

UNIVERSITE DE BORDEAUX III — U.E.R. DE GEOGRAPHIE

L'économie des huiles essentielles en Haïti

*Etude de géographie humaine sur la production
et la commercialisation*



Doryane KERMEL - TORRES

Avril 1983

UNIVERSITE DE BORDEAUX III
U.E.R. DE GEOGRAPHIE

L'ECONOMIE DES HUILES ESSENTIELLES EN HAITI
Etude de géographie humaine sur la
production et la commercialisation

Directeur de recherche : Monsieur le Professeur Guy LASSERRE

Doryane KERMEL-TORRES

Thèse en vue du doctorat de 3e cycle

- Avril 1983 -

Photographie de couverture
A CARREFOUR HENRI (PLAINE DES CAYES),
UN CENTRE ACTIF DE TRANSACTIONS DES
RACINES DE VETIVER, INTERPELLATION
D'UN PAYSAN PAR UN INTERMEDIAIRE
(cliché de l'auteur)

REMERCIEMENTS

La réalisation de ce travail a été possible grâce au concours et au soutien de nombreuses personnes que l'auteur tient à remercier.

Nos remerciements les plus vifs vont aux paysans haïtiens qui ont toujours répondu avec patience et gentillesse à nos questions. Nous gardons particulièrement le souvenir de nos excursions dans les mornes et de nos entretiens avec ABO et DINES ou d'autres, auxquels nous faisons part de notre attachement. Nous espérons avoir compris et respecté le sens de leurs informations. Nous remercions également les intermédiaires et les industriels qui, malgré une certaine réserve occasionnelle, nous ont accordé des entrevues.

Notre gratitude va à toutes les personnes qui en Haïti nous ont accueilli et informé. Parmi les administrations, nous voulons distinguer l'Administration Générale des Douanes, et plus particulièrement M. Jean DUMONT, l'Institut Haïtien de Promotion du Café et des Denrées d'Exportation, M. Siméon CADET, M. Varnel DOUILLON (du Bureau Régional des Cayes), l'Institut de Développement Agricole et Industriel, M. LEREBOURS. Nous remercions aussi l'Institut Interaméricain pour la Coopération Agricole qui, à travers son représentant en Haïti, M. Eduardo SALVADO, nous a apporté des facilités logistiques à Port-au-Prince.

Nos remerciements vont également à tous nos amis haïtiens et étrangers dont le concours sous les formes les plus diverses nous a permis de réaliser nos enquêtes.

En France, de nombreuses personnes ont aidé à l'élaboration de ce travail : personnel d'institutions, de services de documentation, importateurs d'huiles essentielles, industriels de la parfumerie ... Nous tenons à remercier tous ceux du Centre d'Etudes de Géographie Tropicale de Talence dont les conseils et la collaboration ont été indispensables, et en particulier MM. VERGNES et VIDAL du laboratoire de photographie. Nos remerciements vont également à nos camarades Marie-France FLEURY et Nadine HUA-BUTON.

Nous remercions particulièrement M. Christian GIRAULT, Chargé de Recherche au C.N.R.S., pour les conseils assidus dont il a fait preuve lors de la

recherche et de la rédaction de notre travail.

Notre gratitude va à Monsieur Le Professeur Guy LASSERRE dont la direction, le concours et les encouragements nous ont permis de mener à bien ce travail de recherche.

Une pensée particulière va aux membres de notre famille, parents et époux, sans lesquels ce travail n'aurait pû être réalisé.

* * *

Cette recherche a été en partie financée par une bourse du FONDS INTERNATIONAL DE COOPERATION UNIVERSITAIRE et une bourse de La MISSION DE LA RECHERCHE du SECRETARIAT D'ETAT AUX UNIVERSITES.

LA DOCUMENTATION ET L'ENQUETE

Notre recherche bibliographique s'est déroulée en plusieurs étapes. La première a consisté à obtenir et à lire des études géographiques et économiques. Elles étaient primordiales pour connaître le milieu haïtien et pour situer notre étude dans un contexte plus vaste : de Georges ANGLADE L'Espace haïtien, de Paul MORAL Le paysan haïtien, L'économie haïtienne ..., de Robert LACOMBE La République d'Haïti ... Cette recherche s'est faite en grande partie grâce au fonds de la bibliothèque du Centre d'Etudes de Géographie Tropicale et au fonds personnel de Christian GIRAULT. La bibliographie incluse à la fin de cet ouvrage rassemble la documentation qui a été directement utilisée pour sa rédaction. D'autres études ont été consultées, notamment sur les problèmes du sous-développement en Haïti. Les citations et les références dans le texte renvoient à cette bibliographie classée par ordre alphabétique et par grands thèmes. Des numéros ont été attribués par ouvrage et par auteur.

Les études spécifiques au domaine des huiles essentielles ont été difficiles à obtenir et à utiliser dans le cadre d'un travail géographique. Les sources étaient dispersées — le service de prêts inter-bibliothèques a été largement employé —, très spécialisées — études agronomiques, physico-chimiques, très peu géographiques ou même économiques —. En outre, très peu d'entre elles concernaient Haïti. De nombreuses consultations ont été faites auprès d'organismes français spécialisés dans les produits aromatiques — tels que le Syndicat National des Fabricants de Produits Aromatiques (PRODAROM) ou le Syndicat des Importateurs Exportateurs de Matières Premières Aromatiques (SIEMPA) — et auprès de services français et étrangers de recherche et de documentation — tels que l'Institut Français de Recherche sur les Fruits et Agrumes (IRFA), Tropical Agriculture (Londres), Koninklijk Instituut Voor de Tropen (Amsterdam), Tropical Products Institute (Londres) —. Elles nous ont permis d'identifier les quelques documents économiques sur ce domaine et ceux spécifiques aux types d'huiles essentielles produits en Haïti. La "découverte" d'un article écrit sur les huiles essentielles en Haïti (de Georges IGOLEN Les huiles essentielles de Haïti dans la revue La France et ses parfums, 1968) nous a en particulier permis de remonter la "filière" des études haïtiennes et même internationales.

La recherche bibliographique s'est aussi enrichie lors de notre premier séjour en Haïti de documents à diffusion restreinte tels l'étude d'Arend EISEN-LOEFFEL, Report on a technical assistance mission for the essential oils sector of economy of the Republic of Haïti (ONUDI, 1969-1970), celle de l'Institut de Développement Agricole et Industriel, Commercialisation de l'huile de vétiver (IDAI, 1968) ou celle de Georges LOISY Rapport de mission (ONUDI, 1977). Une partie des analyses statistiques sur les exportations a été réalisée sur place, notamment à l'Institut Haïtien de Promotion du Café et des Denrées d'Exportation. Le reste provient des enquêtes sur le terrain.

Les insuffisances bibliographiques et l'orientation géographique de notre travail rendaient indispensables les travaux de terrain, qui se sont apparentés en maints cas à une démarche "d'explorations" et de "découvertes". Les informations bibliographiques disponibles au début des enquêtes étaient anciennes, imprécises et contradictoires sur plusieurs points. Beaucoup d'entre elles se sont révélées par la suite périmées et même fausses. Il apparaissait toutefois que dans la plaine des Cayes existaient des usines de vétiver et de limette, et que d'importantes superficies étaient consacrées à ces cultures. Des études et les premiers témoignages recueillis à notre arrivée en Haïti nous désignaient cette région comme le "coeur" historique de l'activité haïtienne des huiles essentielles. La plaine des Cayes et sa bordure montagneuse, au Sud-Ouest de la Péninsule du Sud, ont été par conséquent le point de départ géographique de la recherche.

La localisation des usines a été notre premier souci (aucune liste fiable des usines existait). Il s'avérait effectivement difficile de localiser les aires productrices de matières premières sans avoir avant tout des entretiens avec les industriels afin de connaître les zones qui les approvisionnaient. C'est par cette démarche que nous avons pu faire une délimitation, dans son premier stade grossière, des zones de production de vétiver, de limettes et d'amyris. Les enquêtes dans les différentes zones ont permis par la suite d'affiner la localisation, comme d'étudier les techniques culturelles, les conditions de production et de commercialisation. La plupart des centres de spéculation du vétiver et des centres d'achat des limettes des régions des Cayes, de Cavaillon, de Fond-des-Nègres (cf. cartes hors texte 2 et 4) ont été visités pour étudier les prix, les méthodes d'achat, la typologie des postes ... La communauté paysanne de Gouin-Dollin (au Nord-Est de la plaine des Cayes), au sein de laquelle nous avons

effectué plusieurs séjours en 1977, a été le siège d'une étude approfondie du vétiver, notamment sur les systèmes d'exploitation, les méthodes culturales et les rendements, les aspects socio-économiques de sa culture, les relations de commercialisation, le pouvoir de décision des producteurs

Les enquêtes dans les distilleries ont eu également pour but de mener la recherche dans le domaine industriel et d'obtenir des informations sur la production d'huiles essentielles dans les autres régions. Les intermédiaires, et en particulier les spéculateurs en vétiver, ont aussi été de précieux informateurs dans la mesure où, approvisionnant les usines extra-régionales, ils détiennent des renseignements intéressants. L'étude a rapidement dépassé le cadre de la région des Cayes pour gagner des régions limitrophes (Cavaillon, Fond-des-Nègres). Elle s'est faite à travers plusieurs agents économiques — paysans, intermédiaires de rangs différents, industriels en activité ou en arrêt — et à quatre niveaux géographiques, zones rurales, bourgs, ville des Cayes et Port-au-Prince où sont réunies les différentes institutions gouvernementales et où existent des distilleries qui s'approvisionnent dans nos premières régions d'étude. Nous avons fait un va et vient entre ces différents agents et niveaux pour affiner et compléter la compréhension de la situation.

Nanti d'informations plus vagues que précises, nous sommes parti à la "découverte" des autres régions d'Haïti. Là encore, l'identification des usines était primordiale. Il nous fallait également faire le bilan des distilleries — état de fonctionnement, types de production ... —, dégager les flux commerciaux... Toutes les distilleries en activité et même fermées ont été visitées (cf. carte hors texte 3), des entretiens menés avec leur propriétaire ou leur gérant, et chaque fois que cela fut possible avec leurs ouvriers. Les schémas de production agricole et de commercialisation dégagés pour la "grande région" des Cayes ont été modifiés en fonction des conditions régionales. Nous avons enquêté dans toutes les régions de production agricole (cf. carte hors texte 2, à l'exception de la Gonâve et de la région de côtes-de-Fer) non pas sur toute leur étendue — en raison de la superficie des zones, des difficultés de communication —, mais en plusieurs zones et/ou dans les environs de points importants de commercialisation. La plus grande partie de ces enquêtes a été menée de novembre 1976 à juin 1977. Le deuxième séjour fait en mai et juin 1978 a été plus spécialement consacré à l'étude de la production et de la commercialisation de l'amyris dans la Péninsule du Nord-Ouest et de l'orange amère dans la région de Grande-Rivière-du-Nord (cf. carte hors texte 2). Les séjours suivants, destinés à d'autres sujets de recherche,

nous ont permis de faire un bilan de la situation du vétiver et d'actualiser certaines données statistiques. Ils nous ont également aidé à appréhender la réalité haïtienne.

Des questionnaires avaient été élaborés pour les industriels et les intermédiaires. En raison de leur méfiance et dans le souci de ne pas susciter leur refus, ces questionnaires ne leur ont pas été remis mais administrés au cours des entrevues. Celles avec les producteurs-paysans ont été beaucoup plus libres. Dans tous les cas, la pratique du créole nous a été précieuse. Tous les industriels ou leur gérant ont été interrogés. Pour les intermédiaires, il n'était possible de réaliser qu'un sondage : la répartition géographique des points d'enquête, le grand nombre d'intermédiaires rencontrés et la diversité de leur situation socio-économique permettent de penser que cet échantillon est représentatif.

En dépit du peu de documentation et du désintérêt administratif et gouvernemental à l'égard du secteur des huiles essentielles, la recherche a bénéficié d'apports de fonctionnaires, par leur connaissance de certains aspects.

Le dernier stade de la recherche s'est déroulée dans le Sud-Est de la France, où nous avons rencontré fin 1978 des importateurs et des utilisateurs des huiles haïtiennes. Notre but était d'obtenir des informations sur leurs relations commerciales avec Haïti, la qualité des huiles haïtiennes comparée à celle d'essences d'autres provenances, la situation du marché mondial. Nous avons eu des entrevues enrichissantes avec des représentants des sociétés ADRIAN (Marseille), ASTIER-DEMAREST (Grasse), CHARABOT et Cie (Grasse), PIERRE CHAUVET (à l'usine de Seillans) et ROURE-BERTRAND-DUPONT (Grasse). Grâce à des relations épistolaires, nous avons fait un dernier bilan en 1982, notamment sur la situation du vétiver haïtien.

La méthodologie de détail fait l'objet de notes explicatives incluses dans les chapitres concernés.

Cet ouvrage comprend quatre cartes hors-texte réunies sous reliure séparée.

INTRODUCTION

Lorsqu'en 1976, nous recherchions un champ d'investigation en géographie humaine relativement nouveau pour Haïti, notre intérêt a été éveillé par le domaine des huiles essentielles. Cette expression était enveloppée d'un "parfum" de mystère que dévoile la définition qu'en donne l'Association Française de Normalisation. "Les huiles essentielles sont les produits généralement odorants obtenus soit par entraînement à la vapeur d'eau des végétaux ou des parties de végétaux, soit par expression du péricarpe frais des fruits d'hespéridés". L'expression "essences" est encore couramment utilisée mais celle d'"huiles essentielles" souligne bien le caractère légèrement visqueux de ces substances utilisées pour l'élaboration de produits cosmétiques, alimentaires et pharmaceutiques.

L'immatérialité toute subjective et le côté "fantaisiste" qu'on aurait pu prêter à un tel sujet d'étude étaient démentis par l'analyse de la place tenue par les exportations de ces produits dans l'économie haïtienne : avec U.S. \$ 8,2 millions, elles occupent en 1975-1976 la troisième place dans la catégorie des produits industriels et la première place dans celle des produits agro-industriels.

De ce fait, le peu de connaissances précises sur ce sujet était pour le moins surprenant. Les études géographiques disponibles, outre leur ancienneté (début des années soixante) englobaient l'économie des huiles essentielles dans un sujet de recherche plus vaste. Il s'avérait donc utile de tenter de combler cette lacune.

La problématique était intéressante dans la mesure où il s'agit d'une activité économique entièrement exogène et d'une nature originale. Il est effectivement paradoxal que des matières premières importantes nécessaires à la fabrication de produits de luxe — les huiles essentielles haïtiennes sont très

utilisées en parfumerie— consommées dans les pays industriels soient originaires d'un pays très sous-développé, qui, en particulier, n'assure pas son auto-suffisance alimentaire.

La dépendance d'Haïti par rapport aux pays demandeurs était indéniable et nous avons voulu aller plus loin que son constat. L'utilisation des parfums, par exemple, est en expansion et, selon les dires des industriels français, la demande de ces produits n'a pas subi de fléchissement au cours de la période actuelle de récession économique mondiale. Ceci ne signifie pas que la demande spécifique sur les pays producteurs d'huiles essentielles ne soit pas soumise à des aléas d'autre nature.

L'étude de l'économie des huiles essentielles, à travers quatre productions (les huiles de vétiver, de limette, d'amyris et d'orange amère ou bigarade) visait en particulier à connaître l'organisation de la production et à comprendre les imbrications sociales et économiques. Ces objectifs nous amenaient à placer cette activité dans un contexte plus vaste. L'analyse de la chaîne de production et de commercialisation nous permettait de déterminer les niveaux sociaux, économiques et spatiaux de dépendance. L'étude de cette chaîne va du paysan haïtien à l'importateur étranger. Les informations et les analyses faites sur ses segments extérieurs à Haïti ne prétendent pas être exhaustives, mais elles ont été primordiales pour mesurer l'impact de la demande étrangère, et en particulier les différentes conséquences pour le paysan. Placé au début de la chaîne de production, celui-ci est à l'inverse le dernier maillon de la chaîne de commercialisation dans la mesure où il est le plus susceptible de pâtir de la dépendance interne et externe. Voici les grandes parties de notre thèse.

La connaissance des contraintes physiques, techniques et foncières de la production des plantes à essence, comme ses aspects sociaux et économiques, est indispensable pour apprécier la situation des paysans. Le niveau d'intégration dans le domaine agricole d'autres agents producteurs (les industriels) et des agents commerciaux constitue une étape pour caractériser les termes de la commercialisation interne. La perspective historique permet de retracer l'évolution structurelle de la production agricole mais aussi d'analyser les répercussions des crises commerciales sur le monde rural et d'évaluer la nature comme l'efficacité des réponses des producteurs paysans (première partie).

Nous étudions ensuite les aspects historiques, géographiques et techniques de la production industrielle. Beaucoup de ces éléments conditionnent l'attitude du secteur industriel vis-à-vis du monde rural et déterminent l'organisation commerciale. Celle-ci est également éclairée par d'autres aspects, tels l'appartenance des distilleries, les différentes catégories d'industriels et leurs relations (deuxième partie).

Certains thèmes traités dans ces deux parties concernent des problèmes cruciaux à l'échelle nationale, tels ceux de l'érosion, du déboisement et de l'énergie.

Les caractéristiques des productions agricole et industrielle identifiées, nous analysons enfin le système commercial interne et l'organisation pour l'exportation. La chaîne de commercialisation du produit agricole et de l'huile essentielle, les agents en présence et les lieux géographiques sont étudiés. Un accent particulier est mis sur l'organisation et la personnalité des intermédiaires, qu'il s'agisse des intermédiaires traditionnels en denrées (produits d'exportation) ou de la structure d'intervention gouvernementale. L'importance des exportations pour le Trésor haïtien et la place d'Haïti sur le marché mondial constituent le dernier volet de cette troisième partie.

PREMIERE PARTIE

UNE PRODUCTION AGRICOLE ECLATEE

CHAPITRE I - HISTOIRE ET PRESENTATION DES PLANTES A ESSENCE

1 - L'HISTOIRE DES HUILES ESSENTIELLES EN HAÏTI DE 1927 à 1957

1.1. Les premières distillations

a) Les étapes marquantes du début de la distillation

La distillation des huiles essentielles en Haïti est de tradition récente. Selon les éléments que nous avons pu recueillir, elle remonte à 1930 environ et elle a débuté à l'initiative d'un industriel français du nom de GANOT. Propriétaire d'une distillerie des produits de l'orange amère près de Nice, il avait été frappé à son arrivée en Haïti, vers 1927, par le nombre impressionnant d'orangers amers ou bigaradiers, sauvages et semi-sauvages, que l'on trouvait dans l'île. Des difficultés d'approvisionnement en matières premières le poussèrent à abandonner son usine des Alpes-Maritimes pour s'installer en Haïti.

Peu après 1927, il monte une distillerie à Trouin (cf. carte I), où il distille dans un premier stade, l'essence de petit-grain, puis celle de néroli. L'usine s'approvisionnait en matières premières (feuilles, fleurs et pétioles de l'oranger amer) jusque dans les environs de Jacmel.

En 1939, une deuxième distillerie entre en activité sous la direction du fils de M. GANOT, Lucien GANOT. Située à Fond-des-Nègres, cette usine procédait à la distillation des essences de petit-grain, de la limette, du basilic et du "lemon grass". S'ébauche ainsi une diversification des essences distillées et une multiplication des usines qui devaient s'affirmer à partir de 1942.

C'est également en 1939 qu'une distillerie appartenant à Louis DEJOIE commence à produire de l'huile de limette. Selon la plupart des témoignages, cette usine aurait été située à l'Ile à Vache. Entre 1939 et 1942, l'activité de Louis DEJOIE s'étendit à la distillation du petit-grain, du "lemon grass" et de la citronnelle. Vers 1942, il commença la production industrielle des huiles d'amyris et de vétiver, dans une distillerie située à Ducis, dans la plaine des Cayes.

Louis DEJOIE est présenté dans les quelques articles consacrés aux huiles essentielles haïtiennes comme l'innovateur de la distillation du vétiver et de l'amyris en Haïti. Ceci est vrai au niveau de la production industrielle, mais des quantités très faibles de ces huiles avaient été produites bien avant que Louis DEJOIE ne le fasse. En ce qui concerne l'huile de vétiver, Lucien GANOT dans sa distillerie de Fond-des-Nègres avait commencé une production de très faible quantité vers 1939. En effet, avant la Seconde Guerre Mondiale, la production en Haïti d'huile de vétiver était estimée à environ 10 kg (1). L'huile d'amyris aurait été distillée pour la première fois par un allemand du nom de TYNER, dans une petite installation située à Chalon, près de Miragoâne. GUENTHER note qu'avant la deuxième guerre mondiale, de petits lots d'huile d'amyris produite en Haïti étaient offerts sur le marché (2). C'est sous l'impulsion de DEJOIE que la production de ces deux huiles est passée à un stade industriel, offrant dès 1943-1944, des volumes appréciables sur le marché : 1,2 tonne pour l'huile de vétiver, 2,1 tonnes pour l'huile d'amyris.

Louis DEJOIE est incontestablement le promoteur de l'industrie des huiles essentielles en Haïti. Son essor est rapide grâce à une conjoncture favorable ainsi qu'à des initiatives et à des financements privés. En effet, ces derniers semblent avoir été, dès le début de la guerre, assurés en grande partie par des capitaux de firmes américaines, intéressées à la commercialisation ou à l'utilisation des essences. Ce personnage qui tient une part si importante dans le développement de cette industrie en Haïti, mérite que l'on se penche un court instant sur sa vie.

Louis DEJOIE est né en 1896 à Port-au-Prince. Il est issu d'une lignée comptant des hommes politiques, dont Fabre Nicolas GEFFRARD, qui fut Président de la République. Etudiant en Belgique, il obtint en 1920 le diplôme d'ingénieur-agronome. En 1921, il retourna en Haïti, où il occupa plusieurs postes officiels dont, en 1924, celui de Directeur de l'Ecole Pratique d'Agriculture, puis celui de Délégué du Ministère de l'Agriculture dans le Sud d'Haïti. Il a également été professeur de chimie au Lycée Pétion de Port-au-

(1) Tropical Products Institute (58).

(2) GUENTHER (51), Vol. III, p.385. Il précise qu'à cette époque quelques lots de bois étaient exportés pour être distillés en France et surtout en Allemagne.

Prince, chimiste employé par la Haytian-American Sugar Company, Président de la Chambre de Commerce en 1945. En 1946, il entra dans la vie politique après avoir été nommé Sénateur du Sud de la République. Il le restera jusqu'en 1956. Il sera également Député. En septembre 1956, il posa sa candidature à la Présidence de la République. Chef de file de la bourgeoisie mulâtre, il proposait "d'établir une sorte de technocratie se vouant au développement de l'agriculture et de l'industrie nationale" (1). Battu par le Docteur François DUVALIER, il s'exila en 1958 et passa dans l'opposition. Il serait décédé vers 1976 aux Etats-Unis.

b) Le contexte international

Le développement de cette industrie s'amorçait au moment où les Etats-Unis d'Amérique étaient coupés, en raison du conflit mondial, de leurs zones traditionnelles d'approvisionnement : l'Inde, l'Asie, l'Afrique du Nord, les îles de l'Océan Indien. L'industrie américaine de certaines huiles essentielles fut donc créée à la faveur de la guerre, répondant à la nécessité pour les Etats-Unis, en particulier, d'encourager de nouvelles zones de production (2). L'exemple de l'huile de vétiver est à cet égard significatif. Avant 1939, la production mondiale de cette huile reposait sur Java et la Réunion. L'indisponibilité de l'huile de ces deux pays, se traduisant par des cours très élevés, encouragea sa production dans plusieurs pays d'Amérique. Production qui resta pour certains au stade expérimental (Louisiane) ou se solda par un échec (Honduras, Guatémala, Mexique). De ces tentatives, émergeaient pendant la guerre, Haïti et, avec une production nettement inférieure, le Brésil. Ce dernier approvisionnait le marché des pays d'Amérique du Sud, alors que Haïti devenait le fournisseur privilégié des Etats-Unis. Ces deux pays furent les seuls à affirmer leur production après 1945, grâce à l'effacement de Java sur le marché mondial, pour des raisons intérieures.

A l'opposé, l'huile haïtienne de "lemon grass" n'a pas résisté à la réapparition sur le marché de l'huile indienne, dont l'affaiblissement lui avait permis de s'implanter aux Etats-Unis. Dans le cas de l'amyris, il s'agit,

(1) DIEDERICH et BURT (2), p.84.

(2) A savoir le continent américain, surtout les pays du centre et du sud, et certaines îles antillaises.

non pas de la création d'une nouvelle zone de production, mais de l'exploitation d'une huile jusque là peu utilisée, à la faveur du manque de l'huile de Santal, produite en Inde et en Australie. Employée aux Etats-Unis comme substitut, l'huile d'amyris réussit après la guerre à trouver une utilisation qui lui est propre.

La situation de protectionnisme dû à l'état de guerre permit à Haïti d'entreprendre la production des essences de vétiver et de "lemon grass", en leur offrant un débouché aux Etats-Unis et d'encourager l'accroissement de la production d'essences déjà distillées, telles celles de néroli, de petit-grain et de limette. Il est tout-à-fait logique que du fait des événements, des fonds privés nord-américains aient appuyé l'industrie naissante des huiles essentielles en Haïti, placée dans "l'orbite" des Etats-Unis. Il est également logique qu'ils aient soutenu l'entreprise de Louis DEJOIE appartenant à l'élite haïtienne, agronome et industriel dynamique.

c) Localisation des activités de distillation

La localisation des distilleries est commandée par deux critères essentiels : d'une part, la proximité des zones de production agricole, et de l'autre, une infrastructure convenable permettant le transport de la matière première comme celui du produit fini. Selon les distilleries et le produit à transformer, l'un ou l'autre de ces critères a davantage pesé dans le choix du lieu d'implantation. Les unités industrielles réalisées par Louis DEJOIE répondaient également au souci de les situer dans une zone propice à l'établissement de plantations spécialisées dans la production de certaines plantes à essence. Celui-ci dépendait de plusieurs critères, tels la disponibilité et la propriété de la terre, les conditions de sol, de climat et d'altitude.

Ces différents critères devaient se combiner de telle sorte qu'une distillerie puisse transformer un maximum de plantes différentes. Cette diversification permettait d'éviter les périodes creuses inhérentes à la transformation de produits agricoles et de rentabiliser au maximum les installations industrielles. En Haïti, elle était surtout pratiquée dans les distilleries importantes, utilisant un matériel moderne. La production alternée ou simultanée de plusieurs types d'huiles dans une même distillerie n'est possible que lorsque celle-ci est située à proximité d'une région de production "natu-

relle" riche en différentes matières premières et, pour la distillation de certaines plantes, à proximité des plantations. La localisation de telles distilleries représente en quelque sorte, le point convergent de plusieurs zones de production, dont l'éloignement est variable (cf. carte hors texte I).

Sur environ 21 distilleries ayant fonctionné entre 1927 et 1957, 13 procédaient à une seule distillation, dont 10 à celle de la limette, 1 à celle de l'amyris, et 2 à celle du "lemon grass" (cf. tableau et carte I) (1). L'importance de la péninsule du Sud apparaît non pas tant en raison du nombre de distilleries installées (11), mais de la concentration des grosses unités industrielles polyvalentes. Par contre, les régions de Port-au-Prince et du Nord du pays se caractérisent par un éparpillement des distilleries (10) transformant un seul produit (cf. carte et tableau I). La concentration dans la péninsule du Sud s'explique par un potentiel agricole suffisamment riche et exploitable pour permettre l'installation et la rentabilité de distilleries transformant jusqu'à cinq types de plantes (7 distilleries polyvalentes). La péninsule comptait en outre 4 unités produisant un seul type d'huile.

La banlieue de Port-au-Prince comptait 2 distilleries, le Nord du pays, 8. Comme nous l'avons remarqué, elles produisaient à une seule exception un seul type d'huile, qui était pour 7 d'entre elles l'huile de limette (2). Cette spécialisation est, à notre avis, explicable en premier lieu, par l'existence d'une multitude de zones naturelles de production des limettes, et par la facilité de monter les ateliers de distillation. L'extraction de cette huile est simple par rapport à celle du vétiver, par exemple, le matériel utilisé pouvait être rudimentaire : petits moulins à canne à sucre pour extraire le jus, alambics à rhum pour la distillation. Alliée à la simplicité des méthodes et du matériel de distillation, la facilité de l'approvisionnement permettait d'établir des distilleries d'une structure légère.

Dans la péninsule du Sud, la production était concentrée en trois régions, au coeur ou sur le pourtour desquelles ont été installées les distil-

(1) La distillation du basilic de très courte durée dans l'usine de Fond-des-Nègres n'a pas été prise en considération dans cette classification.

(2) La distillerie de "lemon grass" située à Hinche n'a fonctionné que de 1944 à 1946. Celle d'amyris à Chalon produisait de faibles quantités d'huile.

Tableau I - LISTE DES DISTILLERIES AYANT FONCTIONNE DE 1927 A 1957.

Propriétaire et numéro de la distillerie	Localisation	Types de distillation	Date d'ouverture de l'usine	Mouvement de l'usine
GANOT père 1	Trouin	petit-grain } à partir néroli } de 1927 Limette } vers 1930	1927	Fermée en 1960
TYNER 2	Chalon	amyris	?	Vendue en 1940 à DUVAL frères puis en 1966 à MANUEL Gérard. Fonctionne toujours
GANOT Lucien 3	Fond-des-Nègres	petit-grain, limette, vétiver, "Lemon grass", basilic (essai).	1939	Fonctionne toujours
FIRME DEJOIE 4	Ile à Vache	Limette	1939	Disparue
5	Gabion (Les Cayes)	Limette	entre 1939 et 1942	Disparue
6	Maniche	amyris, "Lemon grass", petit-grain, vétiver (vers 1942)	vers 1940	Abandonnée
7	Ducis	vétiver, amyris, "Lemon grass", petit-grain, citronnelle	vers 1942	Abandonnée
8	Port-au-Prince	Limette	vers 1942	Disparue
9	Rosiers (Port-Salut)	Limette, vétiver, petit-grain	entre 1942 et 1945	Affermée en 1961 par V.H. CHAMBLAIN, puis en 1965, vendue à P.A.P.E.O.C.O. fermée en 1975
10	Débauché (St-Michel-de-l'Atalaye)	"Lemon grass"	vers 1945	Abandonnée
11	Desruisseaux	Limette, amyris	entre 1942 et 1949	Abandonnée
12	Petit-Goâve	Limette	entre 1942 et 1949	Disparue
13	Hinche	Limette	1947	Reprise en 1957 par LEFORT René. Fonctionne toujours.
14	Saint-Marc	Limette	entre 1942 et 1949	Abandonnée
15	Mirebalais	Limette	" "	Reprise en 1957-1958 par P.A.P.E.O.C.O. ? Fermée depuis 1975.
16	Gonaïves	limette	" "	Disparue
17	Cap-Haïtien	limette	" "	Reprise en 1957-1958 par CELINE Mario, achetée vers 1959-1960 par VIEUX Max. Fonctionne toujours à Limonade.
18	Port-de-Paix	Limette	" "	Reprise en 1957-1958 par HUSBAND Hodney ? Fonctionne toujours.
19	Jacmel	Limette, vétiver (vers 1953-1954)	" "	Reprise en 1957-1958 par KHAWLY Abraham ? Fermée vers 1968-1969
PIERRE-LOUIS Joseph 20	Hinche	"Lemon grass"	1944	Fermée en 1946
BOUKAR Victor 21	Port-au-Prince	vétiver, limette	1951	Vendue en 1962 à ROY Raymond puis vers 1968-1969 à CHARLES Ch. Reprise en 1974 par la B.N.R.H. Fonctionne toujours. ENTRASA

Source : Données des enquêtes

leries. Ces trois régions ne sont pas identiques, en ce qui concerne et le mode de production agricole et l'importance des distilleries (cf. carte h.t. I).

La région de Trouin-Jacmel-Petit-Goâve comptait 3 distilleries spécialisées dans la transformation des agrumes (bigarades et limettes). La distillation du vétiver à Jacmel a été tardive (1953-1954) et a fait suite aux actions de promotion agricole de la culture du vétiver de Louis DEJOIE.

La production de la région de Fond-des-Nègres-Chalon-Desruisseaux était plus hétérogène : 6 plantes y ont été distillées (en incluant le basilic) dans 3 distilleries. Un mode de production agricole inutilisé dans la région précédente apparaît ici : il s'agit des plantations destinées à la culture du basilic, et surtout du "lemon grass". La singularité régionale du mode de production agricole se dessine dans cette région, qui associe productions de plantations et productions spontanées. En ce qui concerne la culture du vétiver (dont le système sera analysé en détail dans le point suivant), elle a résulté dans cette région de la décision du distillateur de Fond-de-Nègres d'en pratiquer la transformation.

La région de la plaine des Cayes et l'Ile à Vache est celle qui comptait le plus grand nombre de distilleries (5), dont 2 parmi les plus grosses unités polyvalentes. Ici aussi les plantes distillées sont multiples, mais surtout la structure de plantations s'affirme et diversifie ses produits cultivés. Cette région était le "fief" de Louis DEJOIE, et c'est ici qu'il a utilisé au maximum la complémentarité des différents modes de production agricole.

Suite aux observations que nous avons faites sur la localisation, deux questions peuvent être posées. Pourquoi la péninsule du Sud a-t-elle été le siège des activités des huiles essentielles ? Pourquoi la plaine des Cayes en a-t-elle été le coeur ? Les hypothèses permettant de répondre à ces questions comportent plusieurs éléments.

Le premier réside dans le potentiel de zones de production naturelle plus riches et variées, très proches les unes des autres donc plus rationnellement exploitables. Comme nous l'avons vu, la dispersion dans le reste du pays de zones de production et leur éloignement les unes des autres ne permettaient pas d'établir des unités industrielles polyvalentes, mais convenaient parfaitement à l'installation d'ateliers de distillation spécialisés dans un type d'hui-

le, en particulier la limette. Il apparaît en outre que la localisation de la plupart des distilleries de DEJOIE dans la région de la plaine des Cayes et à l'Ile à Vache a été motivée par la possibilité d'y organiser des plantations. C'est du moins ce facteur qui a autorisé en partie la polyvalence des unités industrielles.

L'élément auxiliaire à cette réponse est, à notre avis, un facteur historique. L'expansion exceptionnelle donnée par DEJOIE à ses entreprises lui avait accordé le monopole : sur les 21 distilleries ayant fonctionné entre 1927 et 1957, 16 lui appartenaient. Ses orientations ont par conséquent marqué le tissu industriel qui était en place en 1949 (cf. tableau I) (1 et 2). La distribution de ses distilleries sur le territoire haïtien semble avoir correspondu à deux étapes. Selon les témoignages recueillis, les distilleries ont d'abord été établies dans la région de la plaine des Cayes -à la faveur des critères précédemment définis- pour gagner le reste du pays. Il est possible que le renforcement ou la création d'unités industrielles dans le Nord du pays se serait fait dans une troisième étape sans le marasme commercial de 1947 à 1950 (3). La crise enregistrée pendant ces années sur le marché des huiles essentielles avait dissuadé DEJOIE d'installer de nouvelles distilleries dans les régions ayant fait l'objet d'expérimentations agronomiques du vétiver et de la citronnelle dans le Nord du pays et dans la région de Port-au-Prince (cf. carte I). Parallèlement, il avait été amené à limiter volontairement l'activité de ses distilleries pour tenter de maintenir les cours sur le marché (4). Malgré l'amélioration du marché vers 1954, la diversification des débouchés et la rentabilité des distilleries existantes semblaient être la préoccupation essentielle. Aussi, l'intensification de la production se fit sans création de nouvelles distilleries.

(1) D'après l'énumération des distilleries de GUENTHER (51), Vol. III et témoignages.

(2) Une seule distillerie a été installée postérieurement : celle de BOUKAR située à Thor-le-Volant (Port-au-Prince) vers 1950-1951 pour la distillation du vétiver.

(3) D'un prix F.O.B. de 146 gourdes (U.S. \$ 29) en 1946-1947, le prix du kilogramme de l'essence de vétiver tomba à 105 gourdes (\$ 21) en 1947-1948 et à 67 gourdes (\$ 13) en 1948-1949. En 1950-1951, il était remonté à 162 gourdes. IDAI (70), p.2. La gourde est la monnaie nationale qui bénéficie d'une parité fixe avec le dollar : 1 gourde = 1/5 du dollar.

(4) Selon GUENTHER seulement 6 des 13 distilleries de limette et 1 des 3 de vétiver appartenant à la firme DEJOIE continuaient leur production en 1949. (51), vol. III.

1.2. Les systèmes d'exploitations agricoles

DEJOIE et ses collaborateurs avaient assis la production des plantes aromatiques sur deux systèmes d'exploitations agricoles. Le premier consistait en plantations exploitées en faire-valoir direct, le second en exploitations paysannes (1). La nature des plantes cultivées était différente selon les deux types d'exploitations. Les plantations exploitées en faire-valoir direct par DEJOIE et ses collaborateurs étaient spécialisées dans la culture du "lemon grass", de la citronnelle, de la limette, du basilic et du vétiver, "tandis que les plantations paysannes sont uniquement occupées à la production du vétiver dont la culture est plus facile" (2). Il est toutefois certain que les paysans fournissaient aux distillateurs d'autres matières premières, telles que les limettes, les fleurs et les feuilles de bigaradier.

a) Les objectifs des plantations

Les plantations répondaient à trois objectifs : assurer la production de certaines plantes nécessitant des méthodes culturales rationnelles et modernes, expérimenter certaines variétés et assurer un approvisionnement régulier aux distilleries. En raison des exigences agronomiques, le "lemon grass" et la citronnelle ont toujours été cultivés en Haïti sur des plantations en faire-valoir direct, par quelques distillateurs parfois associés à de gros propriétaires terriens.

L'établissement des plantations de DEJOIE a débuté à partir de 1937 et s'est accru pendant la Seconde Guerre Mondiale. En 1949, selon GUENTHER, elles couvraient environ 800 ha et leurs superficies étaient en extension, malgré la chute des cours (3). Il semble que cette extension ne se soit pas traduite par la création de plantations, mais par un agrandissement minime de celles existant en 1949. Il est difficile d'obtenir des estimations sur les superficies plantées, plus de 20 ans après l'ère de ces plantations, en l'absence de témoignage écrit et des principaux participants à cette activité. La plantation en "lemon grass" établie par DEJOIE à Débauché couvrait selon EISEN-LOEFFEL (4) environ 1 000 ha mais l'audition d'un ancien collaborateur de

(1) DEJOIE (69), p.226.

(2) Ibid.

(3) GUENTHER (51), vol. IV.

(4) EISENLOEFFEL (70), p.105.

DEJOIE, dont la sincérité du témoignage ne semble pas devoir être contestée, nous conduit à dire que cette superficie se limitait à environ 500 ha.

Outre DEJOIE, deux autres industriels avaient organisé des plantations en "lemon grass". En 1939, Lucien GANOT fit des plantations sur des terres lui appartenant, dans la région de Fond-des-Nègres. Vers 1944, Joseph PIERRE-LOUIS installa une plantation et une distillerie à Hinche : son activité fut de courte durée puisqu'elle cessa vers 1946.

La plantation de "lemon grass" de Débauché fut la plus vaste plantation organisée pour la culture des plantes à essence et la distillerie construite "une des plus modernes distilleries du monde tropical" en 1949 (1). Elle avait été construite en participation avec un groupe financier de New-York fabriquant la vitamine A synthétique. L'apport en capitaux du groupe américain semble s'être étendu à l'établissement de la plantation.

Dès 1947-1948, la vocation de ce complexe s'avéra compromise par une rentabilité insuffisante. Les coûts de production étaient devenus trop lourds à supporter malgré le soin apporté par DEJOIE à les réduire par des expérimentations agronomiques et des expériences de plantations et de récoltes semi-mécaniques du vétiver menées vers 1955 sur une petite superficie (2-3 ha). La distillerie aurait été établie sur des terres appartenant à l'Etat de même qu'une partie de la plantation. L'autre partie des terres appartenait à la Fabrique.

La citronnelle, encore moins robuste que le "lemon grass", exige un sol de meilleure qualité et une pluviométrie supérieure (2). Il semble que les plantations réalisées en Haïti le furent uniquement par Louis DEJOIE et ses collaborateurs, qui les établirent dans le Nord du pays (à Bayeux et à Plaisance) et dans la plaine des Cayes (cf. carte I). Cette dernière et celle de Bayeux avaient été les seules plantations de citronnelle à être agrandies entre 1939 et 1949.

Cette culture n'a pas atteint un stade réellement opérationnel en Haïti où DEJOIE cherchait encore en 1949 à établir les conditions optimales de production agricole et industrielle avant d'étendre les plantations.

(1) GUENTHER (51), vol. IV, p.140.

(2) GUENTHER (51), vol. IV, p.130.

GUENTHER écrit en 1949 : "Depuis longtemps les paysans haïtiens ont montré peu d'intérêt à la culture de la citronnelle ou du "lemon grass""(1). Les impératifs agronomiques, comme les méthodes culturales expliquent ce manque d'"intérêt" du paysan et la concentration de ces deux cultures entre les mains de quelques distillateurs. Au titre de cultures expérimentales, se rangent les plantations de basilic (de faibles superficies y étaient consacrées par Lucien GANOT à Fond-des-Nègres), d'ylang-ylang (à Périgny), de géranium rosat (à Oriani).

Les plantations de limettiers et de vétiver étaient "reconnues indispensables pour assurer un approvisionnement régulier des Usines de façon à éviter les périodes creuses et surtout la dépendance d'un approvisionnement extérieur paysan, toujours aléatoire" (2).

Dès 1936, Louis DEJOIE avait entrepris la plantation de limettiers de l'Ile à Vache, exploitée en faire-valoir direct. STREET estime qu'entre 1936 et 1937, 27 760 plants de limettiers y ont été plantés sur 140 ha (3). En 1949, ces plantations couvraient selon GUENTHER, 400 ha (4). Elles ne semblent pas avoir été étendues par la suite. GANOT possédait aussi à cette époque une plantation de limettiers à Fond-des-Nègres (cf. carte I).

La firme DEJOIE a été la seule à organiser des plantations de vétiver exploitées en faire-valoir direct. Elles furent organisées entre 1940 et 1946-1947 dans la plaine des Cayes (Fonfrède, Périgny : environ 40 ha) et à l'Ile à Vache (cf. carte I). GUENTHER les estime à environ 240 ha en 1949 sur une superficie totale plantée en vétiver de 1 600 ha (5). La crise de 1947-1948 a paralysé l'extension ou la création de plantations de vétiver. Il apparaît que l'augmentation de la production industrielle n'aurait été faite que grâce à l'extension des superficies plantées en vétiver sur des exploitations paysannes.

Beaucoup d'éléments nous manquent pour être en mesure d'analyser l'intérêt réel de certains projets réalisés, ou en voie de réalisation de même

(1) GUENTHER (51), vol. IV, p.130.

(2) DEJOIE (69), p.226.

(3) STREET (4), p.270.

(4) GUENTHER (51), vol. III.

(5) GUENTHER (51), vol. IV, p.172.

que certaines décisions prises par Louis DEJOIE. Il aurait été intéressant de savoir à quelle époque l'exploitation des terres qu'il avait affermé à l'Etat à l'Ile à Vache fut confiée à des paysans. Ces terres avaient été plantées en vétiver par des moniteurs de la firme, puis divisées en lots, et intégralement distribuées par la suite à des paysans. Cette action fut-elle décidée dans le cadre de la promotion de la culture du vétiver ou fut-elle motivée par la crise de 1947-1948 ? Dans ce cas, cette formule originale pourrait s'expliquer par le souci de se débarrasser des coûts de main-d'oeuvre, aggravés par l'éloignement de la plantation de ses distilleries, et de surcroît occasionnés par une culture "facile". En 1949, la superficie cultivée en vétiver sur les exploitations paysannes était très supérieure à celle des plantations DEJOIE. Ses distilleries étaient par conséquent très dépendantes de l'approvisionnement paysan. Aussi, dans le but de limiter pour les usines les inconvénients d'un approvisionnement irrégulier, un système de contrats avait été instauré.

b) Les encouragements prodigués au secteur agricole

Les dispositions des contrats établis entre la firme Louis DEJOIE et les paysans cultivant le vétiver comportaient deux systèmes d'exploitation de la terre.

D'une part, l'exploitation indirecte par contrats consistait à confier des terres affermé par DEJOIE à des paysans, tout en leur assurant une aide directe. D'autre part, les exploitations paysannes procédant à la culture du vétiver sur des terres dont les exploitants étaient propriétaires ou pour lesquelles ils s'étaient engagés par un contrat d'affermage ou de métayage.

Selon le témoignage d'un ancien collaborateur de DEJOIE, ces deux types d'exploitants auraient bénéficié de la même aide. Le premier type d'exploitation concernait les plantations de vétiver de l'Ile à Vache, le second des exploitations paysannes situées "dans la zone d'alimentation des Usines" (1), à savoir dans les zones sèches de la plaine des Cayes (Fonfrède...) ou sur son pourtour (Dollin...), dans les mornes de Maniche et de Ducis où à partir de 1945 des distilleries de forte capacité furent en mesure d'assurer la distillation du vétiver. En raison du quasi-monopole de la production d'huile de vétiver de DEJOIE, il ne lui était pas nécessaire d'étendre le système de contrats et d'aides à toutes les exploitations susceptibles de cultiver le vétiver (2).

(1) DEJOIE (69), p.226.

(2) La distillerie de GANOT et celle de BOUKAR (un ancien collaborateur de DEJOIE) de capacités nettement inférieures ne consommaient qu'un faible volume de racines.

Dans les zones périphériques, trop éloignées des installations de DEJOIE pour être placées sous le système de contrat, l'influence des distilleries s'exerçait malgré tout. Jusqu'à Jérémie et Port-à-Piment, les racines étaient arrachées et séchées pour être transportées aux distilleries de Rosiers, Maniche ou Ducis (1). Cette culture s'était également propagée "spontanément" dans les mornes de la presqu'île de Port-Salut. GANOT qui procédait déjà depuis 1939 à la distillation du vétiver à Fond-des-Nègres, contribuait par là à promouvoir l'extension de cette culture sur le plateau de Rochelois.

Les "contractants paysans (recevaient) une aide directe, labours, plants, outils et un certain "cash" par hectare afin d'assurer les frais d'entretien des plantations. Ils (étaient) garantis, en outre, d'un prix de vente fixe" (2).

Il semble que DEJOIE et son équipe veillaient à faire respecter quelques règles influençant le rendement et la qualité de l'huile (maintien en terre des racines par exemple).

En contrepartie, les paysans étaient contractuellement obligés de vendre les racines récoltées aux distilleries de DEJOIE. Nous pensons que ce contrat devait exiger le maintien des superficies en vétiver pour lesquelles l'exploitant recevait cette aide directe.

Les coûts de main-d'oeuvre étaient supportés par les exploitants.

Ce dirigisme de la culture du vétiver, qui apparaît surprenant en comparaison de la situation actuelle, s'explique par le souci de DEJOIE d'assurer à ses distilleries un approvisionnement régulier et d'asseoir la production haïtienne dont il était le promoteur. Il apparaît que dès 1945-1946 la culture du vétiver s'était répandue dans la région, et que la production agricole était suffisamment assise pour permettre d'intensifier la production industrielle. De 3,5 tonnes en 1944-1945, la production d'essence de vétiver passa à 7,6 t en 1945-1946, puis à 9,7 t en 1946-1947 (3).

Les exploitations paysannes, qui fournissaient une part prépondérante des limettes et l'intégralité des produits des bigaradiers, n'ont pas

(1) STREET (4), p.336.

(2) DEJOIE (69), p.226.

(3) GUENTHER (51), Vol. III, p.173.

bénéficié des mêmes encouragements que ceux prodigués aux exploitations de vétiver. Tout au plus, la firme DEJOIE effectuait-elle des distributions gratuites de plants.

La structure de la production agricole d'amyris était identique à celle d'aujourd'hui.

c) Originalité et portée de la structure de production

En raison de son quasi-monopole de la production haïtienne des huiles essentielles, Louis DEJOIE avait pu mettre en place une véritable concentration verticale groupant les moyens de production agricole et ceux de la production industrielle.

La structure de production qu'il avait organisée apparaissait originale en 1949, par rapport à celles existant dans d'autres pays producteurs.

La production d'huiles essentielles était basée sur des principes qui oscillaient entre les deux extrêmes suivants (1).

D'une part, des pays tels que l'Inde, Java où la culture et la distillation étaient une activité familiale, une occupation marginale, de faible envergure, pratiquée avec des méthodes archaïques et dans laquelle le coût du travail n'était pas calculé. D'autre part, quelques pays comme la France, les Etats-Unis d'Amérique, où l'on utilisait des méthodes avancées reposant sur des procédés modernes de culture et une production industrielle de masse. Une telle organisation représentait une contre-partie concurrente des méthodes primitives.

Une des originalités de la structure de DEJOIE est d'avoir emprunté des caractères à l'une et l'autre de ces organisations. Des plantations rationnelles étaient situées à proximité des distilleries transformant plusieurs types d'huiles. Il avait également assis l'approvisionnement industriel, à différents degrés selon les huiles, sur une production paysanne disparate et sans méthode culturale. A l'exception des exploitations paysannes sous contrat, qui peuvent constituer une autre singularité de la structure.

Une autre originalité, par rapport aux schémas généraux de production, était le monopole de la distillation alors que l'activité industrielle, à partir de 1949, reposait en grande partie sur une production agricole paysanne.

(1) GUENTHER (51), Vol. I., p.11. de URDANG.

Il semble que cette polyvalence agricole a permis à DEJOIE d'assurer la rentabilité de son activité pendant la crise. C'est également cette caractéristique qui, à notre avis, rapproche l'exploitation des huiles essentielles de celle de la canne à sucre par la HASCO (Haytian American Sugar Company). Bien que l'activité des huiles essentielles ait été une entreprise beaucoup plus modeste (ne serait-ce que par la superficie des terres exploitées en faire-valoir direct), elle s'était adaptée aux conditions haïtiennes et avait pu éviter l'écueil sur lequel s'étaient brisées de nombreuses compagnies fermières pendant l'Occupation américaine (1915-1934). "... la grande exploitation se heurta à des difficultés considérables tenant à la structure agraire du pays, et dont la principale fut toujours l'absence de vastes domaines d'un seul tenant" (1).

