

Fiches Techniques des Filières



COLLOQUE NATIONAL Sur la problématique des micro, petites et moyennes entreprises du secteur Agro-industriel en Haïti

11 - 12 mai 2007
Karibe Convention Center



MARNDRCMI



PRIMA



CDE

Veterimed



Programme de Renforcement Intégré du Milieu des Affaires en Haïti (P.R.I.M.A.)

Ministère du Commerce et de l'Industrie

Ministère de l'Agriculture des Ressources Naturelles et du Développement Rural
(MARNDR)

Colloque National sur la problématique des MPME
du secteur agro-industriel

**FICHES TECHNIQUES DE SYNTHÈSE DES
DIFFÉRENTES FILIÈRES ETUDIÉES**

Mai 2007

Contenu

| | |
|-----------------------------------|--------------------|
| Lait | 4 |
| Fruits..... | 11 |
| Café | 17 |
| Vivres et tubercules | 22 |
| Céréales | 27 |
| Canne à sucre | 33 |
| Pêche..... | 38 |
| Aviculture | 42 |
| Références Bibliographiques | 47 |
| Annexes | 47 |

Fiche technique de synthèse /Filière lait

1. Caractérisation générale de la production

Le lait et les produits laitiers sont considérés par la majorité des haïtiens comme essentiels à l'alimentation. Ils sont largement consommés par toutes les couches de la population. Mais, leur niveau de consommation par individu reste inférieur aux recommandations.

Dans les grandes zones productrices de lait frais (Cap Haïtien, les Cayes, Léogane), le lait local représente 30 à 45 % de la consommation des ménages, suivi par le lait évaporé (30%) et le lait en poudre (20%). Ailleurs, et en particulier à Port-au-Prince, la consommation en lait frais local est négligeable car celui-ci n'est pas disponible. Il est remplacé par le lait évaporé.

La production de lait en Haïti (traite et commercialisation de lait), à l'instar de la quasi-totalité des activités de production animale, est une activité généralement pratiquée sous une forme traditionnelle, en élevage familial. C'est une activité spécifique à certaines catégories d'exploitants agricoles. Elle est surtout menée par les petits et moyens propriétaires ou éleveurs dans tout le pays, particulièrement : le Nord, le Nord-Est, l'Artibonite, l'Ouest, le Plateau Central, et la plaine des Cayes.

Le cheptel bovin est estimé à environ 1 000 000 à 1 500 000 têtes, dont 45 % soit 450 000 à 675 000 seraient des vaches adultes pour une production potentielle de plus de 90 000 000 de litres de lait par année. Selon les résultats des campagnes de vaccination contre le charbon réalisée de 1997 à 1999 par VETERIMED pour le MARNDR, l'élevage des ruminants est concentré au niveau des 4 suivantes régions du pays: Sud, Ouest, Artibonite et Centre. La majorité des éleveurs et des animaux, soit 60 à 70 %, se trouvent dans ces régions.

Par contre, les zones de production de lait sont concentrées dans les départements du Sud, l'Ouest, le Nord, le Nord-Est et l'Artibonite.

Tableau #1 : Répartition des zones de production de lait

| Département | Communes |
|-------------|--|
| Sud | Torbeck, Les Cayes, Aquin, ,etc... |
| Ouest | Crois -des- Bouquets, Léogane, Thomazeau, Ganthier, Arcahaie |
| Artibonite | Verrettes, Saint Marc |
| Nord | Limonade, Plaine du Nord, Saint Raphaël |
| Nord-Est | Ouanaminthe, Trou du Nord, Caracol, Terrier Rouge |

Les producteurs de lait sont des moyens ou petits propriétaires fonciers. Ils peuvent être aussi des fermiers ou métayers.

2. Situation de la transformation

- Principaux acteurs

La majorité des 11 ateliers rencontrés sont considérés comme de petits ateliers à l'exception de la laiterie de Bon Repos qui est de type moyen. Les grandes zones de concentration sont surtout : le Nord (2), le Nord-est (1), l'Artibonite (1), l'Ouest (4) et le Sud (3).

- Statut

Il existe une grande diversité au niveau du statut de propriété : 5 entreprises sur un total de 11 entreprises enquêtées ont un statut privé (individuel) ; 3 entreprises avec un statut privé collectif ; 1 entreprise à un statut d'ONG et 2 entreprises appartiennent à une organisation de producteurs.

Ces entreprises sont relativement jeunes. 7 sur 11 ont moins de 5 ans de fonctionnement.

- Produits générés

Le principal produit généré demeure le yaourt. 7 entreprises (dont une grande partie des laiteries « Lèt A gogo ») sur les 11 enquêtées en produisent. Mais la filière produit également du lait stérilisé et pasteurisé, du beurre et du fromage sans oublier les « douces makòs » de Petit Goave.

- Bâtiments et équipements

Les ateliers disposent de manière générale de bâtiments spécifiquement destinés aux activités de production. Cependant, certains ne correspondent nécessairement pas aux standards d'une laiterie. Le niveau d'équipement est fonction du type de produit généré. En effet, de la production de « douce makòs » à la production de yaourt, la quantité et le type varient considérablement. Il n'y a que 7 des entreprises enquêtées qui sont relativement bien équipées avec des matériels comme le lacto-densimètre, le stérilisateur.

- Infrastructures disponibles

La transformation du lait est tout à fait hypothétique en dehors de ressources suffisantes en eau, énergie, voire les voies de communication. En fait, les entreprises sont confrontées à un manque criant en termes de service de base

disponible. Tantôt, c'est la zone qui est non électrifiée, tantôt il s'agit de l'incapacité des entreprises à présenter leurs produits en utilisant des emballages adéquats.

9 entreprises sur 11 ont accès à l'eau

5 entreprises ont accès à l'électricité

4 entreprises ont accès à l'eau et à l'électricité

- Coûts fixes

Pour au moins 4 entreprises sur 11, les coûts fixes varient de 40 à 60 % du coût total. Le renforcement de la capacité de transformation des entreprises de la filière Lait constituerait une incitation pour l'élevage de vache, ce qui dynamiserait la production animale.

- Ressources humaines disponibles

L'effectif du personnel est fonction du niveau d'équipement. Plus c'est mécanisé moins élevé est l'effectif. Niveau de formation faible. Absence de cadres spécialisés dans la transformation. 5 entreprises sur 11 déclarent disposer de cadres ayant reçu une certaine formation dans le domaine.

- Approvisionnement en matières premières

L'approvisionnement en lait se fait directement auprès des éleveurs ou par l'intermédiaire des marchands dans les zones environnantes. Le lait est disponible pendant toute l'année sauf une certaine rareté en cas de sécheresse. Plusieurs modes de transport sont utilisés pour ramener le lait jusqu'aux entreprises : chariot, motocyclette, camion, dos d'animaux, etc.

La proximité de certaines entreprises par rapport à leurs fournisseurs en lait facilite les transactions entre marchands de lait et unités de transformation. Alors que pour certaines entreprises, le mauvais état des routes rend le transport difficile et coûteux.

L'un des problèmes majeur dans l'approvisionnement est la falsification du lait avec de l'eau en période de sécheresse surtout.

- Financement

Le financement des unités de transformation, pour au moins 7 entreprises sur 11, est assuré, fondamentalement, par les fonds propres de l'entreprise. Deux entreprises sur 11 bénéficient de prêts pour réaliser leurs activités.

L'aide financière revient, pour au moins 6 entreprises sur les 11 enquêtées, comme une forme d'assistance à prendre sérieusement en éducation.

- Description du processus de transformation

Le processus de transformation est fonction des produits générés.

✓ Pour le Yaourt

Collecte du lait - test du lait - tamisage - pasteurisation à 70-80°C - refroidissement jusqu'à 50°C - fermentation pendant 3h ½ - brassage du lait - mise en bouteille - encapsulation - étiquetage - réfrigération - distribution.

✓ Pour le fromage

Lait caillé, écrémage, égouttage, emballage du fromage

✓ Pour la « douce makòs »

Mélange sucre, essence, cannelle et lait - cuisson - brassage - disposition dans boîtes - refroidissement

✓ Pour le lait stérilisé

Pesée - mixage - ajout de teinture diode - ajout d'alcool - tamisage - ajout de sucre, cannelle, citronnelle, vanille, sel - Ebullition à 90°C - mise en bouteille - encapsulation - stérilisation - refroidissement (à l'intérieur des stérilisateur) - mise en caisse.

- *Commercialisation des produits*

3 entreprises sur 11 vendent leurs produits dans les zones avoisinant le lieu de production et les villes les plus proches ; 8 entreprises vendent leurs produits au niveau régional. Ces entreprises utilisent généralement le transport public. La vente se fait majoritairement au comptant. Mais le yaourt surtout exige des coûts additionnels lors du transport vers le lieu de commercialisation pour l'achat de glace.

- *Contrôle qualité*

Les entreprises de la filière Lait ne disposent d'équipement moderne pour contrôler la qualité du lait transformé. Cependant, au moins l'une d'entre elles affirme disposer d'un densimètre, tandis qu'une autre possède également les moyens pour contrôler la densité, l'alcool et la teinture d'iode. Les autres entreprises se limitent à la saveur ou d'autres moyens du bord pour statuer sur la qualité du produit.

