques compte tenu du caractère essentiellement informel de ces activités ; iii) les coûts et la complexité de ce type de financement en comparaison avec le financement des activités de commerce par exemple, et iv) probablement le faible nombre des exploitations agricoles d'une certaine taille (voir chapitre 2).

Outre cette quasi absence des banques du financement des activités productives, le faible nombre⁶⁸ des entreprises transformatrices et de commercialisation des produits agricoles locaux explique aussi probablement la taille réduite du portefeuille qui leur est consacré. Plutôt qu'une difficulté d'accès aux financements bancaires, la plupart des représentants des PME « agricoles » rencontrés évoquent la contrainte du coût des services bancaires perçus comme trop élevés compte tenu des difficultés de pérennisation rencontrées sur leur marché (taux pratiqués entre 17 et 26% sur de la ligne de court terme en Gourdes et 12 à 16% en USD).

L'offre du secteur de la microfinance et des coopératives d'épargne et de crédit souffre de multiples limitations liées au cadre réglementaire et de supervision et à leur développement institutionnel, à des degrés variables selon le type de structures

L'absence d'une réglementation uniforme et/ou harmonisée encadrant les activités de de micro-

finance et des CEC et par conséquent d'une supervision adaptée est un frein majeur au développement sécurisé de ces activités et à une bonne visibilité sur ce secteur. En Haïti, l'activité de microfinance (de services financiers à destination des populations exclues des services bancaires) est menée par une diversité d'institutions, des Coopératives d'épargne et de crédit (CEC) affiliées à un réseau et non affiliées, des filiales de banques, des sociétés anonymes privées, des associations et fondations. Toutes ces structures ciblent les catégories de population non desservies par le secteur bancaire, à savoir les particuliers non-salariés, les micros, très petites et petites entreprises souvent informelles, les exploitations agricoles et toutes les activités commerciales relevant du secteur informel pour la plupart. Pour autant, ces institutions ne sont pas soumises à la même réglementation, voire à aucune réglementation pour certaines (SA de microfinance), et par conséquent ne sont pas supervisées de la même façon (encadré 4). Ce qui impacte d'une part, le développement de leurs activités et d'autre part, la visibilité sur ce secteur. Ainsi les données communiquées dans ce rapport relèvent de sources disparates : nos entretiens, des études sur le secteur et des données de la BRH (pour les CEC seulement).

Faute d'une supervision exhaustive du secteur de la microfinance et des CEC, on ne connaît pas la taille exacte de ce secteur et le nombre de structures, tout type confondu, qui opèrent. Mais on peut estimer que le secteur de la microfinance est principalement constitué de 67 institutions, dont 55 coopératives d'épargne et de crédit (CEC) qui sont supervisées, 3 filiales de banques, 4 IMF de type SA et 5 institutions sous forme associatives et fondation avec un encours de crédit consolidé d'environ 14 mds HTG pour 286 216 emprunteurs. Ce sont les résultats d'une étude menée en 2018 pour l'USAID⁷² qui recense les IMF membres des quatre principaux réseaux existants : une vingtaine de CEC réunies autour de l'Association Nationale des Caisses Populaires Haïtiennes

Encadré 4 : Le cadre légal est réglementaire de la microfinance et des CEC⁶⁹

Les CEC ou Caisses Populaires, sont des coopératives dont le mode d'organisation et de fonctionnement jusqu'à leur dissolution est fixé par la loi du 14 septembre 1953. Le décret du 2 avril 1981 précise les conditions pour les Caisses Populaires. Jusqu'en 2002, les Caisses Populaires étaient contrôlées, en tant qu'entreprises coopératives, uniquement par le Conseil national des coopératives (CNC)⁷⁰. Les IMF non bancaires dotées de statut d'ONG, de fondation et d'association étaient contrôlées soit par le Ministère de la Planification et de la Coopération externe (MPCE), soit par le Ministère des Affaires sociales et du Travail (MAST). Mais, ces contrôles se limitaient à l'octroi d'autorisations de fonctionnement ou de reconnaissance légale, sans contrôles spécifiques liées aux activités d'épargne et de crédit. Avec la faillite, en 2001, des pyramides financières déguisées en coopératives, les autorités haïtiennes ont voté la loi sur les coopératives d'épargne et de crédit (la loi du 26 juin 2002 sur les CEC) et ont créé, plus tard, au sein de la BRH, la DIGCP, une unité spécialisée de supervision et de régulation de ces CEC. La loi de 2002 désigne le CNC comme autorité de tutelle des coopératives, chargée de formuler et promouvoir la politique du gouvernement en matière coopérative et attribue la supervision de ces institutions à la Banque centrale (inspections et suivi prudentiel), tout en introduisant la supervision déléguée via la fédération. Dans ce cadre, la BRH a défini 9 normes prudentielles et comptables auxquelles doivent se conformer les CEC⁷¹. **Pour renforcer cette supervision des CEC, deux textes sont en projet : une circulaire sur le plan comptable et la révision de la loi sur les coopératives de 2002.** Certaines des IMF coopératives ont été admises en 2017 à la chambre de compensation de la BRH. En conséquence, ces institutions doivent produire des rapports financiers à une fréquence plus régulière. Elles sont également obligées de respecter certaines normes de surveillance plus contraignantes. Elles participent au Bureau d'information sur le crédit (BIC), et elles ont adopté le nouveau plan comptable mis en place par la BRH.

Les IMF ayant un statut de SA, d'ONG ou de fondation (c'est à dire non coopératives) ne sont ni réglementées, ni supervisées. La loi sur la microfinance élaborée il y a 4 ans environ n'est toujours pas votée laissant évoluer dans un vide juridique, en particulier les SA de microfinance qui représentent une part importante du secteur et qui de ce fait sont exclues d'un certain nombre de possibilités offertes aux CEC et indirectement aux filiales MF des banques : refinancement direct via les facilités BRH, émission de moyens de paiement, collecte des dépôts des particuliers.

En outre les lois sur le crédit-bail et sur l'assurance n'étant toujours pas adoptées, ces activités ne peuvent être développées par le secteur.

Source : DAI, USAID (2018)

Encadré 5 : la mutuelle de solidarité

Une mutuelle de solidarité (MUSO) ou Association de base de cotisations et de prêts (ABCP) est un groupe de personnes ayant des liens solides entre elles (origine socioprofessionnelle, lieu de résidence, famille, amitié, etc.) qui décident de créer un fonds alimenté par leurs cotisations, en vue d'atteindre un objectif clairement défini : l'octroi du crédit aux membres du groupe sur une base rotative. Contrairement aux banques communautaires, les mutuelles de solidarité sont indépendantes dès le départ : les règles de fonctionnement sont établies par le groupe lui-même sans ingérence d'une quelconque IMF, même si cette dernière peut être une source alternative de fonds pour suppléer à l'insuffisance des ressources internes et également fournir de l'assistance technique. Certaines MUSO sont enregistrées au Ministère des Affaires sociales, mais la plupart sont informelles. Ces MUSO sont regroupées elles même en réseau, par exemple, le KOFIP qui regroupe environ 1500 d'entre elles situées à 90% en milieu rural. L'activité est très réduite; selon les dernières données disponibles, à fin septembre 2016, 1118 crédits pour 22 M G étaient en cours. 70% de ses ressources sont des subventions de partenaires, le reste des emprunts (au le Fonds Rural d'Investissement et de Crédit Solidaires (FRICS) et à la Fondation « main dans la main ».

Source : Le secteur de la microfinance en Haïti, MAE/BRH, mars 2018 et informations collectées par la mission

(ANACAPH) et de la Fédération du Levier⁷³ et 35 non fédérées⁷⁴; 7 IMF filiales de banque et de type SA sont membres de l'Association Nationale des Institutions de la Microfinance en Haïti (ANIMH)⁷⁵ et les associations et les mutuelles de solidarité membres du le « Konsèy Nasyonal Finansman » «(KNFP)⁷⁶. Ces IMF et CEC sont toutes anciennes, elles opèrent depuis en moyenne 19 ans, (en moyenne 25 ans pour les CEC, 23 ans pour les SA et 18 ans pour les filiales des banques). Leurs associations qui ont pour but de d'assurer la représentation et l'accompagnement de leurs institutions membres, peinent à assurer leur mandat faute de ressources notamment. Par exemple, l'ANIMH qui regroupe les IMF non CEC, n'a pu produire de rapport annuel depuis 3 ans et de données exhaustives sur ce secteur. Dans le cas du Levier, il s'agit d'une fédération de CEC qui exerce également une activité de caisse centrale pour ses membres.

Ce secteur de la microfinance et des CEC montre les caractéristiques suivantes : le poids des SA et des filiales bancaires dans l'offre de crédit; une présence et une offre de crédit majoritairement urbaine; une activité de collecte des dépôts relativement faible et relevant des CEC; des CEC aux performances financières acceptables mais avec une faible portée compte tenu de leur nombre (tableau 8), telles que détaillées ci-dessous :

- **L'encours global de crédit du secteur à fin 2017, d'environ 14 mds HTG pour 286 216 emprunteurs est en croissance de 32% par rapport à 2016.** Ceci est surtout le fait des SA de microfinance (+41%), des filiales de banques (+ 36%) et des CEC (+26%). Les 55 CEC détiennent 41% de cet encours de crédit et 17% des emprunteurs ; les 4 IMF-SA détiennent 24% de l'encours de crédit et 55% des emprunteurs et les 3 filiales de banque 25% de l'encours de crédit et 27% des emprunteurs (tableau 8). On note une activité de crédit en assez faible croissance annuelle avant 2010 avec une accélération depuis cette date (Tableau 8)

- **Une présence prépondérante en milieu urbain :** 56 à Port-au-Prince, 118 en villes de provinces et 102 en zones rurales pour les 274 points de services (sièges sociaux et agences) des 67 IMF recensées et qui couvrent les dix départements d'Haïti. Cependant la couverture des zones rurales progresse par rapport à 2011–2012 où seulement 71 bureaux étaient recensés. Les CEC et les IMF-SA sont les plus implantées en milieu rural en comparaison avec les filiales des banques (tableau 8).
- **Une forte concentration du crédit dans les grandes villes de province (57%) et dans la zone métropolitaine de Port-au-Prince (24%) en comparaison avec les zones rurales (18%),** tendance apparemment observée depuis 2010 (avec près de 57% des prêts constituant le portefeuille des 83 IMF étudiées alloués à des bénéficiaires opérant en dehors de la capitale, et 20% environ en milieu rural). En 2017, les CEC ont accordé 57% de leurs prêts à des bénéficiaires en dehors de Port-au-Prince, tandis que les filiales/départements de banque ne leur en accordaient que 45%. Mais il existe des disparités entre IMF avec certaines plus ancrées en milieu rural que d'autres (certaines CEC, Fonkoze, par exemple avec 20% de son portefeuille seulement en urbain). Les CEC sont soumises à la contrainte réglementaire qui limite leur zone géographique à un département, ceci pour maintenir une certaine cohésion et contrôle du membership.
- **L'offre de crédits individuels domine sur les crédits de groupe :** Ils représentent en 2017, 63% (181 588) des crédits en cours et ils sont surtout pratiqués par les CEC (92% de leurs emprunteurs) et par les filiales des banques (100% de leurs emprunteurs). Un peu plus d'un tiers des crédits sont des crédits de groupe (groupe solidaire 20%, soit 57 963 crédits et banque communautaire 15%, soit 41 793 crédits) et sont utilisés par les SA de microfinance (37% de leur portefeuille est constitué de crédits de groupe, 27% de banque communautaire et 36% de crédits individuels).

Tableau 8 : Données synthétiques sur le secteur de la microfinance et des CEC en Haïti, 2017

Type d'institutions	Nbre	Points services/ ruraux (1)	Actif total 2017 - mds G -(part %) -Tx crsse/ 2016	Portefeuille crédit 2017 -mds G -part %) -Tx crsse/ 2016 -Part femme	Emprunteurs 2017 -Nbre -(part %) -Tx crsse/ 2016 -Part femme	Dépôts 2017 -mds G -(part %) -Tx crsse/ 2016 -Part Ep.vol (2)
Coopératives d'épargne et de crédit	55	97/46	9,2 mds (40%) +18%	5,7 mds (41%) +26% 31%	50 057 (17%) +0,3% 41%	6,7 mds (80%) +24% 86%
Sociétés anonymes	4	93/39	5,8 mds (25%) +26%	3,3 mds (24%) +41% 66%	156 828 (55%) +9,5% 89%	1,6 mds (19%) +14% 99%
Filiales de banques	3	76/12	8,1 mds (34%) +30%	4,9 mds (35%) +36% 36%	77 682 (27%) +9,7% 46%	0
Associations (et fondation)	5	8/4	0,06 mds (1%) -0,05%	0,04 mds (0,3%) -34% 52%	1 649 (0,6%) -14% 48%	0,009 mds (0,1%) -10% 0%
Total	67	274/102	23,2 mds (100%) +24%	14 mds (100%) +32% 41%	286 216 (100%) +7,7% 69%	8,3 mds (100%) +22% 89%

Source : Tableau reconstitué par la mission à partir des données de l'étude « Recensement de l'industrie de la microfinance en Haïti_finance inclusive, DAI, USAID, août 2018 »

(1) Points de services hors PàP et villes de provinces

(2) Épargne volontaire

Tableau 9 : Évolution des données sur le secteur depuis 2007⁷⁷

Evolution temporelle des donnees du secteur de la microfinance de 2010 A 2017								
	2017	2016	2010	2009	2008	2007	Taux de croissance annuel	
							2016-2017	2007-2010
Nombre d'emprunteurs	286,216.00	265,735.00	208,998	237,789	239,840	191,649	7.71%	2.93%
Nombre de déposants	1,230,325.00	628,217.00	991,677	938,316	861,403	401,359	95.84%	35.19%
Taille du bilan	23,197,582,917	18,679,364,229	9,095,375,042	6,942,942,895	6,540,217,561	4,931,943,557	24.19%	22.63%
Portefeuille brut	13,967,441,350	10,548,143,124	4,711,110,626	4,338,263,091	4,101,313,194	3,193,600,952	32.42%	13.84%
Volume de dépôts	8,322,800,857	6,847,118,284	3,918,284,116	3,083,090,623	2,817,790,554	1,927,997,052	21.55%	26.67%

Source : DAI, USAID (2018)

Note : Les données des IMF et des coopératives d'épargne et de crédit sont incluses.

Enfin les mutuelles de solidarité qui représentent une part infime du portefeuille du secteur (0.35%, soit 975 crédits) et relèvent plutôt des associations.

- **Les dépôts sont détenus essentiellement par les CEC, seules autorisées à collecter l'épargne :** elles détiennent 79% des dépôts et desservent 73% de déposants, soit 6.4 milliards HTG pour 550 000 déposants sur un total de 8,4 mds HTG et 1 230 325 déposants en 2017 (tableau 8). En 2017, plus de 89% sont des déposants volontaires et seulement 11% sont des déposants dont le compte est lié à un compte de prêt (épargne forcée). Les filiales des banques commerciales ne collectent pas les dépôts (leurs ressources proviennent des dotations de la maison mère) et dirigent leurs clients vers la banque pour les ouvertures de comptes de dépôt. On observe cependant qu'une IMF SA collecte des dépôts (dépôts à vue et à terme). Le taux moyen de rémunération de l'épargne volontaire, en monnaie locale, est de 1,5% l'an, et celui des dépôts à termes (DAT) est de 6% à 7%. Les IMF offrent aussi et dans une moindre mesure d'autres services tels que les transferts d'argent (agents Moneygram, Western Union, . . .), le change, des moyens de paiement (chèques) seulement pour les CEC accédant à la compensation.
- **Les performances financières du secteur pris dans son ensemble et pour chaque catégorie**

d'institution semblent acceptables à fin 2017, même si elles peuvent être améliorées. Le portefeuille de crédit des CEC représente 54% des actifs, ces actifs étant financés à 69% par les dépôts des sociétaires⁷⁸. Pour les IMF (membres de l'ANIMH) le portefeuille brut constitue 61% de l'actif. Ces actifs sont financés par des dotations à titre de prêt de la maison mère et /ou des prêts et subventions reçues d'organisations internationales pour les IMF SA. Les ONG et les associations, en dehors de leurs fonds propres, sont financées presque exclusivement par des emprunts contractés auprès du secteur bancaire et autres institutions nationales et internationales. A fin septembre 2017, le coefficient d'autosuffisance opérationnelle (CAO⁷⁹) est estimé à 1,4 pour les CEC et 1,2 pour les IMF SA et filiales des banques. Le Coefficient d'exploitation⁸⁰ affiche cependant des niveaux relativement élevés : 60% pour les CEC et 85% pour les IMF membres de l'ANIMH. Au 30 septembre 2017, la rentabilité de l'actif pour les CEC est de 4.88%, une diminution de 56% par rapport à septembre 2016. Pour la rentabilité des fonds propres (ROE), ces CEC affichent un ROE de 18,23% en 2017. Une rentabilité supérieure au taux d'inflation des trois dernières années. Pour les IMF affiliées à l'ANIMH, la rentabilité de l'actif est de 1,90%, une rentabilité de l'actif qui correspond à la rentabilité moyenne du secteur en

général (CEC comprises) en septembre 2012. La qualité du portefeuille des IMF est inégale entre type d'IMF, les SA et les filiales des banques présentant un niveau acceptable en comparaison aux CEC et aux associations (tableau 10).

Le secteur de la microfinance et des CEC consacre en 2017 environ 14% de son portefeuille au financement du secteur agricole, loin derrière les activités de commerce (53%) et devant le secteur logement (11%)⁸¹. Mais les disparités entre institutions sont importantes. Le prêt moyen individuel de la microfinance en Haïti se situerait autour de 430 à 850 USD (entre 30 000 HTG et 60 000 HTG selon les IMF), l'un des plus bas de la région où la moyenne est de 2 269 USD⁸². Le portefeuille de microcrédit de la République Dominicaine est presque le double de celui d'Haïti avec un crédit moyen d'environ 1 393 USD⁸³. Dans le cas des crédits de groupe et de banques villageoises, le prêt moyen individuel peut être sensiblement plus bas, autour de 200 USD (15 000 HTG environ). Dans le secteur agricole le prêt moyen à la production semble s'inscrire également dans ces fourchettes, qui correspondent en général au coût moyen d'exploitation d'un carreau, par exemple en

riz (55 000 HTG) ou en sorgho (30 000 HTG). Les montants des crédits relevés pour le financement du fonds de roulement des petits transformateurs se situent également dans ces fourchettes. C'est l'acquisition d'un équipement (moulin par exemple) qui va accroître le montant du crédit nécessaire, à près de 1 400 USD, (100 000 HTG Fonds de roulement inclus) d'après les exemples rencontrés.