La pénétration du capital nord-américain dans le secteur des huiles essentielles s'est faite sous une forme indirecte, dans la mesure où la direction et le pouvoir de décision étaient entre les mains d'une personnalité haïtienne. Louis DEJOIE a sans doute bénéficié de soutiens gouvernementaux, notamment pour l'octroi des concessions domaniales et d'une certaine liberté concernant les aires utilisées pour mener ses expériences agronomiques.

Pour l'établissement des plantations, DEJOIE a disposé de terres appartenant à de gros habitants ou gros nègres, ainsi que de terres dont il s'était rendu acquéreur (2). La plaine des Cayes comptait et compte encore un nombre important de gros habitants, et l'appui qu'ils ont accordé à DEJOIE a été à notre avis un facteur essentiel de la réussite de son entreprise. Propriétaires terriens importants, ils possèdent une forte influence régionale (et parfois nationale), notamment par les relations féodales qu'ils entretiennent avec les paysans. L'euphorie dans laquelle s'étaient engagées la production et la commercialisation des huiles essentielles à partir de 1939 ne pouvait laisser indifférents quelques-uns de ces notables. C'est en partie grâce à leur concours que l'entreprise a pu se développer aussi rapidement et efficacement.

Les profits réalisés par les "Etablissements Agricoles et Industriels de Louis DEJOIE" étaient sans aucun doute considérables. Cet homme

(1) MORAL (3), p.64.

(2) La superficie des terres appartenant à DEJOIE et à ses collaborateurs aurait été d'environ 500 ha, celles affermées à l'Etat et à la Fabrique de 1 000 ha environ.

qui nous apparaît comme un actif entrepreneur capitaliste jouissant d'un esprit d'initiative, avait réalisé d'importants investissements productifs.

A partir de 1957, les plantations de plantes à essence furent morcelées et suivirent la même évolution que les plantations coloniales. L'Etat haïtien manifesta de l'intérêt pour les établissements industriels, en tentant de les exploiter par des mises en gérance.

La physionomie actuelle de la production des huiles essentielles a été préparée par la structure organisée par Louis DEJOIE. Son monopole industriel en créant le "mythe DEJOIE" a éclaté en un monopole de classe. La constitution d'un potentiel agricole sur les exploitations paysannes dispensait les industriels suivants de le créer, en l'absence de tout esprit d'entreprise susceptible de promouvoir de nouvelles productions.

1.3. Inventaire et introduction dans le pays des plantes à essence

L'industrie des huiles essentielles qui repose sur des produits agricoles n'a pu s'implanter et se développer en Haïti sans une identification des plantes à essence poussant spontanément dans le pays ou d'études concernant l'introduction de nouvelles variétés.

La plupart des botanistes sont unanimes pour attribuer l'introduction des agrumes à Christophe COLOMB, au cours de son deuxième voyage en Haïti en 1493. Leur centre d'origine est le Sud-Est asiatique. L'introduction des agrumes dans le Nouveau Monde se serait faite au même rythme que la découverte et la conquête (1). Les citrus, et en particulier les orangers amers, sont très répandus. Cultivés au début de leur introduction dans l'île d'Hispaniola par les premiers colons espagnols, ils poussent depuis longtemps en Haïti à l'état sauvage et semi-sauvage. Ceci a favorisé au cours des siècles les hybridations qui se sont produites notamment entre le bigaradier ou oranger amer et l'oranger doux, poussant aussi à l'état sauvage. Cette hybridation a formé un nouveau groupe que WEBER (2) a classé comme amer-doux. Ainsi avec le véritable oranger amer et le véritable oranger doux, Haïti s'est enrichie de la variété amère-douce, appelée localement orange commune. GUENTHER estime que ce type d'hybridation s'est également produit dans les pays où les orangers ne sont pas cultivés en véritables plantations, comme le Paraguay,

(1) PRALORAN (65).

(2) WEBER (66).

alors que dans les pays méditerranéens où leur culture a toujours été surveillée cette hybridation n'a pu se faire (1).

A partir de différents organes de l'oranger amer (Citrus aurentium Linnaeus var. amara) appelé en créole oranger sur, on peut obtenir trois types d'huiles essentielles. Par distillation à la vapeur d'eau s'extrait des feuilles et des branches terminales l'essence de petit-grain bigarade (2), des fleurs l'essence de néroli bigarade (3). L'extraction "à froid", c'est-à-dire par des moyens mécaniques, de l'huile essentielle contenue dans l'épicarpe du fruit, le bigarade, est l'essence d'orange bigarade.

L'essence de limette est obtenue par la distillation du jus des fruits du limettier ou lime acide (Citrus aurentifolia Swingle), appelé localement citronnier. Le limettier haïtien appartient au type mexicain ou encore antillais (Citrus medica L., var. acida Brandis) (4). Cette variété à petits fruits est une des formes les plus acides et se limite aux régions chaudes à l'opposé du deuxième type, les limettiers tahitiens ou perses, dont les fruits sont plus gros et moins acides. Les limettiers antillais ont un parfum plus prononcé, et surtout un bouquet de lime beaucoup plus fort. Très répandus dans toutes les îles antillaises et au Mexique où ils ont été introduits, ils seraient spontanés dans les régions chaudes au pied de l'Himalaya.

Le vétiver (Vetiveria zizanoïdes Stepf-Andropogon muricatus Retz) est également devenu une plante marron en Haïti (5). On ne sait rien concernant l'introduction dans le pays de cette graminée, dont les racines très odorantes permettent par la distillation d'obtenir l'essence de vétiver. Cette plante y prospère depuis longtemps, et elle est vraisemblablement originaire

(1) GUENTHER (51), Vol. III.

(2) La dénomination de petit grain viendrait de ce que primitivement on ne tirait cette essence que des "petits fruits verts" ou "petit-grains". HUBERT (52), p.469.

(3) L'appellation néroli a été attribuée à la Princesse de Néroli, membre de la famille italienne ORSINI, qui, vers la fin du XVIIème siècle, fit connaître cette huile délicate comme le parfum à la mode dans les cours d'Europe.

(4) C'est le type le plus ancien qui fut très demandé à l'époque des navires à voiles. Ces vaisseaux étaient souvent appelés limes juicers car les équipages se protégeaient du scorbut par la consommation de son jus. GUENTHER (51), Vol. III, p.288.

(5) Dans les articles français spécialisés, on rencontre deux types d'orthographe : vétiver et vétiver. Nous avons choisi l'orthographe proche du nom latin : vétiver.

de l'Inde où elle pousse avec vigueur à l'état sauvage sur les pentes de l'Himalaya notamment. Son nom est originaire du tamoul : vettiveru. Elle est spontanée également en Malaisie, au Sri Lanka. Sa propagation sauvage, semi-sauvage et cultivée se vérifie dans la plupart des pays tropicaux et subtropicaux à climat chaud et humide. C'est ce qui s'est passé en Haïti où vraisemblablement le vétiver était cultivé au début de son introduction.

En Haïti, comme dans la plupart des pays francophones, le "lemon grass" (Cymbopogon citratus (D.C.) Stapf.) est appelé "citronnelle" (1). Cette graminée pousse à l'état sauvage dans beaucoup de pays tropicaux et semi-tropicaux, comme aux Antilles, et dans certaines régions de l'Asie, de l'Afrique et de l'Amérique. On ignore à quelle époque fut introduite en Haïti cette graminée aromatique à partir de laquelle s'extrait l'essence de "lemon grass".

L'amyris ou Santal des Indes Occidentales est un arbre originaire des Antilles et de l'Amérique tropicale. Parmi les 10 espèces environ recensées, l'Amyris balsamifera L., de la famille des Rutacées, permet d'obtenir, par la distillation du tronc et des branches, l'essence d'Amyris ou l'essence de Bois de Santal des Indes Occidentales. L'amyris n'a aucune parenté avec le Santal des Indes ou avec celui de l'Australie (2) : son appellation "bois de Santal" semble due à l'utilisation occasionnelle de l'essence comme substitut de l'essence du bois de Santal indien.

L'amyris est appelé localement bois chandelle. En raison de son importante teneur en essence, les branches et le tronc brûlent comme une chandelle, et ils étaient utilisés pour faire du flambage c'est-à-dire comme torche par les pêcheurs pour attraper la nuit, les crabes le long du rivage, ou par les paysans pour transporter de nuit les produits de leurs exploitations aux marchés des bourgs et des villes.

En ce qui concerne les plantes ayant été soumises très épisodiquement ou à titre d'essais à l'extraction de l'essence, nous indiquerons, outre l'époque de leur introduction, lorsque celle-ci est connue, celle de ces tentatives et le lieu ; l'utilisation habituelle des différentes huiles essentielles sera également donnée.

(1) Pour éviter toute confusion entre la citronnelle ("lemon grass") et la citronnelle type Java, nous employons le terme anglophone "lemon grass" pour la première variété.

(2) Respectivement Santalum album L. fam. Santalaceae et Santalum specatum. A.D.C.

La citronnelle type Java (Cymbopogon winterianus Jowitt) fut introduite en Haïti en 1939 par la SHADA (1). Les plants provenaient de la Station expérimentale américaine d'agriculture de Mayaguez à Puerto Rico (2). L'essence de citronnelle type Java est utilisée comme matériau de base pour l'extraction de plusieurs isolats très importants (géraniol, citronellol) qui peuvent être convertis en aromates parmi les plus largement utilisés (citronellol, esthers de géraniol et de citronellol). Selon son contenu en citronellol et en géraniol, l'essence type Java peut aussi être employée pour parfumer des savons et diverses préparations. Il semble que malgré des impératifs de culture, de sols et de précipitations plus exigeants, la citronnelle type Java a été choisie pour être introduite en Haïti au détriment de celle type Ceylan (plus rustique) en raison de son haut rendement et de la qualité supérieure de l'huile, et du prix plus élevé qui en découlait. De ce choix a résulté la nécessité de cultiver cette plante dans des plantations rationnelles.

L'extraction de l'essence de basilic a subi quelques aléas en Haïti, dus à une mauvaise identification de la variété, et dont certaines étapes demeurent assez obscures.

Pendant la Seconde Guerre Mondiale, le manque d'essence de basilic doux français encouragea un important producteur à étendre ses plantations de ce qu'il croyait être du véritable basilic, Geisnum basilicum, du type Européen (français). De substantielles quantités d'essences furent exportées sur le marché américain, mais il s'avéra que le basilic haïtien était une variété d'un autre groupe (le groupe "méthyl cinnamate") (3). L'essence produite avait une odeur plaisante, douce, durable, mais ne pouvait pas être incluse dans des compositions aromatiques. Vers 1948-1949, les plantations

(1) Société Haïtiano-Américaine de Développement Agricole.

(2) Cette station "Experiment Station of the U.S. Department of Agriculture-Mayaguez. Puerto Rico" avait commencé en 1935 une recherche intensive sur certaines plantes aromatiques, dont le "lemon grass" et la citronnelle. Les recherches portaient notamment sur l'influence du climat, du sol, de la lumière. Elle a en outre procédé à des distributions de plants dans certains pays du continent sud-américain et des Antilles pendant la Seconde Guerre Mondiale, à une époque où les pays américains étaient coupés de leurs fournisseurs asiatiques (cf. GUENTHER (51), Vol. IV). En outre, par ses travaux d'expérimentation de la culture et de la distillation du "lemon grass", cette station apparaît avoir largement contribué à la culture sur une vaste échelle de cette graminée et à l'extraction de l'essence, en Haïti notamment.

(3) GUENTHER (51), Vol. III, p.413. "...peut-être Ocimum canum Sims ou une espèce alliée".

de ce type de basilic (vraisemblablement autochtone) étaient abandonnées, et selon GUENTHER des efforts étaient faits pour cultiver le type français de basilic (1). A partir des années soixante, plusieurs distillateurs établirent des plantations de basilic réalisées pour la majorité par semis, grâce à des graines importées des Etats-Unis d'Amérique. IGOLEN signale que la variété introduite n'a pu être déterminée avec précision mais qu'elle appartient probablement à la variété américaine du basilic doux (Ocimum basilicum L.) (2). L'essence de basilic est surtout utilisée dans toutes sortes de compositions aromatiques, pour la confiserie et les condiments. Elle peut aussi être incorporée dans certains produits dentaires et quelques compositions de parfums.

Dans la plaine des Cayes, à Périgny, Louis DEJOIE établit vers 1955-1956, une plantation de ylang-ylang (Cananga odorata Hosk Genuina) sur des terres plantées jusque là en "lemon grass" et grâce à des plants importés. Après l'exil de DEJOIE, les arbres ont été abattus ; une partie de la zone concernée fut plantée en canne à sucre et l'autre partie réservée pour la construction future d'une usine sucrière gouvernementale. Il s'avère à peu près certain qu'aucune distillation de fleurs n'a été effectuée, les arbres étant sur le point d'assurer une floraison suffisante au moment de leur abattage. Bien que cette destruction soit à déplorer en raison de la valeur marchande de l'ylang-ylang (3), nous pensons que la production de cette essence était vouée à l'échec à plus ou moins long terme. D'une part, la structure de plantation pour les plantes à essence a été démantelée en Haïti à partir de 1957 et d'autre part, la culture de cet arbre au sein d'exploitations familiales est difficilement viable.

Des plantations de géranium rosat ont été réalisées par DEJOIE à partir, semble t-il, du pelargonium roseum ou d'une espèce voisine qu'il aurait lui-même introduite en Haïti. Les plantations ont été établies à Oriani, dans la Forêt des Pins et sur le plateau de Seguin, où subsisterait encore 1 acre (0,404 ha) planté (4) (cf. carte I). L'essence de géranium rosat est

(1) GUENTHER (51), vol. III, p.413.

(2) IGOLEN (72).

(3) Cette essence est très prisée en parfumerie. Selon EISENLOEFFEL (70), les cotations de l'essence de ylang-ylang étaient en 1970 de U.S. \$ 23 à 31/lb pour la qualité "extra" et de \$ 7/lb pour l'essence de "grade 3". Il semble que la qualité de l'essence haïtienne n'a pu être déterminée.

(4) Ibid, p.111.

un des ingrédients les plus importants en parfumerie pure, elle est presque un parfum et elle s'intègre bien dans toutes sortes de compositions. Elle est également très utilisée dans la savonnerie.

Bien après les plantations de citronnelle, d'ylang-ylang et de géranium rosat, réalisées entre 1939 et 1957, certains industriels avaient fait des plantations, de superficies très modestes, d'Hibiscus abelmoschus L. (de la famille des Malvacées). De petites quantités d'essence d'ambrette avaient été produites à partir des graines séchées et déulpées.

Certains essais de distillation d'autres plantes aromatiques ont été pratiqués vers 1963-1964. Ainsi l'essence de menthe poivrée, obtenue par la distillation des feuilles séchées de Mentha piperita officinalis, très utilisée dans les produits dentaires, les alcools ; l'essence de Bay, par la distillation des feuilles séchées de Pimenta racemosa ou Pimenta acris, surtout employée pour les eaux de toilette, l'essence de Malaguettes ou poivre de la Jamaïque, appartenant à l'espèce Eugenia esnardiana (1). Ces trois dernières variétés poussent à l'état sauvage en Haïti.

Nous avons dressé un rapide inventaire des plantes aromatiques à partir desquelles l'extraction des essences a été entreprise en Haïti. La distillation à titre expérimental du Bois d'Inn (2) a débuté en 1974, dans une distillerie de Mariani, dans la banlieue Sud de Port-au-Prince. La société GUACIMAL exploitant des usines près du Cap-Haïtien projette la production d'essence de bergamote.

Ce sont à notre connaissance, les seules plantes pour lesquelles l'extraction de l'essence soit soumise à des essais ou en projet. Il existe probablement en Haïti d'autres plantes à essence qui pourraient être transformées. Faut-il encore que toutes les conditions permettant la création de nouvelles transformations soient réunies : les débouchés sur le marché international, la qualité des essences, le dynamisme des distillateurs haïtiens.

1.4. Causes (connues et supposées) de l'abandon de la production de certaines essences et de la poursuite d'autres

Haïti ne produit plus aujourd'hui que les essences de vétiver, de limette, d'amyris et d'orange amère. La production de cette dernière a débuté

(1) EISENLOEFFEL (70), p.112.

(2) à partir de l'arbre Dipterocarpus tuberculatus ?

en 1970, et elle est réalisée par une seule usine située à Quartier Morin (près du Cap-Haïtien) appartenant à la Société "PRODUITS GUACIMAL S.A."

L'essence de "lemon grass" fut parmi les premières à être abandonnée, vers 1955, à la suite de l'effondrement des cours sur le marché américain, provoqué notamment par le retour de l'essence indienne dès la fin de la guerre.

Les premières exportations d'essence eurent lieu en 1941, atteignant un volume de 2,1 tonnes pour l'exercice 1941-1942 (1) (cf. tableau II). Elles doublèrent en 1942-1943. Malgré quelques fluctuations, la production augmenta grâce à des prix élevés : de U.S. \$ 4 à \$ 5/lb (2) et (3). L'activité du complexe de Débauché se répercuta en 1946-1947, par une production plus de trois fois supérieure à celle de l'exercice précédent en atteignant 23,9 t. En 1948, le prix CIF à New-York était de U.S. \$ 1/lb d'essence. La limitation volontaire de la production d'essence haïtienne pratiquée au début de la crise n'ayant pas eu d'influence sur les prix fut abandonnée. En 1951-1952, les exportations évaluées à 63,8 tonnes furent diminuées de moitié l'exercice suivant : 32,2 t. Vers 1955, la distillation du "lemon grass" devait être abandonnée. EISENLOEFFEL signale une exportation d'essence de "lemon grass" de 10 kg en 1956-1957 au prix de \$ 1,20/lb (4). Il s'agit sans aucun doute d'un reliquat : les terres cultivées en "lemon grass" étant affectées pour la plupart à la culture d'autres plantes (ylang-ylang à Périgny) ou abandonnées (Débauché).

La production haïtienne d'essence de citronnelle a eu la même évolution que celle de l'essence de "lemon grass". Par contre, les quantités produites furent à peu près négligeables et cette distillation ne semble pas avoir dépassé de beaucoup un stade expérimental (cf. tableau II). Amorcée dès 1941-1942, la quantité produite n'est connue qu'à partir de 1944-1945, 186 kg et jusqu'en 1948-1949, où elle atteint son maximum 1,4 tonne. Les prix de l'essence de citronnelle qui étaient identiques à ceux de l'essence

(1) L'exercice fiscal commence en Haïti le 1er octobre et s'achève le 30 septembre de l'année suivante.

(2) Comme il n'y a aucune consommation des essences en Haïti, les quantités exportées peuvent être assimilées aux quantités produites.

(3) Il s'agit de la livre anglo-saxonne valant 453 grammes.

(4) EISENLOEFFEL (70).

de "lemon grass", subirent la même dégradation, provoquée par l'affluence des essences de Formose et du Honduras. L'abandon de cette activité semble cependant être antérieur à celui du "lemon grass" et se situe aux environs de 1949-1950.

La médiocre qualité de l'essence de néroli apparaît comme un facteur déterminant dans l'arrêt de sa production. "Lorsque les fleurs du bigaradier de Haïti sont distillées correctement et sans mélange avec des fleurs d'autres agrumes, le néroli est de très bonne qualité ; il ressemble comme tonalité aux nérolis produits en Afrique du Nord" (1). Mais en réalité les essences produites n'étaient pas d'une qualité comparable pour les raisons suivantes. La profusion sur une même aire d'espèces diverses d'oranges et de chadecs (variétés de pamplemousses) était telle que la cueillette était composée d'un mélange de fleurs appartenant autant aux orangers doux, aux amers-doux et aux chadecs qu'aux orangers amers. Cette "mixture" avait une influence déterminante sur les propriétés physico-chimiques du néroli, comme sur la qualité de son arôme. En outre, la cueillette des fleurs était faite sans soin et les producteurs n'hésitaient pas à leur adjoindre les bourgeons, les tiges et les petites feuilles. A tout cela, s'ajoutaient les conditions défavorables du transport qui, mal organisé et beaucoup trop long, occasionnait la fermentation des fleurs. Voici, à notre connaissance, les raisons pour lesquelles l'essence de néroli haïtien ne pouvait soutenir la comparaison avec celle d'Afrique du Nord.

Ayant démarré un peu avant 1930, ce type de distillation acquit son plein développement pendant la guerre, lorsque les nérolis d'Europe et d'Afrique du Nord ne pouvaient plus être exportés aux Etats-Unis qui absorbèrent toute la production haïtienne. Aucun renseignement statistique ne semble disponible sur cette production. GUENTHER estime que des quantités importantes ont été distillées et que Haïti avait une production potentielle annuelle de 600 kg (2). EISENLOEFFEL fait état de 28 kg de néroli exportés pour l'exercice 1958-1959, d'une valeur totale de 1 500 gourdes, soit \$ 10,7/kg (3).

(1) IGOLEN (73), p.393.

(2) GUENTHER (51), Vol. III, p.251.

(3) EISENLOEFFEL (70), p.105.

Il semble que la production haïtienne ne pouvant supporter la concurrence des autres nérolis ait été interrompue en 1960, lors de la fermeture des portes de la distillerie située à Trouin.

Peu après, vers 1964, la production de petit-grain fut à son tour suspendue. Bien que de meilleure qualité que l'essence de néroli, le petit-grain haïtien aurait pu être excellent si les feuilles avaient été convenablement sélectionnées, et si des feuilles d'orangers amers-doux et quelques fleurs n'avaient pas été adjointes à la récolte.

Les premières exportations se firent en 1932-1933, 555 kg, et concurent par la suite des fluctuations, souvent difficiles à expliquer (cf. tableau II). La production apparaît culminer en 1947-1948, avec 8,7 tonnes. Les dernières années de production pour lesquelles nous avons pu retrouver des données sont pour 1951-1952 de 3,4 t et pour 1952-1953, 2,9 t. Les quantités produites par la suite ne sont pas connues. La diminution du nombre des distilleries de petit-grain à partir de 1957-1958 s'est très certainement traduite par la diminution de la production. La fabrication de cette essence a été abandonnée vers 1964 pour plusieurs raisons, dont les deux principales paraissent être la baisse du cours de l'essence de petit-grain du Paraguay, le principal concurrent de Haïti, et les dégâts occasionnés aux cultures de la péninsule du Sud par les cyclones Flora en 1963 et Cléo en 1964.

L'abandon de la production d'essence de basilic, dont la distillation a été l'une des plus récentes entreprises en Haïti, a été le plus tardif. Au début des années soixante, quelques distillateurs, environ 8, associés pour la plupart à des propriétaires terriens, avaient effectué quelques plantations de basilic après les essais malheureux faits pendant la Seconde Guerre Mondiale. D'après les témoignages recueillis auprès des distillateurs, la superficie totale plantée en basilic aurait été d'environ 40 carreaux, soit 52 ha environ (1). Leur réalisation se serait échelonnée entre 1962-1963 et 1970-1971 environ. Les superficies plantées oscillaient entre 7 000 m² et 12 ha, et étaient concentrées dans la plaine des Cayes.

De 1965 à 1969, la plupart des usines arrêterent la distillation du basilic, certaines parce qu'elles cessaient toute activité, mais la grande majorité en raison des difficultés d'approvisionnement en matières premières, de la charge des plantations et des difficultés à écouler le produit fini.

(1) Le carreau est l'unité de surface employée en Haïti et équivaut à 1 ha 29 a.

Années fiscales	Petit-grain	Citronnelle (type Java)	"lemon grass"	Vétiver	Amyris	Limette
1932-1933	0,555 (1)					
1933-1934	0,188					
1934-1935	0,348					
1935-1936	0,755					
1936-1937	1,103					
1937-1938	0,956					
1938-1939	2,158					
1939-1940	2,779					
1940-1941	1,156					
1941-1942	2,284	-	2,093 (3)	-	-	2,396 (1)
1942-1943	4,572	-	6,303	-	-	4,168
1943-1944	1,394	-	2,968	1,230 (2)	2,112 (1)	5,704
1944-1945	3,082	0,185 (1)	4,743	3,520	10,216	10,078
1945-1946	-	0,687	8,071	7,660	7,794	8,511
1946-1947	3,737	0,181	23,903	9,690	17,613	5,068
1947-1948	8,707	1,294	33,422	2,050	10,316	5,963
1948-1949	4,810 (2)	1,401	24,175	9,640	-	-
1949-1950	-		-	17,550	-	-
1950-1951	-		-	20,680	-	-
1951-1952	3,401		63,776 (2)	20,390	-	-
1952-1953	2,879		32,212	9,670	-	-
1953-1954	-		-	27,340	-	-
1954-1955	-		-	53,420	-	-
1955-1956	-			41,700	-	-
1956-1957	-		0,010 (3)	27,980	45,7 (2)	17 (2)

Tableau II - PRODUCTION ET EXPORTATION DES HUILES ESSENTIELLES DE 1932 A 1957.

(en tonnes)

Sources : (1) GUENTHER (51) ; (2) IGOLEN (73) ; (3) EISENLOEFFEL (70).

(-) Données non disponibles

Entre 1970 et 1975, seules 3 distilleries continuaient à fonctionner avec des productions extrêmement faibles.

D'après les Annuaire du Commerce Extérieur (1), les exportations d'essence de basilic entre 1970 et 1974 auraient été de :

1970-1971 : 69 kg

1971-1972 : 92 kg

1973-1974 : 34 kg

Ce sont les seuls exercices pour lesquels nous avons pu retrouver des évaluations sur cette production. Il apparaît, selon des témoignages recueillis auprès des distillateurs, que la production effective était nettement supérieure à celle communiquée par l'annuaire officiel. Les statistiques publiées par l'IHPCADE (2) ne coïncident pas avec les précédentes pour l'exercice 1970-1971 en faisant état de 400 kg d'essence exportés. Elles auraient tendance à surestimer la production réelle, qui, selon les distillateurs, aurait été d'environ 250 kg. Discordance également entre ces deux sources officielles en ce qui concerne la valeur des ventes. Le prix moyen pratiqué en 1968 et en 1969, respectivement de \$ 14 et \$ 15/lb, couvrait à peine les coûts agricoles et industriels. En 1972-1973, après un léger relèvement, les cours s'effondraient.

Les débouchés de l'essence de basilic étaient limités, autant en Europe qu'aux Etats-Unis, qui absorbaient la quasi-intégralité de la production haïtienne. Rentabilité insuffisante, irrégularité de la demande, étaient de nature à justifier l'arrêt complet de cette production intervenu entre 1974 et 1975.

Les autres essences produites de nos jours en Haïti ont bénéficié d'une forte demande après le marasme de l'après-guerre.

La production d'huile de vétiver, pour laquelle Haïti était à partir de 1955 le plus gros producteur mondial, a bénéficié de la désaffection du pays producteur le plus important avant la guerre, Java. Il ne pouvait y avoir de concurrence avec l'essence produite par la Réunion, cette dernière fournissant une huile de qualité supérieure et de propriétés différentes, en-

(1) Administration Générale des Douanes. Annuaire du Commerce Extérieur.
Années fiscales de 1970-1971 à 1973-1974.

(2) Institut Haïtien de Promotion du Café et des Denrées d'Exportation rebaptisé Office pour la Promotion des Denrées d'Exportation (OPRODEX).

traînant une utilisation spécifique et un prix plus élevé. L'expansion du vétiver haïtien s'est traduite, à partir de 1949-1950 par la création de débouchés nouveaux, principalement en France et par son intermédiaire en Europe.

Malgré une certaine concurrence avec le Mexique, Haïti a réussi à augmenter considérablement sa production d'essence de limette et à maintenir, voire à améliorer, le prix moyen. C'est actuellement le deuxième producteur, après le Mexique. Contrairement à l'huile de vétiver, ses débouchés sont demeurés restreints et sont représentés essentiellement par les Etats-Unis et pour une très faible part, depuis quelques années, par la France.

En ce qui concerne l'essence d'amyris, Haïti, qui a l'exclusivité de ce produit, n'a pas eu de difficulté à accroître sa production et à diversifier ses débouchés.

L'essence de bigarade dont la fabrication a démarré en Haïti en 1970, est le monopole de la Société anonyme GUACIMAL, regroupant dans ce domaine des activités agricoles et industrielles. Associé à COINTREAU, ce groupe lui réserve l'essentiel de sa production. Seul, le surplus de fabrication est commercialisé épisodiquement sur le marché où la demande et les cours sont élevés depuis 1968 environ.

Nous étudierons plus en détail dans la 3ème partie de ce travail les fluctuations de la production, celles des marchés et des prix, la situation actuelle et l'avenir de ces quelques essences.

Nous voudrions revenir ici sur la nécessité économique pour Haïti d'élargir l'éventail des huiles essentielles produites. La récente fabrication de l'essence de bigarade, si elle profite au Trésor haïtien, n'a pas été adoptée par les distillateurs, et ne doit pas être interprétée comme un signe de régénération de l'ensemble de cette activité. La Société GUACIMAL bénéficiait d'un support socio-économique propice à sa réussite dans la production et la commercialisation de l'orange amère.

Georges IGOLEN et Arend EISENLOEFFEL (1), chargés le premier par l'IDAI (2), le second par le gouvernement haïtien et l'ONUDI (3) d'étudier la situation des essences haïtiennes, recommandaient notamment de diversifier la production, en reprenant la distillation d'une essence sélectionnée de petit-grain bigarade et de néroli, en procédant à l'extraction à froid de l'orange bigarade, en faisant des essais industriels de culture sur le géra-

(1) IGOLEN (72 et 73), EISENLOEFFEL (70).

(2) Institut de Développement Agricole et Industriel.

(3) Organisation des Nations-Unies pour le Développement Industriel.

nium rosat, les menthes diverses ou en reconsidérant la production d'essence de "lemon grass", dont le prix était élevé vers 1970 (selon EISENLOEFFEL : § 6/kg).

La diversification s'impose maintenant d'autant plus que les essences actuellement produites en Haïti vont au devant de multiples problèmes : concurrence d'autres pays pour les essences de vétiver et de limette, disparition de l'essence d'amyris. Il serait donc nécessaire de consacrer une partie des revenus tirés des huiles essentielles au développement d'autres essences, par la distillation de faibles quantités et leur évaluation dans le laboratoire de l'IDAI, et par des études portant sur les débouchés et le potentiel des acheteurs étrangers. La qualité de ces éventuelles essences et la situation des différents marchés ne sont pas les seuls éléments à considérer. Faut-il encore que les conditions internes soient en mesure de respecter les engagements et les opérations nécessaires à la réalisation de la diversification. La structure et les services officiels ne semblent pas être susceptibles de promouvoir une telle action et d'animer une politique volontaire. En ce qui concerne les industriels, il est permis de douter de leur volonté de s'engager dans une nouvelle voie susceptible de comporter des risques financiers.

Nous examinerons tout au long de ce travail, les différents éléments qui représentent un obstacle à la diversification. Le premier abordé est la structure actuelle de la production agricole, qui est de nature à compromettre la culture des plantes requérant davantage de soins que le vétiver, le limettier et le bigaradier, poussant presque à l'état sauvage, et à fortiori l'amyris. Des plantes à essence transformées dès le début de l'activité des huiles essentielles en Haïti, seules les plus rustiques et poussant à l'état sauvage subsistent aujourd'hui. Ceci correspond en partie à l'évolution de la structure de production.

Alors que l'installation en 1969 d'un laboratoire de contrôle analytique était de nature à favoriser et à appuyer de nouvelles distillations, la création d'un office gouvernemental, ayant le monopole de la commercialisation des essences, semble bloquer toute initiative des distillateurs (cf. 3ème partie, chapitre XIII, 2.). La diversification des essences produites en Haïti s'avère de plus en plus nécessaire. Depuis les années soixante, on assiste à l'appauvrissement progressif de l'éventail des huiles essentielles,

sans que de nouvelles productions prennent la relève. Il est à notre avis indispensable de bien individualiser les produits dont la transformation est restée au stade expérimental ou n'a pu être réalisée, et les produits implantés sur le marché, puis abandonnés. La culture de l'ylang-ylang et du géranium rosat a été interrompue par suite des choix politiques et n'a pu se concrétiser par l'extraction des essences. Les essais de distillation portant sur les essences d'ambrette, de menthe poivrée, de malaguettes n'ont pas été suivis d'une production à l'échelle industrielle. Il est difficile de déterminer les causes précises de ces renoncements. Pour certaines, la forte concurrence de pays solidement implantés sur le marché international peut être avancée : ainsi l'essence de menthe poivrée aurait subi la concurrence de la production des Etats-Unis, établie sur une grande échelle depuis 1816.

Nous sommes tenté d'imputer une grande part de responsabilité à l'attitude des industriels. Si le monopole exercé par l'Office n'est effectivement pas de nature à encourager les initiatives et les investissements des distillateurs, ces derniers n'ont pas fait preuve avant 1975 du dynamisme nécessaire à la création de nouvelles activités, et surtout de la réalisation des investissements dans le secteur agricole. Ceux-ci étaient indispensables pour promouvoir la culture de nouvelles plantes (ou de plantes poussant à l'état sauvage ou semi-sauvage) et approvisionner les distilleries.

2 - LES PLANTES A ESSENCE ACTUELLEMENT TRANSFORMEES

2.1. Description des différentes plantes

Le vétiver est une plante herbacée et vivace. Il se présente sous forme de touffes épaisses, à inflorescence terminale, à chaumes robustes et dressés de 0,60 à 1 mètre de haut, parfois à 1,50 m. Le vétiver haïtien semble appartenir à l'espèce qui ne fleurit pas, son "épi étant composé d'un grand nombre de petits épis verticillés" (1). Les feuilles sont dures, glabres et très coupantes ; leurs nervures sont disposées en parallèle.

Contrairement à celle des graminées similaires, l'essence de vétiver est concentrée dans la partie souterraine de la plante. Les feuilles sont inodores alors que les racines même fraîches sont parfumées. Elles sont fasciculées, fibreuses et constituées d'une quantité de fibrilles qui à leur extrémité sont terminées par des radicelles très fines, formant une chevelure inextricable. L'essence est renfermée dans la gaine moelleuse, protégeant les racines. Celles-ci peuvent s'enfoncer dans le sol jusqu'à 50 cm et plus, mais environ 90 % d'entre elles sont à 30-40 cm de profondeur.

Le vétiver pousse à l'état spontané dans les pays tropicaux et subtropicaux, à climat chaud et humide. C'est une plante rustique, résistante et qui pousse sur tous les sols même pauvres. Des sols légers, perméables et légèrement sableux sont préférables, dans la mesure où ils favorisent l'expansion volumineuse du système racinaire de la plante. Des sols compacts, lourds, glaiseux, rendent difficile la récolte des racines, ou fouille, et ne permettent pas de ramasser toutes les fines radicelles adhérentes aux mottes de terre. Des terres sableuses facilitent la fouille, en outre beaucoup moins onéreuse. Par contre, l'arôme de l'essence est en général moins prononcé lorsqu'elle est extraite de racines provenant de sols sableux que de celles originaires de sols glaiseux ou argileux (2). La culture du vétiver dans les zones fréquemment inondées est également nuisible au parfum de l'huile essentielle. La nature du sol, comme ses caractéristiques physiques, influencent non seulement les rendements, mais également la qualité de l'huile. En ce qui concerne les rendements industriels obtenus en Haïti à partir de racines provenant de différents types de sol, nous les étudierons dans le chapitre II.

(1) IGOLEN (72), p.394.

(2) GILDEMEISTER et HOFFMAN (50).

Il nous semble que le vétiver avant le début de sa distillation poussait à l'état sauvage ou semi-sauvage dans la péninsule du Sud. En effet, si l'on exclut les zones du pays où il a été planté à l'initiative d'organismes pour la protection du sol et celles résultant des essais menés par DEJOIE, toutes les zones actuelles portant du vétiver sont situées dans le Sud (cf. carte 2). De plus, en dehors de la péninsule du Sud, les toits des kayes (maisons) ne sont pas recouverts de chaume du vétiver, mais de celui d'autres graminées (1). Ceci tendrait à démontrer que cette plante était inconnue des habitants des autres régions. En effet, nous ne pouvons imaginer d'hypothèses pouvant justifier la disparition de cette graminée, alors qu'elle est d'une grande utilité et facile à cultiver.

En général, dans les pays où se pratique la culture du vétiver pour en distiller les racines, on le plante sur les pentes des collines ou des montagnes, sur des sols sableux-latéritiques (Inde) ou des sols constitués de cendres volcaniques (Java, La Réunion) ou sablonneux (Brésil). En raison de l'aspect socio-économique que revêt cette culture pour le paysan haïtien, le vétiver est planté sur toutes sortes de sols, exception faite des sols les plus fertiles, et ceux de qualité moyenne qui sont réservés à d'autres cultures, vivrières ou d'un rapport commercial supérieur (comme le tabac ou la canne à sucre).

Les meilleures conditions pour la culture du vétiver sont un climat chaud, un bon ensoleillement et une répartition équilibrée des pluies pendant l'année (2). Des expériences conduites à Buitenzorg (Java) ont montré que le vétiver ne devait pas être planté sous ombrage ou sur des terrains insuffisamment ensoleillés, ce qui aurait des répercussions néfastes sur le développement radicaire (3). Elles ont également montré que la taille régulière de la partie aérienne, feuilles et chaume, bénéficie aux racines. Selon GILDEMEISTER et HOFFMAN, des tailles répétées stimuleraient la croissance et la maturation des racines (4). Il n'y a cependant pas de relation entre le volume et la taille atteints par les feuilles et le contenu des racines en huile : de hautes herbes ne signifient pas un rendement important des racines en essence.

(1) Herbe Kaye et Herbe Madame Michel (Plateau Central) par exemple.

(2) BRILHO et DOS SANTOS (55).

(3) GUENTHER (51), Vol. IV, p.159.

(4) GILDEMEISTER et HOFFMAN (50).

Si le vétiver supporte des températures relativement basses, il n'atteint un véritable développement qu'avec des températures moyennes d'environ 25°C et plus. En Haïti, on trouve du vétiver dans des régions de "climat tempéré" : ainsi à Kenscoff, située à une altitude de 1 450 m sur le versant Nord du Massif de la Selle dont la température moyenne est d'environ 18°C (1). Il s'agit en fait des vestiges des essais agronomiques réalisés par DEJOIE dans cette région et utilisés uniquement comme barrières anti-érosives.

Le vétiver pousse dans des régions où les chutes de pluies sont abondantes : en Haïti, dans les régions recevant de 1 200 mm à plus de 2 000 mm par an. Il est cultivé pour l'obtention de ses racines dans une des zones les plus arrosées du pays, le versant Sud du Massif de la Hotte, autour de Camp Perrin qui compte plus de 2 000 mm de précipitations par an (cf. carte h.t. 2). On le trouve également dans des zones plus sèches, telles celles de Jacmel et de Miragoâne, recevant annuellement 1 200 mm environ. Cependant, dans le Sud-Ouest de la péninsule du Sud, la culture du vétiver est pratiquée sur les versants des mornes ou dans les zones de la plaine des Cayes les plus secs. En ne souffrant pas des sécheresses hivernales trop prolongées, le vétiver est en Haïti, la culture idéale des terrains pauvres, soumis à un fort ensoleillement, au ruissellement ou à l'infiltration rapide des eaux de pluie. Ces deux dernières conditions étant en fait des éléments favorables à sa croissance.

Cette graminée apparaît comme une plante exempte de parasites quoique GUENTHER ait signalé l'existence d'un champignon (dont la nature n'avait pu être établie) qui, à Java, attaquerait les plants et contribuerait à diminuer le rendement en huile (2). Ajoutons que le vétiver ne craint rien des cyclones, et ce facteur est loin d'être négligeable dans le Sud-Ouest de Haïti. Le vétiver est récolté toute l'année avec toutefois un certain ralentissement pendant les mois les plus secs en raison des risques de pertes de collets lors de leur replantation.

Le limettier à petits fruits est un arbre robuste, d'aspect buissonneux, de taille et de vigueur moyennes. Il comporte de petits rameaux,

(1) MORAL (3), p.109.

(2) GUENTHER (51), Vol. IV, p.159.

très épineux, couverts de petites feuilles ovales. Les fleurs également petites sont blanches et très parfumées. Le fruit, très petit (de 4 à 5 cm de diamètre) est sphérique à ovale et terminé par un court mamelon. La pulpe, juteuse et très acide (1), est enveloppée dans une peau fine et lisse, très adhérente et renfermant de nombreuses cellules oléifères. Pendant sa croissance, le fruit reste vert, puis jaunit à sa maturité.

Cette variété prospère dans les régions intertropicales où les températures oscillent entre 15°C et 32°C, et où les précipitations annuelles sont au moins de 1 300 mm et dans des terrains compris entre la mer et 800 m d'altitude. Le limettier aime les sols mous, friables, riches en potasse et en azote, bien drainés. C'est un arbre vigoureux qui n'exige pas de protection contre le soleil, sauf pendant sa croissance, en pépinières ou sous couvert arbustif. Il est très sensible à la Tristeza et au chancre citrique. En Haïti, les limettiers peuvent pousser sous diverses conditions, avec des précipitations annuelles de 1 000 à 1 500 mm environ, mais sans sécheresse trop prolongée. La température moyenne supportable à l'ombre est de 27°C environ. Ils poussent mal sur les pentes trop dénudées des mornes et des montagnes. Cet arbre ne supporte pas un ensoleillement trop fort et souffre beaucoup des sécheresses de 4-5 mois, comme des inondations. On le rencontre très peu dans des plaines arides, comme celle des Gonaïves (560 mm/an) ou niché le long des ravines (gorges des mornes) dans la région du Nord-Ouest (cf. carte 2). Bien que robuste, il lui faut un mélange bien dosé de chaleur et de pluies. Il affectionne les terrains bien drainés, un climat chaud. Dans les régions les plus humides du pays (2 000 mm et plus), il est affecté par des maladies touchant les racines et des attaques d'insectes (2). Les zones de limettiers sont éparpillées sur tout le territoire d'Haïti, là où les conditions climatiques et pédologiques leur sont favorables. En effet, le sol, le climat et la façon de les planter sont les principaux éléments influençant la croissance de l'arbre et sa production fruitière.

Dans des conditions favorables, le limettier entre dans sa période de fructification au cours de la troisième année suivant la plantation, et il est en plein rapport à 8-9 ans. Il peut produire jusqu'à 25-30 ans. GUENTHER rapporte l'existence de plantations dont les sujets auraient atteint 40 ans

(1) IGOLEN (73), 1 litre de jus fournit de 100 à 140 g d'acide citrique. p.406.

(2) GUENTHER (51), Vol. III, p.292.

et plus, sans connaître de diminution dans leur production de fruits (1). Le déclenchement de la floraison n'est pas lié à la température mais à la reprise des pluies et plusieurs floraisons peuvent se succéder au cours d'une même année. En outre, lorsque les limettiers sont correctement alimentés en eau, le volume des fruits s'accroît à un rythme rapide et soutenu en raison de la température uniformément élevée. PRALORAN estime que la maturité des fruits se produit seulement un mois après leur apparition (2). Il y a donc production de limettes toute l'année en Haïti, et un même arbre peut porter simultanément des fleurs et des fruits. De petites quantités de limettes sont collectées toute l'année, mais la véritable récolte s'étend de mars-avril à octobre-novembre selon la chute des pluies (3)(cf. figure 1). La récolte est plus précoce dans le Sud-Ouest (régions des Cayes, d'Aquin... (cf. carte 2)) et débute vers le mois de mars. Dans le Plateau Central, elle peut commencer vers le mois de mai, en raison des pluies printanières plus tardives.

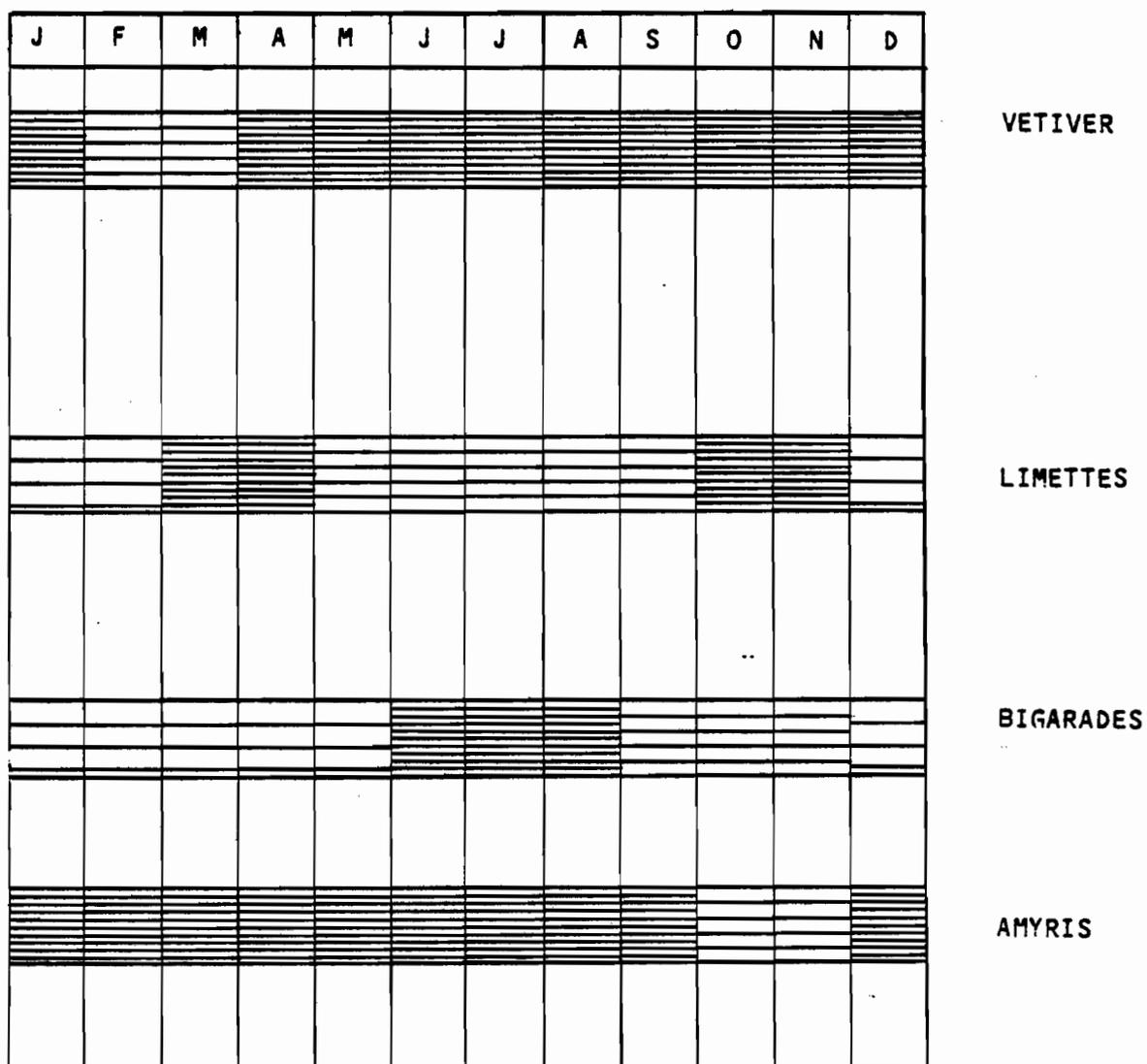
En fonction de l'irrégularité dans le régime des pluies, l'époque de la récolte subit des fluctuations. En 1976 et en 1977 notamment, la sécheresse prolongée dans la plupart des régions de Haïti a retardé la récolte qui a débuté vers le mois de mai-juin dans certaines régions. Pendant l'époque de la récolte, on observe deux pointes correspondant à deux périodes d'intenses fructifications des arbres. Selon les précipitations, elles s'étendent de mars à mai et d'octobre à novembre. De mars à novembre un limettier peut fleurir 2 fois et porter 2 fois des limettes. On remarque également, les années où il se produit quelques pluies hivernales, une petite récolte en janvier-février. Les ateliers de distillation disposent de limettes toute l'année, mais leur activité est toutefois marquée par les aléas climatiques, essentiellement pluviométriques, qui peuvent retarder la récolte ou affaiblir les quantités récoltées. Pour la distillation, les limettes vertes n'ayant pas encore atteint leur maturité sont préférables :

(1) GUENTHER (51), Vol. III, p.292.

(2) PRALORAN (65).

(3) Le rythme climatique qui prévaut en Haïti comporte 4 saisons :
 2 saisons pluvieuses, le printemps et l'automne,
 2 saisons sèches, l'hiver et l'été ; la sécheresse hivernale étant dans l'ensemble beaucoup plus longue et accusée que celle de l'été. Malgré des différences régionales dans le régime saisonnier des pluies, on compte sur l'ensemble du pays une longue sécheresse hivernale : de novembre à mars environ.

FIGURE 1 - EPOQUES DES RECOLTES

*Récolte intense**Récolte faible*

elles produisent en effet plus d'huile essentielle que les limettes jaunes et mûres (1). Cette règle n'est pas systématiquement respectée en Haïti, car elle exige une bonne organisation lors de la cueillette et plusieurs passages sur les mêmes arbres. Il est évidemment beaucoup plus économique de ramasser simultanément les fruits verts et jaunes.

Le bigaradier ou oranger amer ressemble beaucoup à l'oranger doux, en ce qui concerne l'apparence et les caractéristiques de l'arbre et du fruit. Pourtant ces deux arbres correspondent à deux espèces botaniques distinctes qui ne correspondent pas à des variétés cultivées à partir d'une seule espèce (2). L'espèce des bigaradiers comprend plusieurs sous-espèces (les bouquetiers, les doux-amers) parmi lesquels le véritable oranger amer, à chair acide ou "oranger de Séville".

Le bigaradier a un aspect buissonneux et touffu et sa taille moyenne est de 2,50 à 3 mètres environ. Son tronc comme ses rameaux sont fins parsemés de fines épines. Son feuillage est assez dense, d'une jolie couleur verte-jaune. En comparaison avec l'oranger doux, les feuilles de l'oranger amer sont plus pointues et leurs pétioles sont plus largement ailés (3). En outre, ses fruits qui sont en général moins sphériques, ont un axe creux, une peau moins adhérente mais beaucoup plus grumeleuse et tachetée. En Haïti, le bigaradier peut également être distingué de l'oranger doux par la couleur plus claire de ses feuilles et par ses épines de 1,5 cm à 2 cm de long. Lorsque l'oranger doux porte des épines, elles sont beaucoup plus petites. Par contre, il est assez difficile de différencier le véritable bigaradier de l'oranger amer haïtien. La pulpe de l'orange amère, comme les membranes carpellaires sont très amères et acides. Elle est restreinte et très peu juteuse. Le fruit orange à rougeâtre à maturité n'est pas comestible.