3. Analyse globale

- *Points forts*

- Grande disponibilité du lait à certaines époques

- Points faibles

- Manque de moyens financiers
- Absence d'un système de gestion approprié (difficultés de donner des informations sur les quantités produites, par exemple)

- Les atouts

- Localisation des ateliers dans des zones de grande production de lait
- Production potentielle non valorisée.
- Existence d'un marché pour les produits laitiers.
- Produits à haute valeur ajoutée pour les différents acteurs.
- Mise en réseau des acteurs

- Les contraintes relevées

- Manque de formation : 7 entreprises sur 11
- Matériels manquants et en mauvais état : 5 entreprises sur 11
- Transport difficile et coûteux lors de l'approvisionnement en matières premières et de la vente : 3 entreprises sur 11
- Intrants parfois de mauvaise qualité : 3 entreprises sur 11
- Instabilité des prix des intrants : 3 entreprises sur 11
- Faibles moyens financiers pour créer et investir dans les ateliers de transformation du lait : 7 entreprises sur 11
- Absence de contrôle de qualité : 9 entreprises sur 11
- Absence ou manque de marketing : 5 entreprises sur 11

- Autres contraintes

- Emballages peu disponibles parfois de mauvaise qualité et très coûteux.
- Absence de matériels roulants pouvant livrer les produits tout en respectant la chaîne de froid.
- Protection insuffisante du marché du lait
- Personnel qualifié non disponible
- Manque de confiance des consommateurs dans les produits locaux. 8 entreprises (sur 11 enquêtées) ont des difficultés pour écouler leurs produits.

- Solutions possibles

- Favoriser l'accès au financement et au crédit pour les entrepreneurs de l'agro-transformation
- Améliorer la qualité sanitaire des produits.
- Organiser des achats groupés des matériels et emballage.

- Encourager le regroupement des acteurs impliqués dans la production et la transformation des produits laitiers (mise en réseau suivant le modèle lèt agogo).
- Meilleure contrôle du marché par les autorités concernées.
- Augmenter le nombre de cadres formés en agro-Alimentaires.

4. Les Besoins nouveaux

- Besoins en assistance technique (10 entreprises sur 11)
- Assistance de cadres formés en agro-alimentaire et en élaboration et gestion de projets
- Etudes de marché.

- Besoins en formation (8 entreprises sur 11)
- Formation sur les technologies de transformation, en gestion d'entreprise (administration et comptabilité), sur les techniques vétérinaires et techniques d'élevage.

- Besoins financiers (8 entreprises sur 11)
- Subvention et crédit à taux préférentiels

5. Les enjeux et défis

- Enjeux

- Le lait est une source de revenus et de protéines animales de grand intérêt pouvant améliorer la sécurité alimentaire de la population haïtienne
- Le niveau élevé de la demande de produits laitiers sur le marché national
- L'opportunité de substituer la production locale aux importations.

- Défis

- Une meilleure organisation de la commercialisation.
- Une amélioration de la qualité du lait local.
- Une augmentation du pouvoir d'achat de certaines couches de la population.
- Une diminution de l'importation
- Une meilleure exploitation du marché du lait dans certains départements où l'élevage est très pratiqué comme le Plateau Central.
- Une production en fonction des normes internationales.
- La vente des produits à des prix compétitifs.

6. Pistes d'actions possibles pour le développement de la filière

- *Conditions et actions nécessaires*

- Meilleure structuration des entreprises et des réseaux existants
- Modernisation des entreprises (mettre à la disposition des entreprises certains matériels de base pour fournir des produits de qualité)
- Promotion des produits locaux
- Formation de cadres dans le domaine de l'agro transformation.
- Amélioration de l'environnement de production des entreprises (facilités d'accès aux services de base : eau, électricité...)

- *Opportunités actuelles*

- Lait encore considéré comme un produit essentiel à l'alimentation et largement consommé par les différentes couches de la population.
- Intégration et organisation des éleveurs autour des activités de transformation pour un approvisionnement en lait de bonne qualité.
- Organisation en association et en réseaux pour la commercialisation des produits, l'achat d'emballages et l'obtention de financements.

Fiche technique de synthèse /Filière fruits

1. Caractérisation générale de la production

La diversité des écosystèmes du pays autorise la culture d'une grande variété de fruits, y compris des productions de climat tempéré. Près de 150 espèces et variétés fruitières sont cultivées ou existent à l'état spontané. Toutefois, moins d'une dizaine de fruits constituent le gros des quantités commercialisées et consommées. Mangues, banane, avocat, noix de coco, fruit à pain et agrumes sont les principaux fruits produits et commercialisés. Le tableau suivant présente des estimations de la production de ces espèces.

Il est utile de noter ici que, selon les données de la FAO, Haïti est le neuvième producteur mondial de mangues et le troisième producteur d'avocat de la région Amérique Centrale-Caraïbe, après le Mexique et la République Dominicaine. En excluant la production de figue banane et de melon et en incluant celle de fruit à pain, la production fruitière totale serait de l'ordre de 500.000 TM, soit une production per capita d'environ 60 kg.

La production est assez bien répartie à travers le pays. Les seules régions où les fruits ne sont produits qu'en très faibles quantités sont les plaines côtières semi-arides et arides avec une pluviométrie inférieure à 800 mm ; celles-ci couvrent moins de 5% du territoire. Le tableau 2 regroupe les différents produits selon leurs principales aires de culture. La production commercialisée vers les villes provient principalement des départements du Nord, de la Grande-Anse et de l'Ouest.

Ces fruits sont issus de la production d'exploitations paysannes où les arbres sont cultivés en association avec des espèces vivrières (tubercules, banane, haricots principalement) ou du café. Les surfaces de plantations fruitières proprement dites (vergers en monoculture de plus de 1 ha.) sont au total inférieures à 1000 hectares selon nos estimations. Il s'agit principalement de vergers de mangues et d'ackee.

2. Situation de la transformation

- Principaux acteurs

La majorité des ateliers sont de type petit. On y rencontre aussi des ateliers moyens. Il est à constater une grande dispersion à travers le pays. Les ateliers sont toutefois plus nombreux dans les départements du Nord et du Sud.

- **Statut**

La majorité des entreprises de la filière Fruits possède un statut collectif. Au moins 61 % des entreprises enquêtées appartiennent à des organisations de producteurs ou de transformateurs. Les autres entreprises ont un statut privé.

Une quarantaine des ateliers existant dans le pays font partie de l'Association Nationale des Transformateurs de Fruits (ANATRAF).

Les entreprises fonctionnent déjà depuis quelques années. 7 entreprises sur 29 (soit 24%) ont moins de 5 ans de fonctionnement ; 15 entreprises sur 29 (52%) ont entre 5 ans et 10 ans ; 7 entreprises ont de 10 ans de fonctionnement;

- **Produits générés**

La Gamme de produits générés est très diversifiée tels les confiseries (confitures, gelées, marmelades, pattes de fruits) dont la production est la plus importante, jus et nectars, liqueurs, vins, sirop et fruits séchés.

- . Produit 1 (confitures, gelées) : 22 entreprises sur 29 soit 76 %
- . Produit 2 (marmelades, nectars, jus) : 11 entreprises sur 29 soit 38%
- . Produit 3 (vins, liqueurs, mangues séchées) : 11 entreprises sur 29 soit 38%

- **Infrastructures disponibles**

La majorité des ateliers (24 sur 29, soit 83%) disposent de locaux réservés aux activités de transformation. Cependant, ces locaux sont souvent peu appropriés et de taille réduite. Ces ateliers sont, dans l'ensemble, faiblement équipés. Les matériels et équipements sont constitués majoritairement, dans le cas des petits ateliers, d'ustensiles de cuisine qui sont souvent propriété des membres de l'association. Au moins 14 entreprises sur 18 font usage de ces matériels dans leurs activités.

Pour les ateliers moyens, les équipements sont relativement modernes. Pour Piddy, la gamme d'équipements inclut le stérilisateur et le séchoir électronique. Alors que pour ORE, la disponibilité d'un rouleau électrique est mentionnée, en plus d'un séchoir électronique.

- **Services de base disponible**

La chaîne de transformation des fruits implique souvent la disponibilité de services énergétiques. Cependant, la rareté d'électricité demeure un handicap majeur pour le fonctionnement de bon nombre d'entreprises de la filière Fruits. Pour au moins 10 entreprises sur 18 une assistance pouvant garantir un meilleur accès à l'énergie est nécessaire. Pour environ 6 entreprises, le mauvais état des infrastructures routières ou le manque d'eau (potable) demeurent une préoccupation majeure. Donc, l'amélioration de l'environnement de

fonctionnement des entreprises de transformation de la filière implique de sérieux efforts pour l'amélioration et le renforcement des infrastructures et services de base dans le milieu.

- *Ressources humaines disponibles*

L'effectif est fonction du statut de l'entreprise. Il varie de 6 à 40 personnes généralement de faible niveau de formation. Seulement, 4 entreprises sur 29 déclarent disposer de cadres formés dans la transformation de fruits.

- *Approvisionnement en matières premières*

Les unités de transformation s'approvisionnent en fruits directement auprès des producteurs dans les zones environnantes ou aux mains des marchands locaux et des marchés avoisinants. Le calendrier de production des entreprises est généralement dressé en fonction des périodes de récolte des fruits. En général, les entreprises utilisent des moyens diversifiés de transport : tête d'hommes, dos d'animaux, véhicules. Pour certaines entreprises, plusieurs moyens sont parfois utilisés de manière simultanée.

- *Financement*

Selon les résultats des enquêtes, les activités de 10 des 29 entreprises enquêtées sont financées à la fois par des prêts et les fonds propres de l'entreprise. 8 entreprises subsistent grâce aux prêts dont elles bénéficient, 3 autres sont subventionnées. Seulement 9 d'entre elles soit 31%, fonctionnent uniquement au moyen de leurs fonds propres. Le taux d'intérêt le plus élevé qu'une entreprise de la filière verse sur ses prêts est de 3 %.