Le KNFP, L'ANACAPH et L'ANIMH indiquent que le secteur consacre à fin septembre 2017 un portefeuille de 1,3 mds HTG (18,6 M USD) au financement agricole pour 35 342 clients (tableau 11)⁸⁴. Notre propre collecte de données donne un montant assez similaire à fin juillet 2018 (tableau 6) de 1,4 mds en intégrant les CEC du Levier pour 33 808 clients. Cependant, on peut considérer que ce montant est un peu plus important en réalité si on considère aussi les activités commerciales en lien avec ces activités agricoles. Beaucoup de petites commerçantes (Madan Sara) qui interviennent dans la chaîne de commercialisation des produits agricoles (voir chapitre 2) prennent des crédits dont l'objet déclaré est l'activité commerciale et non l'activité agricole et qui ne sont donc pas décomptés dans les crédits au secteur agricole par les IMF.

Les IMF les plus impliquées dans le financement agricole sont les SA de microfinance et les filiales microfinance des banques (tableau 6). Certaines institutions (Sogesol, MCN) ont développé une expertise interne et une méthodologie adaptée au financement agricole auquel elles consacrent une partie de leur portefeuille (entre 22% et 19%, tableau 6). D'autres IMF de type SA sont en train de s'engager dans une stratégie de ciblage de ce secteur avec des appuis techniques et des ressources dédiées de partenaires (Fonkoze avec IPC ; Finca Haïti avec Finca Canada). Avec une moindre portée, des initiatives de financement agricoles sont menées par des réseaux de coopératives et de MUSO (voir encadré N°5). Au niveau des CEC qui représentent une part importante de l'encours de crédit du secteur (tableau 6), l'intérêt pour le financement agricole paraît moindre (5,5% du portefeuille de 22 CEC

Tableau 10 : Qualité du portefeuille des IMF à fin septembre 2017

Proportion De prêts en retards de paiement de plus de 30 jours (par>30jours)		
Institutions	2016 en %	2017 en %
CEC	9.23	7.33
SA	5.2	4.28
Filiale/départ. banque	5.69	5.63
ONG	21.00	24
Autre	20.00	26
Moyenne	12.224	13.448

Source : Recensement de l'industrie de la microfinance en Haïti, finance inclusive, DAI, USAID, août 2018

Tableau 11 : Engagement du secteur de la microfinance dans le secteur agricole à fin septembre 2017, selon les associations professionnelles de la microfinance

	Septembre 2017
Décaissements totaux	5,847,714,295
# de clients servis	191,275
Taille moyenne des décaissements	30,572
Portefeuille total	1,307,068,584
Nombre de clients	35,342
Taille moyenne des prêts	36,983
Couverture géographique	Tout le territoire national
Filières financées	Toutes les filieres de production - Elevage - Transformation - stockage - Equipement
Taux d'intérêt min et max	1.5% a 3.5% le mois
Pertes cumulées	370,355,934
PAR agricole	9.2%
PAR autres segments	4.3%
Taux de radiations agricole	18.8%
Taux de radiations global	7.5%

Source : presentation des associations au sommet de la finance 2018, l'apport de la microfinance dans le financement agricole

du réseau Le Levier sur les 41 membres, plus de la moitié du portefeuille consolidé étant affecté aux activités commerciales et 30% aux prêts logement).

Les principales contraintes des IMF dans le développement d'une offre de financement adapté au secteur agricole sont les suivantes :

Malgré des taux d'intérêt considérés élevés, l'activité de crédit agricole des IMF reste peu rentable. Les taux nominaux mensuels pratiqués par les IMF (tout type confondu) se situent entre 2,75% et 4,8 %. Les taux étant les plus élevés dans le cadre de crédits de groupe (caution solidaire et banques villageoises) et les plus bas pour les crédits M&TPE de plus gros montants. Mais, les taux effectifs globaux (TEG) qui ne sont pas calculés (pas d'obligation réglementaire à ce sujet) peuvent être plus élevés si on y ajoute les frais de dossier pris sous forme de commission (1,5% - 3,7% du montant

du prêt)⁸⁵ et surtout la constitution de dépôts obligatoires (entre 30 et 20% du montant du prêt) comme condition préalable à l'octroi du crédit imposée dans les CEC. Les taux d'intérêt sont généralement dégressifs, mais on a pu relever la pratique d'un taux flat dans une IMF, ce qui renchérit encore le coût du crédit en cas de remboursements échelonnés. Ces taux peuvent être considérés élevés, en particulier lorsqu'on cible le financement de la production ou le fonds de roulement des M&TPE dans le secteur agricole. Il faut cependant les comparer avec les taux pratiqués dans le secteur informel ou par les entreprises de transformation qui avancent les semences par exemple aux producteurs (voir chapitre 2) qui peuvent être largement supérieurs. D'autre part, il serait nécessaire d'étudier précisément les composantes du coût du crédit pour identifier les leviers sur lesquels agir pour réduire ce coût pour les emprunteurs sans générer des distorsions de concurrence et

des effets d'aubaine toujours éphémères et contre-productifs. Le crédit au secteur agricole est plus risqué en raison de la nature même de l'activité agricole, des aléas de la commercialisation et du fait que l'endettement en milieu rural est apparemment important (voir chapitre 3). Ce type de financement nécessite donc un suivi rapproché pour réduire les risques de non remboursement et qui doit de surcroît, être effectué dans des milieux souvent difficiles d'accès. Il génère donc des coûts opérationnels en général plus élevés que pour le reste du portefeuille.

- On constate effectivement que la qualité du portefeuille de crédit agricole est moins bonne que le portefeuille global (PAR 30 crédit agricole de 9,2% contre 4,3% pour les autres segments et radiations de 18,8% contre 7,5 en global, tableau 10). Ce constat est partagé par toutes les IMF (Chez Sogesol, taux de PAR 30 j de 12% sur le portefeuille et 19 % des emprunteurs de crédit agricole au 30 juin 2018 ; chez MCN, taux de PAR30j de 13,41% en crédit agricole contre 6,18% pour son portefeuille global à fin juillet 2018).
- Les coûts opérationnels des IMF sont également élevés et le sont davantage sur le crédit agricole. Par exemple, en 2017, les coûts opérationnels consolidés représentent 1,8 milliards de Gourdes, soit 21,3% du montant du portefeuille brut de crédit

des IMF membres de l'ANIMH⁸⁶. Certaines IMF ont des ratios supérieurs, autour de 30%, en raison en particulier de la pauvreté des infrastructures (le réseau routier estimé à 3400 kms est en mauvais état à 80%⁸⁷). Pour les 55 CEC enquêtées le ratio des dépenses opérationnelles sur le portefeuille net des CEC est de 18% en 2017⁸⁸. Les CEC présentent la particularité de bénéficier d'un personnel local bénévole et des services centraux plus réduits que dans les SA. Cependant l'étude effectuée par la Banque mondiale sur les CEC met en évidence l'inefficience des CEC au regard des marges financières importantes réalisées⁸⁹.

Face à ces risques, les outils de couverture du risque existants ont une portée limitée et ne fonctionnent pas de façon optimale (fonds de garantie et assurance récolte) : Le mécanisme de fonds de garantie du FDI est perçu comme compliqué par certaines institutions avec un accès administratif considéré comme dissuasif pour certaines tandis que le mécanisme d'assurance indicielle testé au niveau du projet SYFAAH a eu une portée limitée et est resté sans suite (voir chapitre 5).

L'accès à la ressource à un coût abordable et pour des durées adéquates est une contrainte particulièrement pour les SA de microfinance. La contrainte de l'accès à la ressource n'est pas la même selon le type d'institutions financières.

Encadré 6 : Exemples de rentabilité du crédit agricole

Sogesol a procédé à une étude de rentabilité de son activité de crédit par segments de crédits et par type de crédit. Son analyse aboutit au constat que le crédit agricole, avec un portefeuille de 534 M HTG, n'est pas rentable; il génère une perte de 15,6% sur l'encours, en comparaison avec un profit net de 2,9% sur l'encours total : la marge financière de 15% dégagée après dotations aux provisions ne permettant pas de couvrir les coûts opérationnels directs (17%) et indirects (14%). Sur la base de cette analyse de rentabilité, Sogesol envisage de monter en gamme sur les montants de crédit ; les crédits inférieurs à 50 000 HTG (700 USD) présentant des taux de défaillance plus élevés que la moyenne (avec un ratio de dotation nette aux provisions pour créances douteuses sur encours de 17% contre 10% en global) et des coûts opérationnels supérieurs (près de 50% de l'encours contre 24% pour le portefeuille global).

MCN considère également que les crédits entre 5 000 et 100 000 HTG qui sont destinés à une population très vulnérable et souvent surendettée sont les plus risqués et donc les plus coûteux (couverture des défaillances et frais de suivi).

Source : Calculs des auteurs basés sur des entretiens

- Les CEC affiliées au Levier, collectent les dépôts dont la grande majorité n'est pas rémunérée et bénéficient pour les plus actives de prêts de la Fédération qui exerce la fonction de caisse centrale (centralisation des excédents de trésorerie des CEC et placement en banques et à la BRH). Globalement, le niveau de liquidité serait élevé, avec un niveau d'intermédiation plutôt faible au niveau des CEC⁹⁰.
- Les filiales microfinance des banques bénéficient de la trésorerie de leur maison mère pour leurs activités de crédit. Elles sont rémunérées selon une commission sur le revenu net de leur portefeuille, avec un coût de la ressource autour de 10 à 12%.
- Les SA de microfinance, non filiales de banques n'étant pas autorisées à collecter les dépôts⁹¹, sont contraintes de recourir aux emprunts bancaires et auprès de partenaires internationaux. Le coût du refinancement bancaire en Haïti est élevé (en termes de taux et de conditions de garantie) et pèse directement sur les taux des crédits aux emprunteurs : prêts en monnaie locale à des taux variant entre 13 et 16% (yc commission) moyennant dépôt à terme en USD de 70 à 75% du prêt pour une ligne de crédit renouvelable ou, par exemple, pour certaines, prêt de SOGEBANK sur 7 ans avec garantie ARIZ à 1,5% (75% de garantie). L'alternative est de pouvoir emprunter auprès de partenaires internationaux, mais si les conditions d'accès peuvent être plus souples, les taux semblent encore relativement élevés de 17 à 18% en USD, avec le risque de change à charge de l'IMF.

Peu d'IMF disposent des capacités techniques et de l'expertise nécessaire au financement agricole. L'absence d'expertise interne sur la méthode adaptée à l'analyse de la demande, à la construction de référentiels de coûts, à l'adaptation des échéanciers et des garanties, au suivi des prêts agricoles, etc. tend à se traduire dans les IMF (et plus généralement dans les IF) par des attentes fortes autour d'un produit d'assurance agricole qui viendrait dissiper leur appréhension à développer cette activité

en raison de la perception du caractère risqué de ces prêts. Pour autant, on constate que certaines IMF qui ont bénéficié de l'assistance technique du projet SYFAAH (Sogesol, certaines CEC) pour renforcer leur expertise interne en matière de crédit agricole, ont pu développer une offre plus conséquente avec des résultats plus satisfaisants. D'autres IMF, conscientes de la nécessité de développer une expertise interne dans ce domaine, se sont engagées avec des partenaires (projet de Fonkoze avec IPC pour renforcer son expertise en finance agricole, projet de Finca avec Finca Canada sur financements canadiens d'élaboration de la stratégie et de la méthodologie de financement agricole).

- Sogesol a démarré son activité de crédit agricole avec Technoserve dans le cadre d'un projet d'appui aux filières exportatrices de mangue avec un fonds de garantie⁹². Mais cette expérience s'est avérée peu concluante : l'insuffisance du fonds de garantie n'aurait pas permis d'accorder les montants de crédits appropriés aux besoins des producteurs, et n'aurait pas eu l'effet attendu sur leur désendettement auprès des prêteurs. En outre l'absence de proximité des services a occasionné des coûts élevés de déplacement et de fait un suivi insuffisant, ce qui s'est traduit par de forts impayés (PAR à 45% et des radiations importantes). Par la suite, Sogesol a mené un partenariat avec le projet SYFAAH⁹³ avec la formation de 35 officiers de crédit agricole et la mise en place d'une méthodologie et des outils adaptés. 19 succursales sur 43 avec 81 agents de crédit et 8 agents de promotion et vulgarisation sont dédiés au crédit agricole. Elle a en outre bénéficié du fonds de garantie du FAPAH (avec une couverture du portefeuille de 42% dans certaines régions) et l'accès au pilote d'assurance récolte mis en place dans la région du Bas Artibonite sur la production rizicole uniquement⁹⁴.
- MCN a bénéficié d'appuis dans le passé dans le cadre de programmes notamment d'IPC et a déployé sa propre méthodologie basée sur l'élaboration d'un coût d'exploitation standard

sur la base d'un carreau cultivé, par spéculation. Le calendrier de remboursement du crédit a été adapté en fonction des revenus du ménage et les décaissements sont assurés rapidement (1 à 2 semaines).

- Certaines CEC ⁹⁵, avec l'appui du projet SYFAAH, ont amélioré leurs méthodes d'instruction du crédit et ont introduit le prêt de 6 mois à échéance in fine pour le financement des activités de production agricole et ont recruté des agro-économistes comme agents de crédit. Cependant, la méthodologie d'accès au crédit, avec dépôt obligatoire de 33% à 20% entre le 1^{er} et le 3^{ème} prêt, n'a pas été révisée pour mieux desservir les emprunteurs du secteur agricole. Ce qui peut constituer un frein certain. D'autre part, au niveau de la Fédération, il n'apparaît pas une stratégie claire pour aborder la question du financement agricole sur la base des leçons tirées des expériences menées par ces CEC.

Le déploiement d'un réseau de proximité (agences/agents non bancaires) et le recours à la finance digitale rencontrent des contraintes encore importantes. La proximité est un facteur important pour réduire les coûts de transaction des populations et améliorer l'inclusion financière des populations rurales. La plupart des IMF ont un réseau d'agences relativement développé à l'intérieur du pays (carte 2), mais l'installation d'agences génère des coûts opérationnels et des risques importants compte tenu de la pauvreté des infrastructures (routes, électricité et connexion internet). Par exemple, le déplacement des agents motorisés dans les villages pour collecter les remboursements des crédits de groupe génère des coûts, des risques de fraudes et une insécurité des fonds, qui pourraient être réduits avec le recours à la numérisation (transaction via tablette/smartphone et paiement via monnaie électronique) des opérations et le recours à des agents non bancaires. Il existe un certain nombre d'initiatives pour développer un réseau d'agents non bancaires et pour l'utilisation de la monnaie électronique au niveau des IMF en

lien avec leur maison mère (pour les filiales des banques) et/ou avec Digicell (Moncash), mais elles sont encore récentes.

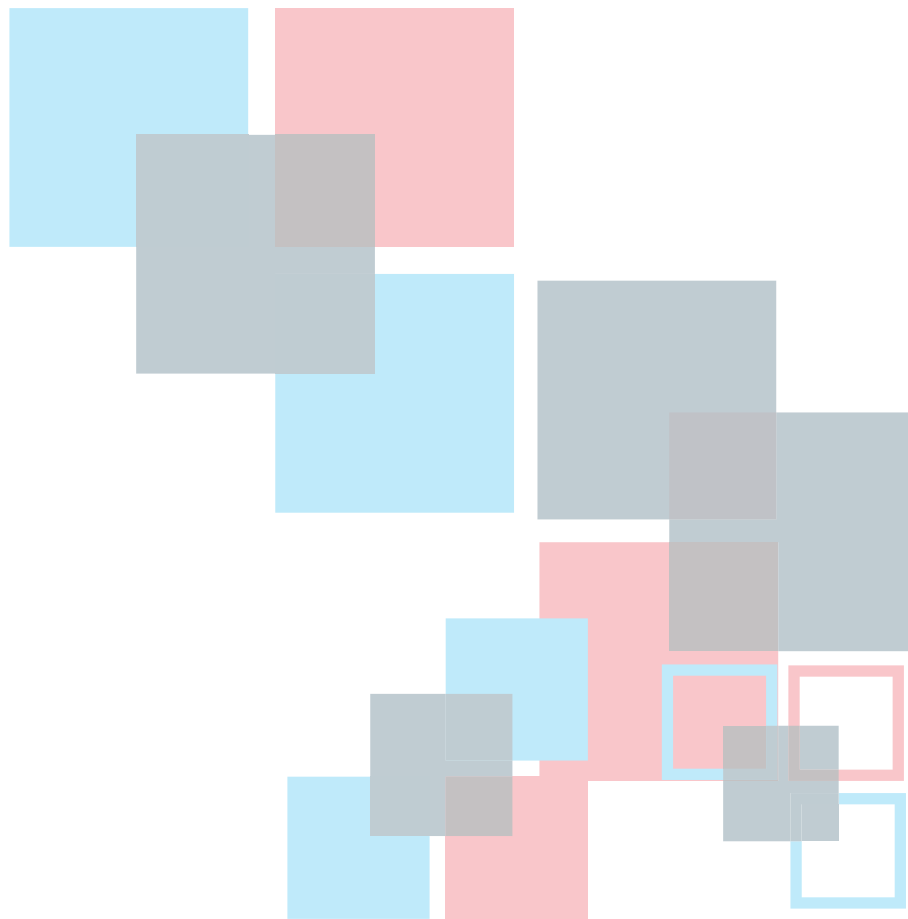
- Par exemple, Sogesol dispose de 69 points de service dont 40 étant des agences de SOGEBANK et 29 des points de services de SOGEXPRESS (filiale spécialisée dans le transfert d'argent) et des agents non bancaires (stations-service, boutiques, etc.). Ces agents peuvent décaisser les prêts et recevoir les remboursements en cash, mais il n'y a pas encore de recours aux agents e-monnaie car le réseau est considéré insuffisamment développé.
- MCN utilisait le réseau des agences d'Unibank mais a développé son propre réseau d'agences (43). En outre, MCN utilise le réseau d'agents mis en place par UNIBANK (plus de 300 répartis actuellement dans 95 et bientôt 146 communes) autorisés par la UNIBANK à fournir les services bancaires les plus courants. L'ouverture d'un compte « Kanè Tout Kote » chez un Agent autorisé ou dans l'une des succursales permet d'accéder à une carte de débit « TOUT KOTE » permettant d'effectuer des virements et dépôts sur son compte ou un compte de tiers, des transferts de fonds vers des non titulaires de compte, des retraits dans un plafond de 60 000 HTG, avec alerte et confirmation de transaction, vérification du solde et activation services en ligne par SMS. Depuis la mise en place de ce service en 2014, 400 000 clients bancaires l'ont adopté dont des clients de MCN. Ce qui aurait généré 25 à 30% de nouveaux clients et la croissance des dépôts. Les défis demeurent au niveau de la liquidité des agents non bancaires.
- Fonkoze, SA de microfinance a mené une expérience pilote avec Digicell (Moncash) qui n'aurait pas été concluante, en raison d'un problème d'adoption de cet outil par les clients. Ce qui souligne la nécessité d'en améliorer la compréhension et d'en réduire la défiance. De plus, en milieu rural, le téléphone appartient souvent à la famille et n'est pas privé soulevant ainsi des problèmes de

confidentialité et de risques de fraude. Le plafond des transactions en e-money (60 000 HTG) a pu également représenter une contrainte pour les remboursements in fine des crédits.