L'oranger amer pousse dans les pays méditerranéens et tropicaux (4). Il est assez sensible au froid, quoique plus résistant que l'oranger

(1) L'essence extraite de limettes vertes contient parfois moins de citral et elle est plus difficile à conserver dans de bonnes conditions en climat tropical.

(2) GUENTHER (51), Vol. III, p.228.

(3) PRALORAN (65).

(4) Grâce à sa résistance à la gombose ou phytoptora, il a été longtemps utilisé comme porte-greffe d'autres variétés de citrus.

doux, et affectionne une température moyenne annuelle d'environ 20°C. Il croît dans des endroits ensoleillés et protégés du vent. Comme pour le limettier, l'ensoleillement ne doit toutefois pas être excessif, et il souffre davantage des sécheresses de 2 à 3 mois. En Haïti, il prospère dans des régions assez humides recevant des précipitations annuelles de 1 200 mm à 2 000 mm environ. Si les conditions climatiques lui sont favorables, il pousse sur différents types de sol, légers de préférence et pas trop humides. On le rencontre sur les exploitations installées dans les vallées et les bassins fertiles, les versants des Massifs du Nord et du Massif de la Selle, et sur les pentes des mornes et des montagnes pas trop érodés de l'Ouest de la péninsule du Sud (cf. carte 2). Il prospère à des altitudes supérieures à celles du limettier : jusqu'à 700-800 m. Il est également cultivé dans la plaine du Nord et dans les oasis de la plaine de Fort Liberté.

Le bigaradier se propage également par semis, et il semble qu'en Haïti sa propagation se fasse beaucoup plus spontanément que pour le limettier. Son système racinaire est développé vers 2 ans, et lorsqu'il y a transplantation, l'arbre porte vers 5 ans, sinon vers 3 ans. En Haïti où la transplantation n'est pas très répandue, il porte vers 3 ans et demi, 4 ans, mais son rendement reste faible jusqu'à 7 ou 8 ans.

Comme le limettier, la floraison du bigaradier est soumise aux précipitations, ainsi que la production en fruits, mais elles sont un peu plus tardives que celles du limettier. Les observations suivantes ont été faites dans les Massifs du Nord et leur bordure immédiate du Plateau Central. C'est actuellement la seule région où les bigarades sont récoltées pour l'extraction de l'essence. Bien qu'il y ait plantation et production toute l'année, la principale floraison intervient dès les premières pluies printanières, à savoir dès le mois d'avril, en ce qui concerne les versant "au vent" des massifs, et en mai-juin pour les autres versants et la partie Nord du Plateau Central. La principale récolte intervient respectivement pour ces deux zones en juin-juillet et en août, et elle se termine généralement en décembre-janvier, en pleine saison sèche hivernale (cf. figure 1). L'époque de la récolte suit évidemment les fluctuations qui peuvent se produire dans le régime saisonnier des pluies. La grande récolte de 1977 a été perturbée à la suite du retard des pluies printanières et elle a eu lieu seulement en septembre.

Les pluies, si elles conditionnent l'époque et la qualité de la récolte en oranges amères, influencent également le rendement en fruits.

Celui-ci est en outre fonction de l'état de développement des fruits. A l'exemple des limettes, l'extraction de l'essence contenue dans le zeste de bigarades vertes (pas encore parvenues à maturité) donne un rendement supérieur. L'arôme de l'huile essentielle est de surcroît plus prononcé.

L'amyris ou le bois-chandelle est un arbuste ou un arbre atteignant couramment 6 mètres de haut, d'aspect élancé. Le tronc reste mince, comme les branches également longues. Elles s'élancent à la verticale, et les feuilles sont concentrées à leur extrémité, groupées en bouquets. Le feuillage, assez clairsemé, se présente en étages successifs.

Toutes les parties de cet arbuste sont chargées de ponctuations glanduleuses, sécrétant un liquide résineux et odorant. L'écorce marron clair est parsemée de petites taches brunes et blanches. D'une odeur fortement balsamique, le bois est coupant occasionnant de douloureuses échardees aux coupeurs et ramasseurs (1). Les feuilles, petites (de 2,5 à 3 cm), élançées ou ovales, ont un sommet aigü et une base cunéiforme, un bord à fines dentelures, parfois linéaire. Elles sont parcourues de grosses nervures, et parsemées de petites taches jaune clair. L'inflorescence rare, comporte un petite calice gamocéphale, et des fleurs blanches, régulières, d'elliptiques à rondes. Les fruits, des drupes, sont très petits (moins de 2 cm) et de forme ovale.

Le bois-chandelle pousse à l'état sauvage partout en Haïti sur les sols calcaires et rocailleux des régions sèches et affectionne particulièrement les zones littorales. Il croît en petits bosquets sur les pentes érodées des mornes calcaires, dans le Sud d'Haïti (Aquin, Côtes-de-Fer, Jérémie, La Cahouanne) et dans la presqu'île du Nord-Ouest. Dans cette région, comme dans l'île de la Gonâve, on le rencontre beaucoup dans les rajets (2), friches broussailleuses et dans les halliers. Il abonde dans les zones arides au sol calcaire, recevant moins de 1 000 mm par an (Côtes-de-Fer, Môle Saint-Nicolas, la partie Ouest de la Gonâve). Par contre, on ne le rencontre pas ou peu sur les sols argileux de la savane xérophytique de la plaine de l'Ar-

(1) On le dit vénéneux en Haïti. Les blessures sont généralement soignées avec des compresses de feuilles d'amyris.

(2) Ce terme a des variantes régionales : au Môle Saint-Nicolas ce sont les raks, à Baie de Henne, les cadass (origine cadastre ?).

bre, ou dans la savane herbeuse du Plateau Central. Il prolifère également sur les plateaux recevant 1 000 mm de pluies annuelles (plateaux du Nord-Ouest, plateaux de la Gonâve...), (cf. carte hors texte 2).

Dans les halliers ou dans les rajets du Nord-Ouest, il pousse en association avec les gaïacs (Guajacum officinale), blancs ou rouges, les gommiers (Busena simaruba L.), les bayahondes (Prosopis juliflora (SW.) P.D.C.) et toutes sortes de cactées (chandelles, pattes tortues, raquettes marrons...). Nous n'avons pas rencontré l'amyris associé avec le campêche (Hematoxylon campechianum L.) : les ramasseurs de bois-chandelle ont confirmé cette observation, sans pouvoir donner une explication quelconque à cette répartition. Le déboisement général et la coupe spécifique dont fait l'objet l'amyris depuis 1942 ont épuisé le potentiel du pays. La plupart des régions ont été intégralement exploitées, parmi lesquelles certaines de la presqu'île du Sud et de la Gonâve. La presqu'île du Nord-Ouest est actuellement la région du pays fournissant la part primordiale de l'approvisionnement en matière première des distilleries. Nous étudierons dans le chapitre II, le déplacement géographique des zones alimentant l'industrie des huiles essentielles en amyris, ainsi que les problèmes créés par les méthodes de son ramassage. Celui-ci a lieu toute l'année avec cependant un certain ralentissement pendant la saison des pluies.

2.2. Utilisation traditionnelle des produits agricoles de base

La plupart de ces produits ne sont pas uniquement destinés à l'industrie des huiles essentielles, mais peuvent faire l'objet d'une autre utilisation.

Traditionnellement, le vétiver était planté par les paysans de la péninsule du Sud pour constituer une réserve de feuilles utilisées, depuis très longtemps semble-t-il, pour la couverture des maisons. Elles assurent une protection efficace contre les rongeurs notamment. Cette utilisation est généralisée dans les zones rurales, et, dans les bourgs ou dans la ville des Cayes, sur les maisons d'habitation des familles modestes. Remplacer un toit de zerbs par une couverture en tôle ondulée est un signe indéniable d'amélioration de la situation économique de l'occupant des lieux.

Jusqu'aux premières distillations de 1940, peu d'intérêt avait été accordé aux racines en Haïti. Pour les Haïtiens, seule l'extraction de l'es-

sence semble présenter un intérêt contrairement à d'autres pays où elles servent à la confection d'objets domestiques. En Inde, par exemple, depuis des temps immémoriaux, les racines sont très utilisées pour tresser des nattes et des éventails, qui, saupoudrés d'eau, rafraîchissent et embaument l'air dans les maisons. Il ne semble pas qu'en Haïti, les racines fassent traditionnellement l'objet de tels travaux. Leur usage apparaît avoir été limité jusqu'à nos jours pour parfumer les vêtements et les préserver des mites. A notre connaissance, les racines ne sont pas utilisées dans l'élaboration d'objets artisanaux contrairement aux chaumes. Tressés, les habitants de la région de Jacmel, en font des chapeaux, ceux de la presqu'île de Port-Salut, des paniers. Un petit atelier, situé à Fogas, dans les mornes de l'Est de la plaine des Cayes, confectionne des rideaux ; un autre, situé à Port-au-Prince, les incorpore dans des tissages. On pourrait ainsi dénombrer quelques ateliers et quelques "collecteurs" (commerçants-exportateurs ou organismes de développement) qui commercialisent ces objets à Port-au-Prince ou à l'étranger directement. Leur finalité est en grande partie externe ou dans le pays elle est très limitée. Nous n'envisageons pas ici l'usage agronomique ou agricole qui peut être fait des plants de vétiver ainsi que ses conséquences : ce point fait l'objet d'une étude particulière dans le chapitre IV.

En ce qui concerne les limettes, outre l'extraction de l'essence, leur exploitation se limite à une consommation importante sous sa forme initiale ou sous celle de jus, ou de préparations plus élaborées, telles les confitures. GUENTHER en 1949, faisait remarquer le peu d'utilisation dont les limettes faisaient l'objet avant que leur distillation ne soit pratiquée, et qui correspondait à la perte d'une partie importante de cette production fruitière (1). Avec le développement du tourisme dans le pays, la multiplication des hôtels et des restaurants, la consommation des jus s'est nettement accrue. Dans ce cas comme dans celui de l'élaboration des confitures, la "transformation" des limettes n'est pas une activité industrielle, mais artisanale : les jus sont préparés dans les hôtels, restaurants ; les confitures, par des maîtresses de maison désirant augmenter les ressources familiales par une activité d'appoint.

L'absence d'évaluation chiffrée concernant ces différents emplois ne nous permet pas de procéder à une comparaison précise entre les volumes

(1) GUENTHER (51), Vol. III.

de limettes utilisés dans la préparation des jus et des confitures et ceux destinés à la distillation de l'essence. Toutefois, en raison du volume d'huile essentielle de limette annuellement produit en Haïti et des rendements, la quantité de limettes utilisée dans les distilleries est certainement très supérieure à celle employée dans la restauration et la confiserie.

L'exportation des fruits frais est, à notre connaissance, peu pratiquée en Haïti (1).

L'utilisation des oranges amères, outre l'expression de l'essence est assez restreinte. De par sa nature, l'orange amère est immangeable et ne donne pas de jus. La tradition culinaire en Haïti l'utilise en tant que condiment et, avant que l'extraction de l'essence soit pratiquée, les paysans l'employaient largement comme nourriture pour les porcs. Cette dernière utilisation a été nettement réduite par la surenchère résultant de l'activité de l'usine de Quartier Morin, jointe à la demande en pelures séchées. Ce commerce "traditionnel" semble avoir pris naissance vers 1860, comme une spécialité de Jacmel à destination exclusive du marché français pour l'industrie des liqueurs du type "curaçao" (2). Cette production s'est partagée entre les régions de Jacmel et du Cap-Haïtien, et comprend les écorces d'oranges douces et celles d'oranges amères. Les renseignements statistiques identifiant ces exportations ne ventilent pas séparément le type auquel elles appartiennent. Il semble toutefois que le tonnage des bigarades employées pour l'extraction de l'essence soit supérieur à celui exporté sous forme d'écorces séchées.

Les utilisations traditionnelles du bois-chandelle qui lui ont valu son appellation, ne concernent, quand elles sont pratiquées, que d'infimes volumes. L'amyris est aussi utilisé pour la confection du charbon de bois, destiné uniquement à une consommation nationale, essentiellement port-au-princienne.

En conclusion, il apparaît que pour l'ensemble des produits agricoles servant de base à l'industrie des huiles essentielles, la consommation interne est faible et leur utilisation traditionnelle restreinte. Pour cer-

(1) Une tentative d'exploitation et d'exportation de limettes greffées est menée dans la vallée de l'Artibonite depuis peu. Le peu d'informations dont nous disposons ne nous permet pas d'apprécier l'avenir commercial de cette activité.

(2) MORAL (3), p. 315.

tains d'entre eux, leur emploi dans les huiles essentielles permet de valoriser une matière première par ailleurs inutilisable (vétiver) ou souvent abondante (orange amère) ou difficilement exportable (limette). Dans la mesure où ces différents produits agricoles sont presque intégralement destinés à l'industrie des huiles essentielles, ils s'intègrent dans la catégorie des denrées d'exportation. Il est en outre intéressant de noter que les autres utilisations de la limette, de l'amyris et de l'orange amère ne se situent pas actuellement en Haïti dans des structures industrielles.

CHAPITRE II - ZONES DE PRODUCTION AGRICOLE ET RENDEMENTS

1 - LOCALISATION DES ZONES DE PRODUCTION AGRICOLE APPROVISIONNANT LES DISTILLERIES

1.1. Les zones productrices de racines de vétiver

a) L'influence des usines

Actuellement, les zones productrices de vétiver sont à peu près les mêmes que celles qui approvisionnaient les distilleries de Louis DEJOIE (région des Cayes et de Jacmel) et la distillerie de GANOT (Plateau de Rochelois) (cf. cartes h.t. 1 et 2). Jusqu'en 1976, on pouvait observer qu'aucune nouvelle région n'avait entrepris la culture du vétiver. A cette date, un industriel aurait réalisé une plantation de 120 carreaux (environ 155 ha) en vétiver à Maïssade, dans le Plateau Central (cf. carte 2). Depuis 1978, un vaste programme de plantation du vétiver a démarré dans la région située au Nord de Montrouis et s'étendant environ jusqu'au lieu-dit Pierre-Payen. Cette "création" d'une zone de production agricole semble répondre à plusieurs objectifs dont le plus important est celui de satisfaire le besoin en racines de la distillerie de Montrouis reconstruite en 1977 et d'une très importante capacité. Il apparaît qu'en avril 1978, 800 carreaux de terre avaient été "distribués" aux paysans, mais seule une parcelle de démonstration était effectivement plantée (cf. chapitre III, 1.2.). Cette promotion s'effectue dans une zone semi-aride (moins de 1 000 mm/an) et sur des sols lourds. De telles conditions n'apparaissent donc pas favorables à une culture intensive du vétiver.

Les régions effectivement en exploitation résultent toutes d'une extension de celles existant déjà en 1957. Après le monopole industriel de DEJOIE et malgré le démantèlement du système de plantation, le potentiel de production agricole subsistait. C'est tout naturellement vers ces zones que s'est exercée la pression des nouveaux distillateurs et surtout d'intermédiaires pour s'approvisionner en racines. La multiplication des distilleries contribua à étendre les zones de production. L'affaiblissement du niveau de vie des paysans, la terrible sécheresse de 1964 dans la région des Cayes, les incitèrent également à planter et à récolter le vétiver, partout où les cultures vivrières étaient impossibles à pratiquer ou d'un revenu jugé in-

suffisant. L'extension des zones agricoles s'est faite "spontanément", sans politique d'encouragement suivie par les industriels, sous la seule influence de la demande en racines de distilleries situées à proximité, mais aussi excentrées. Les distilleries, qu'elles soient situées dans la banlieue de Port-au-Prince, ou plus au Nord (Arcahaie, Montrouis) s'approvisionnent en racines dans la péninsule du Sud.

b) Spécialisation de la péninsule du Sud et concentration de la production dans deux régions

L'exploitation du vétiver n'est pas uniformément distribuée sur le territoire de la péninsule du Sud. Etant le résultat de l'extension géographique des zones traditionnelles, elle en a hérité la concentration en régions. La production n'est toutefois pas homogène à l'intérieur de ces régions : il est à remarquer une certaine concentration des superficies en vétiver selon la vocation agricole des terres et selon leur situation par rapport aux centres de transformation et aux postes d'achat des intermédiaires.

C'est à partir des courants commerciaux importants et réguliers que nous avons délimité les régions de production des racines de vétiver (cf. carte 2). En effet, certaines exploitations des zones périphériques peuvent alimenter les postes d'achat des intermédiaires ou des distilleries, mais les volumes commercialisés sont généralement infimes (par exemple, les versants Nord du Massif de la Hotte). En outre, rappelons que le vétiver est également planté sur les exploitations de la péninsule du Sud comme bordures anti-érosives ou comme "réserve" de chaume. La commercialisation lorsqu'elle peut se faire (selon la distance de l'exploitation d'un poste d'achat) concerne des quantités négligeables.

La région des Cayes, région historique de la production des huiles essentielles, est le coeur actuel de la culture du vétiver. Approvisionnant les nombreuses distilleries de la plaine et de sa ceinture montagneuse, fournissant la grande majorité des racines aux distilleries de Port-au-Prince et de ses environs, cette région apparaît comme celle qui produit le plus de vétiver. La région de Jacmel représente également une source d'approvisionnement pour les distilleries extérieures. Puis, les versants du plateau de Rochelois, dont la production apparaît d'une importance nettement moindre. De Léogâne à Gressier, les flancs de certains mornes sont plantés en vétiver, mais la production est minime et approvisionne partiellement la distillerie de Gressier.

Dans les régions montagneuses de la presqu'île de Port-Salut et du Nord-Ouest de la plaine des Cayes, la culture du vétiver s'étale de 100 à 600 m, et même au-delà sur les terres impropres à la culture du café. Entre Côteaux et Port-à-Piment, elle s'atténue pour subsister au titre de barrières anti-érosives. Peu répandues dans les hauteurs de Camp Perrin, les parcelles plantées en vétiver se multiplient entre 100 et 200 m autour de Maniche et s'intensifient encore sur la barrière des mornes de l'Est. Dans la plaine, le revenu médiocre de cette culture incite les paysans à ne s'y adonner que sur des terres d'une faible valeur agricole, impropres à la culture de la canne à sucre, des plantes vivrières ou du tabac, ou donnant des rendements qu'ils n'estiment pas satisfaisants. Le vétiver est ainsi planté sur les terres rocailleuses du centre de la plaine (de Fonfrède à Ducis), ou avant les premiers mornes du Nord-Nord-Est. Cette culture, pratiquée intensivement à l'Est des Cayes, s'est propagée sur les promontoires calcaires bordant les Baies du Mesle et de Flamands, après lesquelles elle cède la place à la riziculture. D'importantes superficies sont également plantées en vétiver dans l'Ile à Vache.

La vocation agricole des terres est aussi pour la région de Jacmel le facteur qui détermine la localisation de la culture du vétiver. On le rencontre à des altitudes de 200 à 500 m, sauf dans les régions sèches à l'Ouest de Baintet où il descend à 100 m, et parfois dans l'étroite plaine littorale. Sa culture est limitée à l'Ouest par la semi-aridité qui affecte la région comprise entre Baintet et Côtes-de-Fer. Elle est par contre très concentrée dans certaines zones faisant des bourgs les plus proches d'actifs postes d'achat, chargés de faire l'acquisition des racines, soit pour la distillerie de Jacmel, soit pour celles de Port-au-Prince. Parmi les plus importants : Baintet, la Vallée de Jacmel, Marbial.

La culture du vétiver escalade les versants Nord, Ouest et Est du Plateau de Rochelois, de 100 à 500 m environ, mais elle mord peu sur la plaine littorale et sur le plateau. Elle est par contre peu répandue sur les terroirs de Fond-des-Nègres, à vocation vivrière ou caféière. Les deux distilleries de vétiver de Fond-des-Nègres s'approvisionnent surtout dans la région des Cayes et de Jacmel, mais la production de cette région semble suffisamment importante pour alimenter intégralement la distillerie de Chalon, et partiellement quelques distilleries de Port-au-Prince.

Le vétiver est planté aussi bien dans des argiles latéritiques (versants Sud du Massif de la Hotte), dans des calcaires éocènes (mornes

Nord-Nord-Est et Est de la plaine des Cayes, partie Nord de Jacmel) que dans des zones marécageuses (Nord-Ouest de la plaine des Cayes) ou très sableuses (Sud de l'Ile à Vache). Sa culture est très répandue sur les plateaux karstiques (presqu'île de Port-Salut, région de Jacmel).

1.2. Les zones productrices de limettes

Les zones de limettiers sont éparpillées sur tout le territoire, en fonction des conditions de sol et de climat qui leurs sont favorables. Dans les régions les plus humides, ils sont plantés sur les pentes des mornes ou des montagnes jusqu'à 400-500 m (régions des Cayes, du Cap-Haïtien). Par contre, dans les zones plus sèches, ils montent jusqu'à 600-700 m (plateaux de la Gonâve). Leur altitude de prédilection est d'une façon générale comprise entre le niveau de la mer et 500 m. Malgré cette dispersion, il est apparu au cours de notre enquête que l'approvisionnement des distilleries dépendait davantage de certaines zones. Il nous a semblé intéressant d'individualiser ces zones de fortes productions de limettes à usage industriel. Nous nous sommes appuyé sur les déclarations des industriels, des intermédiaires. Comme pour le vétiver, cette délimitation ne prétend pas circonscrire toutes les zones productrices mais distinguer les zones dont la production crée d'importants flux commerciaux (cf. carte hors texte 2).

a) L'émiettement sur de nombreuses zones

Les bourgs indiqués sur la carte 2 ainsi que les mornes ou les habitations sont ceux placés au coeur d'une zone importante de production des limettes. La culture du limettier étant, sauf de rares exceptions, insérée dans la polyculture des exploitations, elle se présente spatialement discontinue. Aussi, les ensembles délimités comprennent-ils des zones dont la production est inégale.

Dans la péninsule du Sud, trois ensembles peuvent être individualisés. Le premier s'étend des Anglais au pentes des mornes de Vieux-Bourg-d'Aquin, englobant les versants Sud du Massif de la Hotte, la plaine des Cayes, et auquel se rattache l'Ile à Vache. Les zones d'intense production semblent correspondre aux zones littorales des Anglais à Saint-Jean-du-Sud, puis de la Baie des Flamands à Aquin, où elles concernent les mornes côtiers et la région de Cavailon. Ces zones ainsi que l'Ile à Vache, alimentent de nombreuses distilleries régionales. De Baradères à Petit-Goâve, la culture

des limettiers s'intensifie de Baradères à Petite-Rivière-de-Nippes, dont la presque totalité de la production est acheminée vers les distilleries de Port-au-Prince. Le troisième ensemble est constitué par l'aire comprise dans le triangle Bainet-Trouin-Marigot. La production se concentre dans les vallées encaissées et, sur la plaine littorale autour de Meyer, se rencontrent quelques belles plantations de limettiers. Cette région répartit sa production entre la distillerie de Jacmel et quelques unes de Port-au-Prince.

De Gressier à Montrouis, la production est réalisée dans les zones vivrières de l'Ouest de la capitale, essaimée dans les îlots de la plaine du Cul-de-Sac (Croix-des-Bouquets, Fond Parisien) et dans quelques oasis de la plaine côtière (Arcahaie, Montrouis). L'intégralité de la récolte destinée à l'extraction de l'essence va aux distilleries de Port-au-Prince.

Les plateaux de la Gonâve apparaissent comme une zone de très importante production. Celle-ci est intégralement acheminée par cabotage vers Port-au-Prince essentiellement, et vers certaines distilleries de la côte Ouest et de la côte Nord de la péninsule du Sud.

Une autre zone de production importante est représentée par l'ensemble compris entre Saint-Marc, Dessalines et Belladère. La production apparaît plus importante dans la vallée de l'Artibonite (de Petite-Rivière-de-l'Artibonite à Mirebalais) et sur les pentes des Chaînes des Cahos. Alors que la zone située à l'Ouest de La Chapelle alimente surtout les distilleries régionales, celle de l'Est approvisionne les distilleries de Port-au-Prince.

Dans le Plateau Central, les limettiers sont plantés dans les vallées et les bassins fertiles, le long du réseau fluvial (Hinche, Pignon) ou dans les ravines. Cet ensemble n'apparaît pas comme une zone de forte production : les distilleries régionales sont obligées d'interrompre souvent leur activité faute de matière première, ou de s'approvisionner dans les zones limitrophes, qui peuvent empiéter sur le territoire dominicain. Le courant commercial vers quelques distilleries de la capitale est restreint.

Au Nord de Saint-Michel-de-l'Atalaye, à Saint-Raphaël, commence un autre ensemble représenté par des bassins bordiers (Saint-Raphaël, Milot), des vallées encaissées dans les Massifs du Nord (Bahon, Acul-du-Nord...) et des versants Sud du morne Haut du Cap, sur lesquels sont éparpillés les limettiers.

Dans la plaine de Fort-Liberté, marquée par la sécheresse de Quartier-Morin à la frontière, les limettiers se rencontrent surtout dans les

îlots de Terrier-Rouge, de Ouanaminthe. La production de limettes apparaît toutefois peu importante.

Les deux derniers ensembles alimentent essentiellement les distilleries du Cap-Haïtien et très partiellement celles du Plateau Central. L'influence des distilleries de Port-au-Prince ne semble pas s'exercer.

Autour des Gonaïves, les limettiers se rencontrent dans les bassins et sur les pentes des mornes du Nord (Terre Neuve, Morne Rouge) et à l'Est sur les pentes et dans les vallées des Chaînes des Cahos. La production de cet ensemble se répartit entre la distillerie des Gonaïves, celles de régions voisines et même de Port-au-Prince. L'accessibilité de cette région crée également une forte concurrence entre les distilleries et les intermédiaires collectant les limettes pour la fourniture des restaurants et des hôtels de Port-au-Prince.

Les îlots vivriers de Jean-Rabel et de Port-de-Paix offrent l'image d'une production relativement faible, essentiellement destinée à la distillerie de Port-de-Paix. Néanmoins, il apparaît qu'un courant commercial bien établi se fasse vers la capitale.

Nous avons esquissé une sorte de bilan de production de chacun de ces ensembles, en mentionnant la distribution commerciale dont elle fait l'objet. Aucun de ces ensembles ne destine sa production uniquement aux distilleries régionales, mais la partage avec des distilleries d'autres ensembles. Si l'on peut remarquer des échanges inter-régionaux (Plateau Central et ceinture montagneuse des Gonaïves, notamment), l'"exportation" d'une partie et parfois de l'intégralité de la production de la plupart des régions vers les distilleries de Port-au-Prince est prédominante.

b) L'influence des distilleries

L'influence des distilleries sur les zones de production, même éloignées et difficilement accessibles, s'exerce par une chaîne d'intermédiaires qui pallie l'éloignement et les conditions de transport. C'est pourquoi, des zones reculées subissent l'effet des distilleries de l'agglomération de Port-au-Prince qui se traduit par le maintien, voire l'augmentation des superficies plantées en limettiers. Une zone originellement productrice de limettes, entretiendra ou accentuera son importance tant que les achats de limettes seront pratiqués. Ceci s'entend naturellement dans des conditions "normales" d'achat, c'est-à-dire tant que les prix ne subissent pas de fortes régressions (voir 1.5. de ce même chapitre).

En outre, la production est dans certaines zones stimulée par les encouragements prodigués par les industriels. Ils consistent pour la plupart en distributions de plants de limettiers ou éventuellement de graines (en sachets) que les paysans font pousser en pépinières. La première méthode est plus largement employée par les distillateurs en raison de la relative sécurité de propagation qu'elle présente. Ces incitations sont numériquement limitées, et elles ne sont pratiquées que par des distillateurs installés au sein ou à proximité des régions de production. Au cours de notre enquête, seuls 6 distillateurs (sur 21 interrogés) ont affirmé procéder à ce type de distribution. Elles affectent des zones d'importantes productions, soumises à la concurrence des distilleries locales et de celles de Port-au-Prince dans la collecte des limettes. Les quantités distribuées dans les distilleries vont de quelques centaines aux milliers de plants (par exemple, la distillerie de Cavaillon a donné plus de 3 000 plants en 1974). Cette diffusion est faite directement aux paysans lorsqu'ils se rendent à la distillerie pour y vendre leur récolte.

La multiplication des distilleries et l'intensification de la production de l'essence, extrêmement rapides, n'ont pas été proportionnellement suivies par l'augmentation de la production agricole. Cette distorsion se traduit par une pénurie de limettes, les années où la sécheresse est particulièrement marquée.

1.3. Les zones productrices de bigarades

a) Les anciennes zones de production

Les zones de bigaradiers auparavant mises en valeur par la production industrielle des essences de néroli et de petit-grain étaient situées dans la péninsule du Sud. La plus importante semblait être l'aire montagneuse comprise entre Petit-Goâve, Baint, Jacmel et Léogâne, avec à l'Est de cette ville, le plateau des Orangers, aujourd'hui réputé surtout pour ses oranges douces. Puis, la région de Fond-des-Nègres-l'Asile et celle de Port-Salut.

Actuellement, ces deux dernières régions ne semblent avoir qu'un faible potentiel en bigaradiers. Les cyclones des années soixante y ont occasionné de très importantes destructions, et l'abandon de l'activité industrielle n'a pas suscité de nouvelles plantations sur les exploitations paysannes. La région de Petit-Goâve-Jacmel a certainement subi le contrecoup de la fermeture de la distillerie de Trouin vers 1960, mais il ne nous est

pas possible d'en apprécier l'ampleur. Une certaine production alimente toutefois le commerce des écorces d'oranges. On peut néanmoins supposer que de nombreux bigaradiers ont été remplacés par d'autres arbres fruitiers dont les produits offrent davantage de possibilités commerciales ou sont du moins comestibles.

La production de bigarades pour l'extraction de l'essence est uniquement réalisée dans une vaste région autour du Cap-Haïtien pour alimenter l'usine de Quartier Morin.

b) Concentration de la production actuelle dans le Nord du pays

Bien que la région d'Ennery à Grande-Rivière-du-Nord apparaissait avant 1960 comme une vaste aire au potentiel productif important (1), cet élément ne semble pas avoir joué un très grand rôle dans le choix de l'emplacement originel de l'usine de la Société GUACIMAL. L'insuffisante production de la plantation de Guacimal (à quelques kilomètres au Sud de Saint-Raphaël) avait contraint très rapidement les exploitants industriels à s'approvisionner dans les zones de production paysanne.

Celles-ci s'étaient du Borgne au Mont-Organisé. On rencontre les bigaradiers en très importantes colonies dans les Massifs du Nord, dans une vaste région délimitée par Port-Margot, Saint-Raphaël, Bahon, Grande-Rivière-du-Nord (cf. carte 2). Ils sont plantés dans les mêmes zones que les limettiers mais ils atteignent des altitudes supérieures. Associés à d'autres arbres nourriciers, ils abondent dans les vallées insérées dans les massifs, dans les zones de contact avec la plaine du Nord, au débouché des rivières sur le Plateau Central. Ils sont essaimés dans la plaine du Nord et concentrés dans les oasis de la plaine de Fort-Liberté. La région d'approvisionnement traditionnel de l'usine de Quartier Morin s'arrête aux environs de Bahon. Les années de sécheresse, restreignant les quantités récoltées, elle doit compléter son approvisionnement par la production de zones reculées, telles la région de Mont-Organisé. De par son monopole de l'extraction de l'essence, la Société GUACIMAL subit la seule concurrence des acheteurs de pelures séchées de bigarades.

(1) Selon GUENTHER (51), l'exploitation de cette zone était à l'étude peu avant 1949.

1.4. Les zones productrices d'amyris

a) La disparition progressive des zones de production

L'amyris, qui traditionnellement pousse à l'état sauvage, se reproduirait spontanément en Haïti si sa coupe était faite avec soin, en accordant une protection aux jeunes pousses et dans l'optique de perpétuer la reconstitution des aires naturelles. Ces conditions ne sont le plus souvent pas remplies et les zones autrefois couvertes d'amyris sont en voie de disparition ou ne fournissent plus qu'une faible proportion de l'approvisionnement des distilleries.

Les premières zones exploitées dès 1940 étaient situées dans la péninsule du Sud et à la Gonâve. A partir de 1960, l'amyris de la plaine des Gonaïves et des mornes au Nord-Ouest de la ville fut ramassé pour alimenter les usines des Gonaïves et de l'Arcahaie. L'exploitation anarchique qui a été pratiquée a épuisé le potentiel de certaines zones (zones de La Cahouanne, d'Aquin, de Grande Cayemite... cf. carte 2) et semble avoir compromis pour de nombreuses années leur possibilité de renouvellement spontané. Elle a considérablement affaibli la production d'autres (la Gonâve, Côtes-de-Fer). Seules, ces dernières zones approvisionnent encore quelques distilleries, les autres ne permettant que des transactions épisodiques de très faibles volumes.

La région de Côtes-de-Fer apparaît maintenant comme à peu près épuisée. Le potentiel du grand centre traditionnel de production des années soixante, la Gonâve, semble considérablement affaibli : la pression exercée par les distilleries s'était considérablement intensifiée après 1942, en raison de la multiplication des distilleries et d'un rendement en huile supérieur à celui obtenu à partir d'amyris d'autres provenances.

L'épuisement de ces zones s'est répercuté sur l'activité industrielle de 3 façons :

- abandon de ce type de distillation par quelques distilleries,
- distillation épisodique de l'amyris, grâce à la constitution pendant plusieurs mois, voire des années, de stocks à partir des zones les moins épuisées, pour 3 distilleries,
- approvisionnement de quelques distilleries dans des zones vierges et très éloignées : en 1977 et 1978, seules 3 distilleries produisaient régulièrement ce type d'huile. Le déplacement dans le Nord-Ouest des sources d'approvisionnement de ces usines semble s'être amorcé dès 1968 environ,

ce qui confirme l'insuffisance de la production des zones de la péninsule du Sud et celles des environs des Gonaïves.

b) La concentration actuelle des zones de production

La collecte de l'amyris dans le Nord-Ouest pour le compte de l'usine de Chalon et de celle de l'Arcahaie semble s'être intensifiée à partir de 1974 environ, et avoir été plus tardive que celle de la distillerie des Gonaïves, pour laquelle l'approvisionnement en bois-chandelle a toujours été vital. Les pourvoyeurs des deux premières ont dû se contenter des zones inexploitées par ceux de la distillerie des Gonaïves. Cette dernière qui se fournissait dès 1968, par voie terrestre dans la région de Jean-Rabel, sur les Mornes Tapion et Bourrique, abandonna cette zone de production vers 1971-1972, après avoir "pillé" la ressource en amyris (cf. carte 2). Les zones périphériques du Môle Saint-Nicolas et de Sources Chaudes, plaine et fonds ne portent plus de bois-chandelle depuis des années : l'exploitation de ces aires, telles la Digoterie, avait débuté en 1968. Les zones les plus accessibles ou les plus proches des bourgs, où s'effectuent transactions et transbordements, ont été naturellement les premières à être exploitées.

Les zones en exploitation s'éloignent des voies de communication les plus praticables, et reculent de plus en plus loin dans les régions de mornes et de plateaux semi-arides, à une altitude comprise entre 200 et 500 m. Les zones à l'Est et au Sud-Ouest de Bombardopolis (Palème, Jasmin, Morne Chien) ont été pénétrées dès 1974, par la distillerie des Gonaïves, et l'amélioration de la piste en 1977 par la HACHO (1) lui a permis d'accélérer le rythme de son approvisionnement. A la même époque, ses agents stimulaient l'exploitation des mornes au Nord de Baie-de-Henne, Morne Mal Bois-d'Homme et de ceux bordant Sources Chaudes au Nord et à l'Est. Par contre, l'inaccessibilité de certains mornes, tels le Morne La Réserve, au Sud-Ouest du Môle Saint-Nicolas, ne permet d'effectuer que des ramassages de faibles volumes. Au début des années quatre-vingt, les aires de Jasmin et de Ti-Rivière étaient considérées par les paysans et les intermédiaires comme étant les plus riches en bois-chandelle.

Actuellement, ces zones sont intensivement exploitées. Les terrassements, pistes ouvertes pour les camions dans les rajets et dans les haliers s'enfoncent de plus en plus dans les mornes. Les espaces encore boisés

(1) Haytian American Community Help Organization rebaptisé Harmonisation de l'Action des Communautés Haïtiennes Organisées.

diminuent et s'affaiblissent rapidement en raison de la demande exercée par les distilleries. Illogisme, peut-être apparent, une nouvelle distillerie est entrée en production fin 1977, ajoutant son besoin en matière première à celui des autres usines. Une zone de faible production, et constituée par les mornes bordant Dubédou (à l'Est de Morne Rouge), participe encore à l'approvisionnement de la distillerie des Gonaïves.

Il semble que le Nord-Ouest, à peu près inexploité vers 1967-1968 sera épuisé à courte échéance, ou du moins, la dispersion ou la localisation de l'amyris seront telles qu'elles décourageront son transport. Le distillateur des Gonaïves apparaît en avoir conscience et envisage de poursuivre la production jusqu'à ce qu'il estime ne plus pouvoir faire face aux frais de transport hors de proportion avec les volumes d'amyris obtenus. Faute de matière première, la production de l'essence d'amyris semble vouée à l'extinction au cours de ces prochaines années.

1.5. Estimations et variations des superficies

a) L'estimation des superficies

L'estimation des superficies couvertes par les limettiers et les bigaradiers ne peut être faite en l'absence de tout moyen de recensement. De même, un rendement moyen national ne pouvant être déterminé sans une parfaite connaissance de certains facteurs, et notamment de la répartition des arbres selon leur âge, il s'avère difficile d'en faire une évaluation même sommaire. En outre, compte tenu de l'extrême dissémination du potentiel productif sur de multiples exploitations et de sa place dans l'"organisation" de l'exploitation, la notion de superficie totale ne correspondrait pas à la réalité de la production de ces agrumes.

Pour l'amyris, qui pousse spontanément à l'état sauvage, sa répartition ne répond à aucun critère si ce n'est celui des conditions naturelles.

D'après différentes sources, les estimations des superficies totales plantées en vétiver varient de 2 700 ha vers 1968 (IGOLEN (1)) à 7 474 ha vers 1972 (OEA (2)). L'écart important entre ces deux évaluations est en grande partie explicable par les rendements très différents qui ont été à la base des calculs (cf. tableau 3 et 2.1.). Les superficies sont effectivement dif-

(1) IGOLEN (73), p.394.

(2) O.E.A. (14), p.626-627.

ficiles à estimer en raison notamment de l'incertitude des rendements agricoles et du nombre moyen de récoltes par an. Les racines de 9 mois, et parfois de 3 mois, sont pratiques courantes. Nous ignorons quel peut être le pourcentage de la superficie qui fait l'objet de une ou plusieurs récoltes annuelles.

En prenant une production annuelle d'essence de 110 000 kg, obtenue par la moyenne des exportations annuelles de 1970 à 1975 (1), on élimine les stocks qui peuvent être reportés d'une année fiscale à l'autre, comme les variations qui tiennent à la passation des contrats commerciaux. Cette période ne semble pas marquée par d'importantes variations de superficies (voir le point suivant).

En appliquant cette production au rendement moyen national en huile que nous avons calculé (9 kg d'essence par tonne de racines), 12 200 tonnes de racines sont annuellement produites. Si l'on applique cette production aux extrêmes des rendements moyens calculés par hectare (cf. tableau IV) de 1,9 à 2,9 t/ha), la superficie obtenue en vétiver est comprise entre 4 200 et 6 400 ha. En considérant la moyenne des rendements moyens (2,5 t), la superficie totale serait de 4 900 ha.

En effectuant la même démarche pour la période 1975-1978, caractérisée par une augmentation de la superficie et par une augmentation de 12% de la production industrielle (123 t), la superficie moyenne cultivée en vétiver serait d'environ 5 400 ha. Selon les rendements agricoles extrêmes, elle serait comprise entre 5 000 ha et 7 200 ha.

Ces chiffres sont incertains, les paramètres n'étant pas sûrs.

b) Les variations des superficies en vétiver et en limettiers : l'influence des événements politiques et des fluctuations de prix

Après l'exil de Louis DEJOIE, les terres qu'il avait afferméées à l'Etat pour y réaliser des plantations de vétiver et de limettiers furent distribuées à de nouvelles personnalités politiques, absenteïstes pour la plupart. Ces terres furent progressivement occupées par les paysans, qui, en raison d'un affaiblissement des revenus procurés par ces plantes aromatiques, les arrachèrent et les remplacèrent par des cultures vivrières. La

(1) Administration Générale des Douanes. Annuaire du Commerce Extérieur.
Années fiscales de 1970-1971 à 1974-1975.

diminution des recettes était provoquée par la baisse du prix de ces produits et par l'affaiblissement de la demande des distilleries. Il apparaît que la destruction des plantations de limettiers réalisées à l'Ile à Vache fut totale. De même, la suppression des aides accordées aux exploitations paysannes de vétiver devait conduire à leur disparition progressive.

Les superficies plantées en vétiver devaient encore s'affaiblir au début des années soixante (et jusqu'en 1964 environ) avec l'intervention de membres de la milice dans la commercialisation des racines. Ceux-ci obligeaient quelquefois les paysans à effectuer les fouilles ou s'emparaient des racines déjà récoltées, pour les vendre voire même les imposer à des distillateurs. Lorsqu'une somme était versée aux exploitants, son montant était dérisoire. Par la suite, une relative "libéralisation" des conditions de production agricole contribua à favoriser l'extension des superficies plantées en vétiver, d'autant que le prix payé aux paysans avait été sensiblement relevé. Puis, une certaine baisse et surtout l'instabilité des cours de l'essence ainsi que les difficultés commerciales et de trésorerie des industriels se traduisirent par un abaissement des prix payés aux producteurs, ce qui devait conduire vers 1967 à une nouvelle régression des superficies plantées. Dès 1975, la création de l'Office gouvernemental en garantissant la stabilité des prix de l'huile, contribua à maintenir les prix du produit agricole. Ceux-ci ont peu augmenté depuis 1971-1972 mais les importantes fluctuations interannuelles qu'ils subissaient auparavant (de 30 à 40 %) sont depuis écartées, contribuant à maintenir les superficies.

En 1968-1969, la Firme P.A.P.E.O.C.O. (PORT-AU-PRINCE ESSENTIAL OIL COMPANY), le plus gros producteur d'essence de limette, dans le but de s'attribuer le monopole de production, surenchérit les prix d'achat de la matière première. Les prix offerts par ses distilleries atteignaient vers 1970, jusqu'à 5 gourdes par tôle (1), soit le triple des prix pratiqués avant 1968, et près du double des prix moyens actuels. Entre 1970 et 1972, les

(1) La tôle est une boîte de conserve qui est utilisée comme unité de mesure dans les transactions de certains produits agricoles. Elle contient à l'origine de la mantègue. L'expression tôle est très utilisée à Port-au-Prince et dans la péninsule du Sud, celle de bidon dans le Nord et le Plateau Central. La contenance moyenne d'une tôle HUCAR ou Mantègue, la plus utilisée, est de 13 kg environ de limettes (cf. annexe B).

faillites et les transferts des distilleries de petits et moyens producteurs à la P.A.P.E.O.C.O. ou à d'autres producteurs capables de soutenir cette concurrence ont été nombreux. Par contre, les producteurs agricoles multiplièrent au sein de leurs exploitations la plantation de limettiers. Vers 1972, la P.A.P.E.O.C.O. abaissa le prix offert, qui s'effondra à 1 gourde/tôle et même à 0,50-0,60 gourde. Le mécontentement du monde paysan se traduisit par l'arrachage massif des limettiers. La rareté de la matière première poussa les industriels à stimuler la production par des distributions de plants et à accorder aux planteurs une augmentation progressive du prix des limettes. Cet "épisode" marqua particulièrement la production agricole et la structure industrielle des régions des Cayes et de Cavaillon.

L'augmentation du prix de l'huile de vétiver ne s'est pas répercutée par une augmentation proportionnelle des prix de la racine, en raison semble-t-il d'un accroissement des taxes et des droits à honorer par les industriels. Les superficies ont augmenté malgré tout, grâce à la demande des distilleries et à la stabilité des prix. Ceci peut apparaître paradoxal dans la mesure où les revenus apportés aux paysans par la culture du vétiver n'ont pas augmenté, en raison d'une stagnation de leur pouvoir d'achat. L'augmentation des superficies, qui traduit "l'attachement" des paysans à cette culture est à placer dans un cadre plus vaste et qui consiste en une augmentation des superficies consacrées aux cultures que l'on peut qualifier "sèches" : le vétiver, le sisal, les limettiers... et qui répondent aux conditions de terres dégradées, sur lesquelles un autre type de culture ne peut être pratiqué. En outre, les cultures de ces deux plantes, et plus spécialement de celle du vétiver, répondent aux préoccupations des paysans et à la précarité de leurs ressources. Ce point sera particulièrement traité dans le chapitre IV.

Il faut toutefois modérer l'idée que l'on pourrait se faire de l'augmentation réelle des superficies. En l'absence de bases statistiques fiables, l'appréciation ne peut être que qualitative. Les superficies ont certes augmenté, mais l'accroissement n'a pas été proportionnel à la demande des distilleries. La structure agraire en Haïti, qui se concrétise par l'existence de la grande majorité des exploitations, limite l'extension de la superficie consacrée à ce type de cultures qui répond à des critères précis de la part du paysan. En outre, la possibilité de réaliser plusieurs récoltes annuelles permet de répondre à une forte demande.

Les industriels semblent soucieux de ne pas provoquer de diminution des superficies, en évitant les importantes fluctuations de prix, et en se limitant à pratiquer des variations selon les rendements en essence.

Les prix fixés pour le produit agricole sont très faibles et quelques distillateurs craignent l'éventuelle "concurrence" d'une autre culture. Ils sont nombreux à se référer à la période de 1967 à 1970 environ, pendant laquelle les paysans de la plaine des Cayes arrachèrent le vétiver pour le remplacer par la canne à sucre ou par des cultures vivrières.

Il est en effet probable qu'une augmentation des recettes procurées par d'autres cultures ou un affaiblissement de celles du vétiver se traduiraient par le remplacement de ce dernier partout où la nature de la terre le permettrait.

2 - LES DIFFERENTS RENDEMENTS

2.1. Les rendements agricoles

Le vétiver

Il ressort de la confrontation des différentes estimations que les rendements haïtiens en racines de vétiver sont sujets à controverse (cf. tableau III). La méthode utilisée pour l'obtention de ces évaluations n'est généralement pas indiquée : à savoir si elles résultent de travaux sur le terrain ou de déductions à partir de rendements obtenus dans d'autres pays. Les résultats de DESPLECHIN (1) et de l'IDAI (2) par exemple, découlent de l'"observation d'une campagne d'exploitation" sans qu'aucune précision méthodologique ne soit apportée.

On enregistre de très fortes variations entre ces différentes estimations, et l'écart entre l'évaluation la plus forte et la plus basse est considérable : plus de 700 %. Les deux extrêmes - 6 tonnes (IDAI) et 0,7 tonne en moyenne (LOISY) (3) - nous paraissent excessives et déraisonnables à retenir. La première parce qu'elle situerait Haïti parmi les pays à très hauts rendements tels la Réunion et le Brésil, qui utilisent des techniques cultu-

(1) DESPLECHIN (17).

(2) IDAI (21).

(3) LOISY (75).

Sources	Rendements agricoles par an (en tonne/hectare)	Superficies plantées (en hectare)	
		Région des Cayes	Superficie totale
DESPLÉCHIN (17)	6	-	-
I.D.A.I. (21)	1,2 - 2	2 600 (arrondissement des Cayes)*	-
IGOLEN (72)	2 - 2,5	-	2 700 - 3 400
EISENLOEFFEL (70)	1 - 1,25	-	6 000
LOISY (75)	0,6 - 0,8	-	3 000
O.E.A. (14) (sur la base des ré- sultats d'EISENLOEF- FEL)	1	2 909 (Carpentier-Les Cayes-Bourdet)	7 474

Tableau III - ESTIMATIONS DES RENDEMENTS AGRICOLES
ET DES SUPERFICIES PLANTEES EN VETIVER.

(*) L'arrondissement des Cayes couvre 6 communes, et englobe la plaine des Cayes et sa bordure montagneuse et la presqu'île de Port-Salut, soit une superficie totale de 95 000 hectares.

rales plus sophistiquées (1). En Haïti, les soins culturaux apportés au vétiver sont à peu près inexistant, les fragments de collets utilisés proviennent de vieux plants et les sols affectés à cette culture sont pauvres et érodés. Tous ces éléments ne sont pas de nature à procurer des rendements élevés. L'estimation d'un rendement de 0,6 t à 0,8 t à l'hectare nous paraît elle particulièrement pessimiste. L'auteur est arrivé à cette conclusion en considérant que les rendements "normaux" de 2 t/ha étaient tombés à 0,6-0,8 t/ha en raison des récoltes prématurées des racines. Tout en admettant que ce facteur contribue à un abaissement des rendements (voir plus loin), nous ne savons pas sur quelle base repose la proportion avancée par LOISY, ni dans quelle mesure elle peut être retenue. Il en est de même pour le rendement optimum à l'origine de cette évaluation. Les autres estimations se situent dans une fourchette de 1 t/ha à 2,5 t/ha.

Les producteurs ne sont pas en mesure d'avancer des estimations en raison notamment de la structure agraire et du truquage des balances des acheteurs. Ces mêmes facteurs, joints aux modes d'exploitation, rendent douteuse la fiabilité des estimations des intermédiaires et des industriels. Ces derniers placent les rendements dans une fourchette de 3 t/ha à 4,5 t/ha. Ceux-ci nous paraissent être optimistes et représenter des rendements maximaux, en admettant qu'ils puissent être obtenus en Haïti.

En raison de ces incertitudes, nous avons tenté d'estimer les rendements par des fouilles et des pesées des racines récoltées sur une superficie connue.

La méthode utilisée, et indiquée par un agronome travaillant dans le pays, a été réalisée au Nord-Est de la plaine des Cayes (à Laborde, Guin, Dollin...), région où la culture du vétiver est pratiquée sur plusieurs types de sols. Les prélèvements ont été faits dans 4 types de sols, sur des parcelles dont les exploitants nous avaient préalablement donné leur accord. Cet impératif ne nous a pas permis de respecter l'échantillonnage initial et qui consistait à estimer le rendement de racines d'âges différents (6 mois, 9 mois, 12 mois et plus) pour chaque type de sol. Un autre facteur contraignant ré-

(1) A la Réunion, le rendement est : de 6-7 t/ha selon DEFOS du RAU (56), 5-6 t/ha selon BENOIST (54), de 3-4 t/ha d'après le Ministère de l'Agriculture (49). Au Brésil, il est en moyenne de 5 t selon BRILHO et DOS SANTOS (55).

sidait dans la superficie de base (100 m²) qui nous a obligé à éliminer des parcelles trop petites, représentant parfois des cas intéressants. L'échantillon a été de 20 parcelles.