- *Description du processus de transformation*

Le processus varie en fonction du produit généré

- ✓ Vins de fruits
Lavage, extraction du jus, broyage, ajout des ingrédients, fermentation, emballage
- ✓ Mangues séchées
Sélection- lavage- épluchage -râpage - lavage avec chlore, séchage
- ✓ Confitures
Epluchage, lavage, blanchiment, cuisson, confiture, Emballage
- ✓ Gelées
Lavage, épluchage, broyage, mélange des ingrédients, cuisson, gelée emballée

✓ Jus

Lavage, épluchage, broyage, tamisage, ajouts des ingrédients, emballage.

- *Commercialisation des produits fabriqués*

La vente des produits se fait majoritairement dans les centres urbains et les super marchés. Il n'y a que ORE et PIDDY qui arrivent à toucher le marché international. La vente des produits s'effectue au comptant et à crédit.

3. Analyse globale

- *Points forts*

- Motivation et détermination des membres des organisations
- Cadres compétents dans les ateliers moyens (PIDDY et ORE).

- *Points faibles*

- Absence d'un système de gestion de production et de stock.
- Faible moyen économique.
- Manque de rigueur technique.

- *Les atouts*

- Presque tous les producteurs de fruits sont concernés.
- Grande disponibilité des fruits en saison de récoltes.
- Localisation des unités dans les zones de production.
- Existence d'une forte demande non exploitée.
- Marché urbain en croissance.
- Existence d'un réseau de transformateurs, tel l'ANATRAF

- *Les contraintes relevées par les entreprises enquêtées*

- Manque de formation du personnel: 25 entreprises sur 29 soit 86%.
- Absence de local approprié, matériels manquants et en mauvais état : 17 entreprises sur 18 soit 94%.
- Transport difficile et coûteux : 9 entreprises sur 29 soit 31%.
- Difficulté d'approvisionnement en période de rareté : 7 entreprises sur 29 soit 24%.
- Faible moyen financier : 24 entreprises sur 29 soit 83%.
- Pas de contrôle de qualité : 22 entreprises sur 29 soit 76%.
- Aucun contrôle de qualité au niveau des ateliers. Les produits sont généralement mal présentés et difficile à conserver : 13 entreprises sur 15.

- Difficulté d'écouler les productions due à une mauvaise organisation des ventes et un manque de confiance de la part des consommateurs et un faible pouvoir d'achat : 24 entreprises sur 29 soit 83%.

- Autres contraintes

- Incapacité de fidéliser la clientèle à cause d'une irrégularité dans la production.
- La filière fruit n'est pas suffisamment structurée et organisée.
- Forte concurrence des produits importés.

4. Les Besoins nouveaux

- Besoins en assistance technique (15 entreprises sur 29, soit 52%)
 - Appui à la production et à la commercialisation.
 - Disponibilité d'un laboratoire de contrôle de qualité au sein des entreprises ou partenariat avec les laboratoires existants.
 - Etudes de marchés pour connaître les préférences des consommateurs.
- Besoins en formation (24 sur 29, soit 83%)
 - Formation en marketing, en contrôle de qualité dans les ateliers, en gestion d'entreprise, en comptabilité, en gestion de production et de matériels, en élaboration et gestion de projet.
- Besoins financiers (26 sur 29, soit 90%)
 - Faciliter l'accès au financement et au crédit

5. Les enjeux et défis

- Enjeux

- Diminuer les pertes en saison de récolte.
- Etaler la disponibilité des produits dans le temps.

- Défis

- Convertir les pertes occasionnées lors des saisons de récolte en source de revenus additionnels par les producteurs grâce aux activités de transformation.
- Maîtriser la technologie du séchage solaire des fruits en Haïti.
- Augmenter le volume de la production.
- Arriver à concurrencer les produits importés.

6. Pistes d'actions possibles pour le développement de la filière

- Conditions et actions nécessaires

- Disponibilité d'infrastructures modernes et adéquates.
- Transformation dans de bonnes conditions d'hygiène.
- Meilleure présentation du produit.
- Promotion des produits locaux.
- Production standard et de qualité.
- Formation continue sur les techniques de transformation.
- Marketing.
- Subvention ou prêt à faible taux pour l'achat des matériels d'emballage.

- Opportunités actuelles

- Mise en réseau des ateliers à la manière d'ANATRAF.
- Encadrement des ateliers par les ONG ou les responsables concernés.

Fiche technique de synthèse /Filière café

1. Caractérisation générale de la production

Bien que le café soit cultivé dans tous les départements du pays, l'intensité de la culture varie considérablement. En général, on peut dire qu'il existe cinq aires principales de production, chacune située dans un département particulier du pays. Dans l'ordre des quantités produites, ce sont la Grande Anse, le Sud-est (Thiotte et Jacmel), le Nord et le Centre (Baptiste). Il y aurait plus de 200,000 familles qui seraient impliquées dans la production de café dans le pays. La superficie moyenne par exploitation familiale serait globalement au niveau de 0.50 ha. Le volume de production connaît une baisse considérable ; il serait passé de 600.000 sacs (36.000 TM) en 1950 à 400.000 sacs (24.000 tonnes) dans les années 50 (CIRAD 1950, citée par Frisner Pierre octobre 2005).

Quelques coopératives et associations (RECOCARNO, dans le Nord, COOPCAB dans le Sud Est, FACN dans la Grande Anse et le Sud Est notamment et CAP dans le centre réunissant / annonçant un membership important – soit plus de 47,000 membres sur les 200,000 familles impliquées dans le café.

2. Situation de la transformation

- Principaux acteurs

La filière café regroupe des ateliers de type moyens pour la plupart. On constate une grande dispersion des ateliers avec une concentration dans le Nord, le Sud'est, le Sud et la Grande Anse

- Statut

La majorité des unités de production de la filière Café touchées par cette enquête appartiennent à des organisations de producteurs et/ou de transformateurs. C'est le cas pour 11 entreprises sur 13. De plus, les trois autres entreprises enquêtées ont également un statut privé collectif, bien que n'appartenant pas à des organisations de producteurs ou de transformateurs. Seule une entreprise a un statut privé (individuel). Les entreprises de la filière café démontrent donc un fort potentiel de regroupement.

La plupart de ces entreprises sont très anciennes. 6 des 13 entreprises enquêtées ont entre 5 et 10 années de fonctionnement, 4 autres ont plus de 10 années de fonctionnement.

- ***Principaux produits générés***

On retrouve le café lavé (3 entreprises sur 13), le café net (4 entreprises), le café en poudre et liqueur (6 entreprises).

- ***Infrastructures disponibles***

L'ensemble des entreprises enquêtées dispose de local. Les bâtiments sont généralement destinés aux activités de transformation mais ces espaces sont parfois insuffisants et en dégradation. Les matériels et équipements varient en fonction du produit généré. Le dépulpeur, le moulin, le moteur et le décortiqueur figurent parmi les principaux équipements utilisés dans la transformation du café. En outre, les entreprises utilisent un ensemble d'équipements plus légers comme le réfractomètre, la table densimétrique, le réchaud, la chaudière et le torrificateur. 6 entreprises sur 13 sont relativement bien équipées.

- ***Services de base disponibles***

L'accès à un ensemble de services de base est fondamental pour permettre aux entreprises d'une filière de produire dans des conditions optimales. Les conditions dans lesquelles ces services sont fournis agissent sur la productivité et la compétitivité de l'entreprise. Cette remarque convient très bien aux unités de transformation de la filière Café. Le processus de transformation du Café fait appel à des ressources adéquates en eau, en électricité, sans négliger les voies de communication. Mais dans plusieurs cas, les entreprises sont confrontées à un manque d'eau et d'électricité. Seulement 3 entreprises sur 13 soutiennent avoir accès à l'eau et l'électricité. 10 ont seulement accès à l'eau et 4 à l'électricité. En outre, les routes sont parfois très impraticables surtout en saison de pluie.

- ***Coûts fixes***

Les coûts fixes (ensemble de coûts qui ne varient pas avec la quantité produite) atteignent jusqu'à 30 % du total des coûts pour certaines entreprises inventoriées. Avec un volume de production plus important, les unités de transformation pourraient donc augmenter leurs marges de profit en ayant une réduction du coût moyen de production. Cependant, 6 entreprises sur 11 affirment qu'elles ne disposent d'aucune possibilité pour répondre à une augmentation de la demande pour les biens qu'elles produisent.

- ***Ressources humaines disponibles***

L'effectif du personnel est très variable et dépend du calibre de l'atelier, du type de production et de l'organisation de la production. Le niveau de formation est également varié : cadres spécialisés, intermédiaires, simples ouvriers. Mais seulement 5 entreprises sur 13 disposent de cadres formés dans le domaine.

- ***Approvisionnement en matières premières***

Les entreprises achètent généralement auprès de producteurs, de manière individuelle. En alimentant les unités de transformation de cette façon, il y a un manque à gagner pour les producteurs qui, eux-mêmes, doivent consentir de plus grands efforts pour écouler leurs produits surtout dans les zones carrossables. Le café est disponible une grande partie de l'année (Juillet à Décembre) mais certains ateliers dans certaines zones s'arrangent pour s'approvisionner toute l'année vu que les récoltes ne se font pas en même temps dans toutes les zones. Ce qui explique une grande instabilité au niveau des prix. Il existe des unités de transformation qui transportent les matières premières à tête d'hommes, à dos d'animaux ou en camion.

- Mode de financement

Les ressources financières assurant le fonctionnement des unités de transformation de la filière Café proviennent en général de deux sources : les prêts et les fonds propres. Au moins 5 entreprises sur 13 utilisent simultanément ces deux sources. 4 entreprises fonctionnent uniquement au moyen des prêts qu'ils obtiennent, tandis qu'il y en a 4 autres qui n'utilisent que leurs fonds propres.