- Finca a également démarré un partenariat avec Digicell pour l'utilisation du service Moncash pour l'octroi de prêts et les remboursements, moyennant le recours à un réseau d'agents agréés par Digicell et FINCA qui font du cash in/out. Mais ce partenariat a rencontré des contraintes avec Digicell (technologiques, qualité de la connectivité et couverture inégale du service dans le pays). A ce jour, le service a pu être déployé auprès de 13 à 14 000 clients mais plutôt en péri-urbain. Toujours pour chercher à réduire ses coûts opérationnels, Finca procède actuellement à l'ouverture d'une agence sans espèces, « cashless » (dont toutes les transactions passent par le porte-monnaie électronique). Outre les contraintes techniques, Finca relève la nécessité de renforcer l'éducation financière de sa clientèle pour une meilleure appropriation du service e-money.

La diversification de l'offre de services financiers pour une offre plus inclusive à même de répondre aux besoins des populations rurales se heurte à contraintes voire des vides réglementaires. Les institutions de microfinance de type SA n'ont pas l'autorisation de collecter les dépôts,

ni d'émettre des moyens de paiement, elles sont limitées à l'offre de crédits. Elles peuvent être sous agents des opérateurs de transfert d'argent et offrir des services de change. Par contre les CEC peuvent offrir à côté du crédit, des services d'épargne et pour certaines (admissibles à la chambre de compensation par la BRH) de paiement par chèques. Les filiales microfinance des banques ont, elles, la possibilité de faire bénéficier leurs clients, les plus gros, des services bancaires offerts par la maison mère. Chez Sogesol, sur 32 000 emprunteurs, 10 000 ont un compte bancaire (comptes sans frais d'ouverture et sans solde minimum mais qui sont fermés systématiquement après 3–4 mois d'inactivité). Les petits clients sont plus réfractaires à l'ouverture d'un compte bancaire car ils craignent de ne pouvoir disposer de leur épargne (prélèvement automatique de leurs remboursements sur leur compte) et de ne pouvoir maintenir un niveau régulier d'activité du compte. Chez MCN, les emprunteurs au-delà de 50 000 HTG ont un compte ouvert à Unibank pour virement de leur crédit et prélèvement automatique du remboursement (optionnel). **Ainsi, à ce stade un même client d'une SA de microfinance et/ou de filiale bancaire devra se rendre à deux endroits différents, voire deux différentes institutions, pour obtenir un crédit et pour constituer une épargne, avec des moyens de paiement encore très limités voire inexistant.**





L'intervention publique (cadre politique et réglementaire, institutions de financement agricole, dispositifs d'atténuation des risques et incitations)

Le cadre politique et réglementaire ainsi que les initiatives engagées par le gouvernement en matière de développement et de financement agricole nécessitent une coordination et une meilleure visibilité sur l'adoption et la mise en œuvre

Les autorités haïtiennes expriment une volonté de promouvoir le développement du secteur agricole à travers différentes initiatives à caractère transversal (la Caravane du changement, le PSSANH, le plan vert . . .) qui témoignent aussi de la nécessité d'avoir une politique nationale de financement agricole et rural clairement définie. Plusieurs analyses et diagnostics sur le financement agricole sont menés avec des initiatives / programmes émanant de différentes institutions publiques (La BRH, le Ministère de l'Économie et des Finances, le Ministère de l'Agriculture, le Ministère du Commerce, etc.). Un effort de coordination semble nécessaire pour harmoniser l'environnement et le rendre propice au développement et à la pérennisation des interventions publiques et privées de financement en matière agricole.

- **La politique et stratégie de sécurité alimentaire et nutritionnelle en Haïti (PSNSSANH)**

Elle s'inscrit dans le cadre du Plan Stratégique de Développement d'Haïti (PSDH) qui offre une vision d'un pays émergent à l'horizon 2030. Elle en constitue une opérationnalisation stratégique. La PSNSSANH inclut en outre les actions de la Caravane du Changement relatives à ce domaine.

- **La Caravane du changement**

La Caravane est une initiative présidentielle reposant sur une approche multi-sectorielle. Dans le secteur agricole, La Caravane a travaillé entre autres sur le projet de loi sur le statut de l'exploitation agricole et a apporté une assistance

Encadré 7 : extraits de la PSNSSANH

Cette politique repose sur deux premières décisions stratégiques fondamentales : a) le choix de la souveraineté, de la sécurité alimentaire et de la nutrition, en priorité sur le commerce international et b) le choix de l'agriculture familiale comme moteur de l'économie. Ceci implique une redéfinition des relations de l'État avec les importateurs et les producteurs opérant sur le marché agricole. Ainsi, la présente politique entrevoit un repositionnement graduel de deux secteurs clés des filières alimentaires, soit :

Le secteur de la commercialisation :

- **Les importateurs et les distributeurs d'aliments sont appelés à devenir des agents contributeurs clés du développement des filières agricoles locales.** En ce sens, ils fonctionnent dans un environnement compétitif et investissent dans les filières agricoles locales, en particulier au niveau de la production et de la transformation. Leurs réseaux d'approvisionnement et de distribution d'aliments leur permettent de faciliter la commercialisation des produits locaux avec des coûts de transaction efficaces, sur les marchés nationaux ou internationaux.
- **Les acteurs de la chaîne de distribution de produits locaux, soit les Madan Sara, ont un avantage compétitif dans la transformation et la commercialisation de ces produits.** Elles sont appelées à se professionnaliser, grâce à des lignes de crédit adaptées à leurs opérations et le transfert de technologies, afin que la transformation et la commercialisation fournissent des produits locaux compétitifs sur les marchés.

Le secteur de la production :

- **Les producteurs agricoles pratiquant l'agriculture familiale sont appelés à devenir de véritables « entrepreneurs agricoles »,** que l'on dénomme dans la PSNSSANH les exploitants agricoles. En ce sens, ils suivent des stratégies d'intensification pour répondre à la demande des marchés agricoles. Ils achètent les semences de qualité, les engrais et les équipements sur des marchés ouverts, dynamiques et compétitifs et améliorent ainsi la productivité du secteur. Ils vendent leurs produits à un réseau de distribution suffisamment financé, réduisant ainsi les risques de mévente que connaît le secteur aujourd'hui.

Source : PSNSSANH

technique et matérielle à l'organisme de développement de la vallée de l'Artibonite (organisation des coopératives et des champs en bloc de 500 ha ; subvention de 60 tracteurs à 5 coopératives, formations techniques à 12 autres coopératives). La Caravane dispose de ressources limitées (humaines et financières) étant donné l'ampleur des besoins estimés à presque 800 millions USD, selon le Plan National d'Investissement Agricole de 2010. La Caravane est mise en œuvre par une cellule de pilotage de 4 personnes qui identifie les actions à mener sur la base d'un document cadre. Son financement est assuré principalement par le budget de l'État. La portée de l'intervention de la Caravane est par conséquent limitée.

• Le Pacte vert et le Fonds Vert

Les plus hautes autorités de l'État veulent faire de l'agriculture le fer de lance de la croissance, à cet effet des réflexions sont en cours pour la mise en place d'un Pacte Vert et d'un système financier agricole et rural. Le pacte vert consiste à mobiliser l'ensemble des acteurs concernés par l'agriculture : ministères, organisations de producteurs, coopératives agricoles, BRH, FDI, agro industries, fournisseurs d'intrants et de services à l'agriculture, système financier dans toutes ses composantes. Il se caractériserait par trois dimensions : la segmentation des agriculteurs afin d'assurer à tous des moyens différenciés et adaptés ; la définition des zones prioritaires d'intervention

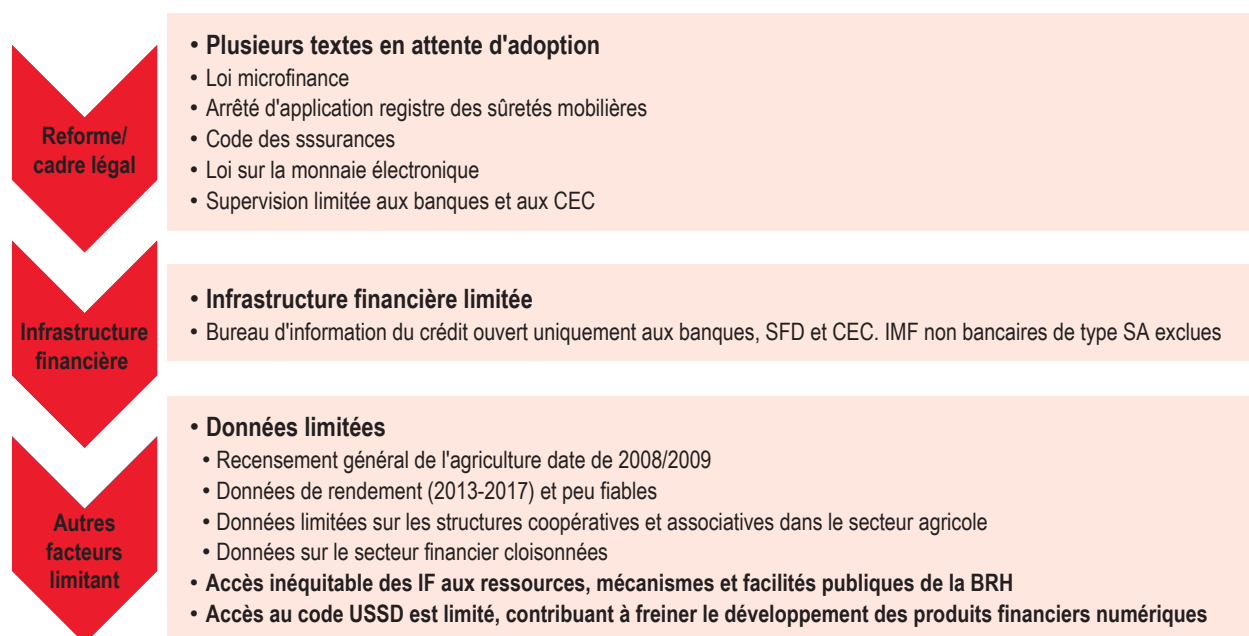
en fonction de choix gouvernementaux déjà posés; et enfin l'approfondissement de thématiques spécifiques (chaînes de valeur prioritaires ; bio économie ; stratégie de résistance face aux aléas climatiques ; prise en compte des savoir paysans ; innovation et recherche ; formation et vulgarisation ; approvisionnement eau + énergie, etc.). Les mécanismes de financement accompagnant ce Pacte seraient assurés par la mise en place dans un premier temps d'un « Fonds vert » qui pourrait ultérieurement devenir une « banque verte ». Le Fonds offrirait 6 types de produits : les produits d'épargne (pour un public limité), les crédits, les prises de participation, les subventions, les assurances et autres dont un fonds d'étude renouvelable.⁹⁶ La gestion du Fonds serait confiée au FDI et les ressources accessibles à toutes les institutions financières de la place. À côté du fonds vert serait créée une banque verte. Plusieurs scénarios théoriques sont envisagés pour la création de cette banque verte notamment : celui de la création d'une banque coopérative ou d'une banque à capital mixte, associant les coopératives de producteurs et les autres acteurs déjà impliqués dans le financement rural. Enfin un dernier scénario propose une filiale verte de la BNC.

• La Stratégie de développement du secteur financier

Sur le plan financier, les autorités haïtiennes sont en phase d'actualisation de la Stratégie Nationale d'Inclusion Financière (SNIF) adoptée en 2013. Cette stratégie repose sur cinq piliers principaux : (i) les services financiers pour faciliter l'inclusion et la réduction de la pauvreté (ii) le crédit pour la croissance économique (iii) les services financiers de proximité (iv) l'éducation et la protection des consommateurs et (v) le renforcement des capacités des institutions financières et l'expansion des infrastructures financières. La SNIF cible en particulier les groupes vulnérables tels que les petits producteurs agricoles, les femmes, les Haïtiens vivant dans des zones reculées et les travailleurs migrants.

Malgré cette volonté affichée de faciliter l'accès aux services financiers, plusieurs facteurs continuent de limiter l'engagement du secteur privé. En effet, il existe des limitations au niveau du cadre politique et réglementaire, de l'infrastructure financière, etc. qui freinent le développement du financement agricole et la pérennité des interventions des programmes.

Graphique 10 : Limites au développement de l'agrifinance



Les instruments de l'intervention publique en matière de financement agricole existent mais pourraient être optimisés

L'intervention publique dans le financement agricole et rural en Haïti est ancienne, elle a fait l'objet de différentes initiatives qui à ce jour n'ont cependant pas donné les résultats attendus, compte tenu des faibles ressources affectées à l'agriculture dans le pays. Ces initiatives actuellement en cours, ont pris la forme : a) d'instruments de financement direct (BCA, BNC et FDI) et d'instruments de garantie (FDI) et, b) de facilités de refinancement de la BRH à taux concessionnels et de mesures incitatives d'ordre réglementaire.

a. Instruments de financement direct et de garantie

Les premiers instruments mis en place datent du début des années 50 avec la création de l'Institut Haïtien de Crédit Agricole et Industriel (IHCAI), du Bureau de Crédit Agricole (BCA); de l'Institut de Développement Agricole et Industriel (IDAI), et de la Banque Nationale de Développement Agricole et Industrielle (BNDAI). Ces institutions avaient pour but de faciliter l'octroi de crédit à court et moyen terme aux producteurs et agro-entrepreneurs. De ces initiatives, seul le BCA existe encore, avec un portefeuille de crédit toujours en cours, mais une activité en berne. Les trois autres initiatives n'ont pas survécu, en cause : le manque de rigueur dans l'octroi des prêts, les problèmes de gouvernance et d'insolvabilité, etc.

• Le Bureau de Crédit Agricole (BCA)

Malgré sa vocation de financement agricole, seulement le tiers du portefeuille du BCA est consacré au secteur agricole et ses faibles résultats remettent en cause la pertinence d'une intervention publique de ce type. Le BCA affiche un encours de 91 millions HTG à fin juillet 2018. Le portefeuille purement agricole est de 31 millions avec un taux de retard de 30%, le reste ayant été

accordé sous forme de crédits aux fonctionnaires. Le BCA n'est pas une institution financière mais un département technique du MARNDR financé par dotations de l'État⁹⁷. Constitué au départ pour le crédit supervisé c'est-à-dire le crédit avec un encadrement technique du producteur agricole, le BCA a subi plusieurs phases de réorientation depuis sa création⁹⁸. En effet, le BCA, finançait à des taux préférentiels des intermédiaires (coopératives financières, ONG et associations) qui ensuite prêtaient aux producteurs. Par la suite, l'institution a changé d'approche et a octroyé directement le crédit aux individus⁹⁹. A l'heure actuelle, le BCA réfléchit de nouveau à une nouvelle stratégie pour relancer ces activités de crédit. Cependant, les faibles résultats du BCA en matière de financement agricole remettent en cause la pertinence de ce type d'intervention publique : absence d'expertise interne sur le financement agricole; faiblesse des ressources disponibles, instruction des crédits et décaissements centralisés à PAP, une offre de crédit à un taux préférentiel de 15% largement en dessous des taux de marché, ce qui génère des effets d'aubaine (et explique probablement qu'une grande partie du crédit ait financé des fonctionnaires). Dans un rapport élaboré en janvier 2017, la Direction du BCA révèle que l'institution fait face à de sérieuses faiblesses en matière de ressources humaines apparemment toujours en nombre important¹⁰⁰. En effet, le personnel est vieillissant et manque d'expertise technique en financement agricole. Le BCA reposait sur le relais des structures décentralisées de l'agriculture, qui n'ont pas joué le rôle attendu (manque de ressources, motivations et expertise). La nouvelle direction du BCA envisage une stratégie de relance en deux volets : le premier reposant sur les conseillers techniques de gestion (CTG) spécialisés en financement d'entreprise agricole et ciblant les entreprises agricoles assez bien structurées sollicitant un montant relativement élevé; le second via un positionnement sur le marché des petits crédits à travers la création et l'accompagnement de 160 Mutuelles de Solidarités qui représenteraient près de

5 125 exploitations familiales. Cette stratégie vise à pallier la faiblesse des capacités techniques internes en cherchant des relais pour la distribution du crédit. La pertinence d'engager des fonds publics dans une telle stratégie se pose, car d'une part, il existe en Haïti des institutions financières publiques et privées aptes à effectuer ce type de crédit (qui nécessiteraient des incitations pour se développer dans les zones non encore desservies) et d'autre part, la multiplication d'intermédiaires génère des besoins supplémentaires de renforcement des expertises et de contrôle sur l'utilisation des financements qui ne sont pas davantage garantis.

- **La Banque Nationale de Crédit (BNC)**

La BNC malgré ses atouts et son potentiel, demeure faiblement engagée dans le financement agricole et n'est pas encore considérée par les autorités publiques comme un levier potentiel important pour le financement agricole. La BNC (voir aussi chapitre 4), à travers son produit "PROCREDIT" cible les TPE et les PME à la fois formelles et avec un certain degré d'informalité ayant plus d'une année de fonctionnement dans la transformation et la commercialisation des produits agricoles et les services. L'engagement de la BNC dans le crédit agricole a démarré en 2013 mais reste très marginal avec 62 millions HTG et 250 crédits décaissés. L'encours actuel du crédit agricole est de 16 millions sur un total de 16 milliards HTG pour 12 clients dans les filières locales comme le maïs, le manioc. La qualité de ce portefeuille est faible par rapport au portefeuille global, avec un portefeuille à risque de 15% pour le crédit agricole contre 7% pour l'ensemble du portefeuille de crédit. Ses principaux atouts, outre celui de pouvoir accéder à de la ressource publique, sont liés à son important réseau d'agence 40 agences¹⁰¹ et d'agents et à son engagement récent dans la finance digitale (service de banque mobile Lajancash) (Encadré 7).

La BNC bénéficie de plusieurs mesures incitatives mises en place par la BRH soutenant le crédit direct envers le secteur agricole. En effet,

elle a accès aux incitations de la BRH pour soutenir le développement du financement agricole lui permettant d'octroyer directement des crédits à des taux concessionnels avoisinant les 6% aux entreprises dans la transformation des produits agricoles et aussi de financer les filières exportatrices. C'est ce qui explique son engagement actuel dans le secteur. La BNC a cependant décidé récemment de s'engager plus fortement dans le financement du secteur agricole avec l'objectif de lui consacrer 5% de son portefeuille dans un horizon de 3 ans. Elle envisage de démarrer une phase pilote sur 3 régions et a démarré la formation de 12 officiers de crédit agricole avec l'accompagnement du projet SYFAAH. La BNC pourrait avoir également un effet indirect sur le financement agricole, si elle développait davantage le refinancement des IMF, notamment dans le cadre de la nouvelle circulaire de la BRH (voir plus bas). Ces dernières sont des actrices importantes dans le financement agricole (voir chapitre 4). Le cadre légal actuel ne leur permet pas de collecter des dépôts et les oblige ainsi à se refinancer sur le marché à des taux avoisinant les 18%. A ce stade, la BNC est peu engagée dans ce sens, avec une seule ligne de crédit de 172 millions HTG accordée à une IMF.

- **Le Fonds de Développement Industriel (FDI)**

Le gouvernement Haïtien a mis en place un instrument financier de soutien au secteur productif, le Fonds de Développement Industriel (FDI) qui présente des atouts pour le financement agricole dans le pays mais dont le mandat devrait être revu pour une plus grande efficacité.