Sur chaque parcelle, la méthode consistait à :

- délimiter un carré de 100 m²,
- compter le nombre de plants contenus dans cette superficie,
- délimiter 3 carrés de 1 m² chacun sur la diagonale du carré de 100 m² ; la distance entre les carrés ayant été fixée arbitrairement,
- dans chacun de ces carrés, compter le nombre de plants et peser les racines débarrassées de la terre.

Notre but initial était d'estimer les rendements en racines fraîches pour 1 hectare grâce au poids moyen d'un plant par le nombre de plants/100 m². Le nombre de plants relevé pour 100 m² peut être considéré comme un modérateur des carrés "surpeuplés" ou "dépeuplés" et il correspond davantage à l'inégale répartition des plants sur une parcelle. En effet, le nombre moyen de plants/m² extrapolé à 100m² peut être jusqu'à 50 % supérieur au nombre de plants/100 m² relevé sur le terrain. Par conséquent, l'extrapolation du nombre de plants/100 m² à 1 hectare aurait elle aussi abouti à une surenchère du peuplement. Dans l'impossibilité de déterminer la progression à adopter entre 100 m² et 10 000 m² (1) -elle n'est pas forcément linéaire- nous avons choisi d'adopter la densité relevée dans d'autres pays -notamment la Réunion- et avancée pour Haïti par IGOLEN, soit 20 000 plants/ha (2). Il s'agit là d'une moyenne, car d'après nos observations, la densité du peuplement est très variable : elle peut varier de 50 % entre les carrés de 100 m² soit de 505 à 1 010 plants. Nous avons également constaté qu'il n'y avait pas de rapport entre le poids moyen en racines et la densité du peuplement sur 100 m².

Des racines fraîchement récoltées perdent du poids, en raison de l'évaporation de l'eau qu'elles contenaient et du détachement de la terre ou des cailloux. Par des tests, nous avons pu établir la perte en humidité (environ 60 %) en 4 jours et en terre (environ 20 %) ; ces critères nous sem-

(1) Peu de parcelles ont une superficie de 1 hectare. Au cours de ce travail, nous n'en n'avons trouvé aucune.

(2) IGOLEN (73), p.394.

Localisation des parcelles	Type de sol	Age des racines (en mois)	Poids d'1 plant en racines marchandes (en kg)	Rendement/hectare pour 20 000 plants (en kg/ha)	Rendement moyen par hectare par âge et par type de sol (en kg/ha)
Codère (1)	<u>gris</u>	14	0,130	2 600	2 600
Codère (2)	"	14	0,130	2 600	
Codère (3)	"	14	0,130	2 600	
Picot (4)	<u>noir</u>	13	0,100	2 000	2 500
Picot (5)	"	13	0,150	3 000	
Darrivagée (6)	<u>noir</u>	12	0,140	2 800	2 700
Darrivagée (7)	"	12	0,130	2 600	
Taiwan (8)	<u>noir</u>	11	0,130	2 600	2 600
Taiwan (9)	"	11	0,130	2 600	
Tomabry (10)	<u>tuf</u>	14	0,130	2 600	2 850
Tomabry (11)	"	14	0,150	3 000	
Tomabry (12)	"	14	0,130	2 600	
Dolin (13)	"	14	0,160	3 200	2 900
Dolin (14)	<u>tuf</u>	9	0,160	3 200	
Dolin (15)	"	9	0,130	2 600	
Gouin (16)	<u>cendre</u>	7	0,08	1 600	1 900
Gouin (17)	"	7	0,110	2 200	
Gouin (18)	"	6	0,100	2 000	2 000
Gouin (19)	"	6	0,100	2 000	
Gouin (20)	"	5	0,060	1 200	

Tableau IV - RENDEMENTS EN RACINES DE VETIVER.

Source : Données de l'enquête - 1977.

blent respecter les délais de stockage suivis par les paysans, et les conditions de séchage et de nettoyage exigées lors des ventes aux spéculateurs (intermédiaires) et aux distillateurs. Ces pourcentages correcteurs ont été appliqués aux poids des racines fraîches pour obtenir le poids d'un plant en racines marchandes. L'application de la perte en humidité s'avérait d'autant plus indispensable que ces poids avaient été relevés pendant les mois pluvieux d'août et de septembre. Certains facteurs humains ont pu avoir une influence lors du travail sur le terrain et modifier les résultats. Cela peut être le cas pour l'âge des racines qui a été déterminé d'après l'époque de la plantation, communiquée par l'exploitant de chaque parcelle, et le mois de la fouille.

D'après le tableau IV, les rendements varient en fonction du type de sols et du temps passé en terre par les racines. Nous avons conservé sur le tableau les appellations créoles des types de sols et ils correspondent :

- les tè noir : bons sols alluvionnaires, sablo-argileux dans le Nord-Est de la plaine des Cayes, pauvres en matières organiques ;
- les tè tif : sols maigres de calcaires tendres et crayeux : "poussièreuse à la saison sèche, boueuse au moment des pluies, elle (cette terre) rebute la culture" (1) ;
- les tè gri : même type de sol que précédemment mais graveleux ;
- les tè cendre : terres calcaires, provenant de la décomposition de la roche-mère.

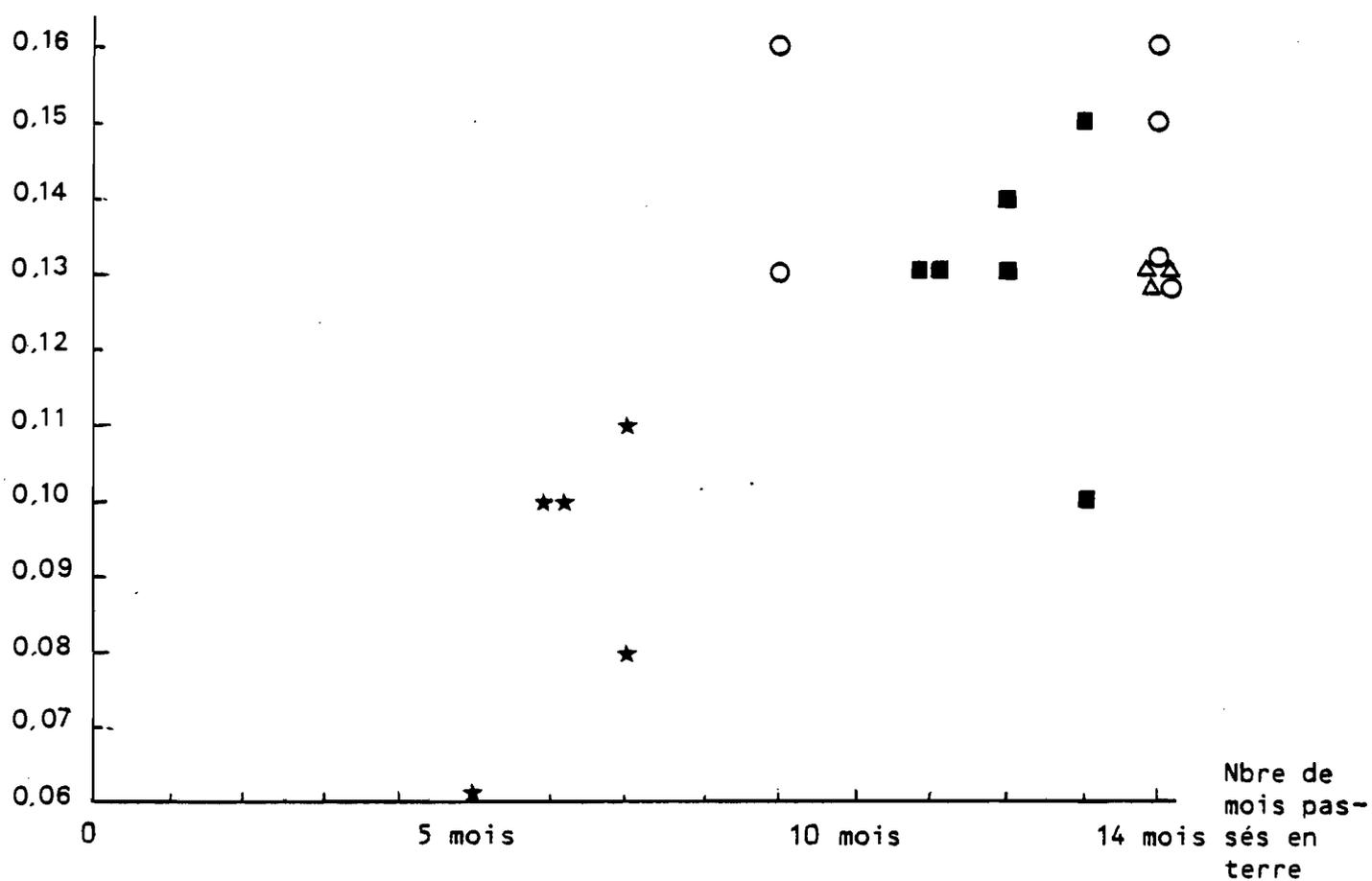
Sur la figure 2, nous avons porté pour chaque parcelle le poids moyen en racines d'un plant et le nombre de mois passés en terre par la racine, en identifiant le type de sol. Il est très intéressant de constater que la racine a atteint son plein développement en poids à 9-10 mois. Sa croissance au cours des mois suivants sera faible ou nulle (cas des parcelles 14 et 15 dans le tuf). Ceci montre que les exploitants n'ont pas intérêt à attendre 12 mois et plus pour récolter les racines de vétiver : le paysan aura davantage de profits en faisant deux récoltes en un an qu'une seule.

Sur le tableau IV, les rendements à l'hectare ont été ventilés en fonction des classes d'âge des racines et du type de sol. Nous ne pouvons

(1) MORAL (23), p.195.

FIGURE 2 — RELATION ENTRE LE POIDS ET L'AGE D'UN
PLANT DE VETIVER

Poids moyen d'1 plant
en kg



- terre tuf
- △ terre grise
- terre noire
- ★ terre cendre

comparer les rendements obtenus en terre cendre avec ceux des autres types de sol en raison d'une différence d'âge des racines trop importante. Si nous considérons les racines de 14 mois, les meilleurs rendements moyens sont obtenus sur le tuf, 2,85 t et 2,6 t sur tè gri. Cette supériorité est confirmée par la comparaison des rendements des racines de 9 mois (2,9 t) et de celles de 11 mois sur tè noir (2,6 t). Ce dernier type de sol semble procurer des rendements un peu supérieurs à ceux enregistrés sur tè gri : respectivement 2,7 t à 12 mois pour 2,6 t à 14 mois. Les plus hauts rendements par parcelle -de 3 t à 3,2 t- sont obtenus sur du tuf (parcelles 11, 13 et 14) et sur la terre noire (parcelle 5).

Le rendement moyen des 20 parcelles étudiées -2,5 t/ha- se situe dans le maximum de la fourchette des estimations de différentes sources. La fourchette des rendements moyens que nous obtenons -de 1,9 t à 2,85 t/ha- est également supérieure. De telles variations traduisent bien selon nous les différences de situations dans lesquelles se trouvent les producteurs de vétiver, en raison notamment des types de sols et du temps passé en terre par les racines. Ces estimations doivent néanmoins être considérées comme des propositions dans la mesure où la densité du peuplement à l'hectare n'a pu être vérifiée sur le terrain.

Les limettes et les bigarades

Les rendements en fruits des limettiers et des bigaradiers dépendent outre des conditions de sols et de climat, de l'âge et des soins apportés aux arbres. Si la qualité de ces derniers peut être appréciée lors d'une enquête, le facteur âge communiqué par l'exploitant demeure souvent incertain. En outre, la nécessité d'effectuer plusieurs passages pour récolter la production des arbres ne facilite pas une comptabilité rigoureuse. Par conséquent, les estimations suivantes doivent être prises comme des évaluations indicatives.

Age des arbres	Soins et traitements	Production annuelle par arbre
3 - 4 ans	Aucun	de 15 à 20 kg (parfois 10 kg)
5 - 6 ans	Aucun	de 25 à 35 kg
7 - 8 ans	Aucun	de 40 à 55 kg
7 - 8 ans	Sarclage et émondage réguliers	jusqu'à 60 kg

9 - 10 ans	Aucun	60 - 65 kg
9 - 10 ans	Sarclage et émondage réguliers	jusqu'à 70 kg
9 - 10 ans	Emondage, sarclage et traitements phytosanitaires	de 70 à 85 kg

Source : Données de l'enquête - 1977.

Les derniers rendements observés concernent la plantation de GUACIMAL qui, pour réduire ses frais d'entretien, a suspendu depuis 1975 environ les traitements phyto-sanitaires. Les plantations ne faisant l'objet d'aucun soin cultural ou seulement d'un sarclage, accusent des rendements inférieurs par rapport aux plantations que l'on peut qualifier de "semi-entretenuées". Le premier type concerne la majorité des exploitations paysannes.

Les bigaradiers ont une production nulle ou presque jusqu'à 4 ans environ. A partir de cet âge, le rendement par arbre passe de 8-10 kg à 40-55 kg à 8 ans environ. Sur la plantation de Guacimal, la production annuelle par bigaradier de 8-9 ans oscille entre 55 et 70 kg. Les rendements peuvent subir d'importantes fluctuations annuelles en fonction des précipitations qui conditionnent le nombre et la qualité des récoltes.

2.2. Les rendements industriels et l'origine géographique de la matière première

Le vétiver

Les rendements en huile varient en fonction du terroir dans lequel se sont développées les racines de vétiver. Au niveau national, celles de la région des Cayes sont réputées auprès des industriels de Port-au-Prince pour donner un rendement en huile supérieur à celui des racines de la région de Jacmel, et une huile sensiblement plus claire.

Sans procéder à une énumération des zones pour lesquelles les industriels ont observé des rendements différents, nous pouvons dégager quelques types de sols influant sur la teneur en huile des racines. Il est malheureusement impossible dans la plupart des cas d'estimer les variations de rendement faute de mesures précises relevées par les industriels. De plus, l'approvisionnement des usines est de provenances diverses, recouvrant plusieurs types de sols. Lorsque ce n'est pas le cas, les techniques de distillation, qui influent également sur le rendement, ne permettent pas non plus de pro-

céder à des comparaisons entre les rendements des distilleries se fournissant dans les mêmes zones. L'estimation ne peut être que qualitative.

Tous les témoignages sont unanimes : les meilleurs rendements industriels sont obtenus à partir des racines provenant des tè tif, très répandues sur les pentes dénudées des mornes de l'Est de la ville des Cayes. De là, la renommée des racines de Laurent, Fogas, Laporte, de Masson ou de Batten, Madèque. Le rendement obtenu est supérieur d'environ 30 % au rendement moyen obtenu de racines provenant de la région des Cayes. Les terres argileuses donnent un rendement nettement inférieur (environ 25 % par rapport au tuf) et un rendement à peine supérieur au rendement moyen. La bande centrale de la plaine des Cayes, à sols minces et caillouteux, donne un rendement très moyen, inférieur à celui obtenu de racines provenant des zones marécageuses du Nord-Ouest. Les plus mauvais rendements sont obtenus à partir de racines provenant des sols sablonneux et marins de l'Ile à Vache : ils seraient inférieurs de 60 à 100 % aux rendements moyens, ce qui conduit plusieurs distillateurs de la ville des Cayes à les exclure de leur approvisionnement ou à les acheter à bas prix. Cette classification des sols est également valable pour la région de Jacmel, où les racines de Baintet sont très estimées en particulier celles du Morne Tuff (au Nord-Ouest de ce bourg).

Les limettes et les bigarades

Le bilan pluviométrique des régions apparaît comme le principal facteur intervenant dans la variation des rendements. Les limettes provenant des zones sèches donnent un rendement en huile nettement supérieur. D'où la réputation des limettes provenant de l'Ile de la Gonâve (moins de 1 000 mm par an) qui, suivant les distilleries, procurent un rendement supérieur de 24 à 25 % à celui du rendement moyen. Ou celle des limettes, rares, de la plaine des Gonaïves, d'un rendement supérieur de 28 % au rendement moyen de la distillerie. Dans le Nord du pays, les limettes provenant de la plaine de Fort-Liberté (moins de 1 000 mm par an) et de la plaine du Nord ont un rendement supérieur de 30 % à celui de limettes provenant des Massifs du Nord (de 1 500 à 2 000 mm par an).

Il apparaît toutefois que si la pluviométrie est le facteur le plus important, la nature du sol est également un élément à considérer dans la variation des rendements industriels. Il semble en effet que les tufs et les

terres sablonneuses donnent des fruits d'un rendement supérieur à celui des limettes provenant de terres marécageuses ou argileuses. Ceci peut expliquer que les limettes de la zone de Saint-Marc, dont le bilan pluviométrique est le même que celui de l'aire sèche de la Gonâve, ont un rendement inférieur d'à peu près 30 %, ou que des régions, comme celle de St-Michel-de-L'Atalaye (environ 1 100 mm par an), soient à l'origine d'un rendement inférieur à celui de zones plus humides, comme celle de Gros-Morne (environ 1 800 mm par an).

Le Plateau Central est réputé pour donner une matière première d'un rendement inférieur à celui d'autres régions, même plus humides. Son rendement serait inférieur de 24 % à celui du rendement moyen des distilleries et de 43 % à celui de la Gonâve.

Dans le Sud-Ouest de la péninsule du Sud, les meilleurs rendements sont obtenus à partir de limettes provenant de la région d'Aquin (de 1 000 à 1 500 mm par an) et des régions sèches de l'Ile à Vache, puis de celles de Port-Salut et de Saint-Jean-du-Sud. Ces régions procurent des rendements de 44 % à 47 % supérieurs à ceux des régions plus humides de la bordure Nord et Ouest de la plaine des Cayes. On observe également des variations locales, dues à la combinaison de la pluviométrie et de la nature du sol. Outre une variation de rendement, l'origine géographique de la matière première influe également sur les constantes physico-chimiques de l'huile, et en particulier sur la rotation optique.

L'usine d'essence de bigarade de Quartier-Morin observe une variation de rendements selon la provenance de la matière première. Les meilleurs rendements sont obtenus à partir des fruits venant des régions sèches (plaine de Fort-Liberté), les plus bas des zones humides de Port-Margot (plus de 2 000 mm par an).

L'amyris

Les producteurs de l'huile d'amyris ont constaté que le bois chandelle provenant de la Gonâve permettait d'obtenir un rendement supérieur de 25 à 30 % à celui du bois chandelle de Côtes-de-Fer. La matière première collectée dans le Nord-Ouest donnerait un rendement légèrement inférieur à celui de la Gonâve.

2.3. Les rendements industriels et les variations saisonnières

Le vétiver

Les rendements en huile de vétiver varient en fonction de la variation saisonnière des précipitations.

Sur le tableau V, ont été portés les rendements moyens obtenus par chaque distillerie pour la "période pluvieuse" et la "période sèche". Ils ont été établis à partir des variations de rendements observées pour chaque saison. Les variations saisonnières de rendements sont appréciées par les différences des rendements moyens en "période sèche" par rapport à ceux de la "période pluvieuse". En Haïti, les rendements sont exprimés en gallon d'huile obtenu pour 1 tonne de racines (1). Sur le tableau, nous les avons établi en livre U.S. d'essence pour 1 tonne de racines (2) (en lb/t).

En fait, le rythme climatique qui prévaut dans la région de la péninsule du Sud, où sont récoltées les racines, comprend 4 saisons : 2 saisons pluvieuses, le printemps et l'automne, 2 saisons sèches, l'été et l'hiver. Il apparaît que la qualité du rendement en huile est surtout influencée par la sécheresse hivernale, plus longue et marquée que celle estivale, et par les pluies de l'automne, également plus importantes que celles du printemps. Les répercussions sur le rendement de ces deux saisons marquantes sont telles que, le rendement supérieur obtenu en hiver reste fort au début des pluies printanières, puis sous leur influence, s'effondre malgré la sécheresse estivale, entrecoupée de quelques pluies. Voici pourquoi, nous n'avons distingué que deux "périodes". Malgré des nuances saisonnières régionales et annuelles, la "période pluvieuse" s'étend pour la région des Cayes, des mois de mai à novembre, la "période sèche" de décembre à avril (cf. figure 3). Pour la région de Jacmel, la "période pluvieuse" s'étend de mai à octobre, la "période sèche" de novembre à avril. Les distilleries de Port-au-Prince, s'approvisionnant dans ces zones, subiront leurs fluctuations saisonnières de rendement.

(1) 1 gallon d'huile de vétiver pèse 8,25 lb environ.

1 gallon U.S. équivaut 3,785 litres. Se reporter à l'annexe B pour les équivalences et les conversions utilisées.

(2) Se reporter au chapitre VIII.2. de la 2ème partie pour la méthodologie employée.

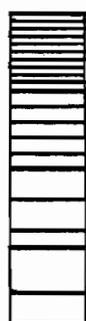
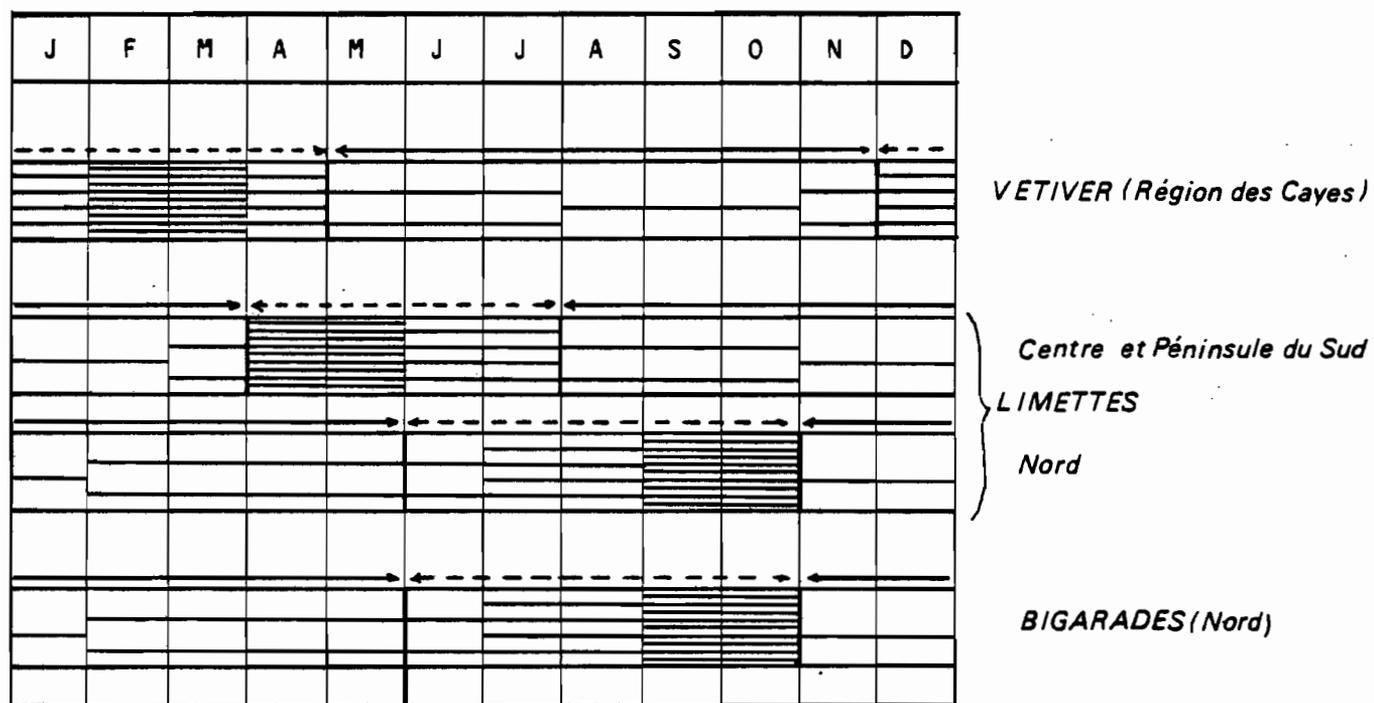
Localisation	Rendements extrêmes (en livre d'huile/tonne de racines)		Rendements moyens (lb/t)		Variation du rendement moyen de la période sèche par rapport à celui de la période pluvieuse (en %)
	Période pluvieuse	*Période sèche*	*Période pluvieuse*	*Période sèche*	
Jacmel	12 - 14	18 - 25	13	21	62
Agglomération de Port-au-Prince	16 - 20	25*	18	25	38
	8,25*	16,5*	8,25	16,5	100
Région des Cayes	12 - 21	25 - 29	16	27	68
	8,25 - 10	18 - 21	9	19,5	120
	12 - 21	25 - 29	16	27	68
	16 - 18	25*	17	25	47
	14 - 16	21 - 25	15	23	53
	12 - 20	20 - 31	16	25	56
	14*	18 - 29	14	23	64
Cayes	12 - 16	17 - 24	14	20	43
	16 - 21	29 - 31	18	30	66
	16 - 16	21 - 24	16	22	37
	14 - 16	18 - 21	15	19,5	26

Tableau V - VARIATIONS SAISONNIERES DU RENDEMENT EN HUILE DE VETIVER (chiffres arrondis).

Source : Données de l'enquête - 1977.

(*) Rendements moyens communiqués par les distillateurs.

FIGURE 3 — VARIATIONS DES RENDEMENTS INDUSTRIELS
EN FONCTION DE L'EPOQUE DE RECOLTE DES
PRODUITS AGRICOLE



Rendements les plus élevés

Rendements les plus bas

← ———→ 'Période pluvieuse'

← - - - - → 'Période sèche'

Les précipitations se traduisent par un rendement en huile nettement inférieur à celui obtenu en "période sèche". L'écart entre les deux rendements moyens varie de 26 à 68 % selon les distilleries. Les écarts obtenus par deux distilleries, à savoir 100 et 120 % ne nous apparaissent pas raisonnables à retenir : une erreur dans l'appréciation ou dans la communication des rendements nous semble à l'origine de tels écarts. Plus de la moitié des distilleries retenues (7) obtiennent en "période sèche" un rendement moyen supérieur de 53 à 68 % à celui de la "période pluvieuse", 4 autres accusent un écart de 37 à 47 %, et une dernière de 26 %.

Les différences entre les écarts peuvent à notre avis, être expliquées par un "brassage" différent, selon les distilleries, des racines de différentes provenances. Il semble, en effet, que les distilleries pour lesquelles l'écart soit le moins marqué ont un approvisionnement spatial plus diversifié, modérant de ce fait les répercussions des précipitations et de la sécheresse sur le rendement. Ces écarts peuvent fluctuer annuellement selon l'intensité des précipitations : 1977 a été caractérisée par un rendement annuel supérieur et une faible variation entre les deux "périodes".

En fonction des précipitations, et des sécheresses qui se succèdent dans une même "période", on observe des variations du rendement, toutefois moins importantes qu'entre les deux "périodes" précédentes. Ces écarts varient de 5 à 40 % selon les distilleries.

Une distillerie de la région des Cayes a été à même de nous communiquer les variations mensuelles de rendement :

Janvier	: 23 lb/t	Juin-Juillet	: 22 lb/t
Février-Mars	: 31 lb/t	Août-Octobre	: 13 lb/t
Avril	: 27 lb/t	Novembre	: 16 lb/t
Mai	: 25 lb/t	Décembre	: 20 lb/t

Le rendement en huile des racines provenant de la région des Cayes est très nettement supérieur pendant la sécheresse hivernale de janvier à mars, le rendement obtenu en décembre restant bas en raison de l'influence des pluies automnales. D'août à octobre, le rendement obtenu est le plus bas atteint au cours de la "période pluvieuse". Dans certaines distilleries, les rendements atteints au cours de ce que les industriels appellent "la mauvaise saison" peuvent être de l'ordre de 8,25 lb/t. Ces variations saisonnières

des rendements industriels sont de nature à influencer la période au cours de laquelle les distilleries sont en activité. Elles se répercutent également sur l'activité agricole de la récolte des racines et parfois sur le prix payé aux producteurs.

Les limettes et les bigarades

Les rendements en huile de limette accusent eux aussi des variations selon la saison sèche et la saison des pluies. Nous avons suivi la même démarche que précédemment pour établir l'importance des fluctuations saisonnières de rendements. Les variations ont été estimées par les différences des rendements moyens en "période sèche" par rapport à ceux de la "période pluvieuse" (cf. tableau VI).

En éliminant des variations qui n'apparaissent pas représentatives (une distillerie accuse des variations de plus de 50 %), les rendements moyens obtenus en "période sèche" sont de 10 à 45 % supérieurs à ceux obtenus en "période pluvieuse". A cette époque, on dit en Haïti que le fruit contient surtout du jus et que le zeste trop mince renferme peu d'huile essentielle. En fonction des précipitations, les rendements varient dans une même saison ; les rendements les plus élevés sont supérieurs de 8 à 27 % aux plus bas.

Malgré des variations saisonnières régionales et inter-régionales, les meilleurs rendements en "période sèche" sont généralement obtenus en avril-mai et en septembre-octobre (cf. figure 3). Les rendements les plus bas en "période pluvieuse" sont à un niveau général en novembre-décembre-janvier. Certaines distilleries, grâce à une matière première de provenance diversifiée, accusent des variations saisonnières plus faibles que celles des distilleries s'approvisionnant dans une même région.

En ce qui concerne les rendements des bigarades, ils sont supérieurs de 38 % en saison sèche par rapport à la saison des pluies.

L'amyris

Un distillateur sur les six producteurs actuels d'huile d'amyris a déclaré obtenir un rendement supérieur en saison sèche. Les variations saisonnières sont infimes puisqu'elles seraient dans cette distillerie de l'ordre de 0,5 %.

Localisation des distilleries	Rendements extrêmes (en livre d'huile/tonne de limettes)		Rendements moyens (en lb d'huile / t limettes)		Variation du rendement moyen de la "période sèche" par rapport à celui de la "période pluvieuse"
	"Période pluvieuse"	"Période sèche"	"Période pluvieuse"	"Période sèche"	
Limonade	10 - 11	12 - 14	10,5	13	24
Gonaïves	9 - 10	10 - 10,7	9,5	10,5	10
Saint-Michel-de-L'Atalaye	9,3*	10,7 - 11,4	9,3	11	18
Saint-Marc	10,7*	12,9*	10,7	12,9	20
Croix-des-Missions	10,0*	12,9*	10	12,9	30
Cavaillon	9,3 - 10	12,1 - 13,6	9,6	12,8	33
Cavaillon	8,6 - 9,3	10 - 12,1	9	11	22
Les Cayes	9,3 - 10	12,1 - 13,6	9,6	12,8	33
Les Cayes	9,3*	10,7 - 12,1	9,3	11,4	22
Les Cayes	8,6*	13,6*	8,6	13,6	58
Les Cayes	10,0*	13,6*	10	13,6	36
Valère	9,3*	13,6*	9,3	13,6	45
Port-Salut	9,3 - 10	12,1 - 13,6	9,6	12,8	33

Tableau VI - VARIATIONS SAISONNIERES DU RENDEMENT EN HUILE DE LIMETTE.

(chiffres arrondis).

Source : Données de l'enquête - 1977.

(*) Rendements moyens communiqués par les distillateurs.

CHAPITRE III - LES CONDITIONS DE PRODUCTION

1 - L'ATTITUDE DES INDUSTRIELS ENVERS LE SECTEUR AGRICOLE

1.1. L'importance des terres en plantes à essence appartenant aux industriels

C'est le désintérêt des industriels vis-à-vis du secteur agricole qui domine. Certains d'entre eux mettent en avant les "tracas" que crée pour un propriétaire la récolte du vétiver, les vols qui déprécient celle des limettes. Pour l'amyris, le problème de l'exploitation se pose en d'autres termes, comme nous le verrons dans le chapitre IV.

a) Localisation et superficie

Peu d'industriels possèdent des terres en plantes à essence et aucun des distillateurs entendus au cours de notre enquête n'a déclaré être locataire de la terre. Cet aspect va dans le sens attribué par les industriels à ce type de culture. L'affermage est réservé aux paysans pour lesquels la culture du vétiver, des limettiers et des bigaradiers a une signification économique.

Sur 33 industriels et groupes d'industriels, 13 ont déclaré posséder des terres exploitées avec ce type de cultures, soit 39 %. 14 distilleries sur les 40 actuellement en fonctionnement, soit 35 % ont une part de leur approvisionnement en matières premières procurée par des terres appartenant aux distillateurs. Parmi elles, 3 distilleries appartenant à 2 sociétés (bigarade et limette) sont approvisionnées par des terres appartenant soit à la société, soit à un des actionnaires. Il s'agit de la GUACIMAL S.A. et de la GEPRODAGIN S.A. (Générale Production Agricole et Industrielle). L'un des actionnaires de cette société semble être le seul distillateur haïtien, outre la Société GUACIMAL, à posséder des terres plantées en deux types de plantes à essence.

La superficie totale de terres plantées en vétiver et appartenant à des distillateurs est de 202 carreaux environ, et celle de terres en limettiers est inférieure : 139 carreaux environ. Celle plantée en bigaradiers et étant l'apanage de la Société GUACIMAL, est de 61 carreaux.

Les superficies en vétiver possédées par chaque distillateur vont de 1 à 26 carreaux. Une plantation d'un seul tenant dans le Plateau Central, à proximité de Maïssade, fait 120 carreaux.

Celles en limettiers sont comprises entre 1,6 et 15 carreaux; celle de la Société GUACIMAL est d'environ 108 carreaux.

La répartition par distillateur donne des superficies nettement supérieures en ce qui concerne le vétiver en comparaison de celles en limettiers.

Superficies plantées en vétiver	:	Nombre d'exploitations
Inférieures ou égales à 4 <u>carreaux</u>	:	2
De 12 à 26 <u>carreaux</u>	:	4
Supérieures à 100 <u>carreaux</u>	:	1
<hr/>		
Superficies plantées en limettiers	:	Nombre d'exploitations
Inférieures ou égales à 5 <u>carreaux</u>	:	5
Egales à 15 <u>carreaux</u>	:	1
Supérieures à 100 <u>carreaux</u>	:	1

Cette distorsion entre les superficies en vétiver et celles en limettiers s'explique à notre avis par le mode d'exploitation généralement appliqué par les distillateurs qui leur permet une plus grande démission de leur responsabilité pour les terres plantées en vétiver. Sauf une exception, (un distillateur de la Croix-des-Missions ayant réalisé la plantation de Maïssade), les distillateurs possédant des terres en plantes à essence exercent leurs activités industrielles dans des villes de province, des bourgs ou en zones rurales.

Ces terres sont généralement situées à proximité des distilleries ou à des distances inférieures à 20 km. Deux plantations, celle de GUACIMAL, (pour des raisons qui seront étudiées plus loin) et celle de Maïssade sont respectivement situées à 40 et 90 km des implantations industrielles qu'elles approvisionnent.

Outre ces deux exploitations d'un seul tenant, elles sont généralement morcellées, surtout celles plantées en vétiver.

b) Pourcentage de leur production dans l'approvisionnement des distilleries

Seuls les propriétaires de terres plantées en limettiers ont été en mesure d'estimer approximativement la part de la production de leurs terres dans l'approvisionnement de leurs distilleries. Elle varie de 2 % à 26 %, la dernière évaluation concernant la plantation de GUACIMAL. La part maximale représentée par les autres exploitations est de 18 % environ. En ce qui concerne les bigarades, la part de la production de la plantation dans l'approvisionnement de l'usine GUACIMAL fluctue entre 0,38 % et 3,4 % (voir d).

Un seul distillateur possédant des terres plantées en vétiver a été en mesure d'évaluer leur contingent dans l'approvisionnement de sa distillerie : environ 10 %.

L'impossibilité d'évaluer l'importance de l'approvisionnement en vétiver de leurs terres est due à la difficulté pour les distillateurs d'en connaître la production. Ceci est imputable au mode d'exploitation ou plus exactement aux systèmes de récoltes employés par les propriétaires-distillateurs.

En raison des coûts d'exploitation, surtout composés par les prix de main-d'oeuvre pour la récolte, et en raison de la faible valeur marchande des limettes et du vétiver, les industriels ne sont pas intéressés à produire la matière première. Depuis 1957, de très rares industriels se sont intéressés à la création d'exploitations de plantes à essence.

L'un d'entre eux, Luckner CAMBRONNE avait réalisé des plantations de limettiers, notamment à Beauport (entre Montrouis et L'Arcahaie) où les superficies plantées atteignaient plusieurs centaines de carreaux (1).

Le manque d'intérêt général s'est traduit au début des années 70 lors de l'abandon de la distillation du basilic pour laquelle les industriels, parfois associés à des propriétaires terriens, en pratiquaient la culture. Les terres consacrées à cette culture dans la plaine des Cayes ont été converties à la culture de la canne à sucre. La valeur agricole de ces terres était jugée telle que la culture du vétiver ou du limettier aurait entraîné un manque à gagner. Ceci tend à prouver que, outre la mise en cause de la rentabilité de la culture du vétiver, la vocation agricole des terres est un

(1) Nous ne savons pas ce que sont devenues ces plantations après l'exclusion de CAMBRONNE du poste de Directeur de la Régie des Tabacs et son expulsion d'Haïti.

critère servant de référence tant pour les industriels que pour les paysans. Ce facteur associé parfois à l'éloignement des terres du centre d'activité de l'industriel est en fait l'unique critère (1). Ce type de culture ne revêt pas le même aspect socio-économique pour le paysan que pour l'industriel. La grande majorité des distillateurs-propriétaires terriens consacrent leurs terres aux autres activités qu'ils peuvent avoir (spéculateurs ou exportateurs en café, propriétaires de guildives (2)...) et elles sont donc plantées en café ou en canne à sucre.

Il semble cependant que des difficultés ou des inquiétudes concernant l'approvisionnement paysan poussent certains distillateurs à envisager la plantation de vétiver surtout et de limettiers sur des terres dont ils se rendraient acquéreurs ou locataires.

C'est ce type de préoccupations qui a encouragé le distillateur de la Croix-des-Missions à réaliser la plantation de Maïssade et, lié aux coûts de transport, qui pousse celui de Gressier à tenter l'affermage dans cette région de terres (environ 80 carreaux) appartenant à la Banque Nationale de la République d'Haïti.

1.2. Les systèmes d'exploitation et les investissements

a) Nature et pratique du faire-valoir

Les modes de tenure employés par les industriels diffèrent selon qu'il s'agit de terres plantées en vétiver ou en limettiers.

En raison de la "simplicité" de l'entretien cultural prodigué à ces cultures, les systèmes d'exploitation sont surtout appréciables grâce aux systèmes utilisés par les industriels pour procéder aux récoltes.

Quelques distillateurs-propriétaires de terres plantées en vétiver utilisent le métayage communément appelé en Haïti le de moitié. L'exploitant (maitre jardin) remplit les obligations traditionnelles du de moitié en Haïti : il supporte tous les frais d'exploitation (sarclage de la parcelle en vétiver, frais de main-d'oeuvre pour la récolte, replantation de la parcelle)

(1) C'est le cas notamment d'un distillateur de la ville des Cayes dont les terres plantées en vétiver sont situées à l'Ile à Vache.

(2) Atelier de distillation du clairin, rhum agricole.

et verse la moitié de la récolte au propriétaire (maitre terre) (1). Il est tacitement entendu que l'exploitant vend sa part de racines récoltées au distillateur-propriétaire qui la lui rétribue au prix d'achat habituel. L'exploitant est donc tenu d'acheminer l'intégralité de la récolte à la distillerie ou au poste-d'achat de l'industriel afin d'effectuer la pesée ou du moins d'acheminer la part de l'industriel. Selon l'éloignement de la distillerie des terres concernées, les frais sont partagés entre les deux parties (par exemple s'il s'agit des terres situées à l'Ile à Vache et la distillerie aux Cayes) ou intégralement supportés par l'exploitant. Certains industriels se plaignent, en l'absence d'un contrôle sur le volume de racines récoltées (qu'ils ne veulent pas mettre en place par souci d'économie), d'être lésés. Il est certain que le résultat financier obtenu par l'exploitant n'est pas de nature à l'encourager à remettre l'intégralité de la part de récolte due à l'industriel.

La part finale que reçoit le métayer relève davantage du tiers ou du quart que de la moitié en raison notamment de la perte occasionnée par les balances truquées au bénéfice du distillateur. Comme dans le système de métayage pour d'autres produits, les racines dues par le de moitié au distillateur ne coûtent rien à ce dernier.

L'exploitant peut être également attaché par le crédit à un intermédiaire auprès duquel il sera tenu de commercialiser ses racines pour honorer ses dettes.

Le système de de moitié peut dans certains cas, être extrêmement favorable aux intérêts de l'industriel, lorsque la proximité de ses terres lui permet d'entretenir des relations de client avec son métayer, c'est-à-dire de lui avancer de l'argent, notamment pour rétribuer la main-d'oeuvre. Le crédit accordé lie l'exploitant à l'industriel.

D'autres industriels, dans le but de ne pas être lésés et dans celui d'avoir l'intégralité de la récolte, préfèrent recourir à un autre système, qui consiste à choisir un de moitié ou un (as) socié, uniquement pour procéder aux récoltes. L'engagement de ce socié concerne seulement la récolte

(1) Jadin (jardin) désigne des parcelles cultivées. Il s'oppose au mot tè se rattachant à la propriété du sol et renvoie à la propriété de tout ce qui est planté sur une parcelle.

et le transport des racines. Les industriels recrutent de la main-d'oeuvre salariée pour effectuer les sarclages et la replantation du vétiver, pour laquelle ils utilisent également des fouilleurs rétribués par quelques avantages. L'associé se charge de lever l'équipe de travailleurs qui procèdent à la récolte. Il surveille et stimule la fouille. Il s'agit généralement d'un paysan, et il participe à la fouille en remplissant la fonction du piquailleur ou pinceur, c'est-à-dire le dur travail qui consiste à extraire les mottes de racines et de terre. C'est lui qui rémunère les travailleurs grâce aux prêts octroyés par l'industriel. A la pesée, il reçoit la valeur de la moitié des racines récoltées amputée des sommes remboursées à l'industriel.

Par ce système, l'industriel réduit considérablement les risques de détournement des racines au profit d'intermédiaires ou d'autres industriels.

D'autres industriels préfèrent, au moment de la récolte, vendre le vétiver sur pied. Nous étudierons en détail les mécanismes d'achat et les prix de ces terres commerces dans la Troisième partie. L'acquéreur est souvent un paysan. L'industriel demande à racheter les racines récoltées, mais dans la mesure où aucun engagement ne lie les deux parties, l'acquéreur de la parcelle de vétiver peut destiner la vente des racines à d'autres distillateurs ou à des intermédiaires. La replantation des collets dépend de l'accord passé entre les deux parties ainsi que du prix auquel la parcelle a été vendue. Lorsque la propriété de l'industriel concerne de vastes superficies d'un seul tenant, les récoltes sont généralement vendues par portions.

Ce système délivre l'industriel des démarches pour trouver un associé, du crédit à lui octroyer et lui évite les "pertes" de racines du système du métayage. Si la vente du vétiver sur pied lui procure du numéraire, il se prive toutefois de l'apport des racines.

Les terres plantées en limettiers sont généralement exploitées en faire-valoir direct par les industriels aidés de gérants. Pour les travaux d'entretien comme pour la récolte c'est le travail à la tâche, le contrat, qui est généralement utilisé. Le propriétaire accorde une avance aux travailleurs, le reste leur étant versé à l'achèvement du travail. Les industriels peuvent ainsi s'assurer que les quantités de limettes récoltées leur sont intégralement remises. Pour le sarclage et l'émondage, le prix est fixé par pied de limettier travaillé, pour la récolte par tôle de limettes cueillies (1).

(1) Rappelons qu'une tôle ou un bidon HUCAR contient en moyenne 13 kg de limettes.

En 1977, dans la plaine des Cayes, les prix pratiqués étaient de 0,15 gourde par pied pour l'émondage, de 0,25 à 0,45 gourde pour le sarclage. Pour la récolte, la rémunération fluctue selon le prix auquel le distillateur achète les limettes provenant des exploitations paysannes et la disponibilité de la main-d'oeuvre. Le tarif appliqué représente de 12 % à 20 % du prix d'achat des limettes, et en valeur absolue il est compris entre 0,25 et 0,50 gourde par tôle.

Sur la plantation de GUACIMAL, la valeur des contrats tant pour les limettiers que pour les bigaradiers était pour l'émondage de 0,15 gourde par pied, pour le sarclage de 0,20 à 0,40 gourde par pied (de 4 à 6 m² environ). Pour la cueillette, les prix appliqués en pleine récolte sont inférieurs à ceux pratiqués à la fin, en raison d'une plus grande facilité pour le cueilleur d'attraper les fruits : ils varient respectivement de 0,75 à 0,90 gourde par caisse de fruits et de 1 à 1,50 gourde par caisse (1).

L'industriel de Petite-Rivière-de-l'Artibonite emploie pour les travaux agricoles des jobeurs (2), embauchés initialement pour travailler dans sa distillerie, et des ouvriers permanents de la distillerie, lorsque la production industrielle est interrompue. Les premiers reçoivent une somme en proportion du travail réalisé et du prix à la tâche. Les seconds reçoivent une rémunération à la journée, soit 5 gourdes en 1977 pour 8-9 heures de travail.

b) Déficiences générales des investissements

Les systèmes d'exploitation agricole précédemment décrits et surtout ceux qui concernent le vétiver traduisent le souci des propriétaires-distillateurs de ne pas engager d'investissement dans ces cultures. Le faible rapport de celles-ci ne les incite pas à adopter d'autres modes de tenure.

Les soins cultureux prodigués sur les terres des distillateurs sont très rudimentaires, à l'image de ceux prodigués par les petits exploitants ; il arrive parfois qu'ils soient encore plus rudimentaires que ceux que leur consacrent les paysans.

(1) Unité de mesure utilisée par GUACIMAL. La caisse de limettes équivaut à 2 bidons soit 26 kg. La caisse de bigarades contient 28 kg de fruits.

(2) Le terme de jobeur qualifie des travailleurs temporaires tant dans le secteur industriel qu'agricole.

Les industriels ont la même attitude que les paysans vis-à-vis de la dégradation des sols provoquée par la culture du vétiver.

La carence des investissements, beaucoup plus frappante pour le vétiver que pour les limettiers, n'est pas uniquement imputable au métayage, qui cependant n'incite généralement pas le propriétaire de la terre à y engager des fonds.

Le métayer accordera souvent plus de soins (en temps de travail) que le distillateur n'en apportera, lorsqu'il exploitera sa terre avec une main-d'oeuvre salariée.

Il apparaît que pour la plupart de ces propriétaires le souci primordial n'est pas la rentabilité de leurs terres, c'est-à-dire le rendement en racines ou en limettes, mais l'appropriation du produit agricole nécessaire à l'approvisionnement de leur usine.

L'adoption par quelques distillateurs du système d'associé utilisé originellement par les intermédiaires, traduit en effet le souci de ne pas priver leur distillerie des racines récoltées sur leurs terres.

Dans de telles conditions, les investissements que les propriétaires auraient pu être amenés à concéder aux exploitations paysannes, peuvent être considérés comme inexistantes.

Des inquiétudes à propos de l'approvisionnement en limettes ont incité quelques distillateurs à distribuer des plants de limettiers. De même, des coûts de transports élevés avaient amené un industriel de l'Archaie à distribuer des souches de vétiver aux paysans de la zone environnant sa distillerie : cette tentative, n'ayant été appuyée par aucune autre forme d'encouragement auprès de paysans ignorants de cette culture, s'est soldée par un échec.

L'épuisement progressif des zones de production d'amyris n'a entraîné aucune réaction ou tentative d'action pour enrayer le phénomène.

D'éventuelles interventions d'encouragement des industriels dans le secteur agricole paysan, seraient certes compliquées par la dispersion de la production sur de multiples exploitations. Les relations existant entre industriels et paysans se font, sauf rares exceptions, par l'entremise des intermédiaires. Elles consistent en un crédit à taux usuraire facilité, dans de nombreux cas, par les avances monétaires que les industriels accordent aux

intermédiaires qui les répercutent à un taux d'intérêt élevé sur les paysans.

Ce type de relations, généralisées en Haïti pour de nombreux produits et en particulier les dénrées et limitées par le souci d'exploiter le potentiel agricole paysan, a parfois des répercussions néfastes pour les industriels.

A défaut de pouvoir se procurer un crédit à un taux "raisonnable", les paysans fournissent de plus en plus des racines jeunes d'un rendement industriel bas.

En raison de quelques difficultés d'approvisionnement en matières premières rencontrées par certains industriels, on peut s'interroger sur l'attitude qu'ils adopteront à court terme vis-à-vis du secteur agricole dont l'amélioration de la production est vitale pour les distilleries.

c) La promotion de la culture du vétiver dans la zone de Montrouis

La Minoterie d'Haïti ("organisme autonome de l'Etat haïtien") qui gère par l'intermédiaire d'une "Division des Huiles Essentielles", également autonome, une distillerie de vétiver à Montrouis, a lancé une vaste opération de promotion de la culture du vétiver, en novembre 1977.

Cette distillerie ayant appartenu à la SHADA (1) avait été fermée à la fin des années soixante. Elle a été remise sur pied par le gouvernement, et les travaux, commencés à la fin de 1976, lui permettaient de fonctionner en décembre 1977 grâce à l'installation d'un matériel neuf.

L'objectif de la Minoterie est de créer à proximité de la distillerie (surtout dans la zone comprise entre Montrouis et Saint-Marc) une zone de production de 1 000 carreaux et d'"entreprendre sur une base communautaire la culture du vétiver" (cf. annexe A : "Contrat de participation", article 1er).

Ceci dans le but :

- de se procurer une matière première à meilleur marché que celle achetée actuellement dans les régions des Cayes et de Jacmel. Selon des conversations que nous avons eues avec des intermédiaires de la première région, il nous semble que les difficultés d'approvisionnement de la distillerie, en raison d'une certaine réticence de ces agents, ont par la suite accéléré l'exécution de ce projet.

(1) Société Haïtiano-Américaine de Développement Agricole.

- de "participer à la croisade de relèvement socio-économique des communautés rurales" (cf. annexe A, article 1er).

Le système de concessions de la terre et d'exploitation des parcelles rappelle celui organisé plus de vingt ans auparavant par DEJOIE pour la culture du vétiver également.