- Description du processus de transformation

Processus de transformation fonction de produits générés

- ✓ Pour café lavé
Cueillette – transport – tri 1 – lavage 1 – mesure – dépulpage – fermentation – lavage 2 – séchage – mise en sac – stockage – transport vers centre de décortiquage
- ✓ Pour café décortiqué
Cueillette – transport – lavage 1 – tri 1 – mesure – dépulpage – fermentation – lavage 2 – séchage à 12% d'humidité – transport vers centre de traitement – décortiquage – tri 1 – classification – emballage – exportation
- ✓ Pour café en poudre
Séchage – stockage de vieillissement – tri – torréfaction – mouture – emballage- Commercialisation des produits fabriqués.

- Commercialisation

Le café décortiqué se vend, en grande partie, sur le marché international tandis que le café en poudre et la liqueur sont livrés sur le marché local. La vente peut s'effectuer soit au comptant ou à crédit. On enregistre parfois une irrégularité au niveau du transport vers l'étranger (bateaux n'arrivant pas à temps) et une

attaque des grains par les insectes, généralement en saisons de pluies (forte humidité).

3. Analyse globale

- Points forts

- Capacité d'organisation.
- Motivation des différents acteurs participant dans le circuit de transformation.

- Points faibles

- Insuffisance et mauvais état des matériels.
- Difficulté d'honorer les demandes contractuelles.

- Les atouts

- Effets positifs du caféier sur l'environnement.
- Café local très recherché sur le marché international.
- Atelier localisé dans les zones de production.
- Disponibilité de cadres spécialisés dans le domaine.
- Structuration professionnelle avancée.
- Existence de l'INCAH

- Les contraintes relevées

- Manque de formation (5 entreprises sur 13)
- Matériels manquants et en mauvais état (7 entreprises sur 13)
- Grande variation des prix (2 entreprises sur 13)
- Transport difficile et coûteux (3 entreprises sur 13)
- Manque de moyens financiers (6 entreprises sur 13)
- Absence de contrôle de qualité (7 entreprises sur 13)
- Difficultés d'écouler les produits : (5 entreprises sur 13)
- Absence ou manque de marketing (6 entreprises sur 13)

4. Les Besoins nouveaux

- Besoins en assistance technique (6 entreprises sur 13)

- Plus de cadres spécialisés dans le domaine

- Besoins en formation (7 entreprises sur 13)

- Formation sur les techniques améliorées de production, en comptabilité, en gestion d'entreprise, en gestion de crédit, en marketing.

- Besoins financiers (10 entreprises sur 13)

- Crédit à taux préférentiel pour les producteurs et les transformateurs.
- subvention pour le recrutement des cadres.

5. Les enjeux et défis

- *Enjeux*

- Le Café reste un créneau de production de grande vitalité pour le marché extérieur. C'est donc une source de génération de devises.
- Possibilité de développer un marché de café organique (biologique) haïtien

- *Défis*

- Plus d'investissement dans les infrastructures de base.
- Disponibilité des informations sur la demande du marché international.
- Recherche de certification pour le café local.
- Plus grande compétitivité du café haïtien (en termes de qualité et de prix) sur le marché international

6. Pistes d'actions possibles pour le développement de la filière

- *Conditions et actions nécessaires*

- Appui à la lutte contre le scolyte du café.
- Acquisition d'équipements et matériels plus modernes.
- Accroissement de la capacité de séchage et de stockage du café.
- Meilleure accès aux matériels d'emballage
- Amélioration des voies d'accès.
- Accompagnement soutenu et continu de l'état.
- Mobilisation de fonds internes et externes pour développer la filière.

- *Opportunités actuelles*

- Meilleure structuration des réseaux existants.
- Développement de liens entre les réseaux.
- Existence d'autres marchés non touchés.
- Elaboration de projet.
- Appui de l'État.

Fiche technique de synthèse /Filière vivres et tubercules

Dans cette filière, la banane et le manioc représentent les produits les plus transformés dans les ateliers, bien qu'il existe de petites entreprises locales de fabrication et de commercialisation de farine de malanga, de patate douce, de lame véritable.

1. Caractérisation générale de la production

- **La banane**

La banane a une zone de concentration importante : la plaine de l'**Arcahaie et ses environs** (côte des Arcadins). De petites poches de concentration sont dispersées sur le territoire : périmètre de Jean Rabel, les périmètres de Petit-Goave, la zone de Grande Rivière du Nord, la Vallée des Trois Rivières. Cependant, cette culture est présente dans les systèmes agro-forestiers de montagne. Toutes les montagnes humides et semi-humides, les ravins humides cultivent la figue-banane et la banane plantain (musquée) en généralement en association assez diversifiée dont les arbres fruitiers ou le café peut constituer les espèces additionnelles. Les producteurs de banane plantain sont estimés à 20.000 en plaine et 230.000 en montagnes humides et semi humides. La production est passée de plus 500.000 TM en 1987 à 300.000 en 2003, suite aux dégâts importants causés par la maladie de Sigatoka noire dans les principales zones de production (Arcahaie, Jean-Rabel, Petit-Goave, Vallée des Trois Rivières).

- **Les tubercules**

La production locale de tubercules est importante. La FAO l'estime autour de 750.000 TM, dont 45% de manioc, principalement des variétés amères pour la fabrication de galettes. Les tubercules sont cultivés en association avec des cultures vivrières et de rente dans toutes les zones de production : le manioc en zone sèche et semi-humide, la patate douce en zones semi-humides et humides en plaine et en montagne, l'igname et le malanga dans les aires humides à toutes les altitudes, le « mazonbèl » (*Colocasia*, « dasheen » dans la Caraïbe anglophone) dans les dépressions hydromorphes de basse altitude

2. Situation de la transformation

- Principaux acteurs

Généralement de petites unités de transformation qui sont en majeure parties dirigées par des associations de producteurs et transformateurs. Les ateliers sont surtout concentrés dans les grandes zones de production : le Nord, le Nord-est, le

Plateau Central, la Grande Anse et le Sud. 60% des entreprises enquêtées (6 sur 10) ont moins de 5 années de fonctionnement.

- Statut

8 entreprises sur 10 appartiennent à des organisations de producteurs et de transformateurs, alors que les deux autres ont un statut privé. La filière Vivres et Tubercules montre donc un certain potentiel de regroupement de ses acteurs.

- Produits générés

Les entreprises de la filière Vivres et Tubercules transforment particulièrement du manioc et de la banane pour produire notamment de la farine, de la cassave, de l'amidon et des chips de banane (surtout dans l'Ouest). Il ne faut pas ignorer l'existence de petites entreprises locales fabricant de la farine de malanga, de patate douce.

- Infrastructures disponibles

Les locaux disponibles pour la transformation sont plus ou moins en bon état mais parfois exigus. La gamme d'équipements des entreprises comprend parfois des appareils divers comme le moulin, le rape, la chaudière, le réchaud, le tamis, la platine et bien d'autres ustensiles de cuisine. L'état des infrastructures disponibles est bon pour 4 entreprises sur 10, moyen pour 5 entreprises, et mauvais pour une entreprise.

- Services de base disponibles

L'accès à un ensemble de services de base est fondamental pour garantir le bon fonctionnement des entreprises de la filière. La transformation des Vivres et Tubercules nécessite une disponibilité suffisante en eau, et parfois, en électricité. Mais, la plupart des unités de transformation fonctionnent sans électricité. 3 des entreprises enquêtées ont accès à l'électricité, 3 ont simultanément accès à l'eau et à l'électricité. Le mauvais état des routes est, en outre, un handicap majeur au fonctionnement de certaines entreprises (au moins 3).

- Coûts fixes

Les coûts fixes constituent de lourdes charges pour les unités de transformation. Pour environ la moitié des entreprises, les coûts fixes peuvent aller jusqu'à 40 à 50 % du total des coûts. Une production à plus grande échelle est fondamentale pour permettre à ces entreprises d'améliorer leur niveau de rentabilité. Mais, l'accroissement du volume de production est une démarche compliquée pour bon nombre d'elles. Une augmentation de la capacité de production des entreprises est possible mais à condition que des contraintes économiques et en matériels soient levées.

- Ressources humaines disponibles

L'effectif du personnel fluctue à cause du statut d'organisation de producteurs et de transformateurs des ateliers. Ce sont généralement des gens formés sur le tas. Seulement 3 entreprises sur 10 enquêtées disposent de cadres formés dans le domaine.

- Approvisionnement en matières premières

Les unités de transformation de manioc s'approvisionnent directement auprès des producteurs. Pour la banane, l'approvisionnement se fait en grande partie auprès des marchandes de bananes importées de la république voisine. Ces 2 produits sont disponibles pendant toute l'année. Le recours aux automobiles est très répandu pour le transport de la banane (environ 6 entreprises sur 10), mais le transport du manioc vers les entreprises se fait surtout à dos d'animaux, parfois à tête d'hommes (1 cas est retenu).

- Mode de financement

Les entreprises qui sont dans la transformation du manioc de la filière Vivres et Tubercules bénéficient de don ou de subvention par le biais des ONG. Toutefois, certaines unités de transformation bénéficient de prêts (2 entreprises), alors qu'il y en a d'autres qui fonctionnent au moyen de leur fond propre surtout celles qui préparent les chips de banane.

-Description du processus de transformation

Processus de transformation en fonction du produit généré.