L'activité de financement direct par le FDI pour le compte de ministères et ou programmes ministériels donne des résultats insuffisants qui incitent à faire évaluer cette activité pour en examiner la pertinence et les effets contreproductifs éventuels (clientélisme, distorsions de concurrence avec les IF, etc.). Le FDI est une institution financière spécialisée¹⁰² initialement conçue pour intervenir en garantie des crédits pour le secteur productif (toutes catégories, mais hors commerce),

Encadré 8 : Lajancash de la BNC

La BNC est la première banque à avoir mis en place des services de portefeuille électronique en 2013 avec le support technique de la fintech HaitiPay. Au mois d'août 2018, Lajancash comptait près de 40 000 clients dont 3 500 actifs à 90 jours. Environ 95% des clients de Lajancash sont des nouveaux clients qui n'avaient aucune relation avec la BNC. À travers le compte Lajancash le client peut accéder à différents services : transferts d'argent, virements et paiements des factures. Les services de Lajancash sont offerts à travers un réseau de 305 Agents (commerçants et agents de la BNC). Le réseau d'agent est réparti sur l'ensemble du territoire (carte ci-dessous).

La plateforme Lajancash enregistre en moyenne 10 200 transactions par mois avec un volume moyen de transaction annuel de 29 millions HTG. Le solde moyen du portefeuille électronique est de 451 HTG.

La plateforme Lajancash semble attirer de plus en plus d'IMF qui l'utilisent pour le décaissement et le remboursement des prêts. A date, les IMF partenaires sont Palmiste et ID. Une phase pilote est en cours avec FINCA.

Lajancash est opérable sur tout type de téléphone mobile et avec tout autre opérateur (DIGICEL, NATCOM, etc.) via le canal USDD. La BNC demeure à date l'unique financière à avoir accès en dehors des opérateurs de téléphonie mobile à ce canal. Les frais de transactions de Lajancash sont résumés dans le tableau ci-dessous.

L'objectif de BNC est d'équiper les agents avec les applications de terrain de Lajancash afin de leur permettre d'ouvrir des comptes de portefeuille mobile, des dépôts et retraits.



Source : Présentation Lajancash (2018)

elle a ensuite développé des instruments de financement directs tels que le prêt participatif, le capital-risque et le prêt ordinaire et subordonné. Doté d'une équipe d'une trentaine de personnes, le FDI dispose de deux sources de financement, les fonds réguliers¹⁰³ constitués d'un prêt de la BRH et les ressources plus importantes mais fluctuantes provenant de programmes spéciaux¹⁰⁴ (tableau 12). Ces programmes spéciaux, actuellement au nombre de six, sont mis en place par les différents ministères (Économie et finance, agriculture, commerce,

etc.) ainsi que les partenaires au développement (IDA, Union Européenne, BID . . .) pour soutenir un secteur et/ou des acteurs spécifiques. Dans le cadre de ces programmes spéciaux, en général l'analyse des dossiers de crédit et l'éligibilité du dossier relèvent du Ministère/programme du Ministère ayant apporté les ressources, à charge pour le FDI de financer le client avec, en rémunération une partie des intérêts perçus¹⁰⁵. Ces programmes spéciaux occasionnent des taux de crédit improductifs les plus élevés en raison d'une éligibilité des

Tableau 12 : Programme spéciaux du FDI

Programmes spéciaux	Ministères	Cibles	Instruments de financement	Montant minimum et maximum	Conditions
Fonds de Recapitalisation des Entreprises Haïtiennes (FREH) Enveloppe de 120 M G	Ministère des Finances	Entreprises Haïtiennes du secteur agricole et industriel	Prise de participation ; prêt participatif et prêt ordinaire	A partir de 2 million G, sans max.	Tx variable indexé au CA (prêt participatif) et tx fixe pour prêts ordinaires.
Programme de Soutien aux Micro-Entreprises (PSME)	Ministère du commerce et de l'industrie	Micro entreprises, projet investissement	Cofinancement ; prêt ordinaire	50,000 G à 1,5 million G	8–10%, max 5 ans
Programme d'Élargissement de la Base des PME dans l'Economie Nationale (Pactes pour l'Emploi et la Croissance Economique Inclusive)	MEF	MPMEs dans secteur productif avec projet investissement	Cofinancement ; le prêt ordinaire	De 500 000 à 40 millions G	Maximum 12%, sur max 15 ans
Programme d'Appui à la Chaîne de Valeur Agricole (PACVA)	BID, MARNDR, MEF	Entreprises de grande taille dans secteur agricole : agribusiness	Cofinancement ; prêt ordinaire ; la garantie	2 à 5 millions USD	10%, sur 15 ans
Programme de Financement des Entreprises Exportatrices (PFEE)	Facilité BRH	Entreprises exportatrices, projet investissement	Cofinancement ; prêt ordinaire	Max 4 millions USD	6% sur 10 ans max
Programme d'Appui à l'Entrepreneuriat Jeunesse (PAPEJ)	MCI	Entreprises des jeunes <35 ans avec projet investissement	Cofinancement ; prêt ordinaire et prêt participatif	De 50 000 G à 2 millions G	3–5%, max 10 ans

Source : FDI (2018)

emprunteurs souvent faite sur des critères ou avec des objectifs non strictement financiers. De plus, les bénéficiaires considèrent souvent ces financements publics comme des subventions non remboursables. Ces mauvaises performances peuvent en outre faire courir un risque de réputation du FDI auprès de ses partenaires et clients. Par ailleurs, à partir de ses « fonds réguliers », le FDI a pu refinancer 2 IMF depuis plusieurs années¹⁰⁶. Mais le caractère limité de ces fonds réguliers n'incite pas le FDI à communiquer dessus et, ne permet pas de ce fait un accès équitable à toutes les IMF.

La part du secteur agricole dans le portefeuille du FDI demeure limitée mais avec une meilleure qualité que le portefeuille global. A fin septembre 2017, sur un encours total de crédit d'environ 5,7 milliards HTG pour 316 prêts, le secteur agricole représentait 103 prêts pour un encours de 1,3 milliards dont 53 pour la production primaire (culture et élevage) pour un encours de 794 millions, 47 prêts pour l'agri business avec un encours de 459 M et 3 prêts pour l'aquaculture avec un encours de 25 millions HTG. Les filières ayant bénéficié du financement du FDI sont principalement la banane, la mangue, le sorgho et sisal. Le taux d'improductifs pour ces crédits dans le secteur agricole s'élève à 2% contre 13% pour le portefeuille global, dans lequel, les crédits sur fonds spéciaux occupent la grande partie¹⁰⁷.

S'il est confirmé que le FDI est en situation financière saine et que sa gouvernance répond aux bonnes pratiques, avec un mandat clair de la BRH, il pourrait fournir un soutien important au secteur productif, y compris agricole. Le FDI dispose de certains atouts : i) Le contrôle de la BRH sur cette institution: elle nomme le directeur qui rend compte au CA de la BRH et elle assure l'audit interne du fonds; ii) un endettement du FDI envers la BRH selon un taux d'intérêt prévu dans les protocoles liant les deux institutions; iii) une diversité d'instruments de financement possible : prêt participatif, prêt ordinaire, cofinancement (prêts syndiqués), garantie, refinancement IMF; iv)

une expertise interne : personnel issu de la BRH. Cependant des réserves doivent être émises sur le positionnement de la BRH au sein du FDI, la BRH jouant à la fois les rôles de superviseur et régulateur de l'institution, de financeur unique et se retrouve aussi directement impliquée dans la décision de crédit (administrateur au comité de crédit). Des recommandations en matière de renforcement et de clarification de la gouvernance ont été formulées dans le cadre du transfert du FAPAH au FDI qui seraient actuellement mises en œuvre. D'autre part, sur le plan opérationnel, ses ressources limitées et la diversité de ses modalités et conditions d'intervention entre celles de financeur direct (fonds réguliers), financeur pour le compte du Gouvernement (programmes spéciaux) et fonds de garantie pourraient nuire à son efficacité et efficience. En raison de sa mission de soutien au secteur productif, le FDI pourrait jouer un rôle plus important dans le développement du financement du secteur agricole en Haïti, sous réserve d'une clarification de son mandat et de l'implication de la BRH. La perspective pour le FDI de reprendre le FAPAH initié dans le cadre du projet SYFAAH (voir ci-dessous) qui a pris fin est une opportunité supplémentaire d'engager le FDI dans cette direction, notamment en encourageant son recentrage autour d'une mission de refinancement et de garantie de portefeuille dans le but d'inciter les institutions financières à financer durablement le secteur agricole. Des projets sont en cours avec la Banque mondiale et la BEI qui devraient permettre d'apporter des ressources (y compris pour le financement agricole) et de renforcer les capacités du FDI sur les prochaines années.

b. Facilités de refinancement à taux concessionnels et mesures incitatives de la BRH

La BRH, dans le cadre de sa politique monétaire visant à assurer la stabilité de la Gourde, s'implique dans le développement du financement agricole et pourrait accroître son rôle structurant dans ce domaine. L'objectif de la BRH est de veiller à un meilleur équilibre de la balance

des paiements, par la promotion des exportations et la limitation des importations de produits alimentaires. Pour cela la BRH a mis en place des mesures incitatives qui incluent l'exonération des réserves obligatoires sur les ressources des banques pour les crédits agricoles et deux facilités de financement, l'une pour les filières exportatrices et l'autre très récente sur le financement agricole. Une évaluation de l'impact de ces mesures sur le financement agricole serait utile pour apprécier la pertinence et la nécessité de les maintenir, de les adapter, voire de les développer. L'impact est à évaluer en termes de types d'activités agricoles financées et segments touchés, mais aussi en termes d'accès pour tout type d'institutions financières. La catégorie des SA de microfinance (non supervisée faute de réglementation) semble à ce stade la catégorie des IF oubliée, alors que d'après les données elles sont parmi les plus impliquées dans le financement de la production agricole. **Outre des mesures incitatives spécifiques, le rôle primordial attendu de la BRH est celui de l'élaboration d'une réglementation appropriée du secteur financier et l'exercice de la supervision de toutes les catégories d'IF afin, d'une part de promouvoir une concurrence saine entre IF (équité devant la réglementation) et d'autre part permettre le développement sécurisé (contraintes prudentielles et réglementaires et supervision effective) des services et produits financiers par toutes les IF (voir chapitre 4).**

- **La facilité de financement des entreprises exportatrices**

Cette facilité de la BRH permet de financer les investissements des entreprises exportatrices des produits agricoles et des matières premières locales. Afin d'en bénéficier l'entreprise doit être rentable et ses promoteurs ne doivent pas figurer sur la liste noire des mauvais débiteurs. Le taux d'intérêt est fixé à 6% par an et remboursable sur une durée maximale de 10 ans. Cette mesure a permis à la Sofhides, notamment, de développer un portefeuille en direction du secteur agricole (voir chapitre 4). Cependant, sa pertinence est contestée par certaines

entreprises de la filière agroalimentaire en raison de la faiblesse des productions locales exportables.

- **La facilité pour le développement du crédit agricole**

Ce nouveau mécanisme¹⁰⁸ dont les termes sont définis dans le Circulaire 113 vise à inciter les institutions financières (banques, les sociétés financières de développement et les coopératives d'épargne et de crédit et les IMF) à financer les activités des acteurs du secteur agricole (de la production à la transformation, commercialisation) et, en particulier à favoriser les dépenses d'investissement. La BRH offre à l'institution financière, selon sa catégorie, des avances directes en gourdes dont la durée peut être de court, moyen et long terme à un taux d'intérêt annuel compris entre 1% et 2%. Le montant maximum d'une avance ne pourra dépasser l'équivalent en gourdes de quatre millions USD par prêt approuvé pour les projets de long terme. Les SA de microfinance, contrairement aux CEC et aux filiales microfinance des banques, ne seront pas directement financées par la BRH, mais devront passer par une banque pour accéder à cette facilité à un taux supérieur. Les IF restent responsables de la sélection des emprunteurs, des instructions, des octrois et des suivis des crédits et se voient imposer différents taux de sortie maximum. Le taux d'intérêt de sortie des IMF non mutualistes bénéficiant de cette facilité via les banques et les SFD est plafonné à 15% l'an. Le taux d'intérêt à charger aux emprunteurs par les CEC est plafonné à 12% l'an et celui des banques et SFD à 6% l'an pour les prêts moyen et long terme.

Il doit être porté à l'attention de la BRH les effets potentiellement discriminants liés aux conditions d'accès décrites dans la circulaire :

- Des taux maximums de sortie des IF à leur clientèle sont imposées par la BRH. Imposer un taux plafond de sortie crée des effets négatifs : i) des détournements de ciblage par les IF et les clients les plus avertis ; ii) les taux plafonds ne permettent pas de dégager des marges suffisantes pour rentabiliser

Encadré 9 : Effets négatifs des plafonds sur les taux d'intérêt

Le plafonnement des taux d'intérêt peut avoir un effet négatif sur l'offre de financement. En effet, une étude menée par Helms et Reille (2004) a constaté que l'imposition de plafonds sur les intérêts dans la zone UEMOA avait entraîné le retrait des institutions de microfinance des zones rurales et isolées et l'augmentation de la taille moyenne des prêts afin d'améliorer l'efficacité et les rendements. Une autre étude menée par la Banque Mondiale en 2014¹⁰⁹ a montré que 76 pays dans le monde avaient mis en place une réglementation sur les taux d'usure, mais que les impacts de ce type de réglementation sont généralement négatifs du fait de : 1/ la contraction du crédit auprès de certains segments d'emprunteurs et 2/de la hausse des frais additionnels et commissions.

biliser le crédit agricole (comme indiqué dans le chapitre 4), dans le cas des IMF non mutualiste et des CEC la marge autorisée est de 10% seulement ; iii) la non durabilité de l'activité de financement agricole compte tenu des marges insuffisantes dégagées une fois l'intervention de la BRH terminée.

- L'obligation faite d'accorder le « premier refinancement pour lequel un Entrepreneur Agricole ou un agriculteur sera éligible dans le cadre de ce mécanisme de facilitation », « à la mise en place des infrastructures de base (forage de puits pour irrigation, mise en place de système d'irrigation, espace de conditionnement et/ou de stockage des denrées, etc.) si elles n'existent pas encore ». Cette obligation paraît discutable. Elle impose de financer les investissements avant le fonds de roulement, or les deux objets sont étroitement liés et d'autant plus pour les petites exploitations agricoles et/ou les petites entreprises transformatrices qui connaissent de fortes contraintes de trésorerie en général.
- En outre, la liste des activités à financer met particulièrement l'accent sur les équipements et aménagements pour la production et la transformation

des produits agricoles, mais est un peu plus floue sur les activités de court terme relative au financement du fonds de roulement pour la production, la transformation et la commercialisation (crédit campagne, crédit fonds de roulement pour le commerce, etc.). Il est important de s'assurer que l'ensemble des activités inscrites dans les différentes chaînes de valeur agricoles puissent bénéficier de ces financements.

- Le financement direct des crédits de campagne par les banques et SFD est autorisé pour les crédits supérieurs à 500 000 HTG. Pour les petits crédits de campagne, généralement effectués par les IMF non mutualistes, la procédure est alourdie avec deux étapes de validation, au niveau de la banque qui finance l'IMF et au niveau de la BRH qui refinance la banque : « La liste des activités de production, leur localisation ainsi que la durée des campagnes de production à financer devront être soumises à la BRH lors de la demande de refinancement de la banque ». Cette procédure risque d'entraîner des retards dans le déblocage des fonds préjudiciables au financement des campagnes.
- Les CEC pourront, elles, bénéficier de refinancements directs de la BRH par avances à hauteur de 1 million HTG. Cette différence de traitement entre institutions ciblant les mêmes types de clientèle est génératrice de distorsion de concurrence entre CEC et IMF de type SA. Il faudrait permettre un même accès aux financements quel que soit la forme juridique de la structure. Le facteur discriminant qui n'est pas cité dans le document devrait être plutôt lié aux performances de l'IF d'une part et sa capacité à faire du crédit agricole (procédures adaptées, personnel adéquat . . .).
- **La mesure sur les réserves obligatoires**

Cette mesure exonère les banques des réserves obligatoires sur les ressources allouées au crédit agricole. L'objectif visé est de réduire le coût moyen des ressources utilisées pour le crédit agricole et par

conséquent d'allouer le crédit au secteur agricole à un taux plus bas que celui habituellement pratiqué. Le tableau 13 présente les résultats de ce programme, selon la BRH.

Des mécanismes innovants sont expérimentés dans le cadre de projets mais l'enjeu reste leur pérennisation et leur déploiement à grande échelle

Plusieurs partenaires au développement ont initié des programmes innovants pour le développement du financement agricole. Ces mécanismes combinent plusieurs outils (assurance, garantie, crédits, subventions), facilitent la mise en relation des producteurs/associations avec les institutions ou encore recourent aux solutions technologiques pour lever les barrières au développement du financement agricole par les institutions financières privées. Le programme qui marque le plus le paysage haïtien est le projet « Système de Financement et d'Assurances Agricoles » (SYFAAH) mis en œuvre par la Coopération Canadienne (DID)¹¹⁰ avec des contributions des coopérations suisse et française¹¹¹.

Le SYFAAH est un projet innovant qui a développé une approche globale de renforcement de l'expertise et de réduction du risque pour développer le financement agricole, mais à une échelle réduite et avec une répliquabilité limitée. Le SYFAAH innove en ce sens qu'il combine une intervention en : i) renforcement des capacités des IF partenaires (expertise et méthodologie de

crédit agricole; ii) un renforcement des capacités techniques des exploitants agricoles via des appuis offerts par des conseillers techniques en gestion; iii) une réduction du risque de crédit par la mise en place d'un fonds de garantie, le FAPAH et iv) une réduction du risque de perte de rendement du producteur agricole par la mise en place d'un pilote d'assurance indiciaire rendement. Le projet n'apporte pas de financement direct ou indirect aux activités agricoles et n'intervient pas dans la sélection des bénéficiaires des crédits, ce qui correspond aux bonnes pratiques. Le SYFAAH a pu établir des partenariats avec une IMF, filiale de banque (Sogeso) et 4 CEC du réseau Le Levier qui ont bénéficié de renforcement des capacités en matière de crédit agricole notamment la formation des agents de crédit et l'ajustement des procédures de crédit aux spécificités du secteur agricole. D'autres IF non partenaires du projet, notamment la BNC ont également sollicité l'appui du projet pour la formation d'agents de crédit en financement agricole. A fin juillet 2018, le projet intervenait dans dix départements, a formé 93 agents de crédit en financement agricole et revendique un encours de crédit agricole de 2,2 milliards HTG pour 18 800 emprunteurs. Depuis le démarrage du projet en 2011 près de 8,8 milliards de crédits agricole ont été accordés à près de 70 000 emprunteurs. La composante assurance récolte du projet a apporté une couverture à 3 592 riziculteurs dans l'Artibonite pour une somme assurée de 140 millions HTG. Les Conseillers Techniques de Gestion ont encadré 3 029 agro-entrepreneurs dont 1 951 ont bénéficiés des accompagnements rapprochés. 42% de ces agro-entrepreneurs ont eu accès au crédit agricole.