Le Service du Contentieux de la "Division" a affermé des terres, parfois à de gros propriétaires pour une durée de 9 ans : il y a signature d'un contrat après arpentage de la superficie et vérification des titres de propriété. Il s'agit généralement de terres en friches, mais dans le cas contraire, le "contrat de participation" prévoit un "processus permettant la libération de la terre" (cf. article 7).

Ces terres sont ensuite distribuées à des habitants de la zone, dans la proportion de 1 carreau par famille, non cumulable. Selon le Service du Contentieux, il n'y aurait aucun critère de sélection, si ce n'est l'appartenance du soumissionnaire à un Conseil d'Action Communautaire qui reçoit pour l'exploitation collective une parcelle. L'attribution de la parcelle aux habitants est toutefois réalisée après enquête menée par des agents de l'ONAAC (1). Selon certains de ces agents, les bénéficiaires seraient en grande majorité des sans terre.

Un contrat écrit en français est signé entre la Minoterie et le soumissionnaire : la parcelle est concédée pour une durée de 3 ans, et le contrat est renouvelable par "tacite reconduction et au gré de la Minoterie" (cf. article 12).

La Minoterie "accepte" d'assurer à l'exploitant le défrichage de la parcelle ainsi que le premier labour et de lui donner les plants (qui proviendraient de la région des Cayes) (cf. article 3). Parmi plusieurs engagements, le soumissionnaire est obligé "de mettre celle-ci (la parcelle) en bon état de culture du vétiver" et de "mettre la division des huiles essentielles de Montrouis en mesure de récolter la totalité de la production de vétiver" (cf. article 4). La section agricole de la Minoterie continue l'exploitation de la parcelle lorsqu'un "participant manque à ses obligations" et la "Mino-

(1) Office National d'Alphabétisation et d'Action Communautaire.

terie pourra résilier un contrat de participation selon les exigences d'ordre technique, administratif ou faute grave" (cf. articles 4 et 5).

Une surveillance agricole sera effectuée de manière à empêcher toute récolte de racines de moins de 18 mois, grâce à des relevés portant sur la date de la plantation et celle de la récolte par parcelle. Dans ce but, le Service du Contentieux prévoit l'organisation d'une caisse de crédit, sans intérêt (?).

L'un des points qui, à la date de notre dernière visite (avril 1978), ne semblait pas avoir été déterminé concernait le prix d'achat de la racine.

A cette époque, 800 carreaux de terre avaient été distribués, mais l'exploitation des parcelles n'était pas commencée.

En ce qui concerne le fonctionnement de cette opération, les respects des clauses, les conséquences socio-économiques, nous ne sommes pas en mesure d'en apprécier la portée.

d) Une plantation faisant figure d'exception : la plantation de GUACIMAL

Au Sud de Saint-Raphaël, sur le Plateau Central, a été mise sur pied la plantation de GUACIMAL, sur l'habitation du même nom sur la rive droite de la rivière Bouyaha.

Le choix de ce site a été déterminé en premier lieu par la disponibilité de vastes terres d'un seul tenant, que la Société pouvait acquérir auprès de la famille d'un de ses actionnaires, et par l'espoir de la réalisation d'une route Saint-Raphaël-Cap-Haïtien par les services publics haïtiens.

En 1962, alors que la société anonyme GUACIMAL était constituée (1) pour l'exploitation de la plantation, d'une usine d'extraction de l'essence de bigarade et d'une distillerie d'essence de limette, les défrichements et le nettoyage de la plantation étaient commencés. En 1972, les dernières plantations étaient achevées. Depuis 1975, la société a décidé "une certaine mise en veilleuse" de la plantation c'est-à-dire de limiter au maximum les dépenses d'entretien.

(1) Cette société est composée de 6 actionnaires parmi lesquels la Firme COINTREAU, une société haïtienne et un commerçant français installé en Haïti (NOVELLA J. exportateur de café au Cap-Haïtien).

Actuellement, la plantation réalisée a une superficie totale de 220 hectares dont 140 ha en limettiers (soit 47 000 pieds environ), 79 ha en bigaradiers (43 000 pieds environ) et 1 ha en bergamotiers et en citronniers doux à titre expérimental.

L'objectif initial de la plantation était d'alimenter les usines installées sur son aire : en 1969-1970 pour la distillerie de limettes, en 1970 pour l'usine de bigarades. Très rapidement, il s'est avéré que la production agricole était insuffisante et ne permettait pas au groupe de remplir les objectifs qu'il s'était fixé sur la production industrielle. Le manque de matière première était supérieur pour les bigarades dont la production d'huile était la priorité de ce groupe. Force était donc de recourir à la production paysanne pour compléter l'approvisionnement des usines.

Les difficultés et la longueur de l'acheminement entraînaient des pertes et des détériorations importantes des fruits. L'approvisionnement était de surcroît limité aux zones périphériques de la plantation (Pignon, Saint-Raphaël, Dondon) et contrariait l'expansion commerciale souhaitée. Aussi, en 1971 l'usine de bigarades fut démontée et installée à Quartier-Morin dans la plaine du Nord. En 1976, la distillerie de limettes fut fermée, le matériel maintenu sur place dans l'espoir de "jours meilleurs". Une autre distillerie fut montée à Quartier-Morin.

L'implantation des usines à Quartier-Morin a permis à la société de recourir davantage aux systèmes traditionnels de commercialisation et d'acheminement des produits, et de mettre en place la structure efficace des postes.

Le problème de la plantation demeure. Dans l'état actuel de la liaison routière, les actionnaires se refusent à investir en engrais et en travaux d'irrigation. Ceux-ci permettraient d'augmenter la production de la plantation dans des proportions satisfaisantes. Investissement estimé à \$ 30 000-40 000.

La part de la plantation dans l'approvisionnement total représentait pour les limettes 21 % en 1975, 26 % en 1976. Cette proportion s'est améliorée en raison d'une augmentation de la production de la plantation (148 tonnes en 1975, 187 t en 1976) et de la baisse de la production paysanne, plus affectée semble-t-il que la plantation par la sécheresse de 1976. Sa participation dans l'approvisionnement en bigarades qui représentait environ

10 % de l'approvisionnement total avant 1974, n'était plus que de : 1,15 % en 1974-1975, 3,4 % en 1975-1976, 0,38 % en 1976-1977. Sa production était passée de 33,6 tonnes en 1974 à 8,4 tonnes en 1976.

En raison de sa faible production et des différents coûts d'exploitation, la plantation apparaît comme une opération non rentable. D'après des renseignements concernant le fonctionnement de la plantation en limettiers pendant le 4ème trimestre 1976, la main-d'oeuvre employée au sarclage, émondage et à la cueillette représenterait 72,2 % des charges, l'utilisation de tracteurs (notamment pour la coupe de l'herbe) 23,2 %. La perte représentée par la différence entre les charges et les ventes fictives de limettes à la distillerie était de 27 670 gourdes (1). L'un des actionnaires estimait que la plantation serait rentable si le prix de la tôle de limettes atteignait 5 gourdes au lieu du prix réel (en avril 1977) de 2 gourdes. Il est certain que si la matière première bon marché bénéficie à une activité industrielle, c'est au préjudice de la rentabilité de ce type de plantation.

Le bilan budgétaire de la plantation a conduit les actionnaires à réaliser des économies dans son entretien. La coupe mécanique de l'herbe et les traitements phyto-sanitaires ont été arrêtés. Pour réduire l'emploi de main-d'oeuvre à certains travaux d'entretien, la société a adopté une organisation relevant du système traditionnel des exploitations haïtiennes : les cultures associées sur une même parcelle. La terre de la plantation a été confiée à des habitants de la région pour y cultiver le maïs ou le petit-mil. L'efficacité de cette formule, qui procure coupe de l'herbe et sarclage gratuits, apparaît douteuse dans la mesure où 30 hectares ont été ravagés par un incendie provoqué par un feu destiné à brûler les mauvaises herbes, tel que le pratiquent habituellement les paysans haïtiens avant de planter.

La plantation n'est pas rentable dans l'environnement actuel de la production paysanne, qui se caractérise par une production suffisante, un "intérêt" à ce type de culture et un produit d'une faible valeur marchande.

2 - LA CULTURE DES PLANTES A ESSENCE : UNE IMAGE TYPE DE LA SITUATION AGRICOLE EN HAÏTI

La forme de production de la matière première est passée d'un type

(1) Dans la mesure où ces frais sont variables et l'époque considérée ne correspond pas à la période de pleine récolte, il n'est pas possible d'extrapoler ces données à l'année.

mixte (plantations spécialisées et exploitations paysannes) au type paysan sur de petites parcelles. Par cette mutation, la culture du vétiver et des limettiers a perdu le caractère original qui l'identifiait avant 1958 des autres denrées, tels le café, le cacao, le coton.

2.1. Les caractéristiques haïtiennes

Nous voudrions rappeler ici les caractéristiques haïtiennes concernant les conditions de production agricole. La taille des exploitations est faible (cf. tableau VII), et bien que la distribution de la terre ne soit pas aussi inégale que dans la plupart des pays antillais et latino-américains, une majorité très forte de paysans exploitent des surfaces excessivement petites. Le minifundium ou microfundium (1), égal ou inférieur à 1 carreau, concerne 71 % des exploitations agricoles. 47,6 % d'entre elles disposent d'une superficie inférieure à 0,5 carreau. 27,9 % des exploitations sont à ranger dans la moyenne exploitation (de 1 à 4 carreaux) et 3,1 % dans la grande exploitation (plus de 4 carreaux). D'après les résultats préliminaires du recensement de 1971, les exploitations de plus de 20 carreaux ne comptent que 0,05 % des exploitations. Bien que le système de plantation soit peu répandu dans l'Haïti contemporaine, ZUVEKAS estime que ce recensement en a sous-estimé le nombre comme la superficie totale occupée (2).

Malgré des nuances régionales (3), la mini-exploitation est de règle dans tout le pays, et le nombre d'exploitations inférieures à 1 carreau qui s'étend de 39 % d'après le recensement de 1950, serait passé à 71 % d'après celui de 1971. Cette croissance de 32 % semble toutefois exagérée. Mais la taille des exploitations a tendance à diminuer sous la pression de la croissance démographique et des partages successoraux, qui entraînent un extrême morcellement. D'autres facteurs peuvent également intervenir : les paysans, en raison de l'état de pauvreté dans lequel ils se trouvent, partagent parfois leur terre pour payer les services des arpenteurs et des hommes de loi, appelés lors d'un partage, par exemple, ou bien encore pour honorer des dettes contractées auprès d'un intermédiaire. A noter par ailleurs que les parcelles exploitées sont généralement exiguës et dispersées.

(1) ZUVEKAS (27), P.28.

(2) Ibid, p.25-27.

(3) Le minifundium est le plus répandu dans le Département de l'Ouest (77 %) puis dans ceux du Sud, de l'Artibonite et du Nord-Ouest (de 70,5 % à 59,2 %). Il est de 46,7 % dans le Département du Nord (Recensement - 1971).

Taille des exploitations (en <u>carreaux</u>)	Répartition des exploitations agricoles par taille		Répartition de la superficie totale des exploitations agricoles par taille	
	Nombre (%)	% cumulé (%)	% de la superficie totale (%)	% cumulé (%)
Moins de 0,5 <u>carreau</u>	47,6	47,6	14,05	14,05
De 0,5 à 1 <u>carreau</u>	23,4	71	18,5	32,55
De 1 à 2 <u>carreaux</u>	17,9	88,9	26,15	58,65
De 2 à 4 <u>carreaux</u>	8	96,9	21,4	80,1
De 4 à 10 <u>carreaux</u>	2,7	99,6	14,8	94,9
De 10 à 20 <u>carreaux</u>	0,31	99,9	3,8	98,8
Plus de 20 <u>carreaux</u>	0,05	100	1,2	100

Tableau VII - DISTRIBUTION DES EXPLOITATIONS AGRICOLES.

Source : Institut Haïtien de la Statistique
Résultats préliminaires du recensement général
de la population, du logement et de l'agriculture.
 Septembre 1971.

Le régime foncier est caractérisé par l'incertitude et la confusion, et, en l'absence de cadastre, il n'est pas possible de préciser la répartition des différents modes de tenure de la terre. Le recensement de 1950 montrait que 80 % environ des paysans haïtiens étaient propriétaires. Une étude socio-économique conduite en 1970 et réalisée à partir d'un échantillon de 2 % des exploitations agricoles révéla que 60,2 % des parcelles étaient la propriété des exploitants (1). Des études régionales ou portant sur des communautés spécifiques confirment ces résultats (2). Mais, combien de ces propriétaires possèdent-ils des titres légaux et écrits ? Beaucoup d'entre eux sont depuis des générations les occupants illégaux des terres domaniales et se considèrent comme propriétaires de la terre. Lorsqu'ils ne sont pas propriétaires, les paysans louent la terre à l'Etat ou à des propriétaires privés, ils sont métayers ou exploitent une terre indivise. Il existe une grande diversité de formes de métayage et d'affermage, variant selon les régions et les types de culture. Un même exploitant est souvent obligé de faire appel à une multiplicité de modes de tenure pour les différentes parcelles qu'il travaille. Les arrangements entre le locataire de la terre et son propriétaire sont la plupart du temps passés verbalement et peuvent porter sur des périodes limitées (une année) et même sur une récolte.

Qu'ils se considèrent propriétaires de la terre, qu'ils soient fermiers ou métayers, ces exploitants se trouvent dans une position d'insécurité. Celle-ci contribue à bloquer les investissements nécessaires à l'amélioration des cultures ou indispensables pour enrayer les phénomènes d'érosion. L'insécurité se traduit également par une certaine réticence du paysan haïtien à fournir des informations détaillées sur la tenure de ses parcelles. Cette attitude se renforce lorsqu'il s'agit d'un enquêteur d'un organisme public ou gouvernemental, auprès duquel le paysan sera tenté de cacher sa situation foncière réelle. Les paysans se méfient de toute action gouvernementale touchant au régime foncier et à la tenure de la terre : ceci ne peut que compromettre la fiabilité d'enquêtes ou de recensements de ce type. Outre les critiques méthodologiques ou statistiques qui peuvent être faites au recensement de

(1) Institut Haïtien de la Statistique. Enquête socio-économique (avril 1970). Premiers résultats. Port-au-Prince. Mai 1975.

(2) cf. Le tableau récapitulatif in ZUVEKAS (27), p.13.

1950 et à l'enquête de 1970 (1), on peut également déplorer l'absence d'information sur les formes mixtes de tenure. Mais, "dans bien des cas, la condition du petit paysan est tellement complexe qu'elle décourage l'enquête" (2).

L'Etat est le principal propriétaire foncier en Haïti, mais en l'absence de relevé cadastral suivi, l'étendue de ses terres n'est pas connue. On ignore également l'étendue des terres vacantes du Domaine National, comme leur valeur agricole. Il a été affaibli de toutes parts par l'occupation illégale du petit paysanat que l'Etat a été incapable de contrôler. Ces terres sont également affermées à un taux dérisoire, et les loyers perçus sont minimes pour le trésor public. Les gros fermiers de l'Etat débitent souvent leur domaine par contrats de sous-location, accordés à de petits paysans. Il existe également une propriété privée, de grandes et de moyennes superficies, issue de donations nationales. Elle est généralement le bien d'une bourgeoisie urbaine, régionale ou port-au-princienne.

Il y a une différence importante entre les producteurs agricoles, et en ce qui concerne notre domaine d'étude, entre les producteurs de plantes à essence. Cette différenciation, qui se traduit notamment par un volume différent de matières premières produites, est fonction de la taille des exploitations, de l'étendue des terres consacrées à la culture des plantes à essence, des modes de faire-valoir. Les différents aspects socio-économiques en résultant seront examinés dans le chapitre suivant. Les facteurs évoqués et se rapportant au régime agraire doivent être modifiés selon qu'il s'agisse de la culture du vétiver ou de celle des arbres fruitiers. L'amyris ne faisant pas l'objet d'une culture, il n'est pas intégré dans des exploitations agricoles. Aussi, la propriété de la terre, conditionnant son ramassage, ainsi que les critères de classification des ramasseurs seront traités dans un point particulier.

"L'imbroglio" foncier, comme les handicaps statistiques ne nous permettent pas d'appuyer une tentative de classification des producteurs sur les bases habituellement utilisées. Deux grandes catégories de producteurs peuvent être définies : les exploitations familiales traditionnelles et les "plantations".

(1) ZUVEKAS (27), p.7-20.

(2) MORAL (23), p.198.

2.2. Les exploitations familiales traditionnelles

La multitude de paysans s'adonnant à la culture des plantes à essence n'échappe pas à la problématique haïtienne du régime agraire. Lors de notre séjour dans la communauté rurale de Gouin-Dollin (plaine des Cayes), nous avons pu constater la multiplicité des modes de faire-valoir sur les mêmes exploitations comme l'instabilité de la situation foncière. Aucun recensement des producteurs des plantes à essence n'a été effectué. Dans les régions de production agricole, chaque exploitant apparaît comme un producteur potentiel. Les exploitations de vétiver ou de limettiers ne sont pas spécialisées dans ces types de cultures, mais produisent également des vivres et d'autres denrées. Dans les montagnes de l'Ouest et du Nord de la plaine des Cayes, les exploitations produisent comme denrées, du café et du vétiver. Maintes exploitations combinent la production de vétiver et de limettes dans la Péninsule du Sud, ou limettes et bigarades dans le Nord du pays.

La production de matières premières se caractérise par son émiettement sur une infinité d'exploitations. Certaines zones du Sud-Ouest d'Haïti présentent un paysage de quasi-monoculture du vétiver, mais il est morcellé en petites et moyennes parcelles, dépendantes d'une multitude d'exploitations. En règle générale, les conditions de production des exploitations familiales se traduisent par un morcellement de la culture du vétiver sur de petites parcelles dispersées, et par l'intégration des limettiers et bigaradiers dans une structure verticale des cultures.

Selon le critère précédemment défini, on peut établir plusieurs classes de producteurs de vétiver, en fonction de la superficie des exploitations consacrée à cette culture. Selon la disponibilité et la valeur agricole des terres, les paysans cultivent le vétiver sous formes de lisières, de barrières dites anti-érosives ou en parcelles. Dans ce dernier cas, leur nombre et leur superficie apparaissent comme un autre facteur de différenciation. Au cours d'une rapide enquête auprès des producteurs de vétiver de Gouin-Dollin, les superficies des parcelles oscillaient entre 100 m² et 2 500 m² environ : 11 parcelles de 100 m² à 500 m² environ, 4 de 500 m² à 1 000 m², 4 de 1 000 m² à 2 000 m² et 5 de 2 000 à 2 500 m². Outre leur faiblesse, on peut noter une certaine hétérogénéité des superficies des parcelles. La grande majorité des exploitations traditionnelles ont des parcelles inférieures à 1 carreau.

En ce qui concerne les limettiers et les bigaradiers, leur insertion au milieu d'autres plantes sur une même parcelle ou leur constitution en vergers peuvent servir de base à une classification. La majorité des paysans exploitent quelques pieds de limettiers et de bigaradiers au milieu d'autres plantes, légumes ou autres arbres fruitiers.

En l'absence de bases statistiques, il n'est possible ni de fixer les seuils des différentes classes de producteurs, ni d'en estimer l'importance.

2.3. Les plantations

Le terme de plantations est utilisé ici pour désigner les vastes superficies (en comparaison de celles des exploitations traditionnelles) d'un seul tenant et en monoculture. Haïti connaît peu le système de plantations, et peu d'entre elles (notamment celles de canne à sucre et de sisal) ont créé les éléments économiques et sociaux habituellement liés à ce type d'exploitation. Pour les limettiers et les bigaradiers, l'exploitation de GUACIMAL apparaît comme la seule véritable plantation, bien qu'elle ait été incapable de créer l'infrastructure routière nécessaire à sa desserte. La vaste superficie d'un seul tenant plantée en vétiver à proximité de Maïssade est la plus vaste plantation de cette culture, mais elle ne semble pas avoir les caractéristiques d'une plantation moderne.

On rencontre des plantations de limettiers d'une quinzaine de carreaux à Lafond, Cayes-Jacmel et à Meyer (au Nord et à l'Est de Jacmel), où se trouve également une plantation de 25 carreaux environ. Le long de la route de Limonade, s'étend une belle plantation d'environ 20 carreaux. Dans la région de Saint-Marc, il existe deux plantations d'une quinzaine de carreaux, dans celles d'Aquin et de Port-Salut, quelques plantations atteignent 10 carreaux environ. Dans la plaine des Cayes, sur les buttes de Camp Gérard, une plantation (d'une dizaine de carreaux en limettiers) est à l'abandon. Organisée pendant "l'âge d'or" des limettes, le propriétaire en a abandonné l'exploitation vers 1972. Ces plantations de 10 carreaux et plus sont si peu répandues que les paysans interrogés en font aisément l'énumération. Plus courants sont les vergers dont la superficie atteint quelques carreaux.

Les plantations de bigaradiers ne semblent pas atteindre des superficies aussi importantes que celles des plantations de limettiers précédemment citées. Les plus vastes superficies qui nous ont été signalées dans la région de Grande-Rivière-du-Nord, étaient inférieures à 5 carreaux.

La notion de vastes superficies d'un seul tenant est également à nuancer lorsque l'on considère le vétiver, mais elle garde sa signification en comparaison de la superficie des parcelles cultivées par la masse des producteurs. Dans la région des Cayes, à Bourdet et à Laurent (à l'Est des Cayes)

on rencontre quelques plantations d'environ 2 carreaux et une dont la superficie atteint 5 carreaux environ. Plus courantes, sont les parcelles de 1 à 1,5 carreaux dans les régions de Le Prêtre et de Ducis (au Nord-Ouest des Cayes).

Quels sont les statuts fonciers de ces grands producteurs ? Comment ces terres sont-elles exploitées ? Il s'agit essentiellement de propriétaires terriens, gros habitants des communautés rurales, en ce qui concerne les vastes plantations de limettiers et de bigaradiers, qui les exploitent en faire-valoir direct grâce à des journaliers et à des tâcherons. Dans la région de Jacmel, quelques grandes plantations de limettiers sont en co-propriété. L'affermage de la terre est également répandu. Le statut socio-économique de certains de ces producteurs apparaît comme un élément intéressant. Beaucoup d'entre eux sont des intermédiaires en vétiver ou en agrumes. Contrairement aux industriels, les spéculateurs en vétiver n'hésitent pas à affermer des terres pour y planter du vétiver, et leur disponibilité monétaire comme leur statut leur permet de concentrer dans un but spéculatif des superficies de terres bien supérieures à celles de la grande majorité des paysans-producteurs. C'est pour cette raison que peu de spéculateurs confient leurs terres plantées en vétiver en métayage ou en fermage à des paysans. Néanmoins, tous les intermédiaires ne sont pas producteurs, propriétaires ou locataires, dans la mesure où l'achat du vétiver ou des agrumes sur pied leur permet de faire une spéculation reconnue plus rémunératrice. Pour la fouille du vétiver, le système de socié est très largement employé, complété pour la replantation et l'entretien des parcelles par une main-d'oeuvre rémunérée en nature ou en argent.

La technologie, outils et méthodes culturales, employée sur les plantations ne diffère pas de celle utilisée sur les exploitations traditionnelles. La disposition des plants est parfois plus rationnelle sur les plantations. En raison du nombre relativement restreint des plantations de plantes à essence, une part prépondérante de la production des matières premières semble être assurée par des exploitations dont la superficie n'excède pas 1 carreau.

CHAPITRE IV - L'EXPLOITATION AGRICOLE

Une attention particulière a été apportée dans ce chapitre à la culture du vétiver en raison de ses caractéristiques sociales et économiques.

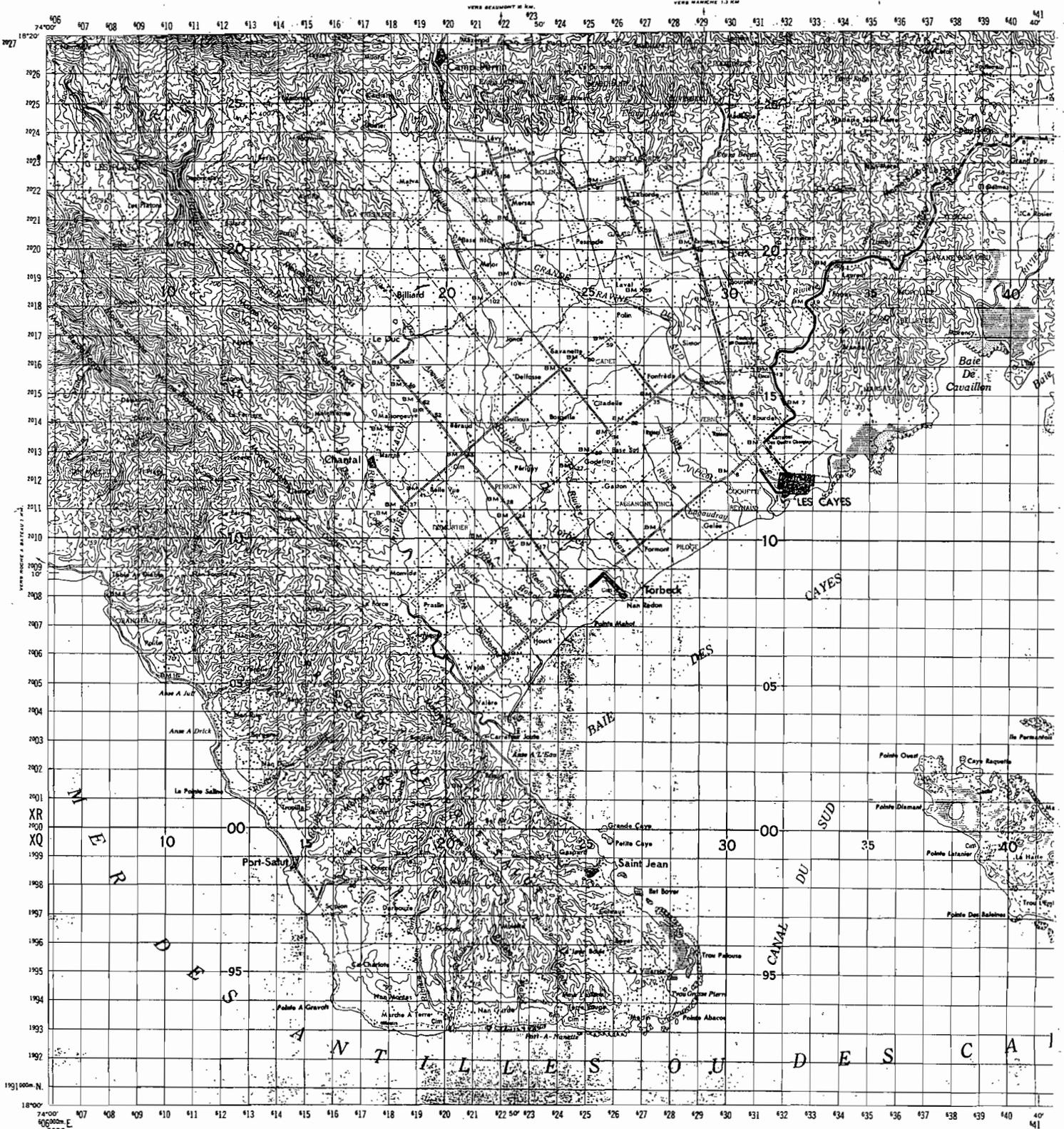
1 - VETIVER ET LIMETTIERS DANS LES PAYSAGES RURAUX DE LA REGION DES CAYES

Le paysage offert par la culture du vétiver présente une variété facilitée par l'adaptation de cette plante à diverses conditions édaphiques et climatologiques. En se dirigeant vers la ville des Cayes par la route nationale, on pénètre, La Porte franchie, dans un paysage dominé par la culture du vétiver sur des terres rocailleuses (cf. figure 4). Le vétiver s'étale sur les pentes des mamelons et il s'efface dans les petites gorges devant les arbres fruitiers. Dans les cuvettes siègent des pièces de canne ou des parcelles en maïs et en petit mil. Passé Boulmien, la présence du vétiver s'accroît pour présenter un terroir de quasi-monoculture jusqu'aux abords de Bergeraud. Tout le long de la route, à perte de vue, vers le Nord et le Sud, de Yersières au Bois l'Etat, s'étend le vétiver essaimé de bouquets d'arbres, manguiers, limettiers, cocotiers, arbres véritables... Les pièces de canne sont rares, les cultures vivrières assignées dans les quelques cuvettes d'une terre noire tranchant sur la blancheur du tuf des petites buttes. Délaissant la route et se dirigeant vers le bord-de-mer, on s'enfonce dans le quartier général du vétiver, recouvrant Longue Fosse, Faucau, Morency, Marsay. Le vétiver envahit le paysage, il escalade les collines aux pentes parfois abruptes, dans les dépressions et s'avance jusqu'au littoral. Certaines portions de mornes et quelques cuvettes, dont la terre noire paraît plus fertile, sont cultivées en vivres ou en canne à sucre. Dans les ravines ou en ceintures épaisses des lisières littorales, les arbres fruitiers de toutes sortes rompent la monotonie du paysage qui borde les anses et les baies des Flamands et du Mesle. Comme son appellation l'indique, les habitants du quartier général du vétiver vivent du vétiver, exploitant des terres ou louant leurs bras. Plus que toute autre, cette zone évoque la monoculture et cette caractéristique, comme son inaccessibilité par des camions en font une place commerciale originale.

Dans la plaine des Cayes, la polyculture ne laisse au vétiver que ses terres les plus pauvres, les plus ingrates et les plus rocailleuses. De Bambou à Ducis et au-delà de 100 m, jusqu'à La Frésilière, le domaine du vétiver s'étend, entrecoupé de parcelles en sisal et de pièces de canne ou de petit-mil.

HAITI 1:100,000

LES CAYES



Complète en 1961, de la première édition des feuilles au 1/25,000, au 1/50,000 et compilation photogrammétrique au 1/15,000, par le Service de Géodésie et de Cartographie et les Forces Armées d'Haïti sous la supervision du Département des Travaux Publics et avec la collaboration de la U. S. Army Inter American Geodetic Survey. Vues aériennes, 1956. Carte originale compilée d'après les méthodes photogrammétriques (Wild A7 et A8, Keth) par le S. de G. Contrôle Horizontal et Vertical par le S. de G. et la U. S. Army IAGS. La précision est conforme aux tolérances admises par les règlements nationaux.

Compiled in 1961 from 1/25,000 and 1/50,000 first edition sheets, advanced photogrammetric Manuscript, 1/15,000, by the Service de Géodésie et de Cartographie et les Forces Armées d'Haïti under the supervision of the Department of Public Works with the collaboration of the U. S. Army Inter American Geodetic Survey. Aerial photography, 1956. Original map compiled by photogrammetric (Wild A7 & A8, Keth) Methods by S. de G. Horizontal and Vertical control by S. de G. and U. S. Army IAGS. This map complies with the national standard map accuracy requirements.



Echelle—Scale 1:100,000

INTERVALLE DES COURBES 40 METRES
INTERVALLE DES COURBES SUPPLEMENTAIRES 20 METRES
CONTOUR INTERVAL 40 METERS
WITH SUPPLEMENTARY CONTOURS AT 20 METER INTERVALS

LES COURBES VERTICALES SONT BASEES SUR LE NIVEAU MOYEN DES MERS
 OBSERVE A L'AIDE DU MARÉGRAPHE AU WHARF DE PORT-AU-PRINCE
 VERTICAL DATUM IS BASED ON AVERAGE NEAR SEA LEVEL, AS OBSERVED ON THE
 PORT-AU-PRINCE TIDE GAUGE

PROJECTION TRANSVERSALE DE MERCATOR
TRANSVERSE MERCATOR PROJECTION

DONNEES HORIZONTALES "NORTH AMERICAN DATUM OF 1927"
 HORIZONTAL DATUM: 1927 NORTH AMERICAN DATUM

LES LIGNES CHIFFREES EN VIOLET CORRESPONDENT AU QUADRILLAGE KILOMETRIQUE
 SPHEROÏDE DE CLARKE 1866 ZONE 18
 PURPLE NUMBERED LINES INDICATE THE 1 000 METER UNIVERSAL
 TRANSVERSE MERCATOR GRID, ZONE 18, CLARKE 1866 SPHEROID

LES TROIS DERNIERS CHIFFRES DES COORDONNEES ONT ETE OMBIS
 THE LAST THREE DIGITS OF THE GRID NUMBERS ARE OMITTED

1960 DECLINATION MAGNETIQUE DE CETTE FEUILLE VARIE ENTRE 1°30' VERS L'OUEST POUR LE CENTRE DE LA MARGE
 OUEST ET 2°00' VERS L'OUEST POUR LE CENTRE DE LA MARGE EST. VARIATION MOYENNE ANNUELLE 0°05' OUEST.
 1960 MAGNETIC DECLINATION FOR THIS SHEET VARIES FROM 1°30' WESTERNLY FOR THE CENTER OF THE WEST
 EDGE TO 2°00' WESTERNLY FOR THE CENTER OF THE EAST EDGE. MEAN ANNUAL CHANGE 01.05" WESTERNLY.

TOUTE ERREUR RELATIVE A CETTE CARTE PAR UN USAGE INAPPROPRIÉ SERA NEE ET LA PUBLIEE EN SERVICE DE GEODESIE ET
 DE CARTOGRAPHIE A PORT AU PRINCE. LES CARTES AMPLE EXPERIENCES SERONT OBTENUES OU DEPLACES AU LIEU PROPRIETAIRE.
 EVERY ERROR ARISING IN CONNECTION WITH THIS MAP OR ITS USE IS SOLELY THE RESPONSIBILITY OF THE SERVICE DE
 GEODESIE ET DE CARTOGRAPHIE, PORT AU-PRINCE. MAPS SO EMPLOYED WILL BE RETURNED UNREPLICATED IF RETURNED.

Figure 4. La région des Cayes

Le vétiver gagne timidement la rive gauche de la Grande Ravine du Sud à Pesmesle. De Fonfrède à Savanette surtout, c'est un paysage misérable presque dénudé où le vétiver se bat avec les cailloux.

Absent de la bande côtière rizicole et du domaine sucrier, la présence de la culture du vétiver se fait deviner, lorsque abordant les mornes de la Presqu'île du Sud, on atteint Vialet. Anes et hommes chargés de balles de racines descendent des collines pour y vendre leur récolte à la distillerie. Le long de la route de Port-Salut, à partir de Brière et sur les mornes de l'extrémité de la presqu'île, les parcelles en vétiver alternent avec celles en pitimi et en maïs. Peu après Marcabée, le paysage de quasi-monoculture du vétiver réapparaît sur les flancs en tuf des mornes. Quelques parcelles en sisal, les fonds et les ravines couverts d'arbres fruitiers égayent un peu ce paysage d'une blancheur éblouissante malgré sa couverture de vétiver. Vers Scipion, le vétiver se fait plus discret, mais il n'en est pas moins présent, comme sur tous les mornes de la presqu'île jusqu'à Port-à-Piment sur des parcelles propres à toute autre culture.

La vue des mornes et des montagnes de Chantal à Camp Perrin offre de la culture du vétiver une image différente de celles déjà observées. Bien que cette région soit une importante zone de production, on n'y rencontre pas d'aussi vastes étendues plantées en vétiver : les paysans jouent pleinement sur les différentes vocations agricoles de leurs terres, sur l'orientation des mornes. Le schéma général qui consiste à planter le vétiver sur les flancs les plus érodés et les moins exposés aux pluies est respecté. Mais l'adaptation aux contraintes naturelles n'explique pas toujours la distribution des parcelles plantées en vétiver, lorsqu'elles se présentent en damier avec des parcelles de céréales, par exemple. De tels cas sont explicables à notre avis par le souci des paysans de diminuer les répercussions sur leurs revenus de la faillite d'une culture occasionnée par des éléments naturels ou par des événements commerciaux (mévente, effondrement des prix...). On constate donc dans ces régions, une intégration de la culture du vétiver dans le paysage, respectant toutefois les règles précédemment décrites. Cultivé sur les sols rouges de Terre-Rouge à Déroncelay dans un paysage très boisé, le vétiver est planté jusqu'à une altitude de 1 000 m et plus autour de Nan Selle. Il est plus intensément cultivé autour du marais au Nord-Ouest de Ducis, à La Roque, Gilgot, puis il s'estompe vers Camp Perrin.

Sur les mornes bordant Maniche, les parcelles de vétiver succèdent aux pièces de canne, de céréales, de tabac, et leur présence s'accroît au fur

et à mesure que l'on se dirige vers la plaine des Cayes. Le vétiver domine sur ces mornes gris blancs et presque dénudés de Batte à Madèque. Puis, interrompu par la culture rizicole et vivrière des étangs tels que celui de Marchand, il mord largement sur la plaine à Gouin, Dollin, tout en observant une répartition des terres avec le tabac et la canne à laquelle il cède progressivement la place à partir de Langlois.

La culture du vétiver crée différents paysages en fonction de l'importance qu'elle tient dans le système cultural. Le vétiver traduit l'adaptation des paysans haïtiens aux contraintes naturelles, mais aussi à l'incertitude économique autant que climatique. Sa place dans le paysage est aussi le reflet de la valeur agricole des terres. La présence du vétiver dans la plaine des Cayes, ce sont aussi les tas de racines distillées déposées ça et là par les distilleries. Celles-ci les acheminent par camions vers des terres disponibles (les rives de l'Acul par exemple) ou vers la zone marécageuse de l'Islet aux Cayes pour servir de remblai sur lequel se sont installées de pauvres cahuttes d'habitation.

Les limettiers sont plus discrets dans le paysage en raison du système d'exploitation qui, les associant à d'autres arbres nourriciers, dissimule leur identité. Les limettiers ne créent pas de paysage spécifique mais contribuent à la constitution de la végétation arborescente. Les vergers de limettiers perceptibles dans le paysage sont rares et sont pour la plupart situés autour de Saint-Jean-du-Sud. Dans les ravines, les fonds, le long des chemins, les limettiers sont associés à toutes sortes d'arbres comme sur le jardin jouxtant la maison du paysan. Le rôle paysagesque des limettiers est à placer au niveau de l'exploitation.

2 - LES TECHNIQUES CULTURALES

2.1. Des pratiques culturelles élémentaires pour le vétiver

a) Les méthodes culturales

Le vétiver se multiplie par le repiquage en terre des fragments de collets présentant encore quelques racines et obtenus en divisant les souches dont la plus grande partie des racines vient d'être récoltée. De 2 à 4 nouveaux plants peuvent être obtenus selon la grosseur et l'âge d'un bloc.

Les souches actuellement plantées proviennent toutes de vieilles souches. Le vétiver est planté en lignes, mais aucun espace intermédiaire n'étant respecté entre les souches, la densité du peuplement varie du simple au double (cf. chapitre II, 2.1.). Les soins culturaux actuellement prodigués au vétiver sont extrêmement sommaires et consistent essentiellement en sarclage de la parcelle réalisé à la machette ou à la houe. Il semble qu'un seul sarclage soit généralement pratiqué souvent avant la fouille, de façon à faciliter le nettoyage des racines de vétiver. La végétation luxuriante du vétiver passe pour "stériliser" les interlignes et empêcher la croissance de certaines mauvaises herbes, dont le chien-dent en particulier. Il apparaît toutefois que 2 à 3 sarclages annuels soient pratiqués sur les terres très calcaires. Aucune couverture du sol n'est mise en oeuvre.

Aucun engrais, aucune fumure ne sont utilisés. Nous avons rencontré quelques paysans qui ramassent les racines distillées pour les incorporer à la terre avant la plantation de parcelles en... céréales ou autres. Par sa robustesse et son adaptation aux conditions naturelles les plus difficiles, le vétiver ne nécessite pas aux yeux du paysan haïtien l'application de fumure. En réalisant cette culture l'exploitant cherche à se procurer une certaine sécurité budgétaire et ne semble pas raisonner en terme de rendement. Les industriels et les gros exploitants, qui théoriquement seraient à même de promouvoir des innovations techniques et culturelles, emploient les mêmes méthodes artisanales que les petits exploitants. Sans recourir aux intrants chimiques, l'adjonction à la terre de racines distillées ou des cendres potassiques provenant de la distillation au bois de plantes aromatiques préconisée par IGOLEN (1) ou l'enfouissement des feuilles de vétiver (2) seraient certainement bénéfiques. D'autant plus que la plupart des terres cultivées en vétiver le sont depuis longtemps sans que soit pratiqué d'assolement ou de jachère.

Selon un agronome, les paysans de la plaine des Cayes utilisaient, il y a quelques années, le vétiver comme jachère pour des parcelles plantées en patates ou en manioc, lorsque les rendements étaient trop faibles ou les plants assaillis de parasites. Jachère qui procurait un rapport monétaire.

(1) IGOLEN (73), p.395.

(2) BRILHO et DOS SANTOS (55) estiment que ces feuilles décomposées constituent un excellent engrais.

Il ne semble pas que cette pratique soit toujours usitée en raison d'un besoin accru des ressources monétaires procurées par la vente des racines.

Le vétiver est rarement cultivé en association avec d'autres plantes. Plus courante est l'association provisoire avec le manioc, les patates, plus rarement avec du maïs ou du pitimi. L'exploitant décidé à remplacer ces cultures, dont il juge le revenu insuffisant, par du vétiver le plante en interlignes sur la parcelle portant encore du manioc ou des patates. Cette association, réalisable grâce à de petits collets de vétiver ne présentant pas un réseau radiculaire développé, permet à l'exploitant de procéder à la récolte des vivres et de préparer celle du vétiver.

L'intervention de l'exploitant sur la parcelle de vétiver est par conséquent réduite. Les moments forts de cette culture sont la fouille pour laquelle il doit réunir des forces physiques disproportionnées pour son état général, puis dans une moindre mesure la replantation à laquelle il doit apporter des soins pour sauvegarder les plants. La fouille intervient généralement pendant la saison des pluies mais elle est en fait réalisée toute l'année sauf pendant les mois les plus secs.

Le travail s'effectue généralement en équipes (5 personnes et plus) ou à deux. Il débute tôt le matin (vers 5-6 heures) pour s'achever vers 11 h 30-12 h par la constitution des balles de racines. La fouille est extrêmement pénible et fatigante : exposés à un soleil ardent sur des pentes fortes à abruptes, courbés sur la houe pour retourner les mottes de terre ou bien agenouillés pour rassembler et nettoyer les racines, les travailleurs oeuvrent pour la plupart le ventre vide. Malgré la bonne humeur créée par l'échange des plaisanteries, la récolte du vétiver apparaît comme un travail inhumain dans les conditions haïtiennes. Adolescents et femmes, parfois très âgées, remplissent les fonctions de ramasseurs. Les conversations que nous avons eues avec des travailleurs lors de fouilles ont traduit des ressources tellement précaires, une survie si difficile qu'elles permettent de réaliser le désespoir économique d'une partie du paysannat haïtien.

L'équipe travaille sous la coordination du pinceur ou piquilleux qui manie le piquoi ou dérápine, houe utilisée pour extraire des sols calcaires et légers les souches et les mottes de terre. Dans les sols argileux et

lourds , le pinceur utilise la pince, long pieu en fer mieux adapté pour décoller les mottes. Le travail exténuant du piqueur peut être alternativement effectué par deux hommes travaillant en association, seuls ou avec des fouilleurs. Pour une équipe de 4-5 membres, il y a généralement une seule dérápine et 3-4 ramasseurs ou batteurs. Cette composition peut varier selon l'organisation sociale de la fouille, mais l'équipe comprend au moins deux membres : le piqueur et le batteur.

La première opération consiste à propeter le terrain, c'est-à-dire à couper les feuilles du vétiver pour éviter qu'elles ne se mélangent aux racines. Puis le piqueur extrait les souches avec la dérápine ou la pince, coupe les racines avec la machette et les sépare des plants. Derrière, les fouilleurs, agenouillés dans la terre, se saisissent des blocs de terre, les tapent tout en les remuant avec un baton court et épais ou avec le plat de la lame de la machette pour dégager les racines. Ils fouillent ensuite la terre de leurs mains pour vérifier que des blocs de racines n'aient pas été oubliés. Les racines sont entassées le long du cheminement des travailleurs. Lorsque la fouille est effectuée sur un morne, la progression de l'équipe se fait de bas en haut de manière à éviter que la terre ne roule sur la portion de vétiver intacte et complique ainsi le travail. Les racines sont encore secouées afin d'éliminer terre et pierres, mises en ballots, acheminées immédiatement à dos de mulet ou sur tête d'homme à la maison de l'exploitant ou maintenues sur la parcelle et protégées du soleil par une couverture de feuilles de vétiver ou immédiatement vendues. L'intensité du nettoyage des racines est variable et il est presque systématiquement complété par un séchage et un secouage chez la plupart des spéculateurs et des distillateurs.

Malgré la dextérité des travailleurs, le travail est lent mais en raison du morcellement extrême des exploitations, de la taille et de la morphologie des parcelles, il n'est pas possible d'envisager l'arrachage mécanique tel qu'il est pratiqué dans certains pays (La Réunion, le Brésil...). En outre, la récolte du vétiver permet à beaucoup de paysans sans terre de trouver un emploi et aux petits exploitants de compléter leur revenu : à l'époque de DEJOIE comme aujourd'hui, la mécanisation est une hérésie. Un fouilleur récolte en moyenne dans une journée de 6 heures, 8 kg de racines nettoyées et marchandes : estimations réalisées avec une balance "honnête". Lorsque le travailleur est rémunéré en fonction du poids récolté, son manque à ga-

gner peut être très important en fonction de la fausseté des balances des intermédiaires.

A la fin de la journée de fouille, c'est-à-dire à la fin de la matinée, la replantation de la partie de la parcelle récoltée est réalisée. Elle peut toutefois se faire bien après la fouille, notamment lorsque le pikeur n'est pas l'exploitant de la parcelle. On observe des variations selon le contrat (verbal) liant les deux parties. La terre est grossièrement nettoyée, le plant est fiché en terre et celle-ci est ramenée avec la machette autour du plant. Surtout en période chaude et sèche, les collets fraîchement replantés sont recouverts des feuilles de vétiver coupées avant la fouille pour les protéger du soleil jusqu'au premier farinage (petite pluie) après lequel les herbes sont brûlées. Sur les souches repiquées, le pikeur laisse généralement le minimum de racines et en période de sécheresse beaucoup d'entre elles ne peuvent reprendre. Pour cette raison, et aussi parce que la terre sèche et dure fait perdre les petites racines, se traduisant par un poids moindre et donc par un manque à gagner pour l'exploitant, les paysans sont assez réticents à fouiller le vétiver en cette saison. Mais ils s'y résolvent sous la pression de leur besoin monétaire.

Une parcelle déjà cultivée en vétiver est replantée grâce aux souches déjà récoltées, celle mise en vétiver pour la première fois le sera grâce à des collets provenant d'un autre jardin de l'exploitant ou achetés. Nous avons assisté à une transaction portant sur 60 rasades (1) soit 3 000 plants environ à 3 gourdes la rasade : soit 180 gourdes pour planter un jardin de 1 500 m² environ.

b) La culture du vétiver et l'érosion

La culture du vétiver telle qu'elle est pratiquée actuellement est à l'origine d'une érosion importante. Souvent utilisé en bordures le long des routes ou en terrasses, le vétiver par son système racinaire très développé est très efficace pour retenir la terre et lutter contre l'érosion.

(1) La rasade est une unité de mesure utilisée pour certains produits agricoles : elle désigne les deux bords d'une macoute (sacochette tressée à larges bords et posée sous le bât des ânes et des mulets).

C'est la raison pour laquelle l'arrachage d'une parcelle située à flanc de mornes a des répercussions catastrophiques : il provoque l'éboulement de la terre le long de la pente et entraîne l'ameublissement du sol qui est emporté lorsque des pluies importantes interviennent peu après la replantation. Les sols déjà érodés sur lesquels les paysans plantent le vétiver sont entraînés dans un processus irréversible d'érosion. Pour cela, le vétiver ne peut que succéder à lui-même sur des parcelles initialement cultivées en produits vivriers.

Il apparaît extrêmement urgent de lutter contre cette cause d'érosion soit en réalisant des plantations en lignes qui suivraient les courbes de niveau des mornes et en séparant les lignes de vétiver par des lignes de plantes à enracinement profond (1), soit en définissant un cycle de récoltes ne touchant que certaines lignes de vétiver et en réalisant un paillage lors de la replantation. L'adoption de ces nouvelles méthodes culturales ne peut se faire que dans le cadre d'une action éducative et par un soutien financier dont la forme pourrait consister selon LOISY (2) en un contrat de plantations subventionnées. En raison du désintérêt actuel des pouvoirs publics vis-à-vis de la culture du vétiver, de telles mesures paraissent utopiques. Envisager cette lutte contre l'érosion, soit par de nouvelles méthodes culturales, soit par la construction de terrasses en pierres, c'est confronter les freins socio-économiques habituellement rencontrés en Haïti et tenant à la tenure de la terre, aux systèmes d'exploitation, à la disponibilité temporelle et financière du paysan.

La portée érosive de la culture du vétiver est assez rarement appréciée comme négative en Haïti par les techniciens agricoles. Cette culture est très souvent présentée comme bénéfique contre l'érosion. Ceci est vrai dans un cadre culturel aménagé ou en tant que plante permanente non récoltée. Le vétiver est favorablement utilisé pour la conservation des sols dans certaines régions haïtiennes : dans les Chaînes des Cahos (3) ou au Nord des

(1) IGOLEN suggère l'utilisation du purghère (Jatropha curcas), de l'aleurite (Aleurites molucana) qui fourniraient des graines oléagineuses commercialisables (73).

(2) LOISY (75).

(3) Selon les paysans de cette région, les lignes anti-érosives de vétiver auraient été promues pendant l'Occupation du pays par les Etats-Unis (1915-1934).

Anglais (sous la promotion des groupements communautaires). Seul l'éloignement de ces régions des centres de spéculation et des distilleries garantit une bonne utilisation anti-érosive du vétiver. Avec l'ouverture de la distillerie de Montrouis, les paysans de la Chaîne des Cahos risquent de récolter les bordures de vétiver. Une expérience vécue dans le cadre du projet de Laborde dans la plaine des Cayes est à cet égard significative. Des techniciens agricoles avaient réalisé en participation avec les exploitants des barrières anti-érosives en vétiver. Peu après la plantation, la sécheresse qui avait entraîné de très mauvaises récoltes avait contraint les paysans à récolter le vétiver. Les lignes de vétiver ont été remplacées par de la citronnelle.

Tout aménagement de la culture du vétiver doit passer par une incitation financière aux exploitants, mais il doit aussi tenir compte du rôle socio-économique que joue cette culture et de l'incidence des autres types de cultures.