- ✓ Farine de manioc
Pesée, lavage, épluchage, réduction de taille, séchage, broyage, tamisage, emballage.
- ✓ Cassave
Grattage - lavage - roulage - pressage - tamisage - ajout de sel - disposition sur platine - cuisson - mise en sachets
- ✓ Chips de banane (papita)
Lavage de la banane, épluchage, râpage, cuisson, saupoudrage de sel, emballage

- Commercialisation des produits fabriqués

La vente se fait à différents niveaux : marché local et des centres urbains proches des zones de production (5 entreprises sur 10), marché départemental (3 entreprises), marché national (3 entreprises), marché international (1 entreprise). Le transport public est surtout utilisé. La Vente se réalise au comptant et à crédit

Les conditions de transport sont généralement inappropriées occasionnant souvent des pertes.

3. Analyse globale

- Points forts

- Implication des producteurs dans la transformation.
- Bonne collaboration entre les membres

-Points faibles

- Manque de moyens financiers.
- Absence d'un système de gestion approprié (difficultés de donner des informations sur les quantités produites, par exemple)

- Les atouts

- La banane est l'une des cultures les plus rentables pour le producteur haïtien.
- Localisation des ateliers dans les zones de production du manioc et les zones d'approvisionnement de la banane

- Les contraintes relevées

- Manque de formation : 4 entreprises sur 10
- Matériels insuffisants et en mauvais état : 5 entreprises sur 10
- Intrants saisonniers et coûteux : 5 entreprises sur 10
- Transport difficile et coûteux : 4 entreprises sur 10
- Manque de moyens financiers : 7 entreprises sur 10
- Pas de contrôle de qualité : 10 entreprise sur 10
- Marchés restreints : 7 entreprises sur 10 enquêtées ont des difficultés pour écouler leurs produits.

- Autres contraintes

- Baisse de la production de la banane avec les infestations de la Sigatoka noire et les nématodes.
- Concurrence de la banane importée de la république voisine.
- Emballage non disponible.

4. Les Besoins nouveaux

- Besoins en assistance technique (8 entreprises sur 10)

- Appui au contrôle de la qualité des produits

- Besoins en formation (6 entreprises sur 10)

- Formation en gestion, administration et comptabilité, en contrôle de qualité
 - Besoins financiers (9 entreprises sur 10)
- Crédit à des taux bonifiés.

5. Les enjeux et défis

- *Enjeux*

- Valorisation d'une culture peu exigeante en intrants et en type de sol (Manioc)
- Diminuer l'importation massive de la banane venant de la République Dominicaine.
- Demande croissante pour la banane organique sur le marché international.

- *Défis*

- Fournir des produits de qualité pour encourager la consommation du manioc.
- Relancer la production de la banane dans le pays pour favoriser la baisse des prix du produit

6. Pistes d'actions possibles pour le développement de la filière

- *Conditions et actions nécessaires*

- Elaborer des documents de projets.
- Offrir une plus grande gamme de produits dérivés du manioc tout en veillant à leur qualité.
- Améliorer la présentation des produits.
- Utiliser les technologies modernes et appropriées.
- Moderniser les entreprises
- Exercer un contrôle sur l'importation des produits au profit des producteurs locaux.

- *Opportunités actuelles*

- Intégration continue des producteurs dans la transformation.
- Aide financière de l'Etat et des ONG.
- Elargissement du marché local et accès au marché international.
- Capacité d'exploiter le marché de la banane organique.

Fiche technique de synthèse /Filière Céréales

1. Caractérisation générale de la production

- Le riz

Le **riz** a un bassin de concentration qui est la **Vallée de l'Artibonite** et une quinzaine de petites poches de concentration (Maribahoux, Torbeck, St Raphael, Grison-Garde, etc.).

En 2004, la production de riz en Haïti correspond à 20% de la consommation nationale alors que les installations de production et les investissements dans le secteur peuvent permettre de renverser la tendance, c'est-à-dire augmenter de façon durable la production de riz. Pour le MARNDR, il s'agit d'une culture stratégique à sauvegarder. Le riz haïtien est relégué au second plan par le riz importé en provenance d'une vingtaine de pays dont les Etats-Unis assurent 70 à 80% des approvisionnements. La production nationale a baissé en dessous de la barre des 80,000 tonnes en 2003-04 en comparaison à l'année 1985 où elle s'élevait à 125,000 TM. 60% de cette production proviennent de la Vallée de l'Artibonite et le reste 40% des autres périmètres du pays. On estime à 130,000 ménages producteurs de riz (dont 30,000 ouvriers/métayers) exploitant une superficie d'environ 40.000 hectares. Ce qui correspond à une population de 700,000 à près 900,000 de personnes (familles nombreuses), soit 8 à 11% de la population du pays.

- Le maïs

La filière **maïs** est l'une des filières agricoles les plus importantes en Haïti. C'est un produit qui concerne la majorité des producteurs haïtiens. Le maïs est cultivé par la quasi totalité des exploitants agricoles. Il couvre une superficie de 250.000 hectares. Les départements géographiques les plus concernés par cette culture sont : le Centre, le Sud, le Sud-est et l'Artibonite. La plaine des Cayes est l'un des plus grands centres de production de maïs dans le pays. Dans la plaine des Cayes, le maïs est cultivé à la fois en culture pluviale et irriguée sur près de 24.000 hectares. Le pays compterait plus de 300,000 producteurs de maïs dont 10% sont des producteurs de la plaine des Cayes.

Pour l'ensemble du pays, 240,000 Tonnes métriques de maïs ont été produites en 2004. L'autoconsommation est estimée à 60% (144,000 TM).

En aval de la production de maïs, 10,000 personnes s'occupent à transformer et à commercialiser la production nationale et les importations de maïs sous différentes formes pour les 5 millions de consommateurs locaux.

2. Situation de la transformation

- Principaux acteurs

Le type couramment rencontré est le type moyen mais il existe aussi des petits ateliers /pour le riz, les ateliers sont surtout établis dans la vallée de l'Artibonite, la plaine de Torbeck et Saint Raphaël. Pour le maïs, la concentration se fait surtout au niveau de la plaine des Cayes avec possibilité d'avoir quelques ateliers dans d'autres départements.

- Statut

Les unités de transformation de la Filière Céréales appartiennent pour la plupart à des organisations de producteurs. 8 entreprises sur 23 ont un statut pareil. La proportion des entreprises ayant un statut privé est cependant plus importante : elle est d'environ 11 entreprises sur 23. Les autres unités de transformation appartiennent à des groupes de propriétaires qui ne constituent pas forcément des organisations.

Les entreprises sont pour la plupart relativement anciennes. 9 ont plus de 20 ans, 6 ont plus de 10 ans, 8 ont entre 5 et 10 ans de fonctionnement.

- Les produits générés

Riz → riz décortiqué, riz blanchi.

Maïs → maïs moulu, farine, AK-1000, vins, chanmchanm, AK-100

- Infrastructures disponibles

Toutes les entreprises enquêtées disposent d'un local avec habituellement un bâtiment spécial destiné aux activités de transformation et au stockage et une aire de séchage. Le moulin à moteur représente le principal équipement utilisé dans la transformation des Céréales. Ces matériels mécanisés généralement anciens, tombent assez souvent en panne. La gamme des équipements additionnels est formée par les ustensiles de cuisine surtout pour la préparation de chanmchanm, vins, AK-100 et AK-1000.

- Services de base disponibles

Les conditions d'accès aux services de base, comme l'eau et l'électricité varient en fonction d'un ensemble de facteurs liés à l'environnement global de fonctionnement de l'entreprise et à son environnement interne. Dans certains milieux où les entreprises existent, le fonctionnement à l'état optimal est handicapé par la rareté d'électricité (14 sur 27), le manque d'eau potable et le mauvais état des routes.

Au niveau de certaines entreprises, les coûts fixes peuvent aller jusqu'à 50 % du total des coûts. Mais ces cas sont plutôt rares. Dans la majorité des cas, le poids

des coûts fixes ne dépasse pas 30 %. Les unités de transformation souhaitent vivement une assistance financière pour pouvoir supporter, même en partie, les charges lourdes que représentent les coûts.

- Ressources humaines disponibles

Dans le cas des moulins, l'effectif du personnel est généralement peu élevé. Pas plus que 3 personnes qui ont une certaine notion en mécanique.

La production de vins, chanmchanm, AK-100 et AK-1000 mobilise beaucoup plus de gens en raison de leur niveau d'équipage. Ils n'ont pour la plupart aucune formation dans le domaine. 2 entreprises sur 27 enquêtées déclarent disposer de cadres formés dans le domaine.

- Approvisionnement en matières premières

L'approvisionnement en matières premières se fait essentiellement à dos d'animaux.

Les propriétaires de moulin se contentent habituellement de vendre des services aux producteurs, aux marchandes et aux consommateurs.

Les producteurs de vins, chanmchanm, AK-100 et AK-1000 s'approvisionnent auprès des producteurs ou des marchands dans les environnantes. Les céréales se récoltent toute l'année avec des périodes de grande disponibilité et de rareté. Le transport vers les ateliers se fait majoritairement à dos d'animaux. Mais d'autres moyens de transport comme les taxis ou la tête d'homme sont utilisés.

- Mode de financement

Les unités de transformation utilisent pour la plupart, à la fois, des prêts et des fonds propres. C'est le cas notamment d'au moins 7 entreprises. Toutefois, l'utilisation de fonds propres demeure le premier mode de financement des entreprises de la Filière surtout dans le cas des moulins. Au moins 14 entreprises sur 27 utilisent ce mode de financement. 4 ne font que des prêts et les 2 autres sont subventionnés.