Tableau 13 : résultats des mesures incitatives, BRH

	Avant la mise en place des mesures (milliards de Gourdes)	Après la mise en place des mesures
Encours crédit agricole	0.1MMG	0.7MMG
Part de crédit au secteur agricole	0.12%	0.77%

Source : données BRH/avril 2017

Le Fonds de garantie (fonds d'assurance-prêt agricole, FAPAH) constitue un atout important de ce projet dont la pérennité devrait être assurée par son transfert au FDI. Le fonds de garantie mis en place dans le cadre du projet a été doté initialement d'un capital de 80 millions HTG¹¹². Il assure une garantie partielle de portefeuille, avec un multiplicateur de 2,36, il offre une couverture maximale de 200 millions HTG des crédits à des taux de couverture du risque de 37,5% à 80% du portefeuille de l'institution. L'IMF souscrit au fonds de garantie moyennant une commission de 1% sur l'encours autorisé sur l'année et une prime trimestrielle de 0,5% sur l'encours réellement utilisé (garanti). Cependant, cette structure de coût ne permet au FAPAH de couvrir ses coûts opérationnels. Ainsi, une allocation équivalente à 25% du

fonds est mise en place pour soutenir le fonctionnement du mécanisme. La couverture offerte par le FAPAH est basée sur l'encours moyen annuel réel de l'institution. Ainsi chaque institution a un accord de participation avec le fonds de garantie, qui est généralement d'une durée d'un an.

Le FAPAH n'intervient pas dans l'approbation des dossiers des clients en amont du crédit et dans les conditions qui lui sont faites (taux d'intérêt et garantie), mais dans la sélection de l'IF sur des critères de conformité réglementaire et de performances financières, ce qui correspond à des bonnes pratiques. En 4 ans de fonctionnement du fonds de garantie, plus de 21 000 crédits ont bénéficiés de la garantie pour un encours cumulatifs de prêts de 1,1 milliard HTG. Malgré la dif-

Encadré 10 : Exemple de la couverture du FAPAH

Une institution a un Accord de participation au FAPAH pour une période d'une année (1^{er} janvier au 31 décembre 2018), avec un encours réel réparti par trimestre : Trim 1 : 8 M HTG; Trim 2 : 10 M HTG; Trim 3 : 12 M HTG; Trim 4 : 14 M HTG.

Dans cet Accord de participation, l'encours moyen annuel du prêteur est de 11 M HTG. La grille de protection qui est utilisée pour indemniser les prêts inscrits au FAPAH a quatre niveaux et est la suivante :

	Pourcentage de l'encours moyen annuel couvert		Pourcentage de paiement	
Niveau 1	5%	550 000	80%	440 000
Niveau 2	20%	2 200 000	60%	1 320 000
Niveau 3	25%	2 750 000	40%	1 100 000
Niveau 4	50%	5 500 000	25%	1 375 000
Total	100%	11 000 000		4 235 000

Dans le cas d'une catastrophe naturelle où l'institution doit faire appel à la garantie pour l'ensemble de son portefeuille de prêts, le FAPAH couvrirait un maximum de 11 M HTG (l'encours moyen) à un niveau de 38.5%. Ainsi, le pourcentage de couverture du FAPAH est dégressif selon le niveau des réclamations de manière à inciter le prêteur à faire du bon crédit, à maintenir un niveau de pertes relativement bas. Depuis, la mise en opération du FAPAH en 2012, les institutions sont surtout indemnisées selon les niveaux 1 et 2 signalant que le taux de perte n'excède pas 25% des encours moyens annuels.

Source : Victor Larocque, SOCODEVI

ficulté pour l'IF, d'anticiper le taux de couverture exacte des crédits radiés en raison de modalités dégressives de calcul, l'IMF partenaire interrogée considère ce dispositif comme un succès et un fort incitatif à s'engager dans ce type de crédit. D'autres IF ont pu considérer ces modalités comme rédhitoires et n'ont pas souhaité en bénéficier. Ce point pourrait être éventuellement amélioré dans le cadre du transfert prévu au FDI.

Dans le cadre du transfert au FDI pour assurer la pérennité de l'initiative, il est prévu : i) la reprise du personnel qui y travaillait déjà pendant le projet ; ii) le doublement du capital du fonds avec un apport de 80 millions HTG de la BRH ; iii) la mise en place d'un comité de gouvernance du fonds et iv) une assistance pour le transfert des compétences au FDI. A ce stade, des discussions sont en cours entre la BRH/FDI et le projet SYFAAH sur les modalités du transfert et les conditions à assurer au niveau du FDI (gouvernance et gestion entre autres). Quant à la composante amélioration du mode de gestion de l'activité agricole via les Conseillers Technique en Gestion (CTG), elle prendra fin à la clôture du SYFAAH. Faute de trouver une structure d'accueil pouvant couvrir les frais d'opération des CTG, cette prestation du projet prend fin en décembre 2018. Malgré son expertise, mais faute de moyens, le service de conseil agricole public n'est pas en mesure de les intégrer. Le BCA a signalé la volonté de récupérer certains CTG, cependant cette possibilité est confrontée à l'état actuel de fonctionnement du BCA.

Le pilote assurance-récolte (ASREC) mis en place au sein du projet a eu une portée limitée mais a présenté des résultats intéressants qui auraient pu être poursuivis avec une volonté politique claire des autorités. Le projet SYFAAH a introduit l'assurance récolte sous forme d'expérience pilote en 2014 dans l'Artibonite. La première phase du projet a été dédiée aux études et à l'installation de trois infrastructures de collecte de données agro-climatiques. Le produit d'assurance offert était basé sur un indice de rendement

moyen. L'ASREC couvrait à 85 % les pertes de rendement dues aux phénomènes tels les inondations, la sécheresse, l'excès de pluie, les maladies liées aux insectes, etc. La détermination du niveau de rendement réel a été confiée à une tierce partie indépendante du projet, La ferme de Mauger, relevant du MARNDR. Selon les études menées par le SYFAAH, l'expertise scientifique nécessaire à la réalisation des carrés de rendement est disponible localement, cependant les coûts associés à la réalisation de ces rendements réels demeurent un enjeu de taille. L'ASREC a été distribuée aux producteurs principalement via SOGESOL qui en a fait une condition pour l'obtention d'un crédit agricole en production rizicole. Depuis 2016, le SYFAAH expérimente une distribution directement par ses agents, sans lien avec le crédit, appelé le mode « direk-direk ». Les officiers de crédit et les agents de terrain de SYFAAH ont été les acteurs clés de la sensibilisation des producteurs. La valeur assurée du producteur est basée sur le coût de production, qui a été fixé à 52 000 HTG/ha (67 080 HTG/carreau). La prime payée est de 3,8% de la valeur assurée, soit 1 680 HTG/ha (2 167 HTG/ca). La prime actuelle ne comprend aucun frais administratif, ceux-ci étant couverts par le projet. Le montant de la prime est payé directement par le client, avant le décaissement du prêt dans le cas de l'adhésion via la Sogesol. En juillet 2018, 3 592 riziculteurs ont pu être assurés pour une somme assurée de 140 millions HTG. Depuis son introduction, l'ASREC a versé en indemnités aux producteurs 10 millions HTG. Le déploiement de ce programme d'assurance récolte a été très limité. *En effet, on estime que la zone d'assurance actuelle du projet SYFAAH soit l'ensemble du périmètre irrigué du Bas Artibonite, comprendrait autour de 28 500 ha de riz. Avec une moyenne de 1 hectare par producteur, cela représente donc un bassin théorique de producteurs du même ordre de grandeur.* D'autre part, malgré l'implication d'un assureur privé aux travaux de conception et de suivi du mécanisme dès le démarrage, le projet se termine sans avoir pu ou su organiser un transfert à une compagnie

d'assurance ni associer un partenaire en réassurance. Le soutien public a manqué au niveau de la collection des données, le MARNDR pouvait participer et réaliser cette évaluation des rendements réels à titre de contribution au développement de l'assurance récolte. L'appui financier du ministère des finances ne s'est pas matérialisé également.

Le SYFAAH a mené une étude de faisabilité¹¹³ sur la migration de l'ASREC en mode commercial qui a révélé un potentiel important non exploité en raison du non-respect des conditions préalables au déploiement de l'assurance récolte à grande échelle. L'étude a relevé *qu'il existe près de 400 000 ha de cultures ayant un potentiel réel de couverture par l'assurance récolte, représentant des sommes assurables totales de plus de 22 milliards de gourdes (376 M \$US)*. Elle a identifié également trois principales catégories de conditions à réunir préalablement, à savoir (i) les conditions *minimales*, (ii) les conditions *commerciales* et (iii) les conditions *facilitantes* qui sont nécessaires pour le déploiement d'un programme d'assurance agricole à grande échelle. Le non-respect surtout des conditions considérées minimales par le SYFAAH est à l'origine de la limitation à l'expérience pilote. Ces conditions minimales concernent (1) l'implication d'un assureur compétent et motivé, (2) la mise en place d'un fonds de réserve pour les événements de dommages importants et (3) un appui financier pour le soutien aux primes, au moins durant les premières années du déploiement commercial. Ainsi, toujours selon le SYFAAH, *sans ces conditions il n'est pas avisé de se lancer dans une initiative de déploiement à grande échelle*. L'ASREC devrait donc s'achever et il est envisagé que le budget restant, environ 80 millions HTG soit transférer dans le capital du fonds de garantie (FAPAH) mis sous la gestion du FDI.

Des mécanismes de cofinancement¹¹⁴ émergent également dans le cadre d'autres projets et programmes de développement agricole. Le Programme de Développement de la Pêche Artisanale (PDPA) de la Banque Interaméricaine de Déve-

loppement (BID) en particulier a mis en place un mécanisme de cofinancement des projets d'investissement d'associations de pêcheurs et de marchandes de poissons impliquant les associations ainsi que les institutions financières. Le cofinancement apporté varie entre 85% et 60% selon la nature des investissements ciblés des associations. Afin d'être éligible à ce mécanisme de cofinancement, les associations doivent non seulement posséder un compte dans une institution financière mais aussi rassembler la contrepartie financière (15–40%) dans le compte. Les transactions financières relatives à l'investissement se font à travers le compte de l'association.

Le projet de Renforcement des Services Publics Agricoles (RESEPAG II) du gouvernement Haïtien soutenu par la Banque mondiale, a mis en place un mécanisme de cofinancement des Services de Vulgarisation Agricole ainsi qu'un système de bons d'achats pour l'adoption de paquets techniques, pendant l'interaction entre les producteurs bénéficiaires de ces mécanismes et les IF demeure limitée. Le RESEPAG II vise l'accroissement de l'accès des petits agriculteurs aux services de vulgarisation agricole, de formation sur la santé animale et végétale ; et le renforcement des capacités du MARNDR pour mieux définir et mettre en œuvre le Plan Directeur de Vulgarisation Agricole (PDVA). Ainsi, dans le cadre de ce projet un mécanisme de cofinancement de sous-projets, appelé le Fonds de Cofinancement des Services de Vulgarisation Agricole (FSV) a été mis en place. L'apport du FSV varie de 50% à 80%. Les sous-projets sont sélectionnés à la suite d'un appel à proposition. L'accord de cofinancement est signé entre l'organisation bénéficiaire et le MARNDR qui assure la coordination du Projet. Les décaissements (l'apport du FSV) sont versés dans un compte bancaire ouvert spécifiquement pour les besoins du sous projet. Cependant, étant donné que le cofinancement des Producteurs/ Prestataires peut être en nature, la relation entre le bénéficiaire du don et la banque est limitée. Un autre volet du projet porte sur les incitations agricoles qui consistent à faire de la

distribution des semences, des engrais et des équipements agricoles en utilisant un système de bon d'achat. Ce bon d'achat permet aux agriculteurs d'acquiescer auprès de fournisseurs agréés les biens et services agricoles nécessaires pour l'adoption de paquets techniques. Le bon d'achat permet de s'assurer que l'argent ainsi attribué est utilisé de la façon entendue. L'interaction des institutions financières avec les producteurs est aussi limitée dans ce mécanisme de bons, car l'IF est recrutée par le MARNDR comme prestataire de service en charge de concevoir, imprimer les bons et payer les incitations directement aux fournisseurs d'intrants et de services. Toutefois, des réflexions sont en cours pour un plus grand rôle des IFs.

La Banque Mondiale promeut l'utilisation des nouvelles technologies notamment la blockchain permettant la traçabilité des produits, l'amélioration du système de paiement au sein de la chaîne de valeur et la digitalisation du registre des sûretés mobilières à travers le projet relatif au Climat de l'Investissement et à la Croissance.

Ce projet vise le développement des chaînes de valeur du café, miel, cacao, mangue, avocat, ananas et textile. Il soutient le développement d'une offre de services logistiques du champ au marché final. L'offre de service logistique aux producteurs ainsi que la solution blockchain vont permettre aux producteurs dans certaines chaînes de valeur de quintupler leurs gains. Le projet a mis en place une base données identifiant les producteurs, les cultures, les coordonnées GPS des champs, etc. En date de décembre 2018, les 13 agents du Service d'Appui aux Entreprises (SAE) au sein du Ministère du Commerce et d'Industrie (MCI) ont collecté et enregistré les informations de plus de 1300 producteurs dans la base de données. Ils offrent ainsi des services d'appui-conseil aux producteurs et sont en charge de l'intermédiation avec les divers fournisseurs de services. Le projet envisage de collaborer davantage avec le projet de Renforcement des Services Publics Agricoles (RESEPAG II) pour le conseil agricole aux producteurs bénéficiaires.

La solution de paiement via la blockchain permet le paiement dans un compte mobile afin de diminuer l'utilisation du cash et constituer un historique de transactions pour les acteurs des différents maillons particulièrement les producteurs. Aussi, afin d'inciter les entreprises de logistique à s'intéresser au marché haïtien et au développement des chaînes de valeur, le projet a mis en place un système de garantie. Ce système de garantie couvre à hauteur de 75% les coûts du service de logistique pour des services aux producteurs générant des revenus annuels inférieurs à USD 10 000 et à 50% pour ceux générant des revenus annuels inférieurs à USD 100 000. Le projet prend fin en novembre 2019, les services d'appui aux entreprises offerts aux producteurs de même que le système de garantie prendront fin avec le projet. Les discussions sont en cours pour une extension de 2 ans étant donné les retards au démarrage et les restructurations que le projet a connu. De même que les réflexions sont menées pour assurer la pérennité des SAE à travers la prise en charge à partir des gains des producteurs bénéficiaires du service.

La pérennité de ces initiatives et l'engagement du secteur privé dans le financement agricole demeurent un enjeu

Malgré la diversité des instruments, acteurs et mesures d'accompagnement et incitations mises en place par les autorités, la pérennité des interventions publiques avec un engagement durable et à plus grande échelle du secteur privé dans le financement agricole demeurent des enjeux majeurs. Le secteur privé considère le financement agricole risqué et les mécanismes de gestion de risque introduit dans le pays comme l'assurance agricole s'est limitée à une expérimentation pilote. La distribution d'un produit d'assurance indicelle climatique au niveau méso (couverture du portefeuille de crédit) a été expérimentée par Fonkoze et MiCRO. Cette expérience a été interrompue peu de temps après son démarrage à cause entre autres du

risque de base et de l'insuffisance de la taille pour la réassurance. Le SYFAAH a introduit son pilote d'assurance agricole distribué au niveau micro. Plusieurs facteurs liés à la conception du pilote sont à l'origine du manque de pérennisation de ce produit innovant en matière de gestion des risques dans le secteur agricole. Au niveau du projet, l'initiative a été conçue comme une expérience pour démontrer la faisabilité d'une telle couverture dans le pays. Mais l'engagement des compagnies d'assurance a été faible. Seule la Alternative Insurance Company (AIC) qui est une compagnie d'assurance privée multi lignes a participé en tant qu'observateur aux côtés du projet à l'élaboration du pilotage de ce produit. Cependant, l'AIC n'a pas bénéficié de transfert de connaissance et d'expertise nécessaire lui permettant de prendre totalement le relais après le projet. La prime définie et payée par les riziculteurs également ne repose pas sur un modèle économique durable. En effet, cette prime correspond au risque pur, sans inclure les frais administratifs qui sont assurés par le projet et les charges de réassurance (non prévue dans le dispositif vu la faible taille).

L'assurance agricole ne bénéficie pas en Haïti d'un cadre propice pour son développement à grande échelle.

Les programmes pérennes d'assurance agricole reposent entre autres sur :

- i) Un cadre légal et réglementaire bien défini;
- ii) La disponibilité d'une série de données agrométéorologiques sur une période d'au moins 10–15 ans;
- iii) Une prime commerciale tenant compte du risque pur, des frais d'administratifs et des charges des réassureurs;
- iv) Des canaux de distribution appropriés pour atteindre les producteurs;
- v) L'éducation financière et la sensibilisation continue des producteurs;

vi) Un soutien public conséquent souvent traduit par des subventions à la prime.

- En Haïti, le code des assurances a été soumis au parlement pour adoption et n'est toujours pas adopté.
- Concernant la disponibilité des données, la direction des statistiques agricoles dispose des données de production agricole au niveau du département pour les périodes 2013–2017. Les données de rendement et les pertes de rendement sont difficiles à établir, car il existe des doutes sur les superficies réelles emblavées. De plus la méthodologie pour les déterminer n'est pas très rigoureuse et repose sur les informations fournies par les producteurs eux-mêmes. Ce manque de données représente un obstacle majeur pour développer des produits d'assurance fiable, répondant aux besoins de protection des exploitants agricoles. Ces données sont nécessaires également pour pouvoir faire une tarification juste de la police d'assurance. Le contexte de risque du pays¹ pèse également sur le coût de la prime. Or, actuellement il n'existe aucune mesure incitative publique telle que la subvention de la prime ou la détaxation de la prime par exemple, en Haïti. Or, les programmes similaires à travers le monde (Inde, Sénégal, Ouganda, etc.) sont accompagnés de ce type de subvention publique afin de rendre le paiement de la prime accessible au producteur.
- En outre, les canaux de distribution pour atteindre les producteurs représentent un défi important pour les compagnies d'assurance. La présence réelle (nombre et dispersion sur le territoire) des coopératives et organisations de producteurs est méconnue par le Ministère de l'Agriculture. A cela s'ajoute les faiblesses organisationnelles au sein de ces coopératives/organisations de producteurs. Dans le cadre de l'expérience du SYFAAH, le produit a été distribué par les IMF qui ont fait de l'assurance une condition d'accès au crédit agricole ainsi que les agents d'assurance. Cependant, les coûts demeurent significatifs.