2.2. L'inexistence des pratiques culturales pour le limettier

Les limettiers se propagent par semis faits en pépinières et quelques soins doivent être apportés pour obtenir des plants ayant un bon système radicaire. En Haïti, la multiplication se fait en général naturellement et, jusqu'à ce que le plant atteigne 40 à 45 cm de hauteur, les paysans le maintiennent sous couvert de bananiers ou d'autres arbres. Puis l'arbrisseau est transplanté au début de la saison des pluies au milieu d'un fourré d'arbres de rapport ou associé avec d'autres plantes, en lignes ou non selon la superficie disponible et la situation du terrain. Il arrive souvent que les limettiers ne fassent l'objet d'aucune transplantation si les conditions d'exposition sont propices à leur croissance.

En Haïti, selon IGOLEN "la distance moyenne entre deux plants est en général de 4 à 4,5 mètres en tous sens, ce qui donne une densité de 550 à 625 arbres à l'hectare" (1). En raison de la structure agraire et de la place de ces arbres fruitiers au sein des exploitations agricoles, ces données nous semblent très peu appliquées et réservées à quelques vergers spécialisés.

(1) IGOLEN (73), p.406.

Associés à d'autres végétaux dans le jardin jouxtant la maison du paysan, les limettiers bénéficient davantage de soins que lorsqu'ils sont essaimés le long des sentiers ou autour des parcelles. L'association végétale du jardin entourant la maison d'habitation est très complexe et comprend plusieurs strates : la strate arborescente qui procure l'ombrage aux caféiers, aux tubercules et aux légumes. Dans ce jardin qui donne l'impression d'un fourré désordonné et impénétrable, aucune régularité dans l'ordonnement et dans l'intercalation des plantes n'est appliquée. L'implantation de nouveaux limettiers comme d'autres arbres fruitiers se fait en fonction de la place disponible laissée par les autres arbres et plantes déjà installés sur la parcelle.

Les soins cultureux appliqués aux arbres sont extrêmement limités et consistent au sarclage réalisé à la houe ou à la machette. Les limettiers et autres arbres bénéficient du sarclage destiné aux autres plantations de la parcelle, tubercules ou lianes. L'élagage des arbres n'est pas généralisé. Les limettiers profitent de l'enfouissement des plantes sarclées et des fumures répandues par l'homme (cendres de cuisine) et par les animaux (1).

Dans le cas d'association de cultures, les limettiers subissent les effets bénéfiques du fonctionnement de l'écosystème. Mais associés à d'autres arbres ou isolés sur les mornes et dans les bassins, ils ne bénéficient pas de l'attention du paysan sauf pour la récolte. Tout au plus, un léger sarclage est-il périodiquement effectué. Pour la plupart des paysans, la cueillette des limettes s'effectue selon leur besoin monétaire. Ainsi, des fruits très petits comme des fruits jaunes peuvent être simultanément ramassés et commercialisés. Cette pratique, qui évite des passages répétés pour sélectionner les fruits à la maturité idéale pour obtenir de bons rendements industriels, permet d'économiser temps et argent, lorsqu'il faut rétribuer des cueilleurs.

Les différents aspects développés sur la culture du limettier apparaissent s'appliquer à la culture du bigaradier.

(1) GUIAVARCH (19) et travaux de MADIAN-SALAGNAC (dont (16)). Ce jardin est appelé jardin A.

3 - LES CONDITIONS DE RAMASSAGE DE L'AMYRIS

L'amyris pousse à l'état sauvage et se reproduit spontanément : aucun soin ne lui est prodigué tant pour sa croissance que pour sa multiplication. Sa coupe anarchique n'a de plus pas permis sa reconstitution naturelle expliquant en partie l'appauvrissement progressif des zones exploitées. Les conditions optimales de rendement industriel et de qualité olfactive de l'huile nécessitent du bois bien sec provenant d'arbres adultes morts naturellement sur pied. Il faut également que le bois ait été débité dans les branches et le tronc des arbres et non dans les racines.

Ces différentes exigences ne sont généralement pas respectées par les ramasseurs depuis semble-t-il de nombreuses années. L'un des points le plus en litige concerne la façon dont les arbres coupés sont morts c'est-à-dire naturellement ou par la main de l'homme. Les industriels sont à même d'identifier les arbres morts sur pied de ceux coupés verts : dans le premier cas, l'écorce se détache au contraire de ce qui se passe dans le second. Les paysans utilisent une parade à cette démarche qui permet aux industriels de discuter le prix selon la qualité du bois livré. Ils incisent le pied des arbres qui meurent d'une façon apparemment naturelle. Encore faut-il que le paysan-coupeur ait le temps d'employer cette méthode qui entraîne un délai entre l'incision et la coupe et de ce fait la commercialisation. Il faut également qu'il soit certain que pendant ce laps de temps, un autre ramasseur ne s'approprie pas les arbres qu'il a entaillés. C'est donc dans un contexte particulier de revenus et de structure foncière qu'un ramasseur d'amyris peut employer une telle méthode que ne justifie pas un gain très supérieur. La différenciation de prix à l'usine en fonction de ce critère n'est d'ailleurs pas systématique.

La coupe d'arbres verts est en outre la seule possibilité de se procurer de l'amyris en quantité importante dans les zones soumises à une intense exploitation. Le potentiel d'arbres morts sur pied n'est important que dans les zones vierges et il s'épuise assez rapidement dès qu'elles sont exploitées. La demande des distilleries ne peut être satisfaite uniquement par la coupe d'arbres morts naturellement. Ceci explique que les paysans ne se cachent pas pour couper des arbres verts, stimulés d'ailleurs par les agents (intermédiaires). Les industriels sont très réticents à acheter du bois provenant d'arbres tués par des feux allumés pour débarasser la terre des broussailles et pour établir des jardins. Ils se montrent relativement intransigeants sur l'humidité du bois : mort naturellement ou artificiellement, le bois doit être sec

et le paysan doit le faire sécher à terre avant de le vendre. Les autres impératifs industriels (coupe d'arbres adultes, vente de morceaux de troncs et de branches) sont inégalement respectés, les distillateurs devenant moins exigeants au fur et à mesure de l'épuisement des ressources forestières. Ils abaissent toutefois le prix d'achat lorsque dans un lot, la proportion de racines par exemple est importante.

Le ramassage du bois-chandelle est long parce que les arbres sont dispersés au milieu d'autres espèces dans les rajets. Les habitants les parcourent, abattent l'amyris au fur et à mesure qu'ils en trouvent, le débitent et l'entassent. Dans les environs du Môle Saint-Nicolas, les vols de tas d'amyris dans les rajets se multiplient ces dernières années et obligent les coupeurs propriétaires à les transporter jusqu'à leur habitation. Le problème de la propriété de la terre sur laquelle est récolté l'amyris se pose. Les paysans le coupent et le ramassent sur des terres dont ils sont propriétaires, sur les terres l'Etat ou sur celles dont le propriétaire n'exploite pas ses droits. Il apparaît que des conflits peuvent éclater à ce propos. Il y a en tout cas un déséquilibre très net entre la grande masse des habitants-coupeurs qui recherchent individuellement l'amyris et quelques personnages, habitants du Môle Saint-Nicolas pour la plupart, intermédiaires ou autres, qui ont les moyens financiers de rétribuer des coupeurs (1).

Dans les zones de faible production de la Péninsule du Sud ou même du Nord-Ouest, le ramassage de l'amyris représente une activité marginale des paysans. Le bois-chandelle est coupé à l'occasion de défrichements par exemple. Dans les zones actuelles d'intense exploitation, la recherche de cet arbre donne lieu à une véritable activité au même titre que la fabrication du charbon de bois. Beaucoup de coupeurs d'amyris sont également charbonniers, et éventuellement cultivateurs. Dans les zones sèches du Nord-Ouest, et en particulier dans les environs du Môle Saint-Nicolas, où le produit de l'agri-

(1) Ces coupeurs peuvent être rétribués à la journée (environ 3,5 gourdes dans les environs du Môle-Saint-Nicolas en 1978) ou à la tâche (environ 3 gourdes/m³). Un homme peut couper et débiter 2 m³ dans une journée sur un site riche en amyris et préalablement repéré par les employeurs.

culture est aléatoire, s'est mise en place toute une structure d'agents pour lesquels l'activité du bois-chandelle représente une importante, voire la principale, source de revenus.

Certains paysans répartissent leur temps entre ces trois activités essentiellement en fonction de la saison. Ainsi, PROGE du Môle Saint-Nicolas travaille seul toute la journée pendant la saison sèche à couper, débiter et transporter l'amyris à sa kaye. Il peut pendant les mois secs réunir environ 20 m³ de bois en un mois. Lorsque les pluies se manifestent, il abandonne le matin le ramassage de l'amyris pour planter ses jardins à flancs de mornes. Il se consacre l'après-midi au bois-chandelle : il mettra alors au moins deux mois à réunir 20 m³. Il peut également se consacrer à faire des fournées de charbon de bois. Nous examinerons plus loin l'alternative qui s'offre aux paysans des zones sèches du Nord-Ouest : commercialiser le bois-chandelle tel quel ou l'inclure dans la fabrication du charbon de bois (cf. 5).

Le ralentissement du ramassage de l'amyris pendant les mois pluvieux, entraînant la baisse des volumes commercialisés, conditionnent l'attitude de certains industriels notamment en matière de prix (cf. 3ème partie, chapitre XI, 2).

4 - LES ASPECTS SOCIAUX ET ECONOMIQUES DE LA CULTURE DU VETIVER

4.1. Les systèmes d'exploitation

a) Les avantages socio-économiques de cette culture

L'un des avantages, et non des moindres, de la culture du vétiver est l'adaptation de cette plante à des conditions édaphiques et climatiques diverses. En cette matière, nous avons précédemment défini quelles pouvaient être leurs limites et leurs répercussions sur les rendements. La tendance qui se dégage est que le paysan considère le vétiver comme la culture des terres pauvres sur lesquelles aucune autre culture, denrée d'exportation, (à l'exception du sisal) ou culture vivrière, ne peut donner des rendements qu'il estime satisfaisants. Aussi, les paysans le plantent sur les terres maigres opposées aux terres grasses ou terres pleines comportant une bonne couche arable et particulièrement fertile, sur les terres chaudes (opposées aux terres froides) qui sont, quelle que soit leur altitude, des terres déboisées généralement érodées et moins arrosées et dont le sous-sol retient

peu l'humidité. Le vétiver apparaît alors comme la plante idéale des terres rocailleuses et des pentes appauvries des mornes. Ceci est vrai dans la mesure où le paysan, dans le but de maintenir l'équilibre de ses revenus, fait preuve d'une connaissance et d'une utilisation astucieuse de la vocation physique des micro-terroirs qu'il exploite. Vocations diverses qui proviennent de la dispersion des parcelles. Cette appréciation doit être à notre avis précisée dans la mesure où le vétiver a à subir une certaine "concurrence" de la part d'autres produits agricoles. Sur les terres chaudes, les paysans plantent d'autres racines particulièrement résistantes à la sécheresse (le manioc) ou des graminées à cycle court (petit-mil, maïs). A partir de certains rendements défavorables, dus à l'action individuelle ou conjuguée du sol et des précipitations, il remplace ces produits par du vétiver. Il serait intéressant de déterminer les seuils de rendements par produits auxquels les paysans décident de faire cette substitution.

L'implantation du vétiver sur une parcelle initialement cultivée en produits vivriers ou en canne à sucre peut apparaître comme un indicateur de la dégradation des sols et de "l'aridification" de certaines zones. Il y a quelques années, les mornes bordant Gouin-Dollin étaient exploités en vivres et les paysans décrivent le passage des terres pleines en terres maigres nécessitant leur conversion en vétiver. Certains des paysans rencontrés ne se sont résolus à cette substitution qu'après plusieurs essais et combinaisons de produits vivriers, surtout pour des parcelles ou des portions de parcelles situées dans des fonds et reconnues jusque là comme des terres fertiles. Cette réticence, loin d'être générale, s'explique par la faiblesse du rapport budgétaire de cette culture que le paysan estime à sa juste valeur.

L'appréciation qu'il porte sur les rendements des produits vivriers n'est ni le seul ni le plus important des éléments influençant le paysan et le décidant à planter la culture du vétiver sur une parcelle. L'examen des rendements vivriers ou sucriers auxquels la conversion est effectuée ne saurait traduire l'aspect sociologique et social que revêt la culture du vétiver et qui est perceptible dans le paysage. Tout en respectant des limites tenant au potentiel agricole des terres, le vétiver est aussi planté sur des terres qui peuvent être exploitées en d'autres produits. C'est que le vétiver quels que soient les aléas climatiques est une source fiable d'argent liquide. En cela il rejoint les autres denrées, café, cacao, canne à sucre, mais la liquidité monétaire qu'il procure est totale dans la mesure où l'auto-consommation n'intervenant pas, l'intégralité des racines récoltées est commercialisée.

L'insuffisance ou le retard des précipitations ne revêt pas l'aspect dramatique qu'il a pour les autres cultures. Les variations saisonnières annuelles ne se répercutent pas sur le vétiver par une perte de la récolte et même si la sécheresse décourage la fouille, les racines peuvent être récoltées et vendues. Les saisons ne se traduisent pas pour les producteurs de vétiver par la suspension complète de la spéculation (achat par les intermédiaires), mais par des fluctuations éventuelles du prix. La vente des racines permet de faire face à la faillite des cultures vivrières, aux mauvaises années du café, à la période critique de la "soudure", à la "morte-saison".

Garantie, la culture du vétiver est aussi perçue par le paysan comme une caisse de secours permettant quelle que soit l'époque de faire face aux événements imprévus de la vie familiale et nécessitant une dépense (funérailles, maladie, mariage) qui pourra être résolue par la fouille d'une parcelle de vétiver et par la vente des racines ou du vétiver sur pied. Contrairement à d'autres denrées ou aux produits vivriers, le paysan peut jouer sur le stockage en terre de racines de vétiver pour régulariser ses revenus, dans une faible proportion certes, mais d'une façon certaine. Ceci explique les fouilles de certaines parcelles avant le stade de "maturité" de la racine et qui peuvent s'effectuer tous les 6 ou 9 mois, et dans les meilleurs cas tous les 12 mois. L'on a beaucoup exagéré à notre avis, l'ampleur des récoltes des racines tous les 3 mois. Ceci arrive assurément, mais occasionnellement : alors que la croissance en poids des racines au-delà de 9-10 mois ne procure pas au paysan un gain proportionnel à son attente (cf. chapitre II, 2.1.), la récolte systématique des racines de 3 mois n'est pas avantageuse, sans signifier que le paysan ne réalise pas de bénéfice, eu égard au poids obtenu et aux dépenses de main-d'oeuvre. Ce cas se produit dans des situations où les paysans ont un besoin urgent d'argent à un court intervalle. Ceci peut d'ailleurs se faire sous la pression des intermédiaires (les spéculateurs).

La "disponibilité" du vétiver en fait une culture privilégiée dans un système d'exploitation agricole soumis à la précarité des ressources. Ce sont celles-ci qui conditionnent pour les paysans l'époque à laquelle les racines sont récoltées. Faillite des autres cultures, vie familiale, nécessité de procéder à l'acquisition d'outils, de semences, de vivres alimentai-

res, tout cela détermine l'âge auquel les racines sont récoltées. Les revenus et les conditions de production sont tels qu'ils se traduisent par la récolte de racines jeunes. Comment pourrait-on en faire grief aux paysans puisque ce n'est pas par calcul de rentabilité, mais par nécessité qu'ils vendent des racines trop jeunes ? On peut incriminer les bas prix auxquels sont achetées les racines et qui ne peuvent encourager leur maintien en terre jusqu'à 24 mois.

L'importance sociale et économique de la culture du vétiver apparaît complexe. Elle répond à la structure socio-économique de la production paysanne dans laquelle le paysan joue sur les combinaisons culturelles pour s'adapter aux variantes écologiques et aux risques économiques. Plus que pour tout autre produit, les caractéristiques de la culture du vétiver, sur lesquelles nous avons mis l'accent, encouragent le paysan à s'y adonner, malgré le faible rapport budgétaire qu'elle procure et les rapports sociaux de production et de commercialisation qui lui sont défavorables. Le vétiver répond au besoin des paysans de se procurer une source de revenu, mais sa portée socio-économique est plus vaste qu'un simple revenu d'appoint.

b) Les modes d'exploitation du sol

Comme nous l'avons précédemment souligné, trois modes de tenure sont essentiellement pratiqués pour exploiter des parcelles en vétiver : la propriété (parcelles achetées, héritées ou indivises), le fermage et le métayage ou de moitié.

Le fermage respecte les caractéristiques haïtiennes d'affermage : le paiement s'effectue en argent et est immédiatement réalisé après la conclusion de l'accord, écrit ou verbal. La location de la terre porte généralement sur un nombre impair d'années (1, 3, 5, 7 ou 9 ans renouvelables) mais nous avons vu quelques cas où elle portait sur un nombre pair (deux ans). Le prix de la location d'une parcelle est influencé par les relations (d'amitié ou de parenté) qui peuvent exister entre le propriétaire et le fermier et par la plantation de la parcelle en vétiver au moment de l'accord. Le montant du fermage peut également varier en fonction du nombre d'années et de la superficie sur laquelle porte l'accord. A Gouin-Dollin en 1977, l'affermage d'une parcelle de 100 m² pour 3 ans (durée de location la plus fréquente) variait de 22 à 31 gourdes. Ce dernier cas concerne des parcelles

plantées en vétiver lors de la prise en exploitation par le fermier. Les prix les plus bas sont appliqués lorsque l'accord est passé entre deux parents ou deux compères : il peut être compris entre 15 et 20 gourdes pour 100 m² et pour 3 ans. En raison de l'incertitude des superficies communiquées par les exploitants et de l'opération permettant de comparer les prix des fermages -c'est-à-dire de ramener les données recueillies à une même unité de 100 m²- ces valeurs sont à considérer comme des indications sur les prix pratiqués et non comme des évaluations objectives du loyer pour 100 m².

Selon le statut socio-économique du propriétaire de la terre, le partage de la récolte de vétiver en de moitié est effectué en argent ou en nature. Nous l'avons vu, les industriels et les spéculateurs, comme les intermédiaires illégaux, perçoivent leur part en racines. Peu de spéculateurs confient des terres dont ils sont propriétaires à un de moitié : ils utilisent généralement le système d'association pour les récoltes. Par contre lorsqu'ils sont de moitié, ils versent au propriétaire de la terre la moitié théorique, en fait un tiers ou un quart de la récolte, en argent après une pesée effectuée grâce à leur balance truquée. Lorsque les propriétaires de la terre n'ont pas de fonction commerciale ou industrielle du vétiver, le paiement s'effectue en argent après la vente des racines. L'exploitant est libre de choisir l'intermédiaire (spéculateur ou intermédiaire illégal) auprès duquel il les commercialise. Selon le type de relations entre le propriétaire et l'exploitant, les coûts de main-d'oeuvre sont parfois partagés. Cette éventualité fait toutefois figure d'exception alors que l'octroi, irrégulier, d'une bonification à l'exploitant ayant conduit les travaux de la fouille est une pratique plus courante.

Pour tirer profit de sa ou ses parcelles en vétiver, le paysan a une alternative : la réaliser lui-même avec ou sans journaliers ou vendre son vétiver sur pied. La fouille des racines représente, en raison des méthodes culturales très sommaires actuellement pratiquées, le seul investissement d'une certaine importance. La main-d'oeuvre extérieure à laquelle les exploitants doivent généralement recourir pour suppléer la main-d'oeuvre familiale est une dépense d'exploitation élevée. Les différentes formes traditionnelles d'entraide observées pour les travaux agricoles portant sur d'autres produits ne sont pas pratiquées ni pour la récolte ni pour la replantation du vétiver : il semble que les raisons soient à mettre sur le compte de la vocation commerciale des racines.

Dans la région des Cayes, le système le plus communément employé par les exploitants décidés à assumer la fouille de leur jardin en vétiver est leur association avec un autre paysan pour exploiter une ou plusieurs parcelles de vétiver. Cette organisation en socié ne concerne absolument pas la propriété ou le partage de la terre mais porte exclusivement sur l'extraction, la replantation et la vente des racines : un fermier ou un de moitié peut s'associer avec un autre paysan, souvent producteur lui aussi de vétiver, pour diviser à part égale le travail, les dépenses et les gains. Cet arrangement basé sur la réciprocité et le partage, entre deux frères ou deux compères, permet aussi de faire face aux frais occasionnés par la rémunération des journaliers pour la fouille, par le transport des racines au point de vente et de se diviser pour le travail du piqueur. En effet, en raison de la rémunération supérieure qui est due à ce travailleur, les sociés peuvent également assumer seuls la fouille, se partageant les travaux de piqueur et de souqueur. L'embauche des travailleurs est fonction de leurs disponibilités financières, de leur hâte à commercialiser les racines et de la superficie à fouiller. Cette forme d'organisation semble permettre aux exploitants d'éviter ou de réduire les emprunts d'argent habituellement faits aux spéculateurs pour rétribuer la main-d'oeuvre.

Plusieurs facteurs peuvent empêcher un maître zerbs (un propriétaire de vétiver) de procéder à une association ou de fouiller lui-même ses parcelles ou d'employer une équipe : son âge, qui lui interdit de participer au travail, l'impossibilité d'une entente avec un autre paysan, son indisponibilité pour surveiller une équipe, et enfin son besoin d'argent. Ce dernier apparaît comme le motif principal poussant un exploitant, quel que soit son statut foncier, à vendre son vétiver sur pied pour une ou plusieurs récoltes. Le problème monétaire revêt différents aspects et il peut résider pour le paysan en nécessité de liquidités pour des frais familiaux, pour honorer ses dettes vis-à-vis d'un spéculateur impatient ou en impossibilité d'emprunter l'argent nécessaire pour rétribuer les fouilleurs. L'achat du vétiver sur pied dont l'appellation de terres commerces dénote l'aspect spéculatif est fait par des agents disposant de moyens financiers : les intermédiaires, spéculateurs et agents de la spéculation illicite et quelques paysans, dont la personnalité se confond avec celle du spéculateur illégal. Dans la mesure où la commercialisation des racines est engagée, la méthode de transactions et les implications économiques des terres commerces seront

traitées en 3ème partie (cf. chapitre X, 4.1.). Cette solution à laquelle sont acculés bon nombre d'exploitants montre l'impact dans le milieu paysan du pouvoir économique des intermédiaires qui, en encourageant l'endettement, peuvent disposer de la production agricole aux conditions les plus intéressantes. Nous commenterons dans ce point et dans le suivant les divers aspects de l'organisation du travail pour la fouille des terres commerces.

Les autres formes d'organisation observées dans la région des Cayes ne sont pas employées par les paysans, à l'exception de quelques exploitants très importants, mais par des intermédiaires pour la fouille des terres dont ils sont propriétaires ou fermiers ou pour celle d'un vétiver acheté sur pied. La plus largement utilisée nous semble être l'association de l'intermédiaire avec un paysan plus rarement avec toute une équipe de piqueurs et de souqueurs. Nous avons déjà dégagé quels étaient les avantages de ce système pour l'industriel comme pour l'intermédiaire (cf. chapitre III, 1.2.). Ce type d'association ne doit pas être confondue avec celle liant deux (as) sociés paysans entre lesquels les bénéfices sont équitablement partagés, alors que dans le premier type seule la récolte est partagée, les frais de main-d'oeuvre étant assumés par l'associé paysan, l'intermédiaire assumant l'apport de la racine en terre. Cette différenciation est importante car les relations économiques entre les associés ne sont pas les mêmes mais aussi parce qu'elle permet de distinguer deux catégories de spéculateurs illégaux se livrant à l'achat des terres commerce. Selon leur disponibilité financière, ils participent à la récolte par le système paysan de sociés ou ils adoptent l'association utilisée par les spéculateurs. A défaut de s'associer, les intermédiaires ont recours à l'emploi de journaliers salariés ou très rarement embauchés par contrats. Le travail au forfait n'est pas utilisé par les paysans pour la fouille du vétiver et son emploi par des intermédiaires illégaux se limite à la zone de Morency.

4.2. Emploi et récolte du vétiver

Nous l'avons vu, c'est la forme monétarisée du paiement qui prévaut pour la récolte du vétiver. L'obtention de liquidités monétaires est le but recherché tant par les exploitants que par les travailleurs agricoles. C'est ce que traduisent les réponses des paysans à nos questions sur l'usage des formes traditionnelles et non-monétarisées d'organisation du travail : "Le

vétiver c'est une affaire d'argent" rejetant la constitution de groupes travaillant au nom de l'entraide. Tout ramasseur est rémunéré. Dans le quartier général du vétiver (Marsay, Foucau), des coups de main s'échangent entre les différentes équipes : le matin, elles travaillent sur leur parcelle respective, l'après-midi elles récoltent sur l'une ou l'autre parcelle des directeurs de fouille (ou les piqueurs). Ces derniers se rendent mutuellement service et ne travaillent pas pour de l'argent. Les fouilleurs sont eux rétribués : seule quelque nourriture ou boisson peut être apportée gratuitement. C'est à notre connaissance la seule forme d'organisation communautaire qui existe pour la récolte du vétiver. La rétribution des fouilleurs (et parfois d'un piqueur lorsqu'il n'est ni l'exploitant de la parcelle, ni un associé) est normale parce qu'ils ne sont pas tous exploitants de vétiver et sont donc dans l'impossibilité de bénéficier du service rendu. Dans les autres régions des Cayes, les exploitants de vétiver déclarent ne pas se rendre mutuellement service sous quelque forme que ce soit en raison de la caractéristique commerciale de ce produit, de l'échelonnement de la récolte qui peut engendrer des mésententes, de la dureté du travail.

L'association de deux paysans pour la récolte n'a pas la même signification lorsqu'elle porte sur des parcelles qu'ils exploitent ou sur des terres commerces. Dans le premier cas, elle est fondée sur la réciprocité et l'entraide. Pour la fouille de terres commerces, l'association de deux paysans (qui ne sont pas toujours exploitants de vétiver) répond à la nécessité de partager le coût d'achat du vétiver sur pied, comme les répercussions budgétaires d'une mauvaise opération.

Dans l'impossibilité de s'associer avec un paysan, un exploitant ou un sans-terre peut s'associer avec un intermédiaire. L'associé paysan peut être le maître vétiver, qui a vendu son vétiver sur pied pour disposer rapidement d'argent et qui, au moment de la récolte, s'associe avec l'acheteur en tant que directeur de la fouille. La part qu'il reçoit couvre le travail qu'il effectue comme piquoi, la surveillance et la rémunération des journaliers. Associé avec un spéculateur, le directeur de fouille touche une somme correspondant à la "moitié" de la récolte pesée au moyen de la balance truquée et rachetée aux prix pratiqués par l'intermédiaire dans les zones rurales. Dans une association avec un intermédiaire illégal, le partage est fait à partir de balles de racines de même grosseur, dont la moitié est ache-

tée à l'associé-piquoi par une estimation à la vue et au toucher. Cette méthode de partage peut être davantage équitable alors que la pesée est préjudiciable à l'associé-paysan. Son profit serait en théorie nettement supérieur au gain qu'il aurait obtenu en tant que piqueur journalier malgré sa charge de rétribuer les fouilleurs. Mais le truquage des balances des spéculateurs permet d'attribuer à l'associé paysan une valeur très inférieure à la moitié des racines récoltées. Outre la gratuité de la main-d'oeuvre, ce système permet au spéculateur de récupérer une partie de son investissement, c'est-à-dire l'apport des racines en terre.

Quels sont les journaliers piqueurs et souqueurs ? On rencontre parmi eux de petits exploitants complétant leur revenu en louant leur force de travail, des sans-terre à la recherche du moindre job. La présence parmi les ramasseurs d'adolescents et de femmes atteste de l'importance du vétiver comme source de revenu pour les plus pauvres parmi les pauvres. Les mêmes travailleurs tendent à se retrouver ensemble dans les équipes dirigées par les mêmes associés-paysans lorsqu'ils fouillent leur jardin ou des terres commerces. La constitution des groupes de travail est également fluctuante selon la disponibilité de la main-d'oeuvre. En "morte-saison" des produits vivriers ou des autres denrées, les ouvriers agricoles sont nombreux à chercher du travail dans la récolte du vétiver, influençant par là les prix pratiqués pour la journée de travail.

Les salaires journaliers subissent des variations sociales, saisonnières et géographiques. Les femmes employées comme ramasseuses reçoivent généralement une rémunération inférieure de 30 % à celle des hommes : leur rendement est considéré comme inférieur et elles ne peuvent remplacer momentanément le piqueur. La différenciation la plus importante est faite entre les fonctions de piqueur et de souqueur; celui-ci peut recevoir jusqu'à la moitié de la rémunération touchée par le piqueur. Les fluctuations saisonnières les plus importantes sont faites en fonction de la coupe de la canne qui coïncide avec la pleine récolte du vétiver dont le travail est considéré comme plus ingrat et moins rémunérateur. Cette variation ne touche que les zones de la plaine et les mornes bordiers où la culture sucrière est pratiquée. A Laborde, Guin, et Pesmesle, en période de la coupe de la canne un piqueur recevait en 1977, 2,5 gourdes par jour, un souqueur 1,5 gourde au lieu de 2 gourdes et 1 gourde. Par contre dans les mornes à l'Ouest de

Ducis, les rémunérations sont nettement inférieures : respectivement 1,50 gourde et 0,75 gourde. Dans la région de Marsay, les salaires sont aussi élevés que dans les zones de Laborde, Gouin-Dollin et ne subissent pas de variation : c'est parce que la fouille du vétiver est une activité quasi-permanente et la demande en main-d'oeuvre stable. En avril 1978, nous avons constaté un relèvement du prix de la journée intervenu à la suite de deux facteurs : les pluies printanières de 1978, bénéfiques aux autres cultures, ont stimulé l'emploi agricole et d'autre part la main-d'oeuvre disponible demandait une rémunération supérieure. De 2 gourdes et 1 gourde, la journée est passée à 3 gourdes et 2 gourdes à Gouin, Dollin, Batte et Marsay.

En règle générale, les travailleurs ne perçoivent pas chaque jour leur rémunération intégrale, mais touchent un acompte (l'avaloir). Le complément leur est versé tous les 2 ou 3 jours ou dans certains cas après la pesée des racines récoltées. Nous avons précédemment noté que l'association de deux paysans les dispensait parfois de recourir aux prêts des intermédiaires pour rétribuer les membres de leur équipe. Dans le cas contraire (très répandu), les avances que touchent les journaliers proviennent d'avances que les intermédiaires ont consenti aux exploitants.

L'exploitant ainsi endetté se trouve engagé à vendre sa récolte de racines à l'intermédiaire lui ayant accordé le prêt. Le sens du crédit est parfois inversé lorsque des intermédiaires, en raison de difficultés de trésorerie, ne peuvent accorder de prêts à leurs associés-piquois ou payer les racines récoltées pour permettre la rémunération des travailleurs. Nous aurons l'occasion d'étudier les mécanismes du crédit (cf. 3ème partie, chapitre XII, 2). Dans le cas ici évoqué, la paye des fouilleurs n'est effectuée que lorsque l'intermédiaire a recouvré ses disponibilités financières, soit parce que les distillateurs lui ont versé leurs arriérés, soit parce qu'ils lui ont consenti des avances. Le débiteur fait patienter associés et travailleurs par un jeu subtil de promesses et de lamentations sur la condition des intermédiaires, mais il n'est pas question de taux d'intérêt contrairement à ce qu'il en est lorsqu'il est le bailleur de fonds.

Nous avons précédemment remarqué que le système de contrats n'était pas employé par les paysans pour la récolte du vétiver (1). Le mode de paiement utilisé par les intermédiaires de la région de Morency relève de ce sys-

(1) Les paysans peuvent embaucher une main-d'oeuvre rémunérée à la tâche pour effectuer la replantation du vétiver.

tème : les travailleurs sont libres d'organiser leur travail comme ils l'entendent et ils sont rémunérés en fonction de leur rendement. La base de leur salaire est un prix par kilogramme, soit en 1978, 0,75 gourde/kg, sans distinction entre les fonction de piqueur et de souqueur : les hommes travaillent par deux ou plus et se partagent le gain acquis en commun.

Ce mode de paiement identique à celui des associés des intermédiaires est aussi inique parce que la somme versée aux travailleurs est calculée d'après un poids falsifié. Il apparaît en outre que pour 1 kg de racines, la rémunération au forfait pratiquée à Morency serait près du double supérieure à la rémunération journalière pratiquée dans la région de Marsay, dont les conditions tant physiques qu'agricoles sont identiques. Le coût en main-d'oeuvre serait de 0,75 gourde/kg de racines récoltées dans le système au forfait alors que nous pouvons l'estimer à 0,30 gourde/kg en moyenne dans le salaire journalier à Marsay (1). Ce fait qui se répercuterait pour l'intermédiaire de Morency par une marge bénéficiaire proportionnellement inférieure à celle de l'intermédiaire de Marsay montre que le barème de 0,75 gourde/kg n'est pas appliqué (2). Le taux unitaire appliqué est inférieur à celui promis aux travailleurs et est à l'appréciation de chaque intermédiaire. Cette distorsion s'accompagne également du truquage des balances qui permet aux spéculateurs de rogner sur le volume récolté et d'abaisser encore leurs frais de main-d'oeuvre. L'estimation de la rémunération forfaitaire réelle ne peut être aidée par le témoignage des tâcherons qui sont dans l'impossibilité de se référer aux poids (falsifiés) des racines récoltées et d'en établir le rapport avec la somme perçue.

Cet aspect sera approfondi dans l'étude des méthodes d'achat des spéculateurs : ils appliquent les mêmes pratiques déloyales dans la commercialisation et dans le financement de la récolte du vétiver (cf. 3ème partie, chapitre X, 3.1.). Le travail au forfait peut signifier une rémunération inférieure au salaire journalier. La méfiance (justifiée) des habitants

(1) Le coût en main-d'oeuvre d'1 kg de racines pour le travail à la journée a été obtenu par le rapport entre le salaire total journalièrement versé et le volume moyen de racines récoltées par jour.

(2) Dans les autres régions, les coûts de main-d'oeuvre varient d'après nos observations de 0,20 à 0,35 gourde/kg de racines pesées par le spéculateur.

vis-à-vis des balances explique que ce mode de paiement ne soit pas répandu : aucun élément spécifique ne peut justifier à notre connaissance sa pratique dans la zone de Morency.

5 - REVENUS BUDGETAIRES ET CHOIX DE LA FORME DU PRODUIT A COMMERCIALISER

Le producteur en vétiver n'a aucune autre possibilité que celle de vendre les racines telles quelles aux distilleries ou aux intermédiaires. L'évaluation des revenus budgétaires de la culture du vétiver peut difficilement s'appuyer sur l'étude de cas réels en raison de deux obstacles majeurs, tenant à la situation foncière et aux méthodes d'achat : énoncé d'une valeur et non d'un poids, truquage des balances... (cf. 3ème partie, chapitre X, 3.1.). Nous nous sommes par conséquent appuyé sur les rendements par hectare précédemment calculés (chapitre II,2.1.). Pour respecter la diversité de situations des producteurs, nous avons envisagé sur le tableau VIII les différents rendements moyens par hectare et les deux rendements extrêmes par hectare relevés sur les parcelles (cf. tableau IV). Nous avons également considéré l'estimation du rendement supérieur avancée par les industriels. Il correspond selon nous à un rendement maximum -non vérifié sur le terrain- et il se traduit par des revenus optimaux.

Le nombre de journées de travail pour la récolte a été déterminé pour les fouilleurs par le rapport entre le rendement par hectare et le rendement moyen par jour et par homme, soit pour 6 heures 8 kg de racines marchandes. D'après nos observations, un piqueur fournit du travail à trois fouilleurs. Il lui arrive également de les aider dans leur travail et c'est lui qui effectue généralement la replantation. Ces temps tiennent donc compte du temps passé à la replantation. L'estimation des coûts de main-d'oeuvre envisage deux cas. Dans le premier, l'exploitant ne recrute pas de piqueur mais remplit ses fonctions : ses coûts de main-d'oeuvre sont donc inférieurs à ceux qu'il a lorsqu'il se trouve dans l'obligation d'en engager un. Cette alternative se retrouve dans l'estimation du revenu théorique et du revenu réel. Ces coûts ont été déterminés sur la base des rémunérations journalières appliquées dans le Nord-Est de la plaine des Cayes à Gouin-Dollin : 2 gourdes pour un fouilleur, 3 gourdes pour un piqueur.

C'est également d'après le prix d'achat (annuellement stable) théorique et réellement pratiqué par le spéculateur de cette zone qu'ont été

Rendements moyens/hectare (en kg)	Coûts de main-d'oeuvre						Valeur théorique de la vente (1 Gde/kg)	Valeur réelle de la vente (0,75 Gde/kg)	Revenu théorique (en Gde)	Revenu réel (en Gde)
	Fouilleurs		Piqueurs		Total					
	JT(1)	Gde(2)	JT	Gde	JT	Gde				
1 900	237	474	79	237	317	474 à 711	1 900	1 425	1 189 à 1 426	714 à 951
2 000	250	500	83	250	333	500 à 750	2 000	1 500	1 250 à 1 500	750 à 1 000
2 500	312	625	104	312	416	625 à 937	2 500	1 875	1 563 à 1 875	938 à 1 250
2 600	325	650	108	325	433	650 à 975	2 600	1 950	1 625 à 1 950	975 à 1 300
2 700	337	674	112	337	449	674 à 1 011	2 700	2 025	1 689 à 2 026	1 014 à 1 351
2 900	362	724	120	362	482	724 à 1 086	2 900	2 175	1 814 à 2 176	1 089 à 1 451
Rendements extrêmes/ha (en kg)										
1 200	150	300	50	150	200	300 à 450	1 200	900	600 à 750	450 à 600
3 200	400	800	133	400	533	800 à 1 200	3 200	2 400	2 000 à 2 400	1 200 à 1 600
4 500	562	1 124	187	562	749	1 124 à 1 686	4 500	3 375	2 814 à 3 376	1 689 à 2 251

Tableau VIII - REVENUS D'UN HECTARE DE VETIVER EN 1978 DANS LE NORD-EST DE LA PLAINE DES CAYES.

(1) J.T. : Journées de travail

(2) Gde : Coût en Gourde

Source: D. KERMEL-TORRES

calculées la valeur théorique et la valeur réelle de la vente. En raison du truquage de la balance de ce spéculateur, le poids qu'il considère représente 75 % environ du poids réel. Cette manipulation du poids et par conséquent du prix se traduit par un abaissement du revenu réel de 33 % pour les valeurs supérieures et de 40 % pour les valeurs inférieures par rapport au revenu théorique calculé d'après le prix théorique. Les revenus réels sont compris entre 714-951 gourdes et 1089-1451 gourdes en fonction des rendements moyens par hectare et 450-600 gourdes et 1689-2251 gourdes pour les rendements extrêmes. Les coûts de main-d'oeuvre qui, selon le choix de l'exploitant, représentent de 25 % à 37 % du revenu théorique, atteignent 33 % et 50 % du revenu réel en raison de la "ponction" opérée par ce spéculateur. Le nombre de journées totales de travail est très élevé : de 317 à 482 journées pour les rendements moyens, de 150 à 562 journées pour les rendements extrêmes.

La comparaison de ces revenus avec les revenus procurés par les cultures vivrières permettrait d'apprécier la qualité des revenus budgétaires de la culture du vétiver. Cette démarche est difficilement réalisable parce que la plupart des études socio-économiques de ce type réalisées en Haïti estiment les revenus bruts, sans envisager les coûts en main-d'oeuvre, les charges de production... Par conséquent, il nous a semblé intéressant d'effectuer la comparaison au niveau de la valorisation de la valeur ajoutée par journée de travail à partir des résultats des enquêtes de THAI, WILFRIED et BAILLARGEON dans la zone des deux bassins versants de Petit-Goâve et de Miragoâne (1). En raison de l'inexistence des charges de production de la culture du vétiver, la valeur réelle de la vente correspond à la valeur ajoutée, et son rapport avec le nombre total de journées de travail donne la valorisation par journée de travail, soit 4,5 gourdes.

Pour les cultures souvent supplantées par le vétiver, la valorisation par journée de travail était en 1976 et selon les zones (2) :

(1) THAI, WILFRIED et BAILLARGEON (26).

(2) THAI, WILFRIED et BAILLARGEON (26), p.24-25. Les rendements par hectare en sorgho et surtout en maïs sont bas par rapport à ceux enregistrés par d'autres travaux. Pour le maïs : de 310 à 743 kg dans cette étude, de 800 à 1 400 kg sur les versants du plateau de Rochelois (MADIAN (18), p.18), de 500 à 4 900 kg dans la vallée de l'Artibonite (COMITE FRANCAIS DES DROITS DE L'HOMME EN HAÏTI (31) p.18 et 20). Pour le sorgho et les mêmes études, respectivement : de 557 à 719 kg, de 400 à 1 000 kg, de 177 à 2640 kg. Malgré tout, nous pouvons retenir les évaluations de cette étude de la valorisation par journée de travail qui correspondent à des estimations minima. Elles pourraient se rapporter aux zones érodées de la Péninsule du Sud sur lesquelles les paysans ont planté du vétiver au détriment de ces cultures vivrières.

	Plaine sèche	<u>Mornes</u> 200-600 m	<u>Mornes</u> plus de 600 m
MAIS	2,77	4,57	4,06
SORGHO } <u>PITIMI</u> }	4,02	4,74	4,88
MANIOC	-	2,32	2,42

(en gourdes par journée de travail)

Le vétiver valoriserait davantage la journée de travail que le manioc, le maïs et le sorgho en plaine sèche et le maïs dans les mornes de plus de 600 m. La valorisation serait par contre très légèrement supérieure pour le maïs en mornes de 200 à 600 m et supérieure pour le sorgho cultivé en mornes. Les différences, à l'exception du manioc, sont faibles.

La comparaison est en fait plus complexe en raison de deux facteurs. Les estimations de la valorisation de ces cultures vivrières par journée de travail sont d'une part basses, en raison des rendements bas, mais elles sont d'autre part élevées car elles portent sur une année où le prix des produits vivriers, et surtout du maïs, était élevé. Pour la plaine des Cayes, HUA-BUTON a estimé une baisse de 70 % environ du prix du maïs entre 1975-1976 et 1978 (1). Malgré une certaine tendance à la hausse au cours de ces dernières années, les prix des vivres peuvent subir d'importantes fluctuations saisonnières et inter-annuelles, à un niveau national et même régional, en fonction de la qualité des récoltes. Phénomène qui ne s'est pas produit pour le vétiver au cours de la période de stabilité commerciale de l'huile (de 1975 à mi-1979). Par conséquent, la stabilité du prix des racines de vétiver est en elle-même un facteur d'incitation à en pratiquer la culture.

Les estimations de la valorisation par journée de travail, comme des revenus réels de la culture du vétiver doivent être considérées comme des propositions et demanderaient à être affinées par d'autres travaux.

Le producteur de limettes a lui le "choix" du réseau commercial auquel vendre ses agrumes : soit le circuit des distilleries, soit sur les marchés ou auprès des intermédiaires du circuit des vivres (madames-sarah, secrétaires...). Examinons rapidement les différentes motivations de ce producteur à vendre selon l'un ou l'autre des circuits.

(1) Communication de Nadine HUA-BUTON (10).

La vente aux madames-sarah et à fortiori la vente directe sur les marchés lui permettront d'obtenir un gain supérieur à celui procuré par la vente aux spéculateurs ou aux distilleries. Les volumes écoulés par le premier circuit seront toutefois inférieurs à ceux qu'il pourra écouler par le second. La vente au détail sur les marchés nécessite de surcroît du temps et l'immobilisation d'un membre de sa famille. Vendre par le circuit des produits vivriers, qu'il s'agisse de la vente sur les marchés ou aux madames-sarah, exclut pour notre producteur l'obtention du crédit. Seuls, les intermédiaires de la spéculation (circuit des distilleries) peuvent à certaines conditions accorder des avances sur récolte aux producteurs. Les facteurs qui déterminent le "choix" du producteur -choix qui existe lorsqu'il n'est pas le débiteur d'un spéculateur- sont autant d'ordre économique que sociologique et l'influence des rapports sociaux de commercialisation est prédominante (cf. 3ème partie, chapitre XII, 2).

Les cas de l'amyris et des bigarades sont sensiblement différents car s'offre aux paysans une alternative quant à la forme du produit à commercialiser sur laquelle se greffent des considérations économiques.

Le bois-chandelle peut être utilisé pour fabriquer du charbon de bois. La rapidité avec laquelle il se consume rend son utilisation délicate et les charbonniers doivent surveiller les fournées de façon à les arrêter avant la combustion complète de l'amyris. La confection du charbon de bois présente d'indéniables avantages sur la vente de l'amyris tel quel. Il est en maints cas plus aisé et rapide pour les paysans de réaliser une fournée par l'adjonction d'amyris à d'autres espèces, telles le bayahonde (Prosopis juliflora (SW.)), l'acacia (acacia (Mill.) Brit.)... Les charbonniers ne semblent pas en effet réaliser de fournées uniquement avec de l'amyris mais le mélanger à d'autres espèces. Sa dispersion géographique comme sa raréfaction encouragent donc la transformation de ce bois en charbon. Le transport de l'amyris, nécessitant l'emploi et la possession d'un animal de bât, est un facteur supplémentaire. Il est plus facile aux habitants de transporter à tête d'homme des sacs de charbon que des morceaux d'amyris ramassés sur les escarpements abrupts autour du Môle Saint-Nicolas. L'accessibilité des zones de "récolte" du bois nous apparaît constituer un élément important de dissuasion à commercialiser l'amyris tel quel.

Les motivations économiques sont plus difficiles à estimer en raison de l'incertitude sur les équivalences à adopter entre le bois et le charbon de bois. Pour tenter de comparer le gain procuré par la commercialisation du charbon de bois et celui tiré de la vente de l'amyris, nous sommes parti du rendement obtenu par EARL lors d'essais dans des charbonnières traditionnelles avec de l'acacia (1). Ce choix n'apparaît pas dénué de tout fondement dans la mesure où l'amyris est souvent mélangé avec une forte proportion d'acacia.

Rendement : 3 m³ de bois pour 7 sacs de charbon de 30 kg

Gains des ventes réalisées en zones rurales (Môle St-Nicolas et en 1978) :

3 m³ d'amyris : 15 gourdes, 7 sacs de charbon : 28 gourdes.

A la vue de ces résultats, il serait donc beaucoup plus avantageux de faire du charbon de bois. L'estimation du gain procuré par ce dernier ne tient pas compte des coûts de main-d'oeuvre -bas selon EARL (2)- ni du temps nécessaire pour la combustion complète de la fournée (3). En réalité, ces rapports sont d'après nous inférieurs dans la mesure où une partie du bois utilisé pour la fournée n'est pas de l'amyris mais un autre bois d'une valeur marchande inférieure.

Les rapports sociaux de commercialisation sont-ils de nature à favoriser l'une de ces formes de commercialisation ? Selon CONWAY (4) et VOLTAIRE (5), les intermédiaires du circuit du charbon de bois accorderaient des avances sur production aux charbonniers. Au même titre donc que ceux du circuit des distilleries (cf. 3ème partie, chapitres X et XII), qui dans la région du Môle St-Nicolas sont en même temps des intermédiaires importants pour le charbon de bois. Il peut donc y avoir une interaction des rapports de commercialisation pour ces deux activités. Les raisons motivant le choix de l'habitant-producteur sont diverses. Economiques, certainement, mais le poids des autres facteurs -accessibilité et richesse d'une zone en amyris, transport- nous semble d'importante.

(1) EARL (30), p.6.

(2) Ibid, p.8.

(3) Ibid, 4 jours pour l'acacia, p.6.

(4) CONWAY (29), chapitre III

(5) VOLTAIRE (34), p.11.

Les acheteurs de bigarades déclarent subir la concurrence du circuit de la pelure séchée détournant à son profit une part importante de la production de ces fruits. Le gain procuré à un producteur par la vente des pelures séchées peut être supérieur de 50 % à celui tiré de la vente des bigarades entières. Cette activité n'intéresse pas les producteurs de volumes importants, mais ceux de faibles quantités en raison du temps nécessaire à peler les fruits à la main. Ce travail est généralement réalisé en famille lorsque les autres travaux agricoles et domestiques le lui permettent. Le réseau d'intermédiaires est différent selon le circuit mais les rapports entre les agents sont de même nature.

Le processus historique a conduit à l'éclatement de la production agricole des plantes à essence. Elle est devenue à part entière une production paysanne et elle s'intègre dans les exploitations traditionnelles, caractérisées par le grapillage ..." qui se situe, dans beaucoup de cas, aux frontières de la cueillette et de la culture proprement dite ..." (1). La culture des plantes à essence répond bien aux contraintes écologiques et économiques qui pèsent sur le paysan haïtien. Le vétiver, sur lequel nous avons mis l'accent, se singularise par son rôle social.

Le désintérêt constaté par le secteur industriel privé vis-à-vis du secteur agricole se vérifie aussi de la part des organismes gouvernementaux. Les programmes des plans quinquennaux n'accordent aucune attention à la production des plantes à essence, ni au travers de projets sectoriels, ni dans des projets de développement régional intégré (2).

Malgré les réserves qui peuvent être faites quant au profit que retireraient les producteurs d'une intervention publique, cette absence est paradoxale dans la mesure où certains facteurs agricoles ont une répercussion directe sur la dégradation des sols ou sur les volumes de production industrielle, donc sur les volumes exportables et les rentrées en devises. Cette attitude va à l'encontre de l'intérêt manifesté par le DARNDR pour d'autres denrées d'une importance moindre pour le Trésor haïtien que celle des huiles essentielles (le cacao par exemple). Cette position s'explique peut-être par le rôle spécifique pour les huiles essentielles qui a été attribué à un autre institut - l'IDAI-. Mais nous pouvons dès à présent dire que l'activité de cette dernière institution ne s'est concrétisée ni dans le domaine agricole, ni dans le domaine industriel.

(1) MORAL (3), p. 189.

(2) Département de l'Agriculture, des Ressources Naturelles et du Développement Rural. Plan quinquennal du secteur agriculture 1976-1981 et 1981-1986.

PLANCHE I



PHOTOGRAPHIE N° 1 — L'usine abandonnée de Louis DEJOIE à Ducis. Elle a transformé jusqu'à cinq types d'huiles essentielles.