- Description du processus de transformation

Processus de transformation fonction de produits générés

- ✓ Riz décortiqué
Riz jaune (Trempage, cuisson, séchage, décorticage)
- ✓ Mais moulu
Mesurer, broyer, tamiser, mais moulu
- ✓ Vin de mais

Débarquement – tri – lavage – cuisson – ajout de sucre – refroidissement – remplissage de barils - Ajout de levures – Fermentation pendant 1 mois – transvaser dans un autre baril – conservation ou mis en bouteille

- *Commercialisation des produits fabriqués*

Cas des moulin : pas de vente de produits car c'est la vente de services qui prédomine

Cas de la production de vins, chanmchanm, AK-100, AK-1000 : vente dans les zones avoisinant le lieu de production et les villes les plus proches (supermarchés et hôpitaux). La vente se fait au comptant et à crédit. Le marché est cependant restreint . 8 entreprises sur 27 disent avoir des difficultés pour vendre leurs produits.

3. Analyse globale

- *Points forts*

- Le service est rendu disponible dans les zones de production, collaboration entre les membres de l'association.

- *Points faibles*

- Pannes fréquentes et répétées à cause de la vétusté des moulins, taux de brisure élevé

- *Les atouts*

- Localisation des ateliers dans les zones de production

- *Les contraintes relevées*

- Moulins anciens et souvent tombés en panne : 18 entreprises sur 27
- Pièces de rechanges chères et non disponibles.
- Absence de techniciens locaux : 17 entreprises sur 27
- Insuffisance de matières premières pour des installations installées : 4 entreprises sur 27
- Grande variation des prix : 3 entreprises sur 27
- Transport difficile et coûteux : 5 entreprises sur 27
- Manque de moyens financiers : 14 entreprises sur 27

- *Autres contraintes*

- Difficultés de trouver des techniciens compétents pour la réparation des machines,
- Intrants avec des impuretés qui affectent le fonctionnement des moulins

- Solutions possibles

- Placer des magasins de pièces dans des zones stratégiques.
- Rendre disponible les pièces de rechange
- Moderniser les ateliers (achat de moulins modernes, et de matériels de transformation de base appropriés)
- Améliorer la présentation des produits.

4. Les Besoins nouveaux

- Besoins en assistance technique (18 sur 27)

- Appui technique de cadres compétents pour les réparations des moulins
- Appui technique de cadres maîtrisant les technologies de la préparation du vin
- Appui à la promotion des produits

- Besoins en formation (17 entreprises sur 27)

Formation sur renforcement organisationnelle, en comptabilité, en gestion de crédit, sur la commercialisation, la conservation, sur les techniques de transformation et le contrôle de qualité.

- Besoins financiers (21 entreprises sur 27)

- Subvention pour achat de matériels et moulin
- Crédit à faibles taux

5. Les enjeux et défis

- Enjeux

- Augmentation de la production et des revenus

- Défis

- Production compétitive en qualité et en prix

6. Pistes d'actions possibles pour le développement de la filière

- Conditions et actions nécessaires

- Accès au service d'infrastructures de base
- Matériels et équipements modernes
- Amélioration de la présentation des produits
- Un plus grand nombre de cadres bien formés en agro alimentaire

- Respect des normes de transformations des produits.

- Opportunités actuelles

- Mise en réseau des unités existantes
- Achat groupé de pièces de rechanges
- Subvention en carburant par l'état
- Valorisation de l'ensemble de la production.

Fiche technique de synthèse /Filière Canne à sucre

1. Caractérisation générale de la production

La superficie en canne paraît avoir baissé d'environ 1.5 % par an entre 1975 et 1995 passant de 85,000 hectares (Lucie Smith 1975) à 62,000 hectares (IFSIS 1995). La canne à sucre a beaucoup régressé dans certaines zones (Cayes, Cul de Sac...) au profit de la production vivrière (maïs, haricot,...). Il faut également signaler que l'urbanisation des grandes plaines (plaine du Cul de sac, Plaine du Nord, Léogane) a beaucoup contribué à faire reculer la canne à sucre.

Après la fermeture des usines sucrières et le choc du marché du clairin suite à l'importation d'un alcool d'industrie de qualité douteuse, des USA vers les années 1996 ; la culture de la canne a régressé de façon remarquable. Avec une baisse de 3% l'an, on estime à 44,000 hectares, la superficie actuellement plantée en canne à sucre. Une étude réalisée par l'IRAM en 1997 a estimé la production à 1,750,000 TM pour l'année 1996..

2. Situation de la transformation

- Principaux acteurs

Les ateliers sont majoritairement de type moyen. Ils sont surtout localisés dans les départements du Nord, de l'Artibonite, de l'Ouest et du Centre. Nombreux sont ces ateliers qui ont plus de 5 années de fonctionnement : 6 ont entre 5 et 10 années, 5 ont plus de 10 années.

- Statut

La grande majorité des entreprises de la filière Canne à sucre ont un statut privé. 14 entreprises sur 18 appartiennent à des particuliers soit environ 78%. Pour les deux autres entreprises enquêtées, l'une appartient à une organisation paysanne, tandis que l'autre est la propriété d'une organisation communautaire.

- Produits générés

Les produits générés sont surtout : le clairin (9 entreprises sur 18), le sirop (7 entreprises sur 18), le rapadou (3 entreprises).

- Infrastructures disponibles

Les unités disposent de bâtiments spéciaux destinés à la transformation qui sont généralement très petits et en mauvais état.

Le niveau d'équipements est fonction des produits générés. La transformation de la canne en clairin demande plus de matériels que les autres transformations.

L'équipement principal utilisé pour la transformation de la Canne à sucre est le moulin (en bois ou à moteur). Au moins 8 entreprises sur 11 disposent d'un moteur. Parmi les autres équipements les plus courants retrouvés dans les unités de transformation, il y a le distillateur, la pèse, l'analyseur, les tonneaux de fermentation, le manomètre et les ustensiles de cuisine.

- *Services de base.*

L'énergie est un service de base essentiel pour favoriser les activités des entreprises de la filière Canne à sucre. Mais, l'accès à ce service pour bon nombre d'entreprises est très compliqué. 8 entreprises sur 15 souhaitent avoir directement une assistance pouvant faciliter l'accès à l'énergie ou l'achat de carburant. Seule une infime quantité ont accès à l'électricité (2 entreprise sur 18). Les routes sont en mauvais état. Mais l'eau est relativement disponible dans ces zones même avec une qualité qui laisse à désirer (11 entreprises sur 18).

- *Structure de coût*

La structure des coûts des unités de transformation de la filière Canne à sucre est caractérisée par le poids important des coûts fixes (les coûts invariables avec la variation de la production) dans l'ensemble des coûts totaux. Pour un tiers des entreprises, les coûts fixes (loyer, les frais d'entretien, les impôts, par exemple) varient de 40 à 60 %. Ces unités de transformation ont grand intérêt à augmenter leur volume de production pour une meilleure rentabilité, compte tenu du fait qu'avec une plus grande quantité de biens produits, le coût moyen (le coût pour chaque unité de biens produits) devrait diminuer jusqu'à un certain seuil de rentabilité. Cependant, il faut considérer que l'augmentation de la production implique la disponibilité d'un marché pour absorber les produits et le renforcement de la capacité des producteurs à alimenter les entreprises de transformation en matières premières.

- *Ressources humaines disponibles*

Il y a une grande variation au niveau de l'effectif des employés. Il n'y a pratiquement pas de cadres formés dans le domaine.

- *Approvisionnement en matières premières*

L'approvisionnement s'effectue pendant toute l'année avec une grande disponibilité de décembre à avril, dans les zones d'installation des usines auprès des producteurs de la canne pour la préparation de sirop. Ce dernier est généralement vendu aux producteurs de clairin dans des zones très éloignées (les producteurs de clairin à Léogane peuvent s'approvisionner en sirop jusqu'à Gros-Morne). Le transport se fait généralement à dos d'animaux (13 entreprises sur 15) avec des cas de transport public, tête d'homme. En saisons pluvieuses, les conditions de transport sont extrêmement difficiles dans la plupart des zones.

- Mode de financement

Les fonds propres de l'entreprise constituent la principale source de financement pour deux tiers (2/3) des unités de transformation. Parallèlement, le tiers restant bénéficie de prêts pour assurer leur fonctionnement. L'appui financier revient comme un type d'assistance souhaitée par plus du tiers des entreprises opérant dans la filière.

- Description du processus de transformation

- ✓ Clairin : Débarquement de la canne-à-sucre - nettoyage - lavage - broyage pour extraction du jus - cuisson du jus - refroidissement - ajout d'eau, d'urée et de sel ammoniac - fermentation pendant 5 à 6 jours - cuisson pendant 36h - obtention du clairin 22° - emballage pour stockage.
- ✓ Sirop : Nettoyage, broyage à traction animale, jus de canne bouillie, nettoyage.
- ✓ Rapadou : Broyage de la canne - cuisson du jus recueilli mélangé à de cendres - séparation des cendre du mélange au moment de la cuisson - refroidissement du mélange obtenu après cuisson dans une granmelle - disposition dans des caillettes - séchage.

- Commercialisation des produits fabriqués

La vente se fait au niveau des zones de production et avoisinantes, les centres urbains les plus proches. Ils vendent au comptant et à crédit.

3. Analyse globale

- Points forts

- Clientèle plus ou moins stable pour certains ateliers.

- Points faibles

- Incapacité de réponse face à la demande pour certains ateliers
- Faible capacité des moulins
- Faible maîtrise de la technologie de fermentation et du dosage des ingrédients utilisés pour la préparation des produits
- Manque de maîtrise de l'appareillage technique (pannes fréquentes)
- Absence d'un système de gestion approprié.