Ceci est en ligne avec les conclusions de l'étude de faisabilité de la migration de l'ASREC en mode commercial qui a résumé en trois catégories les conditions préalables au déploiement à grande échelle. Ces conditions résumées ci-dessous :

• ***Les conditions minimales sans lesquelles il n'est pas avisé de se lancer dans une initiative de déploiement à grande échelle :***

- *L'implication d'un assureur compétent et motivé*
- *La mise en place d'un fonds de réserve pour les événements de dommages importants*
- *Un appui financier pour le soutien aux primes, au moins durant les premières années du déploiement commercial.*

• ***Les conditions commerciales adéquates représentent un défi de taille pour l'assureur et sont :***

- *Avoir accès à un marché potentiel suffisant*
- *Mettre en place un réseau de distribution étendu et efficace*
- *Augmenter rapidement le volume d'assurés*
- *Simplifier le produit et les processus de gestion*
- *Minimiser les frais administratifs du programme*
- *Bénéficier d'un transfert d'expertise et de données*
- *Développer ou faire développer d'autres produits dans d'autres productions/régions afin d'agrandir le marché de l'assurance récolte et mitiger le risque des assureurs.*

• ***Les conditions facilitantes sont des actions à long terme qui sont principalement de la responsabilité de l'État et qui vont faciliter indirectement la mise en place de solutions d'assurance. Les principales actions d'importance sont:***

- *Mettre en place un cadre réglementaire spécifique et évolutif en assurance récolte, permet-*

tant un développement structuré du secteur et un contrôle de la qualité des produits mis en marché.

- *Instaurer une politique fiscale incitative pour les produits d'assurance agricole.*
- *Créer un véritable registre des producteurs agricoles qui faciliterait leur identification, leur localisation et l'établissement de leur statut.*
- *Améliorer le système foncier afin de faciliter l'organisation du parcellaire agricole.*
- *Améliorer l'état du système d'irrigation et de drainage du périmètre irrigué du fleuve Artibonite.*
- *Améliorer les conditions d'accès des producteurs aux intrants, aux services de mécanisation et à l'appui technique.*
- *Faciliter les conditions d'accès des producteurs au crédit agricole.*
- *Constituer une base de données structurée et désagrégée sur la production, les rendements l'influence des facteurs climatiques et naturels sur les dommages aux cultures.*
- *Mettre en place une politique d'appui au développement du riz national par rapport au riz importé.*
- *Faciliter les conditions de mise en marché du riz local.*

L'asymétrie d'information entre les IF et les producteurs agricoles continue d'entraver l'engagement du secteur privé, malgré la mise en place d'un bureau de crédit. Avec le soutien de la SFI, la BRH a bénéficié d'un appui pour mettre au point un système d'information sur le crédit fondé sur les meilleures pratiques internationales, la rédaction d'un code de conduite et d'un contrat d'abonnement pour le bureau de crédit sur les principes généraux de la Banque mondiale en matière de déclaration du crédit. Ce Bureau d'Information du Crédit a été lancé en octobre 2014. Toutefois,

il n'est accessible qu'aux structures supervisées par la BRH (banques, SFD, CEC) et ne concerne donc pas les SA de microfinance. En octobre 2018, huit banques, trois sociétés de cartes de crédit et 2 IMF rapportent à *travers* les banques dont elles sont filiales, une société financière de financement et une société de crédit-bail sont affiliées au BIC. La Base de données du BIC a enregistré 1 007 503 crédits. Les données du BIC sur le crédit agricole sont les crédits octroyés par la Sogesol et la MCN. De plus, il n'existe pas de loi sur l'organisation et le fonctionnement des bureaux de crédit permettant à tous les acteurs du secteur financier et non-financier de pouvoir fournir et consulter les informations de crédit du bureau. Actuellement, le bureau de crédit de la BRH n'est alimenté et accessible qu'aux institutions supervisées, même si toutes ne reportent pas (CEC par exemple).

Les garanties offertes par les producteurs agricoles constituent aussi un facteur limitant l'appétit du secteur financier à leur égard. Les producteurs agricoles disposent généralement de trois types de garantie : la terre, les équipements et les extrants de la production. Le morcellement des terres et le régime foncier du pays font que la terre est rarement utilisée en garantie. Haïti n'a pas de cadastre national efficace et manque d'un système complet et fonctionnel d'enregistrement de la propriété foncière. Avant le tremblement de terre, le régime foncier en Haïti était caractérisé par des dispositions et des connaissances coutumières, 40% seulement des propriétaires possédant des documents tels qu'un titre légal ou un reçu de transaction¹¹⁵. L'enregistrement était plus courant à Port-au-Prince et dans d'autres zones rurales. Des zones de terres très productives, telles que les zones irriguées de la vallée de l'Artibonite et des plaines de Gonaïves, ont créé des cadastres locaux, mais ils n'ont pas été conservés et les registres ne sont pas actuels. En Haïti, la Direction générale des impôts (DGI) est responsable de la tenue et de la mise à jour des registres d'inscription. Cependant, la véracité et l'exactitude des registres fonciers sont

suspectes et une méfiance généralisée à l'égard des institutions gouvernementales, notamment de celles chargées de documenter, de maintenir et de faire droit aux revendications territoriales. L'état actuel des documents liés à la propriété foncière est inconnu. Le bâtiment de la DGI a été gravement endommagé par le tremblement de terre et l'état actuel des registres fonciers ou des efforts déployés pour les sécuriser est inconnu. Beaucoup plaident en priorité pour la récupération et la protection des registres fonciers conservés à la DGI.

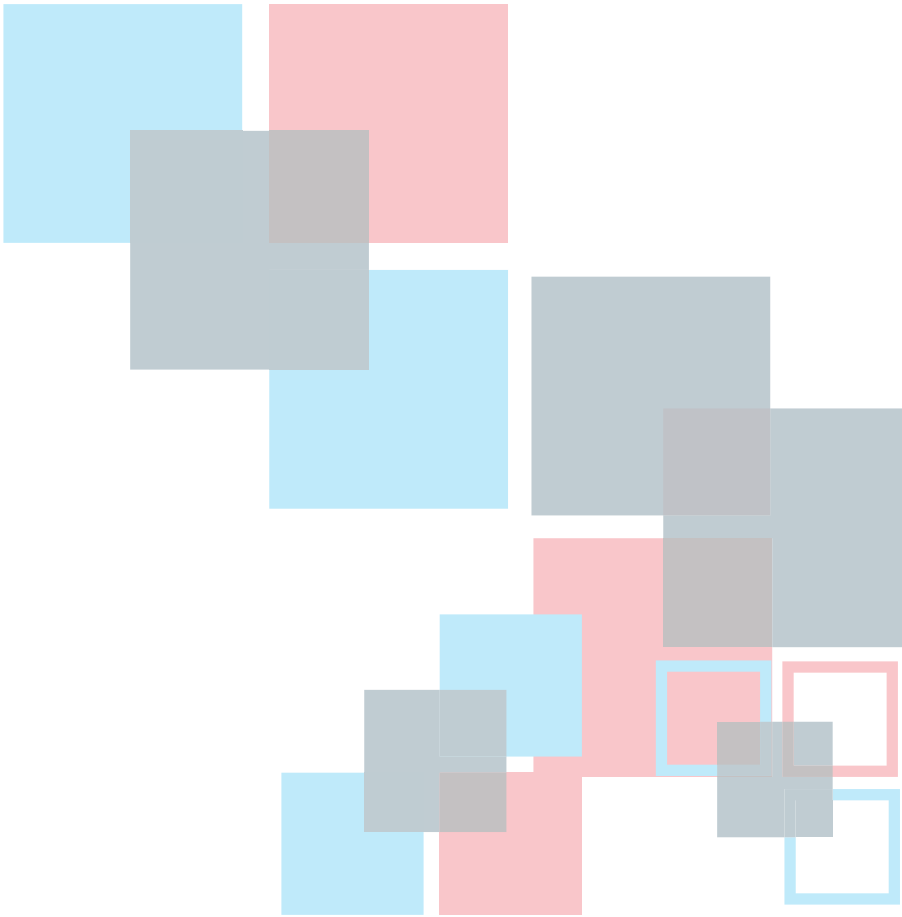
Quant aux équipements et aux extrants de la production, depuis 2014 la Banque mondiale apporte un soutien pour la modernisation du registre des sûretés mobilières, afin qu'il soit électronique et centralisé. La loi portant réforme du droit des sûretés mobilières en Haïti a été approuvée par la Chambre des Députés en 2017, cependant elle est toujours en discussion au Sénat. L'adoption du projet de loi sur les sûretés mobilières est cruciale afin de créer un cadre légal propice à l'utilisation de ces sûretés qui peuvent être un type de garantie dont disposent certaines catégories de producteurs agricoles et les PME dans l'agro-industrie.

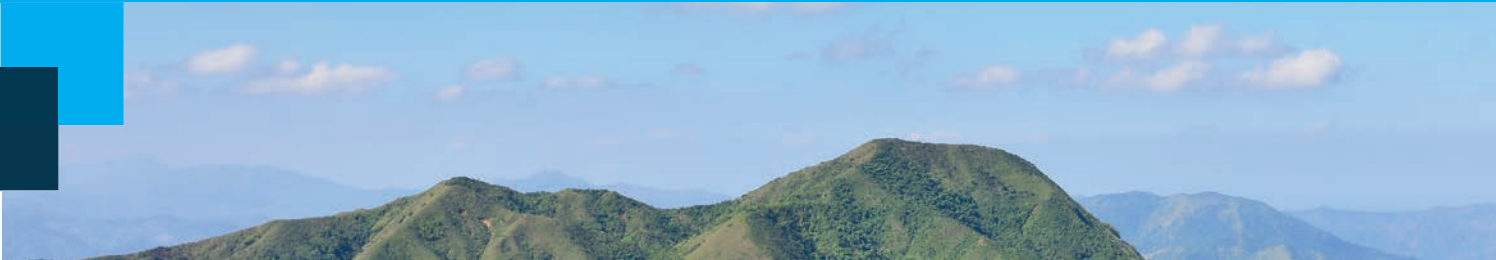
Le crédit-bail contribue à faciliter l'accès aux équipements, cependant son projet de loi est également en attente d'approbation. Les autorités haïtiennes, avec l'appui de la SFI, ont mené des actions visant à améliorer le cadre juridique notamment la rédaction et révision du projet de loi, la rédaction de la circulaire de la BRH déterminant les conditions dans lesquelles s'effectuent les opérations de crédit-bail et la rédaction de manuel de supervision des opérations de crédit-bail de BRH. La SFI a également soutenu les actions de sensibilisation et renforcement des capacités pour les représentants du gouvernement, les PME, la banque centrale et les IF, cependant, la loi n'est toujours pas approuvée.

La finance digitale offre la promesse d'une baisse significative des coûts de transaction, cependant son développement fait face à des contraintes légales et réglementaires. Selon une étude menée par

McKinsey & Company (2016), les technologies digitales peuvent contribuer à réduire les coûts de l'offre des services financiers de 80 à 90%¹¹⁶ tout en permettant de réduire les coûts de transaction des clients, d'améliorer la sécurité de leurs transactions, et de gérer leurs flux de trésorerie avec plus de souplesse. En Haïti, il n'existe pas de cadre légal et réglementaire pour la monnaie électronique, élément au cœur de la finance digitale. La BRH a publié une directive sur la banque à distance. Cette directive limite les transactions à 60 000 HTG ce qui représente une contrainte pour les transactions relatives au rembour-

sement *in fine* des crédits et les financements au sein des chaînes de valeur dont les montants peuvent facilement dépasser ce plafond. Enfin, l'accès aux codes USSD est essentiel pour la fourniture de services financiers via la téléphonie mobile. Les OTM doivent être tenus de fournir un accès rapide aux codes USSD à des tiers, même si cela entraîne une concurrence avec leurs propres produits et services. Actuellement en Haïti, les codes USSD sont ouverts aux OTM et à la BNC permettant à cette dernière d'offrir le produit Lajancash (la BNC a bénéficié de son statut de Banque publique pour y accéder).





Recommandations pour promouvoir le financement du secteur agricole

Les recommandations présentées dans la section ci-dessous visent à répondre aux principales contraintes identifiées ci-dessus, afin de promouvoir un financement pérenne du secteur agricole par les institutions financières haïtiennes. Ces recommandations mettent l'accent sur l'offre de financement agricole tout en reconnaissant l'importance des politiques générales de soutien à l'agriculture qui jouent un rôle essentiel dans le développement des services financiers pour le secteur.

L'objectif recherché est un financement rural et agricole adapté aux besoins et durable, assuré par le secteur financier privé. L'implication conséquente du secteur financier privé nécessite un environnement favorable et incitatif que le Gouvernement et la BRH peuvent assurer à travers des mesures et des dispositifs contribuant à assurer une saine concurrence (réglementation adaptée et conditions d'accès aux facilités transparentes et équitables pour toutes les IF) et à réduire les risques auxquels sont confrontés les IF (mécanisme de garantie, refinancement à coûts réduits, assurances récolte, qualité des organisations de producteurs). Certaines des suggestions ci-dessous peuvent être reprises et mises œuvre à travers la stratégie d'inclusion financière en phase de révision ou dans le cadre du Système National de Financement Agricole (SNFA) dont l'avant-projet de loi est développé et soumis au parlement.

Évaluer les interventions publiques en matière de financement pour le secteur agricole pour repenser le dispositif en vue d'un impact significatif

Contexte

Les autorités haïtiennes manifestent leur volonté de promouvoir le développement du secteur agricole à travers différentes initiatives politiques à caractère transversal (la Caravane du changement, la PSSAN, le plan vert...). Ces initiatives issues de différents Ministères rendent cependant difficile la lisibilité sur les orientations du Gouvernement en matière de politique de financement agricole et rural. De plus, les initiatives/instruments pour accroître le financement agricole (instruments de financement direct et de garantie, BCA, BNC et FDI et les facilités de refinancement à taux concessionnels et autres mesures incitatives de la BRH se succèdent ou se juxtaposent sans qu'aucune

évaluation ne permette d'en apprécier l'efficacité et l'impact. La faible proportion des financements accordés au secteur agricole jusqu'à présent ne permet par ailleurs pas de conclure à leur efficacité.

Outre une instance de coordination pour clarifier le cadre politique, une remise à plat des instruments et incitations publiques en matière de financement agricole doit être menée en Haïti pour en améliorer l'efficacité et l'impact sur le financement agricole.

Propositions

- **Afin d'assurer une meilleure coordination et suivi des différentes mesures et instruments de soutien à la finance agricole, il est suggéré de mettre en place une cellule technique composée de représentants du Ministère des finances, du Ministère de l'Agriculture, de la Caravane, de la BRH et du secteur privé (association professionnelle des banques, CEC, IMF).** Cette cellule technique sera ainsi le point central canalisant les initiatives et mesures publiques visant à favoriser la mobilisation de financements vers le secteur agricole. Elle pourrait avoir pour mandat de définir une feuille de route, à partir des différents travaux et études menées en Haïti sur la question du développement de l'agriculture, clarifiant les orientations et les rôles respectifs des différents ministères et de la Banque Centrale en matière de financement de l'agriculture. **Cette cellule technique devra être représentée au sein de l'instance de coordination de la SNIF.**
- **A partir de l'évaluation des différents dispositifs, il est proposé de repenser les rôles complémentaires que peuvent jouer les différentes institutions publiques dans la promotion du financement agricole par le secteur privé, en fonction de leurs avantages comparatifs respectifs :**
 - La BNC, banque publique, pourrait intervenir dans le refinancement des IMF/CEC et le

financement direct de certains segments productifs (agribusiness) et dans les filières prioritaires ;

- Le BCA, bureau du Ministère de l'Agriculture spécialisé sur le financement agricole, dispose d'atouts dans l'accompagnement et le renforcement des organisations de producteurs permettant d'assurer in fine une demande de financement de meilleure qualité ;
- Le FDI, instrument de garantie supervisé par la BRH, est l'instance appropriée pour la mise en œuvre d'une la garantie partielle de portefeuille selon les bonnes pratiques (et éventuellement le refinancement des IF sous certaines conditions de d'organisation et de gouvernance);
- La BRH, a un rôle déterminant à jouer en tant que superviseur des IF et dans l'évolution et l'adaptation de la réglementation. Les mesures incitatives adoptées doivent faire l'objet d'évaluations continues et ne devraient pas générer de distorsions de marché entre secteur public et privé et entre les différents types d'IF.
- Pour trouver les mesures incitatives les plus appropriées au financement agricole, la question du taux d'intérêt devra être abordée dans un débat ouvert entre IF et autorités publiques. **Il sera nécessaire de mener une étude sur les déterminants du coût du crédit, en fonction des segments de clientèle visés.** Cette étude devrait viser tous les types d'institutions (banques, coopérative, IMF). Les résultats permettront d'identifier et pondérer les composantes de ces coûts (coûts opérationnels dont RH, déplacement, etc., coûts du risque, coûts de la ressource, etc.) et par conséquent de définir les mesures appropriées à mettre en place, par type d'IF, pour alléger le coût du crédit pour leurs clients sans pour autant mettre en péril, en particulier la pérennité des IMF par des mesures de plafonnement arbitraires des taux d'intérêt, et qui n'ont pas démontré leur efficacité.

Compléter et adapter le cadre légal et réglementaire du secteur financier

Contexte

L'absence d'un cadre légal et réglementaire favorable contraint l'offre de services financiers dans les zones rurales de manière générale et le développement de la finance agricole particulièrement. Le secteur de la microfinance, notamment les institutions de types SA les plus impliquées dans le crédit agricole évoluent sans un cadre légal et réglementaire. Cette situation qui se traduit directement par une absence de supervision de la BRH, a des conséquences en chaîne importantes telles que l'exclusion de ces structures de certains dispositifs d'incitation (voir circulaire BRH) et de sécurisation (BIC) et la limitation de leur offre de services (collecte des dépôts, moyens de paiement) qui est préjudiciable aux progrès de l'inclusion financière. De plus, plusieurs projets de loi sont en attente d'adoption (assurance) et certains cadres existants ont besoin d'être révisés (loi sur les CEC, . . .).

Il est suggéré d'adopter les projets lois sur la microfinance (après révision), les assurances, la loi sur la monnaie électronique, l'arrêt d'application du registre de sûretés mobilières et de procéder à la révision de la loi sur les CEC pour professionnaliser l'offre et sécuriser les activités.

Propositions

- Mettre à jour les projets de loi qui ont soumis pour adoption depuis plus de 2 ans afin de tenir compte des évolutions.
- Réviser le cadre réglementaire sur les CEC pour renforcer la sécurité et encourager les initiatives dans l'offre des services financiers destinés aux populations rurales et éloignées (mise en conformité des CEC non autorisées et/ou faire les activités ; Introduire des révisions dans les domaines du capital minimum, de la gouvernance, du capital, de la transparence et de l'orientation des mem-

bres des FCI ; donner à la BRH le rôle exclusif d'enregistrement, d'autorisation et de liquidation des CEC, ainsi que la capacité d'imposer des sanctions pécuniaires, réviser la réglementation prudentielles afin de mettre davantage l'accent sur la qualité de la gestion des risques et réglementer la gestion des changes ; améliorer les règles de comptabilité et d'audit : mettre en place un processus de certification des auditeurs externes et maintenir une liste des auditeurs certifiés)¹¹⁷.

- Mettre en place / renforcer le dispositif de supervision basé risques pour les IMF et les CEC, adapté à toutes les catégories (Y compris filiales des groupes bancaires et SA de microfinance).