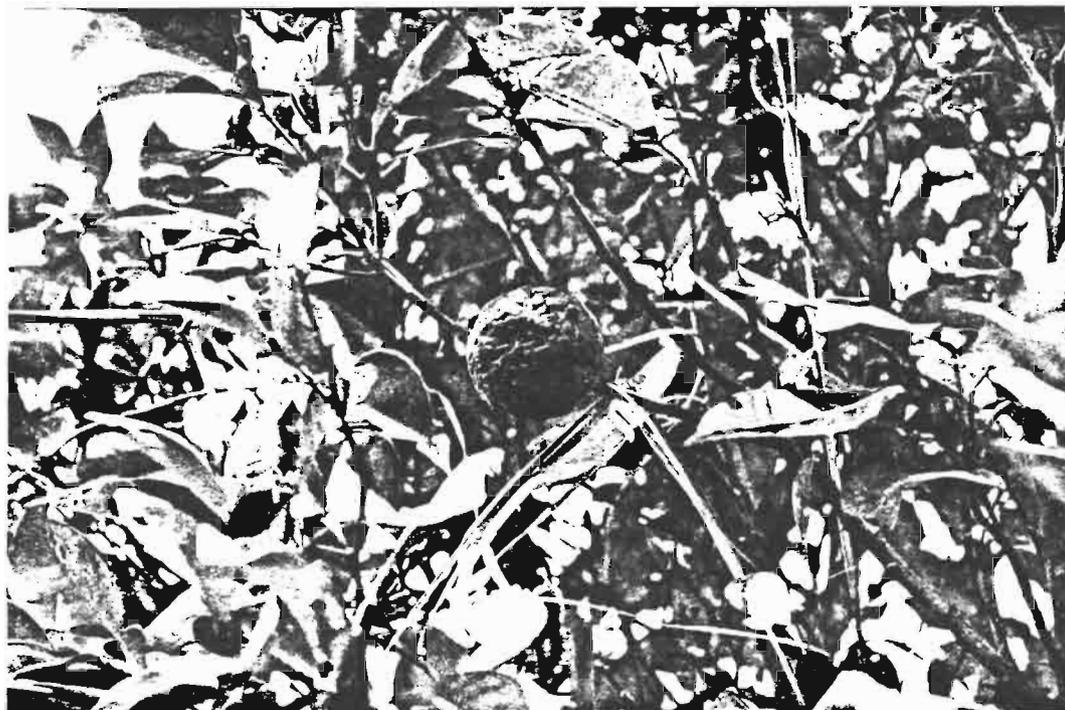
PHOTOGRAPHIE N° 2 — Une Kaye en clissage recouverte de chaume de vétiver.



PHOTOGRAPHIE N° 3 — Un paysage de quasi-monoculture du vétiver à l'Est de la ville des Cayes (entre La Porte et Laurent). Au centre, une parcelle en cours de fouille : le chaume et les feuilles coupés sont étalés sur les plants pour les protéger du soleil. Plus haut, une parcelle fraîchement replantée.



PHOTOGRAPHIE N° 4 — La plantation de limettiers et de bigaradiers de Guacimal. A l'arrière plan, les Massifs du Nord.

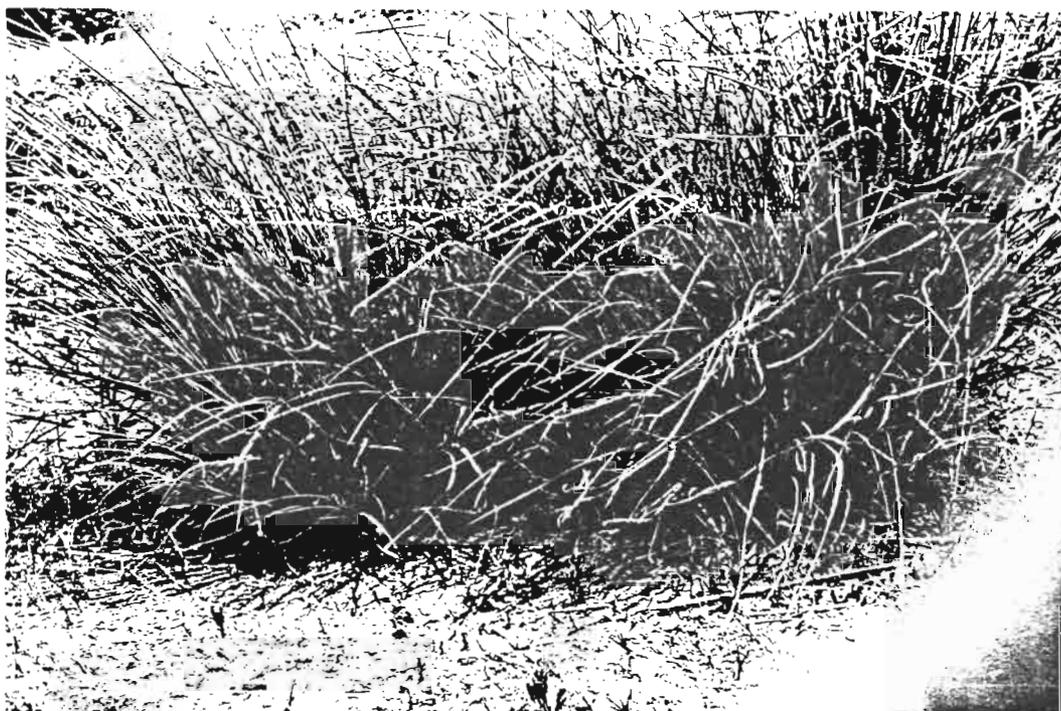


PHOTOGRAPHIE N° 5 — Une bigarade ou orange amère sur l'arbre. Sa peau est grumeleuse et tachetée.



PHOTOGRAPHIE N° 6 — Un amyris ou bois-chandelle. Il a un aspect élancé et le feuillage clairsemé se présente en étages successifs.

PLANCHE IV



PHOTOGRAPHIE N° 7 — Plants de vétiver sur l'ancienne plantation de L. DEJOIE à Débauché (Plateau Central). Ils sont en terre depuis une vingtaine d'années.



PHOTOGRAPHIE N° 8 — Détail d'une parcelle plantée en vétiver et en patates. Elles sont disposées sur les billons (les buttes).

PLANCHE V



PHOTOGRAPHIE N° 9 — Piqueur et batteur en pleine fouille du vétiver. La faible déclivité de la pente leur permet de travailler de haut en bas.



PHOTOGRAPHIE N° 10 — Un enfant batteur. Du plat de la machette, il tape sur les mottes pour séparer les racines de la terre.

PLANCHE VI



PHOTOGRAPHIE N° 11 — Le maniement de la pinça dans les sols lourds des Platons (moines Sud-Ouest du Massif de la Hotte).

PLANCHE VII



PHOTOGRAPHIE N° 12 — La replantation du vétiver dans les sols calcaires. Les collets replantés portent un embryon de racines. A l'arrière plan, du vétiver sur pied et une balle de racines.



PHOTOGRAPHIE N° 13 — La confection d'une balle de racines de vétiver sur une parcelle récoltée et pas encore replantée. Les racines sont entassées et maintenues par des feuilles de vétiver.

DEUXIEME PARTIE

UNE PRODUCTION INDUSTRIELLE PEU DYNAMIQUE

CHAPITRE V - LOCALISATION ET ACTIVITE DES DISTILLERIES

NOTE METHODOLOGIQUE

L'analyse du dynamisme industriel repose sur trois tableaux : le tableau IX "Evolution des distilleries jusqu'en 1976-1978", le tableau X "Dynamique des distilleries de 1961 à 1978", et le tableau XI "Distilleries en construction ou en réaménagement et n'ayant pas fonctionné jusqu'en 1980".

Le premier, "Evolution des distilleries jusqu'en 1976-1978" est fondamental et met en parallèle leurs caractéristiques de propriété, économiques et géographiques lors de leur installation initiale avec leur situation de fonctionnement, de propriété et de localisation en 1976-1978. L'appréciation de l'histoire de chaque distillerie n'est certes pas complète, notamment en ce qui concerne sa propriété dans la mesure où plusieurs propriétaires peuvent s'être succédés entre le propriétaire initial et le dernier propriétaire. Ainsi, la distillerie n° 21 a eu deux propriétaires en l'espace de 5 - 6 ans entre son fondateur et le dernier et actuel propriétaire. Sur les changements de propriétaires, se greffe le phénomène des déplacements géographiques des distilleries nécessités par les autres activités des industriels, des problèmes techniques - approvisionnement en eau en particulier - ou plus rarement d'approvisionnement en matières premières. Ainsi, l'usine n° 22, initialement montée au bord de mer des Cayes, avait été transportée à Bourdet au Nord de la ville, avant d'être transportée de nouveau à Port-Salut, cette fois par son deuxième et dernier propriétaire. Retracer dans le détail tous les changements subis par les distilleries aurait donné naissance à des tableaux compliqués et, à notre avis, un peu superflus. Nous avons toutefois réalisé ce travail car il était indispensable pour identifier toutes les usines, éviter les confusions et dégager l'histoire générale de l'industrie. Le bilan fait sur ce tableau suffit en outre à donner une idée de l'histoire "mouvementée" de certaines distilleries. Il a été construit à partir des données des enquêtes corroborées ou complétées grâce à la liste des "producteurs d'huile de vétiver" (et non des distilleries), établie en 1967 par l'IDAI (1) et à celle des distilleries existantes en 1969-1970, dressée par EISENLOEFFEL (2).

(1) HAITI-IDAI (71), Annexe 1.

(2) EISENLOEFFEL (70), table II.

Il y a quelques divergences entre cette dernière et celle que nous avons constituée dans la mesure où nous n'avons pas trouvé trace de distilleries qu'elle mentionne - en fonctionnement ou pas en 1969-1970 - et où elle-même est incomplète. Les dates des différents mouvements des usines sont parfois imprécises à une année près : les distorsions ne sont donc pas en mesure de modifier l'évolution générale du développement industriel.

Nous avons choisi de considérer la "situation actuelle" sur trois années, de façon à évaluer plus précisément l'état de fonctionnement des distilleries et à tenir compte de leurs arrêts provisoires. Par exemple, l'usine n° 18 a interrompu sa production pendant les années 1976 et 1977, pour la reprendre en 1978. Cette évaluation s'arrête en 1978 en raison de la "crise" du vétiver qui, de 1979 à 1981, a "figé" le paysage industriel de cette production et n'a pas permis l'entrée en fonctionnement de distilleries nouvellement construites ou réaménagées (cf. tableau XI).

Les termes employés pour qualifier la situation actuelle des distilleries répondent aux définitions suivantes :

- Les distilleries fermées ont la plupart de leur matériel sur place : elles pourraient fonctionner rapidement après révision ou quelques travaux. C'est pourquoi, nous les avons portées sur la carte de la production industrielle (cf. carte hors texte 3).
- Les distilleries abandonnées n'ont plus tout leur matériel. L'outillage vital a été transféré ou vendu.
- Les distilleries disparues concernent des usines que nous savons avoir existé mais dont nous n'avons trouvé aucune trace. Leur matériel a été certainement vendu et peut -être même dispersé dans plusieurs usines. Ce cas concerne en tout 6 distilleries dont 5 de la firme DEJOIE et 1 montée en 1964. Il affecte peu le nombre total des distilleries montées en Haïti que nous évaluons à 75 ; chacune de ces distilleries peut avoir servi à plusieurs usines postérieures par leur appropriation d'une partie de son matériel. C'est pour cette raison que nous avons malgré tout décidé de les inclure, au même titre que les usines abandonnées - 7 en tout dont 5 à DEJOIE, 1 montée en 1965 et 1 en 1967 - dans la numérotation des distilleries.

Le deuxième tableau (tableau X'), intitulé "Dynamique des distilleries de 1961 à 1978", est issu du précédent et présente les ouvertures, les fermetures et les destructions annuelles de distilleries. Nous avons considéré

comme distilleries "existantes" en 1961, Les distilleries de la Firme DEJOIE que nous supposons intégralement en fonctionnement à cette date. L'application de ce terme aux distilleries existant de 1961 à 1968 n'implique pas qu'elles produisaient tout au long de cette période : certaines ont pu marquer des arrêts provisoires.

Le troisième tableau (tableau XI) dresse la liste des usines de vétiver n'ayant jamais fonctionné de 1976 à 1980. La situation industrielle actuelle est envisagée au travers de deux tableaux réalisés à partir des données des enquêtes (1).

Le tableau XII récapitule les distilleries en fonctionnement en 1976-1978, selon le type de matériel dont elles disposent.

Enfin, le tableau XIII donne la répartition départementale des distilleries et des unités industrielles selon leur activité effective en 1975-1976 et 1977-1978.

Les enquêtes réalisées dans les usines nous ont également permis d'estimer leur volume de production (2). La production annuelle par distillerie (cf. carte hors texte 3) a été appréciée sur la période de 1975 à 1978, en raison de l'inégale qualité des informations, mais aussi pour tenir compte de la "situation actuelle" des distilleries et des variations inter-annuelles de production. Pour plusieurs usines, la représentation des volumes produits au cours d'une seule année n'était pas significative de leur importance. La part de la production départementale dans la production nationale porte sur 1975-1976 : la qualité des informations était dans l'ensemble bonne. Cette estimation tient compte de la production des usines en activité au cours de cet exercice, mais fermées par la suite (cf. carte hors texte 3).

1 - LE DYNAMISME DES DISTILLERIES DEPUIS LE DEBUT DES ANNEES SOIXANTE

1.1 La période "charnière" de 1958 à 1960

Rappelons qu'entre 1927 et 1957, 21 distilleries ont été construites. Leur fonctionnement a été épisodique pour certaines (certaines distilleries de limette et de vétiver de DEJOIE), voire éphémère pour la distillerie

- (1) Aucun organisme n'a été en mesure de nous fournir une liste des distilleries en fonctionnement. Celle fournie par l'Office gouvernemental de commercialisation des huiles était périmée, incomplète et souvent inexacte sur la localisation des distilleries.
- (2) La Secrétairerie d'Etat du Commerce et de l'Industrie présente dans ses Bulletins Trimestriels la production industrielle des huiles essentielles depuis l'exercice 1969-1970, d'après des données fournies par la BNRH (Banque Nationale de la République d'Haïti) et l'Administration Générale des Contributions. Ces estimations, dont la méthode d'obtention n'est pas connue et la fiabilité incertaine, ne sont ventilées ni par type de production, ni par usine.

Tableau IX - EVOLUTION DES DISTILLERIES JUSQU'EN 1976-1978

blanc : sans donnée
 - : idem que lors de
 l'installation initiale

INSTALLATION INITIALE				EVOLUTION		
Année de l'installation	Propriétaire, raison sociale et n° de la distillerie	Localisation	Types de distillation	Situation actuelle (1976, 1977, 1978)	Dernier propriétaire	Dernière localisation
1927	GANOT père 1	Trouin	petit grain, néroli	abandonnée (1960)	-	-
?	TYNER 2	Chalon	amyris	fonctionne	GEMACO - Gérard MANUEL (1966)	-
1939	Produits GANOT-3 GANOT Lucien	Fond-des-Nègres	petit grain, limette, vétiver, "lemon grass"	fonctionne	-	-
1939	Firme DEJOIE 4	Ile à Vache	Limette	disparue	-	-
1939-1942	Firme DEJOIE 5	Gabion (Les Cayes)	Limette	disparue	-	-
1940	Firme DEJOIE 6	Maniche	amyris, "lemon grass", petit grain, vétiver	abandonnée	-	-
1942	Firme DEJOIE 7	Ducis	vétiver, amyris, "lemon grass", petit grain, citronnelle	abandonnée	-	-
1942	Firme DEJOIE 8	Port-au-Prince	Limette	disparue	-	-
1942-1945	Firme DEJOIE 9	Rosiers (Carpentier)	Limette, vétiver, petit grain	fermée (1975)	PAPEOCO (Port-au-Prince Essential Oil Co.) (1965)	Martissant (Port-au-Prince) (1967)
1945	Firme DEJOIE 10	Débauché (St-Michel-de-L'Atalaye)	"lemon grass"	abandonnée	-	-
1942-1949	Firme DEJOIE 11	Desruisseaux	limette, amyris	abandonnée	-	-
1945	Firme DEJOIE 12	Petit-Goâve	Limette	disparue	-	-
1947	Firme DEJOIE 13	Hinche	Limette	fonctionne	LEFORT René (1957)	-
1942-1949	Firme DEJOIE 14	St-Marc	Limette	abandonnée	-	-
1942-1949	Firme DEJOIE 15	Mirebalais	Limette	fermée (1975)	PAPEOCO (?) (1957-1958)	-
1942-1949	Firme DEJOIE 16	Gonaïves	limette	disparue	-	-
1942-1949	Firme DEJOIE 17	Cap-Haïtien	limette	fonctionne partiellement	VIEUX Max (?) (1959-1960)	Limonade (1970)
1942-1949	Firme DEJOIE 18	Aubert (Port-de-Paix)	Limette	fonctionne	HUSBAND Hodney (1957-1958) (?)	-
1953-1954	Firme DEJOIE 19	Jacmel	Limette, vétiver	fermée (vers 1968-1969)	KHAWLY Abraham (?) (1957-1958)	-
1944	PIERRE LOUIS J.20	Hinche	"lemon grass"	disparue (1946)	-	-
1951	BOUKAR Victor 21	Thor-le-Volant (Port-au-Prince)	vétiver, limette, amyris	fonctionne	Banque Nationale de la République d'Haïti - ENTRASA (1974)	-
1958	HERARD Lafayette 22	Les Cayes	Limette	détruite (1968)	VIAUD Olivio (1963)	Port-Salut (1963)
1958-1959	WILLARD Fils 23	Terrier Rouge	Limette	fonctionne partiellement	VIEUX Max (1959-1960)	Limonade (1970)
1960	SENEQUE Pierre 24	Ducis	vétiver	fonctionne	-	-
1960-1961	DELAÏN-LANCELOT 25	Gonaïves	amyris, limette	fonctionne	-	-

1961	IBH-Institut Biochimique d'Haiti- DENIZE Fr. 26	Thor-le-Volant (Port-au-Prince)	vétiver, limette, amyris	fonctionne	-	-
1962	JACOMIN-JEAN- JACQUES H. 27	Mariani (Port-au- Prince)	vétiver, limette, amyris	fonctionne	-	-
1962	BOUKAR Victor, PORTES Guy 28	L'Islet (Les Cayes)	vétiver, limette	fonctionne	MLC CONSTANT (1967)	-
1962	DENNERY Betty, HERARD L. 29	Bourdet (Les Cayes)	vétiver	fonctionne	-	Camp Perrin
1962	JEUNE ESSEN- TIAL OIL- JEUNE Marc 30	Valère	vétiver, limette, amyris	fonctionne	-	-
1962 - 1963	RAP CONDE 31 PETIT Roger- CONDE Antoine- CONDE Alex.	Torbeck	vétiver	détruite (vers 1972)	-	-
1963	LOUIS Charité 32	Petite-Rivière-de- L'Artibonite	limette	fonctionne	-	-
1963	MLC CONSTANT- WILLARSON 33	Bizoton (Port-au-Prince)	limette	fermée (1972)	-	L'Islet (Les Cayes) (1975)
1963	USINE St- JOSEPH- SIMON Eric 34	Côteaux	vétiver	fermée (1975)	-	Habitation JOGUE (Torbeck) (1966)
1963	ESSAROME SHADA-EVESA- BOYER Yvon 35	Montrouis	vétiver, limette	fonctionne	Minoterie d' Haiti- Division des Huiles Essentiel- Les (1976)	-
1964	WILLARD Marcel BRISSON Raymond 36	Diquini (Port-au-Prince)	vétiver	disparue (1968)	-	-
1964	ROY Pétion 37	Cavaillon	limette	fonctionne	ROY Julio	-
1964	FRAGER-LEGER Franck 38	Quatre Chemins (Les Cayes)	vétiver, basilic	fonctionne	-	-
1964	GERLOJAC SA- HORATIUS J.L. KHAWLY Jacques 39 (a + b)	St-Cyr (Jacmel)	vétiver, limette	fonctionne	KHAWLY Jacques (vétiver) (a) GEPRODAGIN SA (b) (Limette) (1976)	-
1964 - 1965	USINE LEDUC- DENIS F.- RO- GER- ANGLADE A. 40	Le Duc (Ducis)	vétiver	fermée (1976)	-	-
1965	SOGEDECOSA- MOSCOSSO G.- AUDIN Jean 41	Robert (Arcahaie)	vétiver, limette, amyris	fonctionne	-	-
1965	GENIMPEX (Gé- néral Import- Export) 42 CAMBRONNE L.	Rivière Froide (Port-au-Prince)	vétiver, limette	abandonnée (1975)	-	-
1966	ROUSSEAU J. 43	Charpentier (Les Cayes)	vétiver	fonctionne	PAPEOCO (1976)	-
1966	HAITI ESSEN- TIAL OIL- DELERME M. 44	Habitation Vernet (Les Cayes)	vétiver, limette, basilic	fermée (1976)	-	-
1967	CHAMBLAIN Vi- tal-Herne 45	L'Abbaye (Chantal)	vétiver, limette	fonctionne	-	-
1967	SOGEDECOSA 46	Quatre-Chemins (Les Cayes)	limette	fonctionne	-	-
1967	LES HUILES ESSENTIELLES- DEJEAN Guy 47	Gonaïves	limette	fonctionne	-	-
1967	PAPEOCO 48	St-Cyr (Jacmel)	limette	fonctionne	-	-
1967	HERARD L. 49	Bourdet (Les Cayes)	limette	fonctionne	PAPEOCO (1970)	-

1967	MENELAS Brière 50	Lamartinière (Camp Perrin)	vétiver	fonctionne	-	-
1967	USINE Ste-ANNE -51 APOLLON Hosnerre	Lévy (Camp Perrin)	vétiver	fermée (1976)	-	-
1967	SOCIETE INDUS- TRIELLE DE LEVY et CO- OLIVIER Gérard 52	Lévy	vétiver, limette	fermée (1972)	-	-
1967	BCF ASSOCIATION - BORDES - DOMINIQUE- FOURCAND 53	Les Cayes	vétiver, limette	détruite (1970)	-	-
1967	CONDE Seymour 54	Charpentier (Les Cayes)	vétiver, limette, amyris	fermée (1971)	-	-
1967	RAYMOND Claude 55	Thor-Le-Volant (Port-au-Prince)	vétiver, amyris, limette	abandonnée (1970)	-	-
1967	BUTEAU Edgar 56	Ti-Delmas (Cavaillon)	vétiver, limette	fermée (1976)	GERLOJAC-KHAWLY Abraham(1973)	-
1967	CALIXTE André 57	Jacmel	limette	fermée (vers 1970)	-	-
1968	ESSENCES D'HAITI - CINEAS Ernst 58	Mariani (Port-au-Prince)	limette	fermée (1972)	-	-
1969	DELATOUR Jean 59	Dehaut (St- Michel-de- l'Atalaye)	limette	fermée (1977)	-	-
1969	GUACIMAL 60	Guacimal	limette	fermée (1976)	-	-
1969	UCIFO (Usine 61 Citrons Fogas)- PRATTEAU Frères	Fogas (Les Cayes)	limette	fermée (1972)	-	-
1969	COLOMBE Ets - 62 FRANCOIS Michel	Barrière Bou- teille (Cap- Haïtien)	limette	fonctionne	GUACIMAL (1975)	Quartier Morin (1976)
1970	GUACIMAL 63	Guacimal	bigarade	fonctionne	-	Quartier Morin (1971)
1971- 1972	VIAUD Olivio 64	Dexia (Les Cayes)	vétiver, limette	fermée (1976)	-	-
1972	VERNA Ch. et Guy 65	St-Marc	limette	fonctionne	-	-
1972	ESSARDA (Essence Aromatique DAGUILH)- DAGUILH Maurice 66	L'Islet (Les Cayes)	vétiver, limette	fonctionne	-	-
1973	PAPEOCO - 67 DARBOUZE Fritz	Carpentier	vétiver, limette	fonctionne	-	-
1974	DAVID-CAVE-CHASSIN 68	Ti-Barras (Cavaillon)	limette	fonctionne	-	-
1974	HORATIUS J.Louis 69	Croix-des- Missions	vétiver	fonctionne	-	-
1975	SOGEDECOSA 70	Habitation Cotard (Croix- des-Bouquets)	vétiver	fonctionne	-	-
1975	JEUNE Léon 71	Gressier	vétiver	fonctionne	-	-
1976	CITRUS PRODUCTS 72	Poste Cazeau (Croix-des- Missions)	limette, pectine	fonctionne	-	-
1976	BARTHELEMY 73	Fond-des-Nègres	vétiver	fonctionne	-	-
1976	BUSSENIUS - AUGUSTE 74	Poste Cazeau (Croix-des- Missions)	vétiver	fonctionne	-	-
1978	VERNA Charles- 75 WAGNAC Roland	Gelée (Les Cayes)	limette	fonctionne	-	-

de "Lemon grass" de PIERRE-LOUIS à Hinche (cf. première partie, chapitre I, 1.1., c)). Il s'agissait d'un quasi-monopole de la production industrielle puisque la Firme DEJOIE possédait les trois-quarts des établissements industriels.

Le changement politique intervenu en 1957, au moment de l'élection à la Présidence de la République du Docteur François DUVALIER, se traduisit par un bouleversement des structures industrielles mises en place par DEJOIE. Après l'exil de ce dernier (vers 1958), l'Etat haïtien reprit quelques unes de ses distilleries et tenta de les exploiter soit par l'intermédiaire de gérants soit en les affermant à des particuliers sous le contrôle de l'Administration Générale des Contributions. Des rares témoignages fiables, il ressort que les mises en gérance se soldèrent rapidement par des échecs. L'évolution postérieure des distilleries affermees et/ou vendues est mal connue et incertaine : les industriels concernés se montrent très réticents à préciser l'origine de leur distillerie ou de leur matériel.

Il nous a été par conséquent très difficile, voire impossible dans la plupart des cas, de reconstituer l'histoire des distilleries de la Firme DEJOIE. Les derniers "propriétaires" - nous ignorons les conditions précises de ces transferts - de 4 de ses établissements sont présentés au conditionnel dans le tableau IX dans la mesure où leur identité nous a été avancée indirectement par d'autres industriels et où nous ne disposions pas de confirmation par les intéressés. Leur réserve s'explique en grande partie par le caractère particulièrement pénible et délicat de la période 1957 à 1960, et même à 1964, tant sur le plan politique que social et à fortiori dans le domaine des huiles essentielles marqué par DEJOIE, qui, rappelons le, fut le concurrent malheureux du Docteur François DUVALIER. Son empreinte tant politique qu'économique se fait encore sentir de nos jours dans ce secteur et se traduit par la retenue des témoins de cette époque.

Il est probable que certaines des usines de cette firme ont été transportées et remontées dans un autre lieu que celui où elles avaient été initialement installées. Ceci pourrait concerner les distilleries que nous avons qualifiées de "disparues" dans la mesure où nous n'en avons trouvée aucune trace. Dans les autres cas "distilleries abandonnées", les transferts ont pu être partiels et concerner le matériel le plus intéressant, tel que les chaudières, les presses...

La période 1958-1960 nous est apparue comme une période "charnière" car elle a été marquée par la "liquidation" du patrimoine de DEJOIE et par la stagnation industrielle. A notre connaissance, trois distilleries seulement auraient été construites de 1958 à 1960 (cf. tableau X). 1961 traduit une certaine reprise - deux usines montées - qui va s'affirmer dès 1962.

1.2. Les grandes étapes du développement industriel à partir de 1962

1962-1964 : nouvelles distilleries et instabilité

L'insécurité politique et sociale qui s'est poursuivie jusqu'en 1964 environ s'est répercutée dans le domaine des huiles essentielles et s'est reflétée sur le fonctionnement et la propriété des distilleries (cf. première partie, chapitre II, 1.5 b) pour les répercussions dans le secteur agricole). Malgré l'augmentation progressive du nombre des distilleries, 15 construites de 1961 à 1964 (cf. tableau X), 4 distilleries ont changé de propriétaires au cours de cette période. Il semblerait en outre que peu de distilleries fonctionnaient réellement : l'évaluation quantitative diffère selon les témoins mais il apparaît que le nombre des usines en production vers 1962-1963 était inférieur au moins de moitié au total des usines installées. Dans le même temps, la production de deux types d'essence était abandonnée pour des raisons commerciales précédemment déterminées (cf. première partie, chapitre I, 1.4).

1964-1968 : L'expansion

La multiplication des distilleries se poursuit en 1965 et 1966 et culmine en 1967 avec la création de 13 usines. Il existe cette année-là 44 distilleries. Le monopole individuel éclate en un monopole de classe, à savoir de la nouvelle classe politique, dont certains membres possédaient des usines par personnes interposées. Il semble que la "fièvre" des huiles essentielles qui s'empare de ces hommes importants relève d'un phénomène que l'on pourrait appeler le "mythe DEJOIE". L'accumulation de ses distilleries, les profits qu'il a certainement retirés de cette activité ont sans doute exercé un fort pouvoir attractif sur ces nouveaux industriels qui dans maints cas ne semblent pas avoir estimé à sa juste valeur l'importance des investissements qu'il avait réalisés tant dans le domaine industriel qu'agricole. De plus, le contexte politique et mondial n'était plus de nature à permettre la reproduction de ce qui s'était passé en Haïti dans ce domaine au cours de la Guerre Mondiale.

Années	Distilleries				
	Existantes	Montées	Fermées	Détruites	Totales
1961	11	2	0	0	13
1962	13	4	0	0	17
1963	17	4	0	0	21
1964	21	5	0	0	26
1965	26	3	0	0	29
1966	29	2	0	0	31
1967	31	13	0	0	44
1968	44	1	1	1	43
1969	43	4	1	0	46
1970	46	1	2	1	44
1971	44	1	1	0	44
1972	44	2	4	1	41
1973	41	1	0	0	42
1974	42	2	0	0	44
1975	44	2	4	0	42
1976	42	3	6	0	39
1977	39	0	1	0	38
1978	38	1	0	0	39

Source : D. TORRES-KERMEL
Données des enquêtes

Tableau X - DYNAMIQUE DES DISTILLERIES DE 1961 A 1978

1968-1972 : fermetures et ventes

Jusqu'en 1967, aucune fermeture, du moins à long terme, n'est à notre connaissance enregistrée. Ce phénomène débute en 1968 pour culminer en 1972 au cours de laquelle quatre usines sont fermées. 1970 avait été un autre moment fort avec deux fermetures. C'est une période d'instabilité commerciale sur les marchés extérieurs, se traduisant par un affaiblissement des prix de la limette de 1967 à 1969 environ et par l'instabilité et la baisse différenciée selon les producteurs des prix du vétiver (cf. 3e partie, chapitre XIII, 3.3) d'où des difficultés de trésorerie pour certains industriels incapables de supporter la concurrence sur le marché extérieur d'autres industriels haïtiens, et la surenchère des prix d'achat des limettes sur le marché interne amorcée vers 1968. Sur les neuf fermetures intervenues entre 1968 et 1972, quatre d'entre elles concernaient des établissements produisant uniquement l'huile de limette. D'autres usines, qui continuaient à distiller une autre huile, ont abandonné la production de celle de limette.

La fermeture d'une de ces usines a même été négociée par les industriels : celui qui arrêta sa production a reçu un dédommagement de celui qui en bénéficiait (cas de l'usine n° 58 au profit de l'usine n° 27). Les faillites se sont également traduites par des ventes de distilleries - 4 au cours de cette période - ou plus discrètement par la mainmise de certains groupes et de personnalités importantes sur la production par l'intermédiaire des achats intérieurs. Le plus considérable est sans doute la PAPEOCO qui avait été à l'origine de la surenchère des prix des limettes et qui, de 1967 à 1973, a renforcé son rôle d'acheteur et de producteur par la construction de deux distilleries (n° 48 et n° 67) et l'achat d'une usine (n° 49). Il existait également des exportateurs qui n'étaient pas producteurs, mais qui jouaient le rôle de financiers.

Les mesures prises en 1969 par l'IDAI, à savoir l'instauration d'un prix plancher pour le vétiver et le crédit warrant pour tous les types d'huiles (cf. 3e partie, chapitre XIII, 1.2) ne semblent pas avoir eu d'effet immédiat sur l'évolution des distilleries, puisque 7 d'entre elles ont été fermées entre 1970 et 1972.

Parallèlement à ces faillites, 9 distilleries ont été montées, dont 5 en 1968 et 1969, destinées uniquement à la production de l'huile de limette, à une époque où les prix étaient bas. Deux d'entre elles (n° 58 et 61) ont pu

y faire face et bénéficier de la hausse provisoire des cours en 1970, mais elles n'ont pu supporter la concurrence interne. Deux distilleries (n° 60 et 63) appartenaient à un groupe puissant, la GUACIMAL S.A., quatre autres sont rapidement passées sous le contrôle d'acheteurs haïtiens de l'huile, essentiellement la PAPEOCO.

1972-1974 : la stabilité

Le nombre des installations et des fermetures d'usines s'équilibraient en 1972 et il y aurait eu le même nombre de distilleries qu'en 1968 si trois d'entre elles n'avaient été détruites à la suite d'incidents techniques (n° 22, 31, 53).

En 1973 et en 1974, les installations se maintiennent au même niveau qu'au cours des deux années précédentes. La stabilité des distilleries - aucune fermeture - deux ventes seulement - semble être à l'actif des mesures gouvernementales qui se sont notamment traduites par le relèvement, parfois apparent, des prix du vétiver.

1975-1978 : les répercussions du nouveau schéma commercial

La création en 1975 de l'Office gouvernemental (OCEAH) détenant le monopole des ventes à l'extérieur a profondément bouleversé le schéma traditionnel de commercialisation. Ses répercussions sur la dynamique des distilleries sont plus délicates à déterminer. Les fermetures enregistrées en 1975 ne nous semblent pas lui être imputables. La fermeture de l'usine n° 42 est due à des raisons politiques, alors que celle des usines n° 9, 15 et 34 est liée à des raisons techniques. La PAPEOCO, propriétaire des deux premières, décide de les fermer et de les transformer en postes d'achat des limettes pour alimenter l'usine n° 72 de la Croix-des-Missions dans laquelle elle possède des participations. En 1976, le nombre des fermetures s'accroît et culmine à un niveau jamais atteint jusque là : 6. Ici aussi, il faut tenter de cerner les raisons pour lesquelles les propriétaires ont été amenés à arrêter leur activité. En 1976 et 1977, sur les sept distilleries fermées, 2 l'ont été pour des raisons techniques (n° 59) ou des difficultés d'approvisionnement en matières premières (n° 60 pour GUACIMAL), 3 pour des difficultés financières avouées, 1 directement liée au monopole et au contrôle gouvernemental et la dernière pour des raisons non connues. Dans le même temps, on enregistrait deux ventes. Les difficultés financières de certains industriels provenaient de la suspension de leur financement de bailleurs de fonds rebutés

Année de construction ou de réaménagement	Localisation	Propriétaire	Type de distillation
1976	Charpentier (Les Cayes)	SENEQUE Pierre	vétiver
1977	Maïssade	RAPHAEL Armand	vétiver
1979	Lévy (Les Cayes)	OLIVIER Gérald	vétiver
1979	Laurent (Les Cayes)	GERARD Roger	vétiver

Source : D. KERMEL-TORRES
Données des enquêtes

Tableau XI - DISTILLERIES EN CONSTRUCTION OU EN REAMENAGEMENT
ET N'AYANT PAS FONCTIONNE JUSQU'EN 1980

par le contrôle de l'Office et l'instauration de nouvelles taxes (cf. 3e partie, chapitre XIII, 2). L'ingérence gouvernementale n'a toutefois pas le même impact sur tous les industriels puisque de 1975 à 1979, 10 distilleries sont construites ou réaménagées. 6 d'entre elles sont entrées en activité (cf. tableau XI). Il apparaît donc que la création de l'Office n'a pas joué sur les industriels le rôle psychologique si catastrophique que lui prêtent certains en Haïti.

La multiplication des distilleries s'est faite anarchiquement sans aucun contrôle gouvernemental. IGOLEN, que cet accroissement inquiétait en raison des éventuelles répercussions sur le marché mondial du vétiver, suggérait en 1968 que le gouvernement haïtien n'autorise la construction d'usines que si elles "remplacent des usines primitives actuellement existantes"(1). Les aléas commerciaux et financiers des industriels ont été les facteurs d'élimination, mais pas forcément des établissements les plus artisanaux. En outre, la diminution du nombre des distilleries en production intervenue dès 1970 n'a pas conduit à la baisse du volume de production.

1.3. Nombre de distilleries et production

La comparaison du nombre de distilleries selon leur vocation en 1956-1957 et en 1969 permet de mesurer l'augmentation numérique des distilleries, et de là, la pression qui en a résulté sur le secteur agricole. 1969 est l'année où le nombre d'usines a atteint son maximum (2).

En 1956-1957, sur les 20 distilleries en mesure de produire, on peut dénombrer 6 "unités" distillant le vétiver et 16 la limette(3). En 1969, respectivement 27 et 38 environ, soit une augmentation par 4,5 des "unités" de vétiver et par 2,5 de celles de la limette. Ceci ne signifie pas que la capacité de production a augmenté dans les mêmes proportions. Nous pouvons tenter de les estimer en comparant l'accroissement de la production - c'est-à-dire des exportations - entre les deux époques, faute de disposer de données sur la capacité des usines de 1957. Entre 1955-1957 et 1967-1969(4), les exportations se sont multipliées par 3 pour le vétiver et par 4 pour la limette.

(1) IGOLEN (72).

(2) Nous ne tenons pas compte des éventuels arrêts provisoires de production.

(3) Par "unité", nous entendons les installations spécifiques à la distillation de la limette ou du vétiver : une distillerie peut disposer de deux "unités".

(4) Pour chaque époque, nous avons considéré les exportations enregistrées pour deux années fiscales en raison d'éventuels stocks. Soit 1955 - 1956 et 1956 - 1957 pour la première époque, 1967 - 1968 et 1968 - 1969 pour la seconde.

La comparaison de ces proportions et de l'accroissement numérique des distilleries appelle plusieurs remarques. La supériorité de l'augmentation du nombre des distilleries de vétiver sur celle de la production tendrait à suggérer que les distilleries installées en 1969 ont une capacité inférieure à celles de l'époque précédente, ou qu'elles sont sous-employées. EISENLOEFFEL estimait en 1969-1970 que la capacité des distilleries était de 4 à 5 fois supérieure à leur production (1). Inversement, la supériorité de l'augmentation de la production d'huile de limette sur celle du nombre des distilleries évoque soit un sous-emploi des installations de 1957, soit une capacité supérieure des distilleries de 1969, dernière hypothèse à notre avis assez probable.

On peut réaliser le même type de comparaison entre 1969 et les années 1976-1978. Cette dernière époque est caractérisée par un nombre inférieur des distilleries comme des "unités" : le nombre des unités de vétiver a baissé de 1,1, celles de limette de 1,7. Dans le même temps, les exportations de vétiver ont augmenté de 1,05 et celles de limette de 1,1. Nous pouvons donc en conclure que la capacité des distilleries actuelles est davantage employée qu'en 1969. La diminution du nombre des distilleries n'a pas entraîné une diminution de la demande en matières premières. Cette dernière a même légèrement augmenté. L'accroissement des exportations apporte une estimation de l'augmentation de la demande satisfaite et non de la demande potentielle qui n'était toujours pas satisfaite en 1978 (cf. chapitre VIII, 1).

2 - L'ACTIVITE DES USINES ACTUELLES

Sur les 75 usines d'huiles essentielles construites au cours de l'histoire haïtienne, 40 fonctionnaient en 1976-1978 (2). Seules sont aujourd'hui produites les huiles essentielles distillées de vétiver, de limette et d'amyris et l'huile exprimée de bigarade. La dernière huile abandonnée fut celle de basilic en 1975.

Plus discret a été l'abandon progressif de la distillation de l'amyris au fur et à mesure de l'épuisement de certaines régions. Le dernier abandon (n° 26) date de 1975, à la suite des difficultés de cette usine à s'approvisionner à la Gonâve. Actuellement, seules trois usines en produisent régulièrement et trois épisodiquement à partir des stocks constitués pendant plusieurs mois (cf. tableau XII). La production de bigarade a, elle, débuté en 1970. En 1973, l'usine n° 27 appartenant à JACOMIN a fabriqué la préparation

(1) EISENLOEFFEL (70).

(2) Ce nombre diffère d'une distillerie par rapport à celui qu'on obtiendrait en faisant le bilan des usines en fonctionnement d'après les tableaux IX et XI. C'est qu'ici et sur le tableau XII, nous avons compté pour 2 usines l'usine initiale n° 39, dans la mesure où elle correspond actuellement à 2 bâtiments différents, 2 propriétaires et 2 types de production. Sur le tableau IX, nous n'avons considéré qu'une usine polyvalente puisque la diversification des activités de la limette entraînait l'apport d'un matériel spécialisé et non la création d'une unité.

Tableau XII - DISTILLERIES EN FONCTIONNEMENT EN 1976-1978 ET TYPE DE MATERIEL

X production permanente
/ production épisodique
P pectine

Propriétaire, raison sociale et numéro de la distillerie	Localisation	Type de matériel			
		Vétiver	Limette	Amyris	Bigarade
Usine Chalon ou GEMACO - Gérald MANUEL 2	Chalon	X	X	X	
PRODUITS GANOT- Lucien Ganot 3	Fond-des-Nègres	X		/	
LEFORT René 13	Hinche		X		
BNRH - ENTRASA- Grandes Entreprises Aromatiques SA 21	Thor-le-Volant (Port-au-Prince)	X			
VIEUX Max 17 + 23	Limonade		X		
HUSBAND Hodney 18	Aubert (Port-de-Paix)		X		
SENEQUE Pierre (affermée à JEUNE Marc) 24	Ducis	X			
DELAIN-LANCELOT 25	Gonaïves			X	
IBH - Institut Biochimique d'Haïti - DENIZE Frédéric 26	Thor-le-Volant (Port-au-Prince)	X	X		
JACOMIN ou SONATRASA- JEAN-JACQUES Hibbert 27	Mariani (Port-au-Prince)		X + P		

MLC CONSTANT	28	L'Islet (Les Cayes)	X		
DENNERY Betty - HERARD Lafayette	29	Camp Perrin	X		
JEUNE ESSENTIAL OIL- JEUNE Marc	30	Valère (Les Cayes)	X	X	/
LOUIS Charité	32	Pte-Rivière-de-l'Artibonite		X	
MINOTERIE D'HAITI- (Division des huiles essentielles)	35	Montrouis	X		
ROY Julio	37	Cavaillon	X	X	
FRAGER-LEGER Franck	38	Quatre Chemins (Les Cayes)	X		
KHAWLY Jacques	39a)	St-Cyr (Jacmel)	X		
SOGEDECOSA- MOSCOSSO G. et AUDIN J.	41	Robert (Arcahaie)	X		X
PAPEOCO (Port-au-Prince Essential Oil Company)- PETOIA A.	43	Charpentier (Les Cayes)	X		
CHAMBLAIN Vital Herne	45	L'Abbaye (Chantal)	X		
SOGEDECOSA	46	Quatre Chemins (Les Cayes)		X	
LES HUILES ESSENTIELLES- DEJEAN Guy	47	Gonaïves		X	
PAPEOCO-PETOIA A.	48	St-Cyr (Jacmel)		X	
PAPEOCO-PETOIA A.	49	Bourdet (Les Cayes)		X	
MENELAS Brière	50	Lamartinière (Camp Perrin)	X		
GUACIMAL	62	Quartier-Morin		X	
GUACIMAL	63	Quartier-Morin			X

VERNA Ch. et G.	65	St-Marc		X	
ESSARDA (Essence aromatique DAGUILH-DAGUILH M.	66	L'Islet (Les Cayes)	X	X	
PAPEOCO-DARBOUZE Fritz	67	Carpentier	X	X	
DAVID, CAVE et CHASSIN	68	Cavaillon		X	
HORATIUS J.Louis	69	Croix-des-Missions	X		
SOGEDECOSA	70	Habitation Cotard (Croix-des-Bouquets)	X		
JEUNE Léon	71	Gressier	X		
GEPRODAGIN (Générale de Produc- tion Agricole et Industrielle)- KAWLY Jacques, JEAN-JACQUES Hibbert	39b)	St-Cyr (Jacmel)		X + P	
CITRUS PRODUCTS	72	Poste Cazeau (Croix-des-Missions)		X + P	
BARTHELEMY Gérard	73	Fond-des-Nègres	X		/
BUSSENIUS Aarald- AUGUST Louis.	74	Poste Cazeau (Croix-des-Missions)	X		
VERNA Charles - WAGNAC Roland	75	Gelée (Les Cayes)		X	

X : production permanente
/ : production épisodique
P : pectine

Source : D. KERMEL-TORRES
Données des enquêtes

de pectine, à partir des pelures de limettes pressées pour la distillation du jus. Elle est intégralement exportée au Danemark où elle est conditionnée pour être utilisée dans la confiserie et l'alimentation du bétail. En 1978, 3 usines (n° 27, 39 b) et 72) procédaient à cette transformation envisagée par un ou deux autres industriels (1). La CITRUS PRODUCTS (n° 72) a installé en 1975 un évaporateur pour la fabrication du concentré de jus de limette : une certaine diversification à partir de la limette semblait s'amorcer en 1978 dans laquelle l'huile essentielle apparaît comme un sous-produit. Elle se limite toutefois aux industriels les plus puissants.

Egalement en marge des activités "classiques" des huiles essentielles en Haïti, se trouve la production depuis 1976 d'acétate de vétiver dans une usine de la Croix-des-Missions sous l'appellation HAITI FRAGRANCE. L'acétate est isolé par solvant à partir des huiles fournies par les membres de cette société (2). Le coût du solvant utilisé et l'importance des taxes à l'entrée sur le marché américain semblaient compromettre la poursuite de cette activité.

Sur les 40 usines, 9 sont polyvalentes et 31 ne pratiquent l'extraction que d'une seule essence. Voici leur répartition selon le type d'huile pour lequel elles disposent du matériel de distillation :

- usines polyvalentes :

- vétiver et limette : 4
- vétiver, limette, amyris : 2
- vétiver et amyris : 3

- usines simples :

- vétiver : 14
- limette : 15
- amyris : 1
- bigarade : 1

Les "unités" - définies précédemment - servent aussi bien pour le vétiver que pour l'amyris. Les industriels utilisent les mêmes équipements pour procéder à l'une ou l'autre de ces distillations en adaptant toutefois le volume chargé dans les alambics au produit à distiller. C'est la raison pour laquelle on trouve toujours des usines combinant vétiver-amyris et non limette-amyris.

(1) La production des deux usines en fonctionnement en 1977 a été de 400 tonnes environ pour un prix de \$ 200 à \$ 240 / t.

(2) De décembre 1976 à mai 1977, la production a été de 12 fûts, soit 20 000 litres environ.

On dénombre 23 "unités" destinées au vétiver dont 5 utilisées également pour l'amyris, 21 "unités" pour la limette, 1 unité servant exclusivement à l'amyris et enfin 1 pour la bigarade. Il y a par conséquent à peu près le même nombre d'unités destinées au vétiver et à la limette. Le grand nombre "d'unités" de vétiver et la part qu'elles représentent dans le contexte industriel permettent d'apprécier l'ampleur de la "crise" du vétiver ayant entraîné l'arrêt de la production à partir du premier semestre 1979 (cf. 3e partie, chapitre XIII, 3-4). Fin 1981, de rares usines (3 ou 4) recommencent à fonctionner. La tendance à la reprise devrait s'affirmer en raison notamment de la relance de la demande extérieure et de l'amélioration des prix.

3 - LOCALISATION DES DISTILLERIES

L'emplacement des usines répond à deux préoccupations. L'approvisionnement en eau doit pouvoir se faire en quantité suffisante toute l'année. C'est la raison pour laquelle les distilleries se trouvent situées à proximité d'une source, d'un canal ou plus rarement, sur une nappe phréatique. Le prélèvement opéré sur les canaux d'irrigation de la plaine des Cayes par exemple, pose certains problèmes pendant les mois les plus secs. Quelques industriels sont obligés de faire des réserves ou de réutiliser après refroidissement l'eau tiède sortie du bassin de refroidissement. L'insuffisance de la disponibilité en eau d'un site a été en maints cas cause du déplacement d'usines. Ces dernières sont également situées au débouché de routes ou de pistes carrossables par les camions.

La localisation géographique des distilleries présente ce que l'on pourrait appeler un "étalement" : les zones rurales, les bourgs, les villes et l'agglomération de Port-au-Prince. En zones rurales, elles sont situées en rase campagne, sur une habitation ou dans un hameau, à Port-au-Prince, dans les banlieues Sud-Est (Mariani, Thor-le-Volant), et Nord (Croix-des-Missions). On peut définir schématiquement le bourg comme une agglomération rurale présentant des services administratifs (ils sont pour la plupart chefs-lieux de commune) et des activités commerciales (un marché hebdomadaire, quelques shops (boutiques) et comportant généralement quelques maisons en dur appartenant aux notabilités. Les villes sont des villes côtières. Les distilleries sont généralement situées aux entrées des bourgs et des villes. Cette différenciation est d'importance puisqu'elle influe sur le système d'approvisionnement des usines en matières premières. Plus importante encore

est la situation de ces localisations par rapport aux régions de production agricole. Par exemple, une usine d'amyris située dans une zone rurale éloignée de la région en exploitation a la même organisation commerciale et s'adresse au même type d'intermédiaires qu'une usine située dans un bourg ou une ville tout aussi excentrés de la région de production (cf. 3e partie, les graphiques de réseau de commercialisation, figure XID). La localisation des distilleries par rapport aux régions agricoles diffère selon les produits (cf. cartes hors texte 2 et 3). Le déplacement de l'usine de bigarade de la plantation de Guacimal à Quartier-Morin a été motivé par l'enclavement du lieu initial qui rendait difficile l'approvisionnement extérieur devenu primordial en raison de l'insuffisance de la production de la plantation (cf. 1ère partie, chapitre III, 1.2., d). Sa nouvelle localisation lui a permis d'étendre son aire d'approvisionnement grâce à des facilités supérieures de communication.

La distance entre les distilleries d'amyris et les régions en exploitation ne cesse d'augmenter en raison de leur épuisement progressif. Actuellement, les distilleries sont toutes excentrées. Ainsi, l'usine des Gonaïves, qui lors de son installation en 1960-1961, se trouvait à proximité de régions riches en amyris, est actuellement éloignée de ses principales aires d'approvisionnement; d'où les charges croissantes des coûts de transport.