- Les atouts

- Disponibilité de la matière première car les ateliers sont localisés dans les zones de production
- Intérêt environnemental de la culture de la canne, exploitable dans divers écosystèmes.

- Les contraintes relevées

- Energie manquante
- Manque de formation : 18 entreprises sur 18, soit 100%
- Matériels manquants et en mauvais états : 17 entreprises sur 18, soit 94%
- Transport difficile et coûteux : 5 entreprises sur 18 soit 28%
- Difficulté d'approvisionnement en période de rareté : 2 entreprises sur 18 soit 11%
- Les ateliers de rapadou fonctionnement dans de mauvaises conditions d'hygiène.
- Manque de moyens financiers : 18 entreprises sur 18 soit 100%
- Pas d'appareil de contrôle de qualité : 5 entreprises sur 18 soit 28%

- Autres contraintes

- Rareté de la main- d'œuvre
- Route impraticable en cas de pluie
- Bâtiments mal construits et non appropriés.

4. Les Besoins nouveaux

- Besoins en assistance technique (10 entreprises)

- Appui en cadres maîtrisant la technologie de la transformation de la canne
- Appui en matériels
- Promotion de la consommation des produits locaux.

- Besoins en formation (12 entreprises)

- Formation en gestion de l'entreprise, en contrôle qualité et présentation des produits (rapadou), en marketing.

- Besoins financiers (15 entreprises)

- Appui financier pour l'achat de matériels.
- Crédit à taux préférentiels.

5. Les enjeux et défis

- Enjeux

- La canne à sucre est une culture anti-érosive et à forte valeur ajoutée. C'est également une source d'emplois directs et indirects

- Défis

- Etendre la culture de la canne à sucre dans les zones en pente.

6. Pistes d'actions possibles pour le développement de la filière

- Conditions et actions nécessaires

- Modernisation des ateliers (matériels et équipements)
- Construction de bâtiments appropriés
- Formation de cadres dans le domaine
- Amélioration de la présentation
- Promotion des produits locaux
- Accès au marché international
- Construction de voie de pénétration
- Encadrement technique et financier de l'état aux producteurs de canne.

- Opportunités actuelles

- Mise en réseau des ateliers pour favoriser un approvisionnement et un meilleur écoulement des produits
- Echanges entre les transformateurs.

Fiche technique de synthèse /Filière pêche

1. Caractérisation générale de la production

La pêche est d'une importance capitale pour le pays, vu l'état avancé de la détérioration de ses terres arables par le déboisement et l'érosion. Elle doit être considérée comme :

- une source de protéine animale capable d'améliorer valablement la disponibilité et la consommation totales de protéines par la population
- une source d'entrée de devises

La pêche représente pourtant un potentiel très peu exploité dans le pays alors que sa valorisation peut contribuer à la fois à renforcer la sécurité alimentaire et à augmenter les sources de revenus.

La pêche se pratique au niveau de toutes les zones côtières, particulièrement dans les départements du Nord-ouest, du Nord-est, de l'Ouest, du Sud et de la Grande Anse. Elle se pratique au moyen d'équipements rudimentaires (senne, filet, voile...) à bord d'embarcations de fortune couramment appelées « bwa fouye ». Poisson, homard et lambi constituent l'essentiel de leurs prises.

Toutefois, avec la dégradation de l'environnement, la zone du littoral reçoit constamment des dépôts d'alluvions qui détruisent les milieux marins côtiers. Cette situation est hautement préjudiciable à la pêche et éventuellement risque de la compromettre complètement, ce qui pourrait entraîner également la destruction de ce potentiel touristique.

Cette activité connaît depuis quelque temps un développement intéressant avec l'installation des DCP (Dispositif de Concentration de Poissons) qui force l'organisation des pêcheurs.

2. Situation de la transformation

- Principaux acteurs

Les produits de pêche sont en grande partie commercialisés à l'état frais à travers le pays. Les rares ateliers de transformation des produits de pêche sont des unités artisanales qui ne disposent pas des équipements appropriés pour la transformation. Ils sont localisés dans les départements de l'Ouest, du Sud, de la Grande Anse et du Nord-ouest. Il existe aussi des dispositifs de concentration de

poisson installés dans certaines zones du pays comme Anse D'Hainault facilitant la capture de gros poissons qui appartiennent à des organisations de pêcheurs.

- Statut

Sur 6 entreprises considérées à travers l'enquête pour la filière pêche, 3 ont un statut individuel et les 3 autres ont possèdent statut collectif.

- Produits générés

Poisson frais, poisson séché.

- Infrastructures disponibles

La majorité des poissons sont vendus à l'état frais. Les rares marchandes qui préparent du poisson séché ne disposent ni de local, ni de matériels appropriés à cet effet. L'une des entreprises, appartenant à une organisation de pêcheurs, dispose d'un Dispositif de concentration de poisson (DCP), qui permet d'avoir un rendement plus important au moment des opérations de pêche. Les autres entreprises disposent pour équipements principaux, parfois : une chambre froide, un réfrigérateur, un congélateur, un filet, etc.

- Services disponibles

Les activités de la filière Pêche dépendent de nombreux services de base, dont l'électricité, l'eau et des routes. Malheureusement, les besoins sont rarement satisfaits. La rareté dans la distribution du courant électrique, la mauvaise qualité de l'eau disponible, le mauvais état des routes constituent des constantes qui handicapent le fonctionnement des entreprises de la filière pêche.

- Ressources humaines disponibles

La majorité des pêcheurs n'ont reçu aucune formation. Seuls les techniciens et pêcheurs utilisant le DCP ont une certaine notion en technique de pêche.

- Approvisionnement en matières premières

L'approvisionnement en produits de pêche se fait au niveau des zones côtières suivant un mode de transport diversifié : véhicules, navires, tête d'hommes. Les produits de pêche sont disponibles pendant toute l'année avec une forte disponibilité de mai à juin.

- Financement

4 entreprises sur 6 évoluent grâce à leurs fonds propres. Il n'y a qu'une entreprise de la filière à fonctionner au moyen de prêts et l'autre est subventionnée.

- Description du processus de transformation

➤ Poisson séché

Enlever les écailles, nettoyer, saler et sécher.

- *Commercialisation des produits fabriqués*

La vente se réalise au bord de la mer (au point de débarquement des pêcheurs) et dans les zones avoisinantes généralement au comptant.

3. Analyse globale

- *Points forts*

- Disponibilité des matières premières et grande capacité de capture des DCP

- *Point faible*

- Manque de fond de roulement disponible pour achat des équipements.

- *Les atouts*

- Disponibilité des produits de mer en tout temps sauf dans les cas d'intempéries

- *Les contraintes relevées*

- Appui de l'état insuffisant
- Manque de matériels et d'équipements adaptés à la pêche en haute mer (DCP) : 3 entreprises sur 6
- Difficulté d'écouler les gros poissons
- Variation des prix : 1 entreprise sur 6
- Transport difficile et coûteux : 1 entreprises sur 6
- Absence de moyens de conservation des fruits de mer dans les zones de pêche : 4 entreprises sur 6
- Manque de moyens financiers pour la commercialisation des produits pêchés : 5 entreprises sur 6

- *Autres contraintes*

- Prix élevé du carburant pour le DCP
- Faible pouvoir d'achat des gens.

4. Les Besoins nouveaux

- Besoins en assistance technique (4 entreprises sur 6)

- Vulgarisation du système de DCP à travers le pays.

- Besoins en formation (3 entreprises sur 6)
- Formation en gestion d'entreprise, techniques de pêche.
- Besoins financiers (5 entreprises sur 6)
- Crédit à des taux préférentiels.

5. Les enjeux et défis

- Assurer l'apport en protéines de bonne qualité à la population.
- Rendre les produits de pêche disponibles à toutes les couches de la population.
- Promouvoir la pêche en haute mer.

6. Pistes d'actions possibles pour le développement de la filière

- Conditions et actions nécessaires

- Subvention du prix du carburant et pour l'achat des matériels et équipements modernes de pêche et de conservation.
- Encadrement technique des pêcheurs.
- Promotion des techniques de conservation de poissons.
- Appui à la mise sur place de boutiques d'intrants de pêche.

- Opportunités actuelles

- Meilleure structuration des organisations existantes

Fiche technique de synthèse /Filière aviculture

1. Caractérisation générale de la production

Trois types de production peuvent être distingués: la production avicole traditionnelle, l'élevage intensif de poulets de chair et la production intensive d'œufs.

Retrouvée un peu partout à travers le pays avec une certaine prédominance de la région du Plateau Central où 50% des éleveurs produisent aussi de la pintade, l'aviculture traditionnelle produit à la fois des poulets et des œufs qui sont vendus sur le marché local.

L'élevage traditionnel de volailles est une activité réalisée sur pratiquement toutes les exploitations agricoles. L'élevage de poules est pratiqué par la majorité des 800 000 exploitations familiales paysannes, soit 95% environ (PNUD/FAO, 1996). Chaque producteur élève sur son exploitation agricole, une quantité de 5 à 20 poules (adultes et jeunes). Sur certaines exploitations, on retrouve également des pintades, des dindes et des canards.

Le marché pour les volailles traditionnelles, se porte très bien et cette activité est une source de revenu de grand intérêt.

La production intensive de poulets de chair (engraissement de poulets en bandes sur une période de 6 à 8 semaines à partir de lignées hybrides de types industriels) a été florissante durant plus de quinze ans. Cette activité s'est effondrée au cours des années 90, avec l'embargo économique et consécutivement l'ouverture des marchés aux importations de morceaux de poulets provenant des surplus de l'élevage industriel Nord-américain. Aujourd'hui, il existe quelques producteurs qui se débattent, tant bien que mal, pour conserver et reconquérir une part du marché.