Enrichir l'approche « financement de l'agriculture » avec une approche « inclusion financière des populations rurales »

Contexte

En Haïti l'agriculture à caractère familial domine avec 1,018,951 exploitations familiales produisant sur la même parcelle plusieurs cultures et faisant également du petit élevage. Un ménage agricole haïtien cultive environ 5¹¹⁸ spéculations et combine l'activité de culture avec l'élevage et autres activités génératrices de revenu (dont commerciales), rendant ainsi complexe l'estimation des besoins de financement pour une culture précise durant une campagne agricole et nécessitant des services de base plus diversifiés. Le recours aux formes informelles de crédit (54% des populations rurales), d'épargne et de transfert d'argent par les populations rurales demeure très courant et démontre l'existence de besoins de services financiers diversifiés.

Propositions

Une approche de finance rurale devrait être privilégiée et encouragée par les autorités; plus large que le crédit agricole, elle permet une diversification de l'offre de services financiers (produits

épargne, crédit, paiement, monnaie électronique, transferts d'argent, etc.) et elle concourt de ce fait à une meilleure inclusion financière des populations rurales.

- Le développement de la monnaie électronique (via Lajancash, Moncash et autres initiatives à venir) et le recours aux agents non bancaires (banque à distance) présentent de véritables opportunités sur lesquelles bâtir l'approche finance rurale. En effet, le réseau existant d'agents de monnaie électronique est plus dense et le portefeuille électronique permet de stocker de la valeur, d'effectuer des transactions (transfert, paiement) et d'avoir un historique de transaction qui pourrait éventuellement être utilisé pour l'évaluation de la demande de financement. Le recours aux agents non bancaires (commerçants par exemple, agents multiservices, etc.) permet aux IF de toucher les populations dans les localités les plus enclavées et de leur offrir ainsi une gamme plus diversifiée de services incluant en particulier les produits d'épargne. Outre la diversification des services, cette approche présente également l'intérêt non négligeable en Haïti de réduire les coûts d'accès des IF à ces populations et devrait contribuer à terme à réduire les coûts du crédit (coûts opérationnels réduits, diversification des recettes des IF).
- La numérisation des paiements de l'État aux populations rurales ainsi que des paiements au sein des chaînes de valeur des produits agricoles d'exportation permettront une adoption plus large de la monnaie électronique en milieu rural. L'État peut enclencher une dynamique d'adoption de la monnaie électronique en adoptant progressivement ce mode de paiement et en incitant les entreprises (exportatrices notamment) bénéficiaires de facilités à l'adopter pour leurs paiements.
- Le renforcement des capacités des institutions financières afin de leur permettre de tirer parti du développement de la monnaie élec-

tronique en s'insérant dans la finance digitale et en développant leur réseau d'agents, sera nécessaire. Cette assistance technique pourrait être couplée à des subventions des coûts de démarrage/investissement. Ce programme de digitalisation des institutions portera entre autres sur le développement d'un modèle d'affaires et des procédures de la finance digitale, la mise à niveau/jour de l'infrastructure informatique des institutions (Système d'information et de gestion, applications et équipement informatique), le développement de partenariats, la gestion du changement, etc.

- Une Assistance technique auprès des institutions financières pour adapter et développer une offre diversifiée de finance agricole et rurale. Ce soutien portera sur le développement des méthodologies de prêts adaptés aux multiples sources de revenus et flux de trésorerie des producteurs agricoles et sur le développement d'une offre de produits d'épargne adaptés.
- L'adaptation de la réglementation pour permettre l'adoption d'une gamme élargie de services financiers aux IF, en particulier la collecte des dépôts et l'offre des moyens de paiement (digitaux notamment) pour les IMF non filiales de banques.
- Des mesures particulières pour réduire le surendettement des ménages ruraux doivent être prises, notamment à travers une meilleure connaissance de ces processus et des sources d'endettement essentiellement informelles via des enquêtes de terrain. Ces mesures peuvent par exemple porter sur des programmes de crédit élaborés avec les CEC et les IMF sur des durées plus longues pour faciliter le désendettement, moyennant incitations publiques.
- Des initiatives et/ou programmes ciblés d'éducation financière peuvent contribuer également à réduire le recours aux prêts informels et inciter à une meilleure utilisation des services formels dont l'épargne.

Contribuer à une meilleure gestion des risques des institutions financières

Contexte

En Haïti, les contraintes relatives au foncier, notamment : l'obtention et l'authentification des titres fonciers, la tendance à la parcellisation des exploitations ainsi que les provisions légales limitent l'utilisation de la terre comme garantie, limitant l'accès de la plupart des petits exploitants au crédit.

L'offre de crédit agricole est également contrainte par les risques auxquels le secteur agricole est exposé notamment les risques de production (ouragans, etc.), de marché

Les expériences de réduction des risques (fonds de garantie, assurances) menées dans le cadre de projets ont montré des signes encourageants (évolution positive du portefeuille agricole des IF engagées,

amélioration de l'expertise, niveau de défaillance contrôlé des portefeuilles garantis, etc.) mais n'ont pas pu être développées à grande échelle et pérennisées, pour différentes raisons liées à la conception au départ, aux ressources disponibles, à l'écosystème encore défaillant et également à un moindre engagement de l'État (pérennisation du dispositif d'assurance indicielle).

Afin de contribuer à atténuer les risques et promouvoir une expansion pérenne du crédit agricole il est recommandé de : i) revisiter le dispositif de garantie partielle de portefeuille en veillant au respect des bonnes pratiques et ii) de mettre en place les prérequis pour le développement d'un programme d'assurance agricole national pérenne.

- **Revisiter le dispositif de garantie partielle de portefeuille prévu au sein du FDI, en veillant au respect des bonnes pratiques**

Suggestions pour la mise en œuvre d'un fond de garantie opérant de manière pérenne et efficace

Sur la base des principes directeurs pour les Fonds de garantie de portefeuille (FGP) définis par la Banque mondiale à la suite d'une revue à travers le monde de différents fonds, une attention particulière devra être portée aux points suivants :

- **Gouvernance et supervision :** Le FGP devra être géré par une institution professionnelle, possédant une autonomie de gestion et idéalement privée. Le FDI possède un atout majeur en tant que gestionnaire de fonds de garantie. Il est suggéré de recentrer les interventions du FDI sur les garanties partielles de portefeuille agricole des IF.
- **Diversification :** Le FGP devra couvrir un portefeuille de prêts agricoles diversifiés aussi bien par filière que par stade de la chaîne de valeur (production, transformation etc.).
- **Tarification basée sur les risques :** La crédibilité et pérennité de long terme du FGP dépendent de sa capacité à couvrir ses coûts. Le transfert des coûts de gestion du FGP aux institutions financières, selon leur profil de risque, permet d'atteindre cet objectif et de mettre en place des incitations à la gestion des risques pour les institutions financières. Cette tarification basée sur les risques simplifie l'opérationnalisation du fonds. En effet, le niveau de partage du risque (couverture) reste le même (non dégressif comme dans le cadre du FAPAH) cependant, les commissions payées par les institutions participantes augmentent en fonction de la dégradation de leurs portefeuilles.
- **Ciblage :** Individus dont l'accès au crédit est limité (ex : petites entreprises, coopératives agricoles, entreprises et individus considérés "risqués", zones géographiques spécifiques).

- **Couverture** : Moins de 80% et pas de couverture des intérêts, afin de réduire l'aléa moral des institutions financières.
- **Procédures de déclenchement de la garantie** : les procédures de déclenchement de la garantie doivent être enclenchées rapidement après défaut
- **Éligibilité** : Ce FGP doit pouvoir être accessible aux banques, aux CEC et aux IMF en lien également avec le respect des obligations réglementaires (report au bureau de crédit) et aux dispositions prudentielles.
- **Coûts** : afin qu'un fonds de garantie puisse couvrir ses coûts de gestion, le volume de ce fonds devra au minimum s'élever à 5 millions USD et couvrira un portefeuille de prêts maximum de 20 millions USD. Ce calcul est fondé sur les hypothèses suivantes :
 - Coûts de gestion minimum : 300 000 USD
 - Frais facturés aux institutions financières en pourcentage du montant de crédit : minimum 1.5%¹¹⁹
 - Effet de levier de la garantie (volume du fonds/volume du portefeuille garanti) : maximum 4¹²⁰

Une évaluation détaillée du volume d'un fonds soutenable, efficace et crédible dans le contexte haïtien requerra une analyse de la demande potentielle de crédit pour chaque chaîne de valeur.

• **Mettre en place les prérequis pour le développement d'un programme d'assurance agricole national pérenne**

L'assurance agricole permet aux agriculteurs, aux institutions financières et aux États de se protéger contre l'impact financier des désastres (ex : sécheresse, inondation, maladies etc . . .). En particulier, l'assurance agricole indiciaire est un type de produit qui indemnise les assurés sur la base de critères objectifs (ex : pluviométrie, rendement moyen de zone). Ce type d'assurance peut permettre de réduire l'aléa moral des assurés et d'éliminer les coûts d'inspection sur place. Cette assurance requiert cependant certaines préconditions.

Un programme d'assurance agricole bien conçu avec des produits fiables peuvent coexister avec des garanties pour protéger tant les institutions financières que les producteurs. L'une des possibilités consiste à ce que l'assurance aide à faire face aux risques systémiques comme ceux causés par les aléas climatiques, et les garanties pour les autres causes de défaut. Lorsque l'assurance est liée au

crédit, et qu'il y a des indemnités, ces dernières peuvent servir directement au remboursement en cas de défaut. Alors que souvent les appels à la garantie se font lorsque tous les recours de collecte sont épuisés entraînant des coûts et des délais.

Lorsque le producteur n'a pas recours au crédit, l'assurance peut faire également partie d'un programme des filets sociaux comme c'est le cas au Kenya avec le Programme National d'assurance bétail indiciaire (KLIP). KLIP est mis en œuvre grâce à un partenariat public entre le gouvernement du Kenya (GoK) et le secteur privé. Dans le cadre du KLIP, le GoK souscrit une couverture d'assurance annuelle contre la sécheresse auprès de compagnies d'assurance privées pour le compte de pasteurs vulnérables. Le Gok subventionne entièrement la prime destinée aux ménages pastoraux vulnérables. Bien que l'assurance bétail soit achetée par le gouvernement, les compagnies d'assurance paient les demandes directement aux bénéficiaires en cas de paiement déclenché par la sécheresse. Les paiements sont effectués sur les comptes bancaires des bénéficiaires ou leurs comptes d'argent mobile

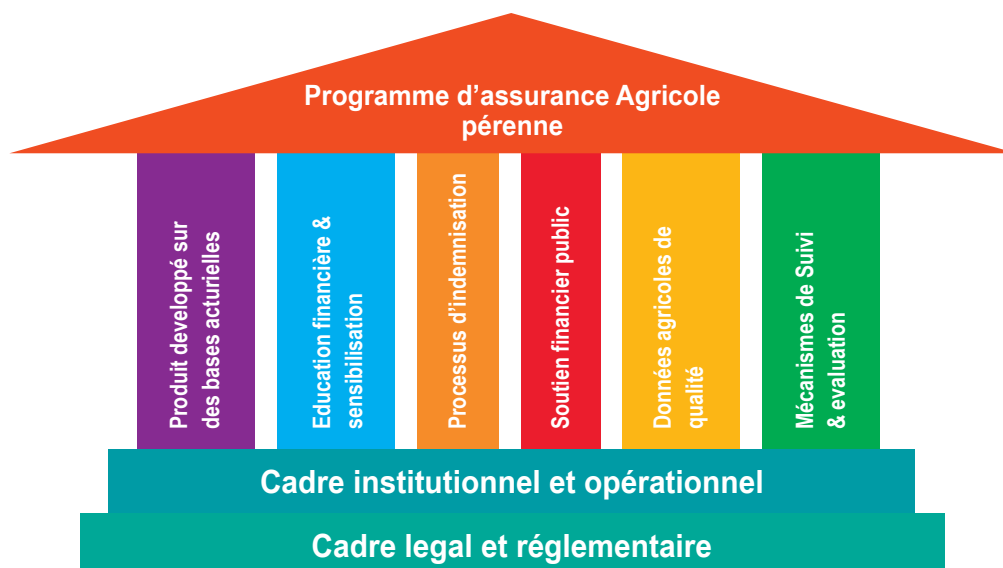
Suggestions pour le développement d'un programme national d'assurance agricole

Sur la base des expériences d'accompagnement de la Banque mondiale pour le développement des programmes d'assurance agricole à grande échelle, une attention particulière devra être apportée aux points suivants :

- **Un partenariat public privé est essentiel** : l'assurance agricole est un produit financier complexe, la plupart des initiatives uniquement publiques manquaient d'efficacité, et les initiatives privées rencontrent des difficultés à passer à l'échelle. La réussite des programmes d'assurance agricole repose sur deux piliers : le public et le privé. Dans ce partenariat l'état a cinq rôles majeurs : i) les données (collecte, audit, management) ; ii) soutien à la demande (subvention des primes, éducation financière, etc.) ; iii) financement des risques (réassurance publique, promotion de la co-assurance) ; iv) environnement favorable (cadre légal et institutionnel, protection du consommateur) ; et v) mesures incitatives pour la conception et le développement de produits par les compagnies d'assurance. Les attributions des acteurs du secteur privé notamment les compagnies d'assurance sont : i) la conception, développement et tarification de produits ; ii) les canaux de distributions innovants ; iii) la gestion des indemnités ; iv) la convention de réassurance.
- **Un cadre légal et institutionnel bien défini** : notamment le code des assurances, un comité de pilotage du programme et des groupes de travail techniques regroupant toutes les parties prenantes (ministère de l'agriculture, l'agence de météo, les organisations de producteurs, les institutions financières, les compagnies d'assurance, etc.)
- **Les capacités techniques des compagnies d'assurances et les mesures incitatives** : pour développer et déployer les produits d'assurance, gérer les indemnités à grande échelle.
- **L'éducation financière des producteurs** : l'assurance étant un produit financier complexe il est important d'investir dans la sensibilisation des producteurs.
- **Des mesures incitatives à la fois pour la demande que l'offre** : les programmes similaires à travers le monde ont mis en place des subventions à la prime afin de rendre le produit d'assurance agricole accessible aux producteurs. Les subventions ont un impact fiscal important d'où la nécessité de bien les concevoir. Aussi, étant donné le risque systémique dans le secteur agricole et l'expérience limitée des assureurs mais aussi des producteurs avec l'assurance agricole, la recommandation de l'étude du SYFAAH à savoir la mise en place au départ d'un fonds de réserve, logé à l'extérieur des fonds propres des assureurs, doit être constitué pour couvrir les indemnités potentielles à verser en cas d'événements de dommage importants et pour soutenir les primes contribuera à impulser le déploiement d'un programme national d'assurance agricole.

Le graphique suivant illustre les fondements et les piliers essentiels pour le développement des programmes d'assurance agricole à grande échelle

Graphique 11 : Programme d'assurance agricole pérenne



Source : Banque mondiale (2018)

Renforcer la demande issue du secteur agricole

Contexte

Le niveau de structuration des organisations de producteurs est faible, les chaînes de valeur fonctionnent principalement sur des modalités d'échanges informelles avec un endettement également informel très fort en milieu rural.

Il est suggéré de développer des initiatives visant à renforcer la solvabilité de la demande à travers une meilleure supervision et assistance technique auprès des coopératives agricoles et le développement du conseil agricole.

Propositions

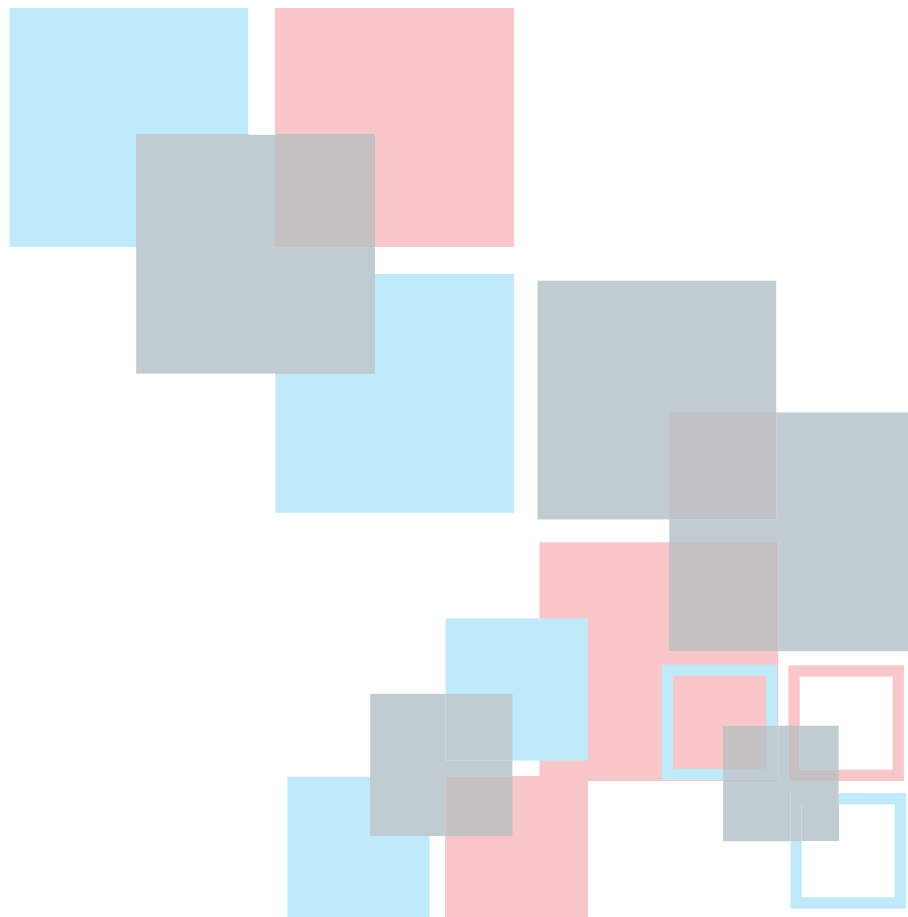
- Recentrer l'intervention du ministère de l'Agriculture sur l'accompagnement technique des producteurs et l'assistance aux organisations paysannes, groupements et coopératives agricoles.
- Repenser le dispositif du BCA, étant donné ses ressources et son expertise limitées et focaliser son intervention sur le conseil pour améliorer la solvabilité des projets et l'accompagnement

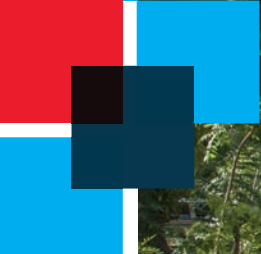
pour obtenir un meilleur accès au financement des organisations de producteurs. Le BCA travaillera en étroite collaboration avec les agents de l'agriculture du Ministère de l'agriculture.