Le nombre de producteurs varie, selon la période de l'année. En saison fraîche (de novembre à mai), les producteurs peuvent être dénombrés à 150. En saison de chaleur (de juin à octobre), le nombre chute pour atteindre 70 environ.

Plus de 85 % des producteurs (représentant à peu près 80% de la production nationale) se trouvent dans le département de l'Ouest, principalement dans la Plaine-de-cul-de-sac, à proximité de Port-au-Prince, à Gressier, et Petit Goâve.

Contrairement à la production de poulet de chair, la production intensive (industrielle ou semi-industrielle) des œufs a stagné durant les 30 dernières années. Cette production est assurée par 20 000 à 30 000 pondeuses. Les producteurs peuvent être classés en deux catégories :

- Petits producteurs: qui possèdent moins de 1000 pondeuses, ils peuvent être dénombrés actuellement à quelques dizaines tout au plus.
- Grands producteurs: Il n'y a actuellement qu'un seul grand producteur dans le pays qui a disposé selon les époques entre 20 000 à 40 000 pondeuses.

Les producteurs se sont concentrés dans le département de l'Ouest. En effet, 70 à 75% des producteurs se trouvent dans ce département, principalement dans la plaine de Cul de Sac, à proximité de Port-au-Prince. Ils assurent à eux seuls 90% environ de la production nationale d'œufs. Les 25 à 30 % des éleveurs restant sont répartis à travers quelques autres grandes villes du pays comme Jacmel, Cap-Haïtien et Cayes. Ces derniers assurent 10% de la production nationale.

2. Situation de la transformation

- Principaux acteurs

En grande partie, ce sont des entreprises de type moyen. Il existe une grande concentration dans l'Ouest et une faible quantité répartie dans certaines grandes villes comme les Cayes, le Cap et Jacmel.

- Statut

Généralement, ce sont des entreprises appartenant à des particuliers (7 entreprises sur 9 enquêtées).

6 des 9 entreprises enquêtées ont moins de 5 années de fonctionnement.

- Produits générés

Poulet de chair (5 entreprises) et œufs (4 entreprises).

- Infrastructures disponibles

Toutes les entreprises disposent de bâtiments spéciaux pour l'élevage plus ou moins bien équipés pour ce type d'activités.

- Services de base

Accès à l'eau (8 entreprises sur 9), Accès à l'électricité (4 entreprises), Accès à l'eau et à l'électricité (4 entreprises)

- Ressources humaines disponibles

Personnel réduit ayant une certaine formation par routine. 4 entreprises disposent de cadres formés dans le domaine.

- Approvisionnement en matières premières

Ils achètent des entreprises en République Dominicaine et parfois Miami pendant toute l'année, utilisant le cargo et le transport public. La capacité de production des unités de fabrication d'aliments fonctionnant en Haïti demeure pratiquement faible. Pour les produits vétérinaires, ils s'approvisionnent soit directement en République dominicaine, soit à la COSEVO (Coopérative de Services à l'Élevage et Services Vétérinaires de l'Ouest).

- Financement

Généralement, à partir des fonds propres (6 entreprises sur 9 enquêtées). 2 entreprises ont accès au crédit et 2 entreprises bénéficient de subventions.

- Description du processus de transformation

- ✓ Poulet réfrigéré : abattre, enlever les plumes, nettoyage, découpage, lavage, emballage, réfrigération.
- ✓ Poulet de chair : Nettoyage de poulailler - Mise de litière - Nettoyage et placement des équipements - Placement des poussins - Chauffage (5 à 6) - nourriture Starter (1 à 21 jours) - Vaccination (antibiotique) - nourriture Croissance (22 à 28 jours) - nourriture Finisher (28 à 48 jours)

- Problèmes rencontrés

Pertes élevées dans l'élevage à cause d'un manque de formation.

- Commercialisation des produits fabriqués

La vente s'effectue au niveau même des poulaillers à des marchands, dans les marchés locaux et les supermarchés des centres urbains les plus proches (Port-au-Prince surtout).

3. Analyse globale

- Points forts

- Discipline et qualité du produit (poids moyens des poulets respectés, 4 à 5 livres).

- Points faibles

- Incapacité de répondre à la demande.

- Les atouts

- Forte demande en poulets

- Les contraintes relevées

- Forte concurrence des produits dominicains.
- Filière très dépendante de la république dominicaine.
- Transport difficile et coûteux : 4 entreprises sur 9
- Contraintes douanières dans l'approvisionnement en matières premières : 2 entreprises sur 9
- Prix des intrants élevés.
- Manque de moyens financiers : 6 entreprises sur 9

4. Les Besoins nouveaux

- Besoins en assistance technique (5 entreprises sur 9)

- Assistance technique en soins vétérinaires.
- Disponibilité de pharmacie vétérinaire

- Besoins en formation (7 entreprises)

- Formation en gestion d'entreprise, renforcement institutionnel, en comptabilité, en gestion d'élevage intensif.

- Besoins financiers (6 entreprises)

- Crédit pour l'achat de nourriture

5. Les enjeux et défis

- Enjeux

- C'est une source de revenus de grands intérêts, notamment pour les femmes.

- Défis

- Arriver à contrôler l'entrée des produits dominicains sur le marché local.

6. Pistes d'actions possibles pour le développement de la filière

- Conditions et actions nécessaires

- Contrôle douanier sur la frontière
- Abattoir et écloserie en Haïti
- Abaissement du prix de la nourriture, (commande en gros)
- Disponibilité des médicaments et vitamines
- Encadrement technique aux éleveurs,
- Renforcement des organisation d'éleveurs (AHPPEL).

- Opportunités actuelles

- Existence d'organisations professionnelles pour orienter les actions d'appui
- Mise en réseau des entreprises pour faciliter l'approvisionnement en poussins, nourritures, médicaments de l'étranger (autre Saint-Domingue) et pour permettre à certains ateliers de mieux valoriser leurs produits.

Bibliographie

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

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

Consortium CECI-SOCODEVI-TECSULT &PRODEVA ; Diagnostic par filière ; MARNDR/PIA ; octobre 2005.

Damais Gilles ; les filières rurales haïtiennes ; rapport de synthèse ; identification des créneaux potentiels dans les filières rurales haïtiennes ; MARNDR / BID, octobre 2005.

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

Lardy Anne ; rapport d'enquête ; enquête effectuée auprès des ateliers de transformation de fruits membres de l'ANATRAF ; ANATRAF ; septembre 2004

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

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

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

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

ANNEXES

Annexe 1 : Terme de référence du consultant devant réaliser le diagnostic opérationnel des activités post production agricole de différentes filières du secteur agricole

Annexe 2 : CD des Grilles de dépouillement/Enquêtes auprès des Entreprises

Annexe 1

| |
|---|
| <p style="text-align: center;">TERMES DE REFERENCE DU CONSULTANT DEVANT REALISER LE DIAGNOSTIC OPERATIONNEL DES ACTIVITES POST PRODUCTION AGRICOLE DE DIFFERENTES FILIERES DU SECTEUR AGRICOLE</p> |
|---|

1. Contexte

Dans le cadre du projet de colloque national sur la problématique des MPME du secteur agroindustriel financé par la PRIMA, VETERIMED se propose de réaliser un diagnostic opérationnel portant sur les activités post production agricole, de produire des fiches techniques et des documents audio-visuels pouvant fournir aux acteurs et bailleurs de fonds, les informations nécessaires à l'orientation à donner à des futurs projets d'assistance technique aux secteurs.

2. Objectifs de l'étude

Les objectifs spécifiques de l'étude sont les suivants :

- Inventorier et caractériser les contraintes auxquelles sont confrontées ces différentes filières;
- Identifier les contraintes transversales à différentes filières;
- Préciser les besoins en assistance technique nécessaires aux différentes filières, notamment au niveau des activités post-production ;
- Rechercher des modèles pouvant permettre au niveau de la filière une meilleure intégration verticale et en réseau avec une plus grande participation des producteurs et des retombées économiques concrètes sur leurs revenus et leurs conditions de vie;
- Dégager des opportunités et des perspectives de développement, de formalisation et de structuration qui permettront d'amener les filières d'une production artisanale vers une production au moins semi industrielle.

3. Activités à accomplir par le Consultant

Le consultant aura la responsabilité générale de la conduite du diagnostic. Spécifiquement, il aura à :

- définir les méthodes et outils à utiliser pour la collecte des données nécessaires (en collaboration avec la coordination du projet et l'autre consultant principal) ;
- participer à la définition des critères et au choix des filières à étudier, ainsi qu'à la détermination des zones d'enquêtes ;
- faire des visites de terrain pour rencontrer les différents acteurs et collecter les informations de base nécessaires ;
- participer au recrutement des enquêteurs ;
- superviser la réalisation des enquêtes de terrain ;
- procéder au dépouillement et à l'analyse des données collectées ;
- élaborer un cadre de présentation des fiches techniques ;
- préparer des fiches techniques de synthèse (version provisoire), puis les communiquer au consultant en audiovisuel ;
- finaliser les fiches techniques en prenant en compte les remarques produites lors des colloques.

4. Produits attendus

- Des fiches techniques sont élaborées pour chacune des filières prenant en compte les points mentionnés dans la section 2;
- Le PRIMA dispose d'un cadre d'orientation pour ses stratégies de financement et d'appui institutionnel.

5. Durée de la consultation

La réalisation de cette étude s'étendra sur une période de 2 ½ mois à partir de la signature du contrat liant le Consultant à VETERIMED.

6. Zones concernées par l'étude

Zones du pays où les filières retenues sont bien implantées.