- Renforcer les capacités des coopératives (ex : gouvernance, gestion opérationnelle, gestion financière, amélioration des pratiques agricoles, préparation et dissémination de fiches techniques etc . . .) via des projets d'assistance technique.
- Mettre en place des modules d'éducation financière contribuant à une meilleure adoption des produits et services financiers formels dont ceux de la finance digitale.
- Les initiatives de co-financement dans les projets, représentent une opportunité pour faciliter la mobilisation de crédit auprès des IFs. En effet, il est suggéré d'associer les IFs à la mise en place des co-financements dès le départ afin de bâtir une relation entre elles et les bénéficiaires du projets et des les inciter à octroyer des crédits pour financer une partie des activités. Cette implication des IFs peut consister entre autres à confier la

gestion des subventions, y compris à l'évaluation et le décaissement aux bénéficiaires ; elles pourront mettre en place des programmes d'épargne pour permettre aux bénéficiaires de mobiliser leur contre-partie; elles pourront conseiller dans la préparation des plans d'affaires ; etc.

- Soutenir la professionnalisation des Madan Sara à travers la mise en place d'un collectif/association les regroupant. Étant donné leur proximité avec les producteurs, les Madan Sara pourront jouer un rôle pour faciliter l'accès au financement de ces derniers.





Bibliographie

Banque mondiale. 2014a. Rural development in Haiti – Challenges and opportunities

Banque mondiale. 2014b. “Interest Rate Caps around the World Still Popular, but a Blunt Instrument”, Samuel Munzele Maimbo, Claudia Alejandra Henriquez Gallegos

Banque mondiale. 2019a. Financial Cooperatives in Haiti – A Diagnostic Review of the Sector and its Regulatory and Supervisory Framework

Banque mondiale. 2019b. Financial Capability and Inclusion in Haiti: a result of demand-side survey

BRH. 2018. Le secteur de la microfinance en Haïti

BRH. 2018. Rapports annuels et statistiques 3^{ième} trim

CGAP. 2018. Digicel mobile money (MonCash) case Study

CHANCY, M. 2017. Évaluation du potentiel de filières porteuses du secteur de la production, agricole, de l'élevage et de la pêche. Proposition d'un cadre incitatif au financement des filières agricoles compétitives en Haïti. Synthèse

CIRAD. 2016. Une étude exhaustive et stratégique du secteur agricole/rural haïtien et des investissements publics requis pour son développement

Convergences. 2017. Baromètre de la microfinance : *La microfinance fonctionne-t-elle encore ?*

DID; FADQDI; IICA. 2017. Étude de faisabilité de la migration du programme d'assurance récolte (ASREC) en mode commercial.

Docteur, H., Claude B. 2014. Proposition de mise en place de la Banque Nationale de Développement Agricole

FAO. 2013. Cadre de Programme Pays (2013–2016) Haïti

IMF. 2015. Selected Issues Haiti

INCAH-Haïti : <http://www.incah-haiti.gouv.ht/realisations>

MARNDR. 2010. Haïti plan national d'investissement agricole pour la croissance du secteur agricole. Annexe 8, crédit rural, formulation des mécanismes de financement agricole/rural dans le contexte post-séisme en Haïti, avril 2010, 21 pages.

- MARNDR. 2010. Recensement général de l'agriculture
- MARNDR. 2011. Politique de développement agricole 2010–2025
- McKinsey Global Institute (2016). Digital finance for all: Powering inclusive growth in emerging economies.
- PNUE.2016. Étude sur les filières agricoles et le verdissement de l'économie dans le Département du Sud
- Primature, République d'Haïti. 2018. Politique et Stratégies Nationales de Souveraineté et Sécurité Alimentaires et de Nutrition en Haïti (PSN SSANH)
- SYFAAH (2013) Étude cadre légal pour le crédit agricole
- Technoserve. 2014. Unlocking Credit for Haiti's Smallholder Mango Producers
- The MIX. 2016 Global Outreach & Financial Performance Benchmark Report.
- USAID.2010. Issue brief, land tenure and property rights in Haiti-the importance of land tenure and property rights issues and post-earthquake recovery in Haiti
- USAID, DAI. 2018. Recensement de l'industrie de la microfinance en Haïti finance inclusive



Notes de fin

1. Une équipe composée de Tenin Fatimata Dicko (Spécialiste du secteur financier, Banque mondiale) et de Nathalie Assouline (Consultante Banque mondiale) a effectué une mission de diagnostic de la finance agricole en Haïti du 8 au 18 août 2018. Cette mission s’est faite sous la supervision de Juan Buchenau (Chargé de projet, Banque mondiale) et a bénéficié de l’appui de Rachel Sberro (Spécialiste du secteur financier, Banque mondiale).
2. Sous la tutelle de la BRH
3. Confédération Suisse ainsi que l’Agence française de développement (AFD)
4. Voir recommandations plus détaillées dans rapport « Financial Cooperatives in Haiti – A Diagnostic Review of the Sector and its Regulatory and Supervisory Framework », Banque mondiale, décembre 2017
5. FAO (2013). Cadre de Programme Pays (2013–2016) Haïti
6. CIRAD (2016). Une étude exhaustive et stratégique du secteur agricole/rural haïtien et des investissements publics requis pour son développement
7. MARNDR (2010) Haïti plan national d’investissement agricole
8. La République d’Haïti a une superficie de 27 750 km, dont 7 700 km² (29% du territoire) exploitable en agriculture
9. MARNDR (2011) Politique de développement agricole 2010–2025
10. (Bueno et al., 2008)
11. Le PIB projeté en 2025 serait de 4,38 milliards USD, et le coût du changement climatique en 2025 serait équivalent à 438 millions USD pour le secteur agricole (Bueno et al, 2008).
12. Docteur, H., Claude B. (2014) Proposition de mise en place de la Banque Nationale de Développement Agricole
13. MARNDR (2011) Politique de développement agricole
14. Banque mondiale (2014a). Rural development in Haiti: Challenges and opportunities
15. MARNDR. Recensement général de l’agriculture (2010)

16. PSN SSANH, juin 2018
17. PSN SSAN H, juin 2018
18. CIRAD (2016). Une étude exhaustive et stratégique du secteur agricole/rural haïtien et des investissements publics requis pour son développement
19. Évaluation du potentiel de filières porteuses du secteur de la production, agricole, de l'élevage et de la pêche. Proposition d'un cadre incitatif au financement des filières agricoles compétitives en Haïti. Synthèse réalisée par Michel CHANCY., Septembre 2017
20. CIRAD (2016). Une étude exhaustive et stratégique du secteur agricole/rural haïtien et des investissements publics requis pour son développement
21. PSN SSANH, juin 2018
22. PSN SSANH , juin 2018
23. Op cit 11
24. Op cit 12
25. In PSN SSANH, juin 2018
26. op cit 20
27. CIRAD (2016). Une étude exhaustive et stratégique du secteur agricole/rural haïtien et des investissements publics requis pour son développement
28. op cit 20
29. Le rendement moyen au niveau national est d'environ 22530 kg à l'hectare alors qu'au niveau mondial il est de 600 kg/ha de café et entre 750 et 1500 kg/ha dans la région Amérique Latine et Caraïbes
30. INCAH-Haiti : <http://www.incah-haiti.gouv.ht/realisations>
31. PNUE (2016) Étude sur les filières agricoles et le verdissement de l'économie dans le Département du Sud
32. PSN SSANH, juin 2018
33. Politique & Stratégie Nationales SSAN Volume II, juin 2018
34. op cit 20
35. Politique & Stratégie Nationales SSAN_ Volume II, juin 2018
36. Le marché de référence influençant les prix des produits locaux est le marché de Croix des Bossales à Port-au-Prince. Sur ce marché opèrent les Madan Sara les plus influentes, qui achètent des stocks sur les marchés les plus accessibles pour les vendre dans les principaux centres de consommation tels que Port-au-Prince, Cap Haïtien, Gonaïves, etc . . . Ces intermédiaires sont les pivots du commerce agricole haïtien. USAID, 2010.
37. Société privée de droit haïtien, créée en janvier 2014 par le Fonds Clinton Giustra Entreprise partnership,
38. PSN SSANH, juin 2018
39. Cette marque, concédée en franchise, est la création et la propriété d'une ONG haïtienne dénommée Veterimed
40. Politique & Stratégie Nationales SSAN_ Volume II, juin 2018
41. PSN SSANH, juin 2018
42. PSN SSANH, juin 2018
43. CNSA, 2011
44. World Bank Group. 2019b. Financial Capability and Inclusion in Haiti: a result of demand-side survey
45. L'enquête sur la capacité financière et inclusion a été réalisée dans le cadre du programme « Élargir l'accès aux services financiers en Haïti » soutenu par l'Initiative de réforme et de renforcement du secteur financier (FIRST). L'enquête a été menée entre septembre 2016 et mars 2017, auprès d'un échantillon de 3 000 adultes haïtiens, représentatif au niveau national en ce qui concerne le sexe, le lieu d'habitation (urbain/rural) et le niveau de connectivité avec les routes nationales. L'enquête comprend des questions permettant de mesurer le niveau réel d'inclusion financière de la population et d'évaluer ses capacités financières

- en termes de connaissances, de compétences, d'attitudes et de comportements
46. World Bank Group. 2019b. Financial Capability and Inclusion in Haiti: a result of demand-side survey
 47. Le compte financier dans ce rapport concerne les comptes de chèques, d'épargne ou le portefeuille mobile Le titulaire d'un compte financier formel («financièrement inclus») est défini dans l'enquête sur la Capacité financière et inclusion en Haïti comme le pourcentage de répondants déclarant avoir un compte (par eux-mêmes ou avec une autre personne) dans une banque ou un autre type d'institution financière (microfinance ou système financier décentralisé) ou ayant utilisé personnellement un portefeuille mobile au cours des 12 derniers mois.
 48. Enquête Findex 2017
 49. Les opérateurs traditionnels sont les sociétés de transfert d'argent
 50. Global Findex. 2017.2014
 51. CGAP. Case Study MonCash
 52. En moyenne la taille d'une exploitation agricole est de 0,95 ha générant des revenus atteignant 300 USD/ha dans les meilleures conditions et le plus souvent oscillant entre 100 et 200 USD.
 53. CIRAD (2016). Une étude exhaustive et stratégique du secteur agricole/rural haïtien et des investissements publics requis pour son développement
 54. Le niveau d'éducation financière a été mesuré à travers un test sur les concepts financiers qui a été administré aux participants à l'enquête. Les questions au nombre de sept portaient entre autres sur des concepts tels que les taux d'intérêt, l'inflation, la diversification des risques, les assurances, etc. Un score est établi sur la base du nombre de bonnes réponses fournies. Il varie de 0 à 7, 0 indiquant les répondants qui ont mal répondu à toutes les questions, tandis qu'un score de 7 indique les participants à l'enquête qui ont répondu correctement à toutes les questions.
 55. Recensement de l'industrie de la microfinance en Haïti_finance inclusive, DAI, USAID, août 2018 »
 56. IMF (2015) Selected Issues
 57. Source BRH 2014
 58. 5 banques privées : Unibank, Sogebank, Banque de l'union haïtienne, Capital Bank, Sogebel.
 59. Statistiques BRH au 30 juin 2018
 60. IMF data: Financial access survey (2015) : <http://data.imf.org/?sk=E5DCAB7E-A5CA-4892-A6EA-598B5463A34C&Id=1460043522778>
 61. Rapport BRH, 2016
 62. D'après les données transmises à fin juillet 2018 à la BRH (qui ne donnent pas les montants des crédits accordés).
 63. Voir chapitre 5, dispositifs et incitations publiques
 64. Le FRICS mène depuis 2011, comme « bras » du KNFP, des activités de crédit auprès des OP et des MUSO et refinance en partie le KOFIP mais son encours est extrêmement bas (6M G à fin juillet 2018) avec un octroi total de prêts depuis 2011 de 44 M G.
 65. SIDI, société française d'investissement et de développement international liée au réseau de l'ONG CCFD (Comité catholique contre la Faim et pour le développement).
 66. Voir encadré 5
 67. Voir chapitre 5, dispositifs et incitations publiques
 68. Les données sur le nombre de PME dans le secteur de la transformation et commercialisation de la production agricole locale ne sont pas disponibles.
 69. Recensement de l'industrie de la microfinance en Haïti, finance inclusive, DAI, USAID, août 2018

70. Créé par le décret du 31 mars 1981, le CNC a pour mission de formuler la politique nationale dans le domaine de l'organisation et du développement des coopératives en accord avec le Ministère de la Planification et de la Coopération Externe (MPCE). Ses attributions sont : inspecter et contrôler les coopératives ; étudier les demandes d'agrément; tenir à jour les statistiques du mouvement coopératif; redresser la situation des groupements dont le fonctionnement n'est pas en conformité avec la loi; étudier et planifier les activités éducatives des groupements pré-coopératifs; assurer la formation coopérative des dirigeants et des membres des sociétés coopératives ; organiser et assurer le fonctionnement satisfaisant des entreprises coopératives; analyser les rapports financiers des sociétés coopératives; et étudier et rechercher les moyens susceptibles de fournir les ressources financières, nationales ou extérieures nécessaires à l'essor du mouvement coopératif.
71. Norme de liquidité (liquidités/passif dépôts > ou = 25%); normes relatives à la gestion des placements (placements/actifs <ou = 9%), à la gestion des risques de crédit (portefeuille + engagements hors bilan /actif < ou = 70%); à la capitalisation (FP/actifs >ou + 12,5%); et les exigences relatives au contrôle interne, au contrôle externe, à la transmission des états financiers, à l'ouverture de succursales et points de service et à la charte comptable.
72. Recensement de l'industrie de la microfinance en Haïti_finance inclusive, DAI, USAID, août 2018
73. La fédération de caisses populaires « Le Levier », a été créée le 30 juin 2007
74. Selon la BRH, 59 CEC sont agréées par la BRH et le Conseil National des Coopératives (CNC) à fin juillet 2017, dont plus d'une trentaine de la fédération « Le Levier » et d'une autre récemment créée connue sous le nom de « Le Sociétaire ». Avec 11 CEC, membres fondateurs, cette nouvelle fédération a organisé son assemblée constitutive en janvier 2017 en attendant d'être reconnue légalement par les Autorités compétentes. « le secteur de la microfinance en Haïti », BRH, mars 2018.
75. Sogesol, MCN, MCC, ACME, Fonkoze, Finca, FAHF.
76. RSFP (Réseaux de MUSO), KOFIP, FAHF, AVEC, RODEP
77. Sont incluses ici les données des IMF et des coopératives d'épargne et de crédit
78. Selon le rapport de la DIGCP de la BRH cité par l'étude USAID, op cit 57
79. Produits financiers / Charges financières + Charges d'exploitation + Dotations pour créances douteuses
80. Proportion des produits financiers absorbée par les frais généraux
81. Source : Recensement de l'industrie de la microfinance en Haïti_finance inclusive, DAI, USAID, août 2018
82. Source : Global Outreach & Financial Performance Benchmark Report, 2016 et Baromètre de la microfinance (2017)
83. Source : Global Outreach & Financial Performance Benchmark Report, 2016 et Baromètre de la microfinance (2017)
84. Source : présentation des associations au sommet de la finance 2018, l'apport de la microfinance dans le financement agricole
85. Recensement de l'industrie de la microfinance en Haïti_finance inclusive, DAI, USAID, août 2018
86. op cit, DAI
87. MARNDR (2011) Politique de développement agricole
88. op cit, DAI
89. Diagnostic Review of the Haitian Financial Cooperative Sector and its Regulatory and Supervisory Framework, Banque mondiale, décembre 2017.

90. Diagnostic du secteur des coopératives financières et de son cadre légal et réglementaire et de supervision, Banque mondiale, août 2018
91. Fonkoze dispose cependant d'une autorisation lui permettant de collecter les dépôts.
92. Fonds disponible de 120 000 USD servant de garantie de 75% à 0% au 4ème prêt
93. Voir chapitre 5 pour une présentation du SYFAAH
94. Voir chapitre 5 pour une présentation du FAPAH et de l'assurance récolte.
95. Socolavim et CAPOSOSMA dans l'Artibonite, CPRCM dans le Sud Est et
96. Pour recevoir les dépôts le fonds devra être constitué sous la forme d'une banque.
97. Le dernier financement reçu de l'État de 15 millions G date de septembre 2008.
98. MARNDR, PLAN D'INVESTISSEMENT POUR LA CROISSANCE DU SECTEUR AGRICOLE, annexe 8, crédit rural, formulation des mécanismes de financement agricole/rural dans le contexte post-séisme en Haïti, avril 2010, 21 pages.
99. SYFAAH (2013) Étude cadre légal pour le crédit agricole
100. Vingtaine de salariés
101. Août 2018
102. Créé par décret du 26 mars 1981, le FDI est une institution spécialisée de la BRH, mais dotée d'autonomie opérationnelle et financière. L'institution est dirigée par un Directeur Général nommé par le Conseil d'Administration de la BRH. La structure financière de FDI est composée d'une dotation en capital à hauteur de 19%, des bénéfices cumulés par l'institution à hauteur de 12% et d'une dette à hauteur de 69%.
103. Gérés par la déclaration de politique centrale dont le dernier amendement date de 2005
104. A fin juillet 2018, le FDI gère un actif total de 6 milliards G (87 millions USD) avec un portefeuille de crédit de 4,5 milliards G.
105. Quoique le FDI cherche de plus à plus à intervenir dans la sélection des dossiers en raison des problèmes de remboursement rencontrés
106. Environ 80 millions G en 3 tranches remboursables sur 3 ans au taux de 12%
107. Selon entretien mais données non communiquées
108. BRH. Circulaire 113 du 10 septembre 2018
109. WBG, "Interest Rate Caps around the World Still Popular, but a Blunt Instrument", Samuel Munzele Maimbo, Claudia Alejandra Henriquez Gallegos, 2014
110. Sous la tutelle de la BRH
111. Confédération suisse ainsi que l'Agence française de développement (AFD).
112. Le capital de la garantie est placé dans une banque locale et rapporte un revenu d'intérêt de 6%.
113. DID; FADQDI; IICA. 2017. Étude de faisabilité de la migration du programme d'assurance récolte (ASREC) en mode commercial.
114. Matching grant combinant subventions et apports personnels
115. USAID ISSUE BRIEF, LAND TENURE AND PROPERTY RIGHTS IN HAITI - THE IMPORTANCE OF LAND TENURE AND PROPERTY RIGHTS ISSUES AND POST-EARTHQUAKE RECOVERY IN HAITI PROPERTY RIGHTS AND RESOURCE GOVERNANCE BRIEFING PAPER 6, January 2010
116. McKinsey Global Institute (2016). Digital finance for all: Powering inclusive growth in emerging economies.
117. Voir recommandations plus détaillées dans rapport « Financial Cooperatives in Haiti – A

Diagnostic Review of the Sector and its Regulatory and Supervisory Framework”, Banque mondiale, décembre 2017

118. Banque mondiale (2014a). Rural development in Haiti: Challenges and opportunities
119. A l'échelle internationale, une étude récente de la Banque mondiale effectuée auprès de 60 FGP pour les PME montre que les commis-

sions moyennes prélevées par les FGP s'élèvent à 2.4%, avec un minimum de 1% et un maximum de 3%. Source : « WBG, 2016, Assessing Implementation of the Principles for Public Credit Guarantees for SMEs”

120. L'étude mentionnée ci-dessus montre que le taux levier moyen est de 3.3. En Afrique, l'effet de levier moyen s'élève à 1.7.