La dissémination des zones de production des limettes explique la dispersion géographique des distilleries - avec toutefois une certaine concentration autour et dans la plaine des Cayes - et leur localisation dans les régions agricoles. Ceci n'empêche pas le transport sur de longues distances des limettes vers des usines extra-régionales, en particulier vers celles de Port-au-Prince qui les reçoivent aussi bien des régions des Cayes, d'Anse-à-Veau, de St-Marc que de la Gonâve (cf. 1ère partie, chapitre II, 1.2. et carte hors-texte 4).

La localisation de 35 % des "unités" de vétiver en activité apparaît de prime abord paradoxale en raison de leur éloignement des régions de production agricole (cf. tableau XIII). La plus éloignée, celle de Montrouis, se trouve à 240 km environ des Cayes d'où elle reçoit le principal de son approvisionnement. Les distilleries de l'agglomération de Port-au-Prince sont distantes des Cayes et de Jacmel respectivement d'environ 200 km (usine de

Départements	Nombre de distilleries		Unités de production							
			Vétiver		Limette		Amyris		Bigarade	
	1975-1976	1977-1978	1975-76	1977-78	1975-76	1977-78	1975-76	1977-78	1975-76	1977-78
Ouest	9	9	7	7	3	3	1	1	0	0
Sud	20	15	15	11	7	8	0	0	0	0
Grande-Anse	3	3	3	3	1	1	1	2	0	0
Sud-Est	3	3	1	1	2	2	0	0	0	0
Artibonite	5	5	0	1	4	3	1	1	0	0
Centre	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0
Nord	3	3	0	0	2	2	0	0	1	1
Nord-Ouest	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0
Nord-Est	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	45	40	25	23	21	21	3	4	1	1

Source : D. KERMEL-TORRES
Données des enquêtes

Tableau XIII - REPARTITION DES DISTILLERIES ET DES "UNITES" EN FONCTIONNEMENT SELON LEUR LOCALISATION DEPARTEMENTALE ET LEUR TYPE DE PRODUCTION EN 1975-1976 ET 1977-1978

La Croix-des-Missions) à 160 km (usine de Gressier) et d'environ 90 km à 50 km. La raison primordiale de l'installation des distilleries dans l'agglomération de Port-au-Prince réside dans le coût inférieur du transport du mazout, la régularité de ses livraisons. Dernier avantage dont bénéficiaient également les distilleries situées à proximité ou dans des villes et des bourgs desservis par une route asphaltée (Jacmel, Arcahaie, Montrouis) avant 1978, année d'achèvement de celle reliant les Cayes à la capitale (cf. chapitre VII, 4). Se greffent d'autres avantages pour les industriels de Port-au-Prince par rapport à ceux des Cayes : liés à l'état de la route, les coûts et les risques moindres de perte des fûts d'huile lors de leur transport au dépôt de l'IDAI à Port-au-Prince, la proximité des institutions de contrôle et de commercialisation. Si ce bilan est globalement désavantageux pour les industriels des Cayes, ceux de Port-au-Prince et des autres bourgs excentrés dépendent complètement des intermédiaires principaux - les spéculateurs - pour leur approvisionnement en matière première. Aux raisons précédemment évoquées, s'ajoutent d'autres motifs justifiant l'installation des industriels à Port-au-Prince : nécessité de mener de front plusieurs activités centralisées dans la capitale, désir de contrôler le fonctionnement des distilleries, reprise d'une usine installée...

LOCALISATION ET PRODUCTION

On constate une situation assez paradoxale en ce qui concerne le vétiver, dans la mesure où le Département de l'Ouest est un plus gros producteur industriel que celui du Sud - respectivement 43 % et 40 % de la production totale en 1975-1976 - alors qu'il n'est pas producteur agricole (cf. cartes hors texte 2 et 3). Cette estimation porte sur l'année 1975-1976 et la prépondérance du Département de l'Ouest s'est certainement accentuée depuis 1977 en raison du plein fonctionnement de distilleries mises en service en 1975 et surtout en 1976 (n° 70, 71 et 74). Le département de l'Artibonite a dû apparaître en 1978 comme un producteur relativement important en raison de la mise en service de la très importante unité de Montrouis (n° 35). Dans le même intervalle, on enregistrait dans le Département du Sud cinq fermetures de distilleries de vétiver (n° 40, 44, 51, 56 et 64) pour deux installations dont l'une n'a peut-être pas été suivie par une production effective (N° 37 et 73). En 1977-1978, l'écart entre le nombre d'unités produisant du vétiver dans le Département de l'Ouest et dans le Département du Sud a diminué (cf. tableau XIII). Le rapport entre la production et le nombre de distilleries en 1975-1976 entre ces deux départements montre

que les distilleries du département de l'Ouest ont une plus grande capacité technique, mais aussi financière.

Il en est de même pour les unités de limette dont le département de l'Ouest est le plus gros producteur avec un nombre de distilleries identique à celui d'un producteur nettement moins important (l'Artibonite) voire inférieur à celui du deuxième producteur (département du Sud) (tableau XIII et carte hors texte 3).

Le département de l'Artibonite est le plus gros producteur d'amyris grâce à l'usine des Gonaïves dont elle est l'unique production. Tant sur la carte 3 que sur le tableau XIII, n'ont été considérées que les distilleries ayant effectivement produit en 1975-1976, ce qui explique "l'absence" du département du Sud qui ne comptait que deux unités pratiquant épisodiquement cette distillation.

Il est intéressant de noter que les distilleries polyvalentes sont concentrées actuellement dans le département du Sud - 4 -. Leur nombre est donné sur le tableau XIII par la différence entre le nombre des distilleries et celui des unités.

CHAPITRE VI - PROPRIETE ET MAIN-D'OEUVRE

1 - PROPRIETE ET PRODUCTION

1.1. L'appartenance des distilleries

L'étude de l'appartenance des usines permet de distinguer plusieurs groupes d'industriels (1). Par ordre de concentration des distilleries, les trois catégories majeures sont : les entreprises individuelles et les sociétés familiales -57,5 % des distilleries en activité en 1978-, les groupes importants constitués en sociétés anonymes -35 %-, les personnalités et les organismes gouvernementaux -7,5 %-. Les rapports particuliers de production et de commercialisation entre la première et la deuxième catégorie sont également intéressants à analyser.

a) Entreprises individuelles et sociétés familiales

Elles concernent en tout 23 distilleries. Deux classes peuvent être établies en fonction de la dépendance ou de l'indépendance commerciale des industriels. L'insuffisance de la trésorerie de certains face à la lenteur des paiements de l'office gouvernemental de commercialisation des huiles est la raison majeure qui les amène à commercialiser leur production auprès d'acheteurs privés. Ce sont maintenant les distillateurs, en grande majorité de la catégorie des sociétés anonymes et dont le plus important est sans conteste la PAPEOCO. Les distilleries vendent leur production à d'autres industriels, régulièrement pour la plupart, épisodiquement pour quelques-unes, en fonction de la disponibilité financière de leurs exploitants. Il arrive que très peu d'entre eux recourent au crédit warrant de l'IDAI (cf. 3e partie, chapitre XIII) (2). L'argent ainsi obtenu permet à ces industriels de régler leurs achats de matière première et d'assurer le fonctionnement de leur installation.

L'indépendance commerciale des industriels de l'autre classe n'est pas uniquement imputable à l'importance de leur production ni à leur assise financière.

(1) Seules sont considérées ici les distilleries et les unités en activité en 1978.

(2) Institut de Développement Agricole et Industriel.

Elle est garantie dans certains cas par la personnalité politique -officielle ou non- ou militaire de leur propriétaire qui leur assure une commercialisation et un règlement rapides.

Il y a peu de cas d'associations dans cette catégorie -seulement 5 dont 4 familiales- et une distillerie affermée qui est, à notre connaissance, l'unique cas dans le domaine des huiles essentielles (1). La plupart des industriels ont d'autres activités généralement dans le secteur agricole et dans celui de la commercialisation interne de denrées -spéculateurs en café ou en sisal par exemple-. Ils sont plus rarement exportateurs de ces mêmes denrées. Certains associent leur activité industrielle à un emploi dans le secteur privé ou dans l'administration. En fonction de la multiplicité de leurs autres activités et surtout de la localisation de celle qu'ils privilégient, les industriels placent leur distillerie sous la responsabilité d'un gérant. Ils font alors régulièrement le trajet entre leur lieu de résidence et l'usine.

Les deux tiers des industriels classés dans cette catégorie étaient propriétaires de leur distillerie avant 1967 et 80 % d'entre eux l'étaient avant 1964. Ils ont donc surmonté les périodes successives d'instabilité politique et commerciale comme la "guerre" sur le prix des limettes (cf. chapitre V, 1). On peut par conséquent conclure que cette catégorie a perdu au fil des épreuves les éléments les plus faibles et que seules les entreprises les plus solides ont subsisté. Ceci est vrai dans une certaine mesure mais beaucoup d'entreprises apparaissent fragiles parce que l'acquéreur de leur production pourrait suspendre ses achats et les condamner à fermer. Plus que les autres, les distilleries dépendantes, quel que soit leur volume de production, n'existent que grâce au bon vouloir des industriels puissants et regroupés.

Cette catégorie fait preuve de dynamisme, puisque sur les 12 distilleries montées et réaménagées depuis 1972, 7 d'entre elles sont le fait d'industriels s'y rattachant. Il n'y a donc pas de guerre déclarée entre ces industriels et les sociétés anonymes puissantes.

b) Les sociétés anonymes

De l'analyse précédente, nous pouvons conclure qu'il n'y a actuellement pas tendance à une concentration traditionnelle, c'est-à-dire à une appropriation par les industriels les plus puissants des distilleries existantes. Leur domination se traduit depuis plusieurs années par le contrôle d'une partie de la production. Depuis peu, les membres de sociétés anonymes, constituées pour certaines

(1) D'après l'exploitant, le loyer annuel serait de \$ 1 000 pour une production annuelle de 5-6 fûts d'huile de vétiver.

depuis longtemps et détentrices de plusieurs usines, ont une tendance marquée à se regrouper pour fonder des usines importantes d'une technologie et d'un type de production nouveaux pour Haïti. Leur suprématie se traduit et par le contrôle de la production traditionnelle de certaines distilleries et par l'adoption de la diversification. Ces sociétés que nous qualifierons de "consortiums" ont été créées à partir de 1974-1975 pour exploiter des usines de distillation de la limette et de fabrication de la préparation de pectine (CITRUS PRODUCTS et GEPRODAGEN S.A.) et une usine de fabrication de l'acétate de vétiver (HAITI FRAGRANCE).

Les actionnaires de ces trois sociétés sont membres d'une autre société déjà propriétaire d'usines, ou bien sont des industriels individuels. Nous donnons ci-après quelques caractéristiques des "sociétés de base" puis celles des "consortiums" constitués par la suite. Deux groupes peuvent être distingués en fonction du "consortium" créé par les "sociétés de base" et quelques industriels individuels.

- "Sociétés de base" :

PAPEOCO : Port-au-Prince Essential Oil Company, fondée en 1958, de nationalité haïtienne.

Président A. PETOIA associé à A.M. TODD Co (U.S.A.).

Capitaux essentiellement nord-américains.

Représentation commerciale à New-York et à Londres.

Possède 6 usines dont 2 ont été fermées en 1975 pour ne pas concurrencer l'usine de CITRUS PRODUCTS dans laquelle A. PETOIA a des participations. Il est également actionnaire de HAITI FRAGRANCE.

SOGEDECOSA : Société constituée vers 1965.

Composée principalement de G. MOSCOSSO (Président) et de J. AUDIN.

Possède 3 usines et 1 unité de fabrication d'huile de vétiver sous solvant (actuellement fermée).

A des participations dans CITRUS PRODUCTS et HAITI FRAGRANCE.

SOCIETE DE BUSSENIUS-AUGUSTE : Constituée vers 1974.

Composée de A. BUSSENIUS et de L. AUGUSTE.

Possède une usine de distillation de vétiver en 12 heures. A des participations dans HAITI FRAGRANCE.

A. BUSSENIUS a seul des participations dans CITRUS PRODUCTS.

- "Consortiums" :

CITRUS PRODUCTS : Société constituée en 1974-1975 et composée de :

A. PETOIA (PAPEOCO)
 G. MOSCOSSO }
 J. AUDIN } (SOGEDECOSA)

A. BUSSENIUS (BUSSENIUS-AUGUSTE)

Possède une usine de distillation de la limette et de fabrication de la préparation de pectine.

HAITI FRAGRANCE : Société constituée vers 1975.

Composée des précédents auxquels s'ajoute L. AUGUSTE.

Possède une usine de fabrication d'acétate de vétiver.

- "Société de base" et industriel indépendant :

JACOMIN ou SONATRASA : Société Nationale de Transformation S.A. de Hibbert JEAN-JACQUES constituée vers 1962.

Possède une usine de distillation de l'huile de limette et de fabrication de la préparation de pectine.

KHAWLY Jacques : possède une usine de vétiver.

- "Consortium" :

GEPRODAGEN S.A. : Générale de Production Agricole et Industrielle S.A. Constituée en 1976.

Composée de : Hibbert JEAN-JACQUES (JACOMIN-SONATRASA)
 Jacques KHAWLY

Possède une usine de distillation de l'huile de limette (anciennement à Jacques KHAWLY) et de fabrication de la préparation de pectine.

En marge de cette classification sont les PRODUITS AGRICOLES GUACIMAL S.A. (du nom de la plantation). Il s'agit d'une société anonyme haïtienne constituée vers 1962 et composée de 6 actionnaires : le groupe COINTREAU, J. NOVELLA, 3 personnalités et une société haïtiennes. Elle possède 2 usines et une plantation.

9 sociétés possèdent donc 15 usines en fonctionnement dont l'une -celle d'acétate de vétiver d'HAITI FRAGRANCE- est en marge de la production traditionnelle des huiles essentielles en Haïti. Plus que le niveau de concentration des distilleries, ce sont les ramifications et les intérêts de ces sociétés ou de certains de leurs actionnaires dans d'autres secteurs économiques qui sont

frappants. Certaines "sociétés de base" n'ont pas été créées dans le but de produire des huiles essentielles mais dans celui de se livrer à l'import-export, d'investir dans d'autres branches agro-industrielles ... (SOGEDECOSA, JACOMIN). C'est par la suite que le domaine des huiles essentielles leur est apparu comme un secteur intéressant de diversification. La démarche a été la même pour les actionnaires de la "société de base" BUSSENIUS-AUGUSTE et pour ceux de la société GUACIMAL S.A. ... Ils avaient tous individuellement une assise économique importante - dans le secteur agricole, industriel ou commercial - avant d'intervenir dans la production d'huiles essentielles. La PAPEOCO semble bien être la seule à avoir été fondée dans le but de produire et de commercialiser des huiles essentielles, surtout celle de limette. Le nombre de ses distilleries, son assise et son organisation commerciale lui confèrent une envergure exceptionnelle.

Cette tendance à se regrouper suggère qu'il y a entente entre les différents partenaires. Il y a en quelque sorte un consensus pour l'exploitation des distilleries appartenant individuellement ou collectivement aux actionnaires, mais aussi pour la nature des rapports que cette catégorie entretient avec les éléments de la catégorie précédente, et en particulier avec les industriels définis comme "dépendants".

c) Les personnalités et les organismes gouvernementaux

La Banque Nationale de la République d'Haïti est intervenue dans la production de l'huile de vétiver en 1974 par la reprise et l'exploitation de la distillerie d'un débiteur. L'usine ENTRASA -Grandes Entreprises Aromatiques S.A.- est placée sous la responsabilité d'un Directeur Général.

La Minoterie d'Haïti, par l'entremise de la Division des Huiles Essentielles, gère depuis 1976 une distillerie de vétiver, dont le Président de la République serait le véritable, mais officieux propriétaire. L'immixtion dans ce domaine de la famille présidentielle serait en réalité antérieure, puisque un de ses membres serait propriétaire depuis 1967 d'une distillerie de vétiver exploitée par l'intermédiaire d'un prête-nom.

1.2. Relations entre l'appartenance et la production des distilleries

L'analyse de la répartition de la production selon les catégories d'industriels précédemment définies est intéressante parce qu'elle permet d'estimer l'importance réelle de chaque catégorie. Cette étude peut se faire en deux volets. D'une part, l'examen de la production par usine en activité en 1978

établie sur la période de 1975 à 1978, et d'autre part, l'étude de la distribution de la production, ventilée selon les différents types d'huiles, toujours pour la même période.

La production unitaire des entreprises individuelles et des sociétés familiales épouse la répartition précédente en deux classes, à trois exceptions près. Les distilleries possédées par les industriels dépendants se caractérisent par une faible production annuelle de 10 à 15 fûts à l'exception de trois distilleries produisant de 25 à 60 fûts. Le niveau de production, et par conséquent l'importance du chiffre d'affaire, n'est donc pas le seul critère qui amène les industriels à se placer sous la dépendance d'autres distillateurs. Les relations établies dans des domaines autres que celui des huiles essentielles ont un rôle qu'il convient de ne pas mésestimer. Cette constatation vaut également pour les deux sous-classes que nous avons distinguées dans la classe des industriels indépendants. Les distilleries appartenant à des personnalités politiques ou militaires se distinguent des autres par une très faible production -de 6 à 12 fûts-, en majorité inférieure à celle des usines des industriels dépendants. Une exception d'importance : une usine de vétiver qui, avec une production annuelle oscillant entre 125 et 150 fûts, est la plus grosse unité actuelle de production.

Les usines des autres industriels indépendants se situent au niveau des moyennes -de 20 à 30 fûts-, fortes -de 40 à 65 fûts- et très fortes productions -une distillerie de 120 fûts environ, une autre de 170 fûts environ-. Le volume de production est dans ces cas l'élément qui permet à ces industriels de sauvegarder leur indépendance commerciale.

La production unitaire des distilleries des sociétés anonymes et de certains actionnaires se répartit comme suit : 29 % ont une faible production (6 à 16 fûts environ), 21 % une moyenne (20 à 32 fûts), 14 % une forte (45 à 50 fûts) et 36 % une très forte production (de 77 à plus de 100 fûts). Cette catégorie comprend la plus grosse distillerie de limette qui produit annuellement de 100 à 150 fûts (propriété de la SONATRASA). La PAPEOCO est la société qui a la plus faible production eu égard au nombre de ses distilleries : 100 fûts environ annuels pour 4 distilleries (1). La SOGEDECOSA possède des usines de fortes et très fortes productions et elle est celle qui a le plus diversifié sa production. L'usine de CITRUS PRODUCTS a jusqu'en 1978 obtenu des résultats

(1) Elle n'en exporte pas moins, d'après son président, de 200 à 250 fûts par an.

décevants par rapport à ceux escomptés : une production annuelle de 75 fûts soit la moitié de celle prévue.

Les distilleries de vétiver appartenant à des personnalités ou à des organismes gouvernementaux ont des fortes (65 fûts environ) et très fortes productions (100 fûts). La production escomptée de l'usine de Montrouis, faible au cours des huit premiers mois de son activité, en 1977-1978 (14 fûts), est supérieure à 100 fûts. Cette catégorie compte deux des trois distilleries ayant la plus forte capacité en vétiver.

La répartition de la production selon les mêmes catégories et par type d'huile montre la suprématie des sociétés anonymes dans la production d'huile de limette : leurs usines produiraient 66 % environ de la production et elles contrôleraient 20 % environ de la production par des achats aux industriels dépendants (1). Les industriels indépendants ne produiraient que 14 % de la production de limette. Ils sont par contre les plus gros producteurs d'huile de vétiver -38 % environ- suivis par les distilleries gouvernementales -27 % environ- puis par les sociétés anonymes -21 % environ-. La part des producteurs dépendants est de 14 % environ : ce qui porterait la production contrôlée par les sociétés anonymes à 35 %, en deuxième position en cas d'achats intégraux. Les industriels indépendants sont les maîtres incontestés jusqu'en 1978 de la production d'amyris -81 % environ-.

La suprématie des sociétés anonymes dans la production de limette est flagrante. Elle a dû se renforcer dès 1977 avec le plein fonctionnement des distilleries mises en service ou dont la capacité a été augmentée. La position de la catégorie des usines gouvernementales dans la production de vétiver s'est améliorée si l'usine de Montrouis a atteint ses objectifs industriels et la Division des Huiles Essentielles ses objectifs agricoles.

Le contrôle de la production industrielle par les sociétés anonymes s'effectue à plusieurs niveaux : concentration des entreprises, production importante des distilleries, achats intérieurs d'huile, adoption d'une nouvelle technologie et de la diversification. Tout cela allié à une assise financière de provenances variées procure une position de force à ces industriels.

2 - PERSONNEL FIXE ET JOBEURS

Les usines emploient au total de 930 à 950 personnes dont 43 % travaillent dans les distilleries de vétiver, 20 % dans les usines polyvalentes,

(1) Sur la base d'achats couvrant la production intégrale de toutes les distilleries dépendantes.

18 % dans celles de limette. L'usine de bigarade est à elle seule un employeur important avec 12 % du nombre total des travailleurs. Le solde correspond au personnel de l'usine d'amyris des Gonaïves.

La répartition des distilleries en fonction du nombre de leurs employés et selon leur vocation est la suivante :

Distilleries			
Nombre d'employés	Vétiver	Limette	Polyvalentes
moins de 10	25 %	60 %	15 %
de 10 à 25	50 %	40 %	35 %
de 35 à 60	25 %	0	50 %

Tableau XIV - REPARTITION DES DIFFERENTS TYPES DE DISTILLERIES EN FONCTION DU NOMBRE DE LEURS EMPLOYES

Une part importante des distilleries de limette se classe parmi les petits employeurs (moins de 10 employés) alors que celles de vétiver sont en nette majorité des moyens et importants employeurs. Ceci s'explique par les nombreuses manipulations dont les racines de vétiver sont l'objet -pesée, nettoyage, embarquement et débarquement des alambics- et qui nécessitent davantage de bras que la distillation des limettes. Les usines polyvalentes sont les plus gros employeurs en raison de la diversité et de l'importance de leur production. Celles de moins de 10 employés ont une production faible et dominée par la distillation de la limette.

80 % en moyenne des travailleurs des distilleries sont des jobeurs, c'est-à-dire des travailleurs temporaires embauchés en fonction de l'activité des usines. La part des employés permanents, c'est-à-dire rétribués toute l'année, est en moyenne de 20 % mais elle varie selon les distilleries de 7 % à 60 %. Seules deux distilleries emploient tout leur personnel à temps complet. Outre les gérants ou les représentants des propriétaires et le personnel administratif dans les plus grosses usines, le "personnel fixe" comprend les contrôleurs -des achats et du nettoyage des racines de vétiver-, les "opérateurs", assurant le fonctionnement des usines et responsables des chaudières, les "distillateurs", chargés de la récupération et du stockage de l'huile, les mécaniciens ... Ces différentes catégories touchent généralement un salaire mensuel.

Les jobeurs se départagent en deux catégories distinctes dans les usines de vétiver. L'une est affectée au chargement et au déchargement des alambics et elle comprend l'effectif le plus important. L'autre catégorie est chargée

du déblaiement des racines distillées amoncellées dans la cour des usines. Dans les distilleries n'achetant pas directement aux producteurs, elle procède au nettoyage des racines. Les jobeurs en zones rurales peuvent être de petits exploitants désireux d'augmenter leurs ressources par un travail d'appoint et épisodique dans les distilleries. Leur présence à l'usine dépendra alors de leur activité agricole. Ce sont souvent des sans-terre, louant également leur bras dans le secteur agricole, pour la coupe de la canne, la fouille du vétiver ou pour des travaux d'entretien d'autres cultures. Dans les villes et à Port-au-Prince, ce sont des chômeurs acceptant tout job qui leur rapporte quelque argent.

Le type de rémunération le plus courant est à la tâche (le contrat) dans les usines de vétiver, alors que dans celles de limette, le salaire journalier et la rémunération sur production sont relativement plus répandus. C'est que la rapidité de la production de la limette -qu'il s'agisse de l'obtention du jus ou de l'huile- permet de rétribuer les ouvriers par rapport au volume de jus ou d'huile produit. Seule, à notre connaissance, une distillerie de vétiver rémunère ses ouvriers par fût d'huile distillée. La référence du contrat la plus répandue dans les usines de ce type est la chauffe parfois fragmentée en embarquement et débarquement des alambics : en raison de la longueur des chauffes, les ouvriers qui déchargent les alambics peuvent ne pas être les mêmes que ceux qui les ont chargés. Dans les moyennes et grosses distilleries, les ouvriers sont rassemblés en équipes "spécialisées" placées sous la responsabilité d'un ouvrier régulier. C'est lui qui engage les travailleurs, juge du nombre de bras nécessaires et répartit la paye, car le contrat peut être fixé pour une chauffe, non par ouvrier, mais par alambic : moins les ouvriers sont nombreux plus la part reçue par chacun est importante.

Il est nécessaire en raison des différents types de contrats d'homogénéiser les références des rémunérations pour en apprécier la valeur et les comparer. Leur conversion en salaires journaliers permet de les confronter au salaire journalier minimum fixé légalement pour les entreprises. Celui-ci est relativement respecté dans les distilleries de la capitale, mais très peu dans celles de province. En 1977, alors que le salaire journalier minimum était de 6,5 gourdes, la rémunération journalière pouvait atteindre dans les distilleries de vétiver 2,5 -3 gourdes en zones rurales, 3,75- 4 gourdes dans les bourgs et aux Cayes. Les salaires des ouvriers attachés aux alambics peuvent être le double de ceux des travailleurs chargés du nettoyage de la cour des usines.

Outre le non respect du salaire journalier minimum on constate que les rémunérations sont très basses eu égard aux conditions de travail dans les

distilleries de vétiver en particulier. Les ouvriers chargés du transbordement des racines dans les alambics font un travail extrêmement pénible et sale dans une chaleur étouffante. Ils risquent de graves brûlures et autres accidents inhérents à l'état des équipements ou à l'inexistence du matériel approprié. Sans compter les risques mortels qu'ils courent : les explosions des chaudières entraînent bien souvent la mort d'ouvriers.

CHAPITRE VII - TECHNIQUES ET FONCTIONNEMENT

1 - RAPIDE PRESENTATION DES TRANSFORMATIONS DES HUILES ESSENTIELLES

L'huile essentielle de vétiver est une des huiles les plus précieuses et les plus importantes parmi les différentes matières de base utilisées en parfumerie. GUENTHER l'estimait "indispensable" dans les senteurs d'un type oriental et très lourdes (1). Cette huile se marie très bien avec les huiles essentielles de patchouli, de bois de santal et de rose. Très employée dans ce genre de composition, ses constituants sont d'excellents fixateurs des autres arômes.

Cette huile est un liquide extrêmement visqueux et peu fluide, d'un jaune ambré à brun foncé, d'une odeur entêtante et forte, dont l'arôme prédominant est une note lourde "boisée-terreuse" (évoquant les racines et une terre humide), avec un léger parfum de "bois précieux". Son odeur comme ses propriétés physico-chimiques dépendent de la nature (âge et humidité) des racines à partir desquelles l'essence a été distillée, comme du matériel utilisé et du type de la distillation. L'huile haïtienne, normalement distillée et commercialisée, est d'une bonne qualité olfactive, quoique son odeur, un peu verte et terreuse (à cause notamment de l'utilisation de racines trop jeunes), soit moins riche que celle de la Réunion. Elle est, par contre, davantage prisée que celle de Java qui est considérée comme une huile "brûlée". Les différentes sources de production d'huile de vétiver créent des essences de type et de qualité différents en raison de conditions écologiques et techniques propres à chaque lieu de provenance.

Chaque type d'huile a par conséquent une utilisation plus ou moins spécifique : L'essence Bourbon (de la Réunion) d'un très haut prix est incorporée dans les parfums de luxe, celle de Java était surtout employée ces dernières années dans la savonnerie et autres produits bon marché.

En raison de sa teneur supérieure à celle des autres huiles de vétiver

(1) GUENTHER (51), vol. IV.

en certains alcools sesquiterpènes, l'huile haïtienne est très utilisée pour l'isolation du vétivérol, du vétivérone et de l'acétate de vétivéryl. Le vétivérol a une odeur fine, légère, alors que le vétivérone (un mélange de cétones) donne à l'huile essentielle son odeur tenace et un peu amère (1). Les esters de vétivérol sont davantage exploités pour leur capacité fixatrice excellente que pour leur odeur, parfois de faible valeur. Le vétivérone est également très souvent employé pour produire l'acétate de vétivéryl, d'une odeur beaucoup plus prononcée, mais il est quand même largement utilisé en parfumerie. Selon les importateurs français que nous avons rencontrés, l'huile haïtienne est très riche en vétivérol (55-60 %) et en acétate (60 à 70 %).

Ces composés sont incorporés dans les bases et les compositions des parfums, car ils possèdent une odeur plus douce et plus suave que l'huile originelle et ils sont un excellent fixateur naturel. L'huile essentielle d'Haïti est également utilisée, en tant qu'"odeur", après des rectifications, c'est-à-dire un traitement industriel qui améliore certaines de ses propriétés, telles que la solubilité dans l'alcool, la couleur ... La note du produit haïtien ressort bien dans les compositions.

L'huile essentielle est en fait une matière première dont l'utilisation finale n'est possible qu'après l'extraction de certains composants ou après une transformation. Les produits finis, avant d'être incorporés dans les parfums, ont une valeur marchande nettement supérieure à celle de l'huile essentielle. Le prix du vétivérol est de 50 % à 67 % supérieur au prix d'achat de l'huile par les importateurs-revendeurs français, celui de l'acétate de 40 à 45 % et celui de l'essence rectifiée de 55 à 62 % (2). Toutes ces opérations se font à l'étranger, essentiellement en France, et Haïti n'expédie qu'un produit de base, pourtant usiné, de moindre valeur par rapport aux produits semi-finis. L'isolation de ces derniers est très délicate et se fait dans les laboratoires des très importantes maisons d'importation ou dans ceux des utilisateurs (3). Une société haïtienne, HAITI-FRAGRANCE, produit depuis 1978 de faibles quantités d'acétate de vétiver (4).

(1) ARCTANDER (47), p. 651 et données de l'enquête réalisée auprès d'importateurs et utilisateurs français.

(2) L'huile de vétiver haïtienne était achetée par les importateurs français en septembre 1978, 340,00 francs CIF le kg (données de l'enquête).

(3) Ces composants sont obtenus, soit par distillation fractionnée de l'huile c'est-à-dire en recueillant successivement les liquides inégalement volatils qui passent à des températures de plus en plus élevées, soit par l'extraction sélective au solvant.

(4) L'acétate de vétiver est un terme commercial pour désigner l'huile de vétiver soumise à une acétylation et plus ou moins rectifiée (ARCTANDER (47), GUENTHER (51)). La méthode utilisée par cette entreprise semble relever de la combinaison de la distillation fractionnée et de l'extraction au solvant.

Des difficultés de production et de commercialisation semblent toutefois compromettre cette activité. D'autres manipulations sont effectuées sur l'huile haïtienne et elles sont aussi assurées par les laboratoires étrangers.

Nous avons mis l'accent sur les principales transformations dont est l'objet l'essence de vétiver haïtien. Elles montrent que la distillation de ce produit n'est en fait que la première étape d'une succession d'opérations créant le produit semi-fini dont le profit échappe à Haïti.

Les autres huiles essentielles subissent également, dans une moindre mesure, des "rectifications", des extractions de dérivés ... Leur valeur marchande étant très inférieure à celle de l'essence de vétiver, nous n'évoquerons dans ce qui suit que l'utilisation du produit semi-fini.

La principale utilisation de l'huile essentielle d'amyris produite en Haïti est de la même nature que celle de l'huile de vétiver. Cette huile très visqueuse, marron-clair à très clair, possède une odeur particulière, très balsamique et boisée, assez acide et forte. L'isolation de ses alcools sesquiterpènes (amyrol et acétate d'amyrol) permet de les utiliser comme fixateurs odorants des savons. Des constantes physico-chimiques analogues à celles du vétiver permettaient à certains exportateurs haïtiens d'utiliser l'huile d'amyris pour adultérer celle de vétiver (1). Dans certains parfums, cette huile est utilisée pour couper celle de Santal, à laquelle elle se substitue occasionnellement dans les compositions, les cosmétiques bon marché (2). Selon GUENTHER, il est nécessaire dans ce dernier cas, de l'incorporer en doses plus importantes en raison de son parfum nettement moins prononcé que celui de l'huile de Santal (3).

Les huiles essentielles d'agrumes, volatiles et odorantes, trouvent leur utilisation en parfumerie, dans les industries alimentaires (confiseries et fabrication de liqueurs et de boissons non alcooliques) et dans les industries pharmaceutiques.

(1) IGOLEN écrivait à ce propos "lorsqu'une essence de vétiver est fraudée jusqu'à 20 % en poids avec de l'essence d'amyris, l'analyse banale ne permet pas de conclure à la fraude" (IGOLEN (73), p. 402). Celle-ci est décelable par l'analyse de "chromatographie gazeuse".

(2) En septembre 1978, sur le marché français, l'huile d'amyris d'Haïti avait une valeur de 54 à 58 F/kg, celle de Santal de 550 à 600 F/kg (données de l'enquête).

(3) GUENTHER (51), vol. III.

La méthode d'extraction de L'essence de limette conditionne son type d'utilisation (1). L'essence de limette exprimée est presque entièrement employée dans les parfums, les eaux de toilette et les savons, auxquels elle apporte une note très rafraichissante. L'essence de limette distillée, en raison d'une solubilité supérieure dans l'alcool et d'un arôme très particulier, a acquis une importance considérable dans la fabrication de boissons gazeuses. Haïti ne produit que de l'essence distillée de limette : le calibrage trop petit et irrégulier des fruits semble être le principal obstacle à la production de l'essence exprimée, d'une valeur marchande supérieure (2). L'huile haïtienne, incolore à jaune très pâle, très liquide, d'une odeur acide et subtile, légèrement acidulée, est essentiellement incorporée dans les limonades fabriquées aux Etats-Unis, tel "Coca-Cola". Il semble toutefois que de faibles quantités de la production haïtienne commencent à être incorporées dans l'élaboration de certaines eaux de toilette.

L'essence de zeste d'orange amère produite en Haïti est presque intégralement utilisée pour aromatiser la liqueur de "Cointreau". Les faibles surplus occasionnels de production sont répartis entre différentes branches de l'industrie alimentaire. L'huile haïtienne, très liquide, de couleur jaune-verte, a un arôme très plaisant rappelant la mandarine et quelque peu amer.

Au même titre que les essences de vétiver et d'amyris, les essences d'agrumes sont traitées avant leur utilisation. Elles sont le plus souvent soumises à la déterpénation. "Cette opération a pour but de rendre l'essence soluble dans l'alcool à faible degré et dans l'eau, de concentrer les principes odorants et d'accroître sa stabilité" (3). Cette opération est également faite par les utilisateurs, voire les intermédiaires étrangers.

2 - LES PROCÉDES D'EXTRACTION ET L'EQUIPEMENT DES DISTILLERIES

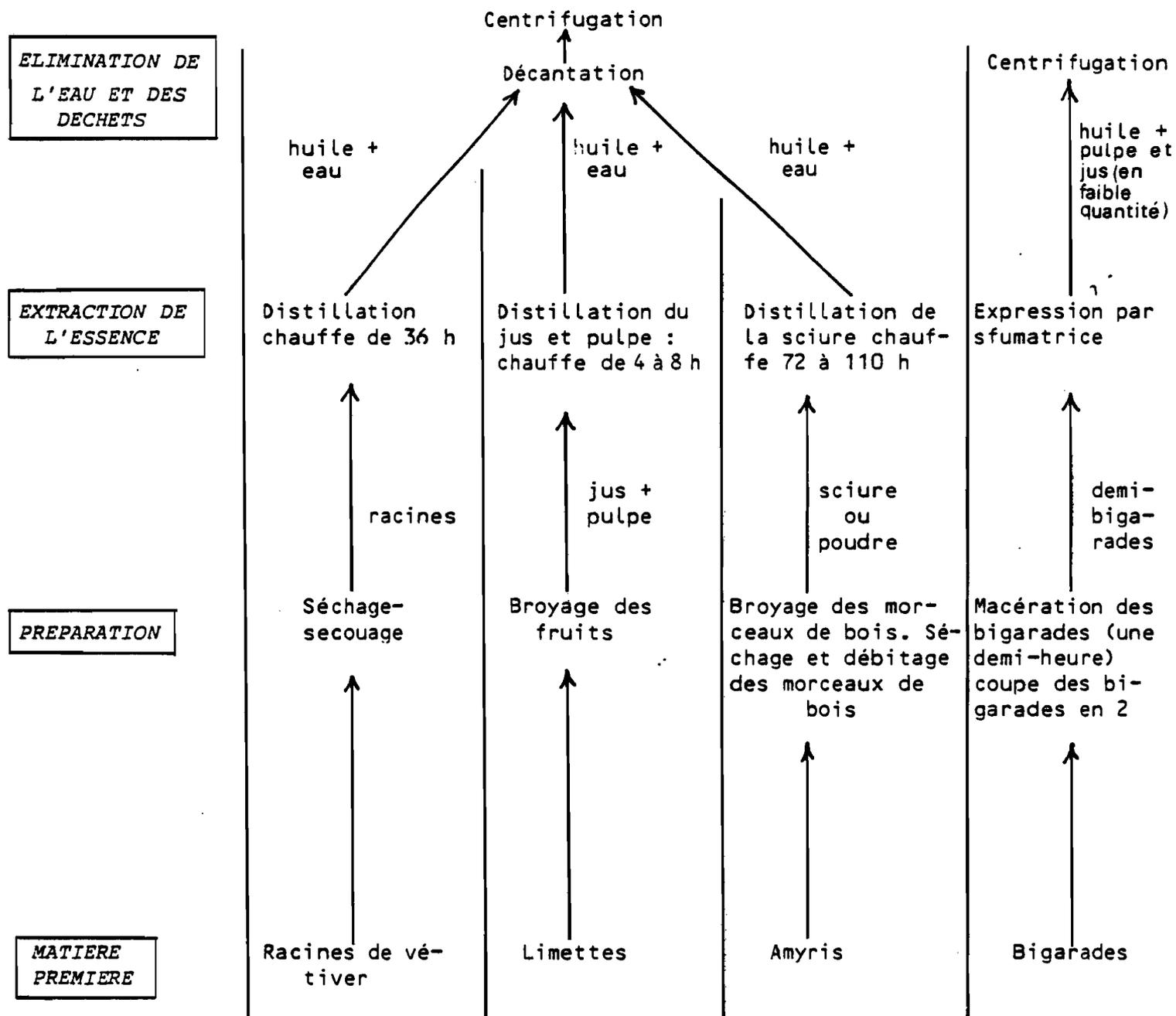
Les huiles de vétiver, de limette et d'amyris sont extraites par distillation à la vapeur d'eau alors que celle de bigarade l'est par expression à froid. Rappelons que ce procédé ne peut être utilisé en Haïti pour la limette en raison du calibre des fruits. Les différentes étapes de la transformation-préparation de la matière première, extraction de l'essence, élimination de l'eau et des déchets- sont représentées sur la figure 5.

(1) "Ce sont les essences extraites au solvant ou par grattage à froid des écorces, sans addition d'eau qui subissent le moins de modification". PRALORAN (65), p. 461.

(2) Si l'on se réfère au Mexique qui fabrique ces deux types d'essence, la valeur marchande de l'essence exprimée est d'environ 30 % supérieure à celle de l'essence distillée.

(3) PRALORAN (65), p. 460.

FIGURE 5 — PROCÉDES D'EXTRACTION DES HUILES ESSENTIELLES



Source : KERMEL-TORRES D. Atlas d'Haïti (sous presse)
Planche 15.

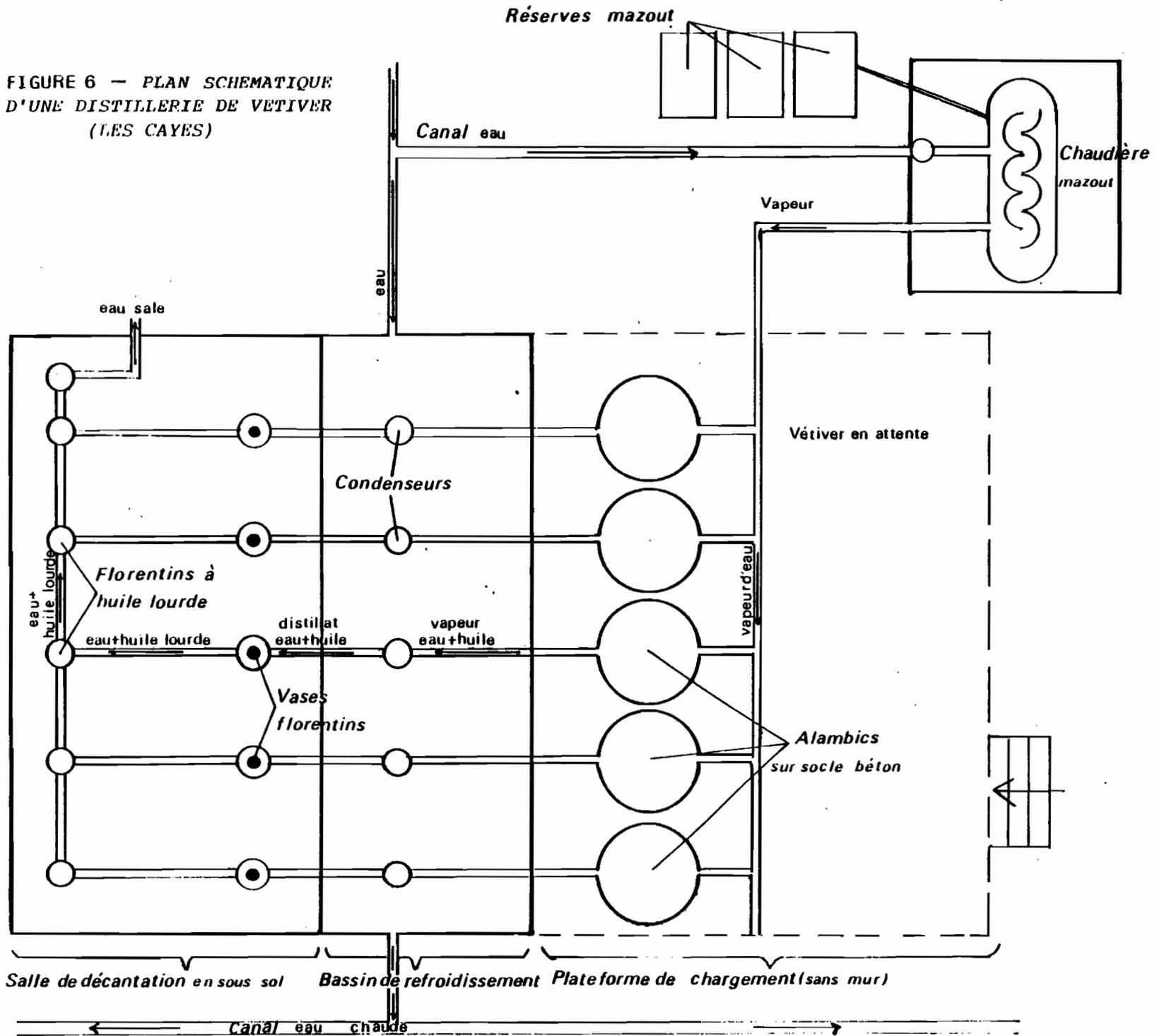
La distillation du vétiver réalisée sous vapeur directe est une opération longue et difficile car l'essence est peu volatile. Sa viscosité élevée et sa densité voisine de celle de l'eau rendent sa séparation difficile de cette dernière. La plupart des ateliers de distillation sont rudimentaires et artisanaux. Quelques usines modernes se sont construites, surtout ces dernières années, à Port-au-Prince. Certains industriels y expérimentent des chauffes plus courtes que dans les autres usines : 12 heures dans l'usine n° 74, 24 heures dans l'usine n° 35 contre 36 heures dans les unités classiques.

Les usines de vétiver sont généralement construites sur le même plan (cf. figure 6). Une plateforme de chargement en bois donne accès à 1 ou 2 rangées d'alambics chargés et déchargés grâce à un palan ou à un treuil mobile manuel, plus rarement électrique. De rares usines n'en possèdent pas ; dans l'une d'entre elle l'industriel attend 2-3 jours que les charges de racines distillées aient refroidi avant de faire décharger à la main les alambics ; dans une autre, les ouvriers sont envoyés dans les alambics encore chauds et arrosés en permanence pour leur éviter d'être brûlés ! Dans les usines équipées de palan ou de treuil, les opérations de chargement et de déchargement prennent de 3 à 6 heures en fonction des volumes à manipuler. La capacité des alambics varie de 0,6 à 1,6 tonne de racines sèches. Les alambics, comme la plupart des autres matériels, sont fabriqués sur place avec des tôles de fûts découpées puis soudées. Dans les usines les plus modernes, ils sont construits avec de la tôle d'acier ou d'aluminium. L'étanchéité autour des couvercles est réalisée de façon économique par un joint plat en écorce de bananier tressé (les gatkebs) maintenu par des presses en fer. Il y a dans la plupart des usines de vétiver et autre une déperdition énorme de calories due à un matériel défectueux : fuite de calories dans la chaudière, perte de vapeur tout au long du circuit de distribution, non calorifugeage et mauvaise étanchéité des alambics.

La production de la vapeur est assurée par des chaudières de types les plus divers : très peu d'usines sont outillées de chaudières automatiques modernes, chauffées au mazout ; beaucoup d'entre elles possèdent des chaudières de deuxième main, provenant d'usines antérieures haïtiennes ou importées des Etats-Unis, ou d'anciennes chaudières de locomotives plus ou moins transformées fonctionnant au bois (1). Quelques chaudières sont équipées d'un brûleur au mazout, d'autres sont mixtes, pouvant fonctionner tantôt au bois tantôt au mazout. Aucune usine

(1) La date de construction d'une partie du réseau ferré d'Haïti (1901-1903) donne une idée de l'ancienneté de ces chaudières.

FIGURE 6 — PLAN SCHEMATIQUE
D'UNE DISTILLERIE DE VETIVER
(LES CAYES)



n'est équipée de chaudières ayant des foyers spéciaux pour brûler la bagasse. Nous avons rencontré une usine (n° 70) dont l'énergie vapeur est produite grâce à la combustion de la bagasse : elle utilise l'excédent de vapeur d'une guildive contigüe, ce qui constitue pour elle un système économique mais contraignant dans la mesure où elle calque sa période et sa durée de fonctionnement sur celle de la guildive. Les chaudières sont placées dans un réduit isolé du reste de l'usine (cf. figure 6) ou accolé.

Dans le prolongement de la plate-forme de chargement se trouve le bassin de refroidissement, en ciment, dans lequel plongent les cols de cygne à la sortie desquels se trouvent les condenseurs immergés dans l'eau. Cette dernière est sans cesse renouvelée grâce à un système de canalisations. Les réfrigérants les plus courants sont composés de 3 ou 4 lentilles en tôle mince. Des erreurs lors de la construction de l'usine n° 50 ont donné naissance à une situation pour le moins surprenante. La trop grande profondeur en terre du bassin de refroidissement empêche l'évacuation de l'eau par les moyens habituels. Celle-ci se déverse par conséquent dans la salle de décantation qui se trouve de ce fait sous un peu plus d'un mètre d'eau, ce qui nécessite l'arrimage des fûts de récupération du distillat et des précautions quant au moyen de se déplacer pour aller le récolter !

La salle de décantation est située en contrebas. C'est souvent la seule pièce à être enclose : le reste de l'usine est ouvert et simplement recouvert de tôles. Alors que la séparation de l'huile essentielle de l'eau constitue l'opération la plus délicate, c'est souvent la phase la plus négligée en Haïti. La salle est encombrée d'un matériel hétéroclite constituant le matériel de décantation habituellement appelé les vases florentins. Ce qui en tient lieu dans la plupart des usines, sont des fûts individuels à chaque condenseur ou communs à deux ou trois. Ils sont placés en cascade. L'eau plus ou moins débarrassée de son essence passe ensuite dans 1 ou 2 florentins à huile lourde puis dans un petit bassin de garde avant d'être évacuée. Dans ce dernier, l'huile lourde est recueillie une fois par mois ou à la fin de la saison. Dans quelques usines, l'huile lourde n'est pas récupérée. Cette huile, très foncée et sale, est généralement mélangée à l'essence légère.

Pour faciliter la séparation de l'essence, certains distillateurs ajoutent du sel marin en petite quantité à l'eau décantée. Après décantation, l'huile est filtrée ou centrifugée pour éliminer les impuretés ou les traces d'eau.

La distillation de la limette est simple, comparée à la précédente.

Les usines de limette occupent une superficie nettement inférieure à celle des distilleries de vétiver en raison du plus petit nombre et taille du matériel, et d'une disposition différente. 60 % des unités n'ont qu'un seul alambic, 25 % en ont deux et 15 % trois. La disposition des différents éléments n'est pas aussi systématique que dans les usines précédentes (cf. figure 7). Les alambics sont à l'intérieur des usines, souvent ouvertes, et lorsqu'il y en a plusieurs, ils sont disposés autour du bassin de refroidissement en ciment ou constitué d'une cuve sur pied. Les alambics sont en inox ou en cuivre et sont parfois d'anciens alambics à rhum. Stockées dans un bassin parfois surélevé, les limettes sont passées dans des pressoirs continus. Achetés en pièces détachées ou sans cesse rafistolés, ces pressoirs font souvent un travail incomplet et "laissent échapper, en fin de circuit, un pourcentage important de fruits dont le jus a été partiellement pressé mais dont l'essence n'a pas été exprimée" (1) : ce pourcentage serait de l'ordre de 20 à 30 %. Dans le but de limiter cette perte, un industriel des Gonaïves (usine n° 47) a installé un deuxième pressoir dans lequel passent les fruits déjà pressés, un autre (usine n° 30) rétribue deux manoeuvres pour trier sans arrêt les fruits imparfaitement traités et les présenter de nouveau dans le pressoir.

Le jus et la pulpe sont entreposés dans une cuve de récupération de laquelle ils sont transvasés dans les alambics. La durée de la chauffe est dans l'ensemble de 4 à 6 heures, de 8 heures dans deux usines. La distillation est faite la plupart du temps sous vapeur directe : ce qui se traduit par la gravité spécifique anormalement basse de l'huile (2). La distillation devrait se faire sous vapeur indirecte avec injection de vapeur directe pendant quelques minutes à la fin de l'opération.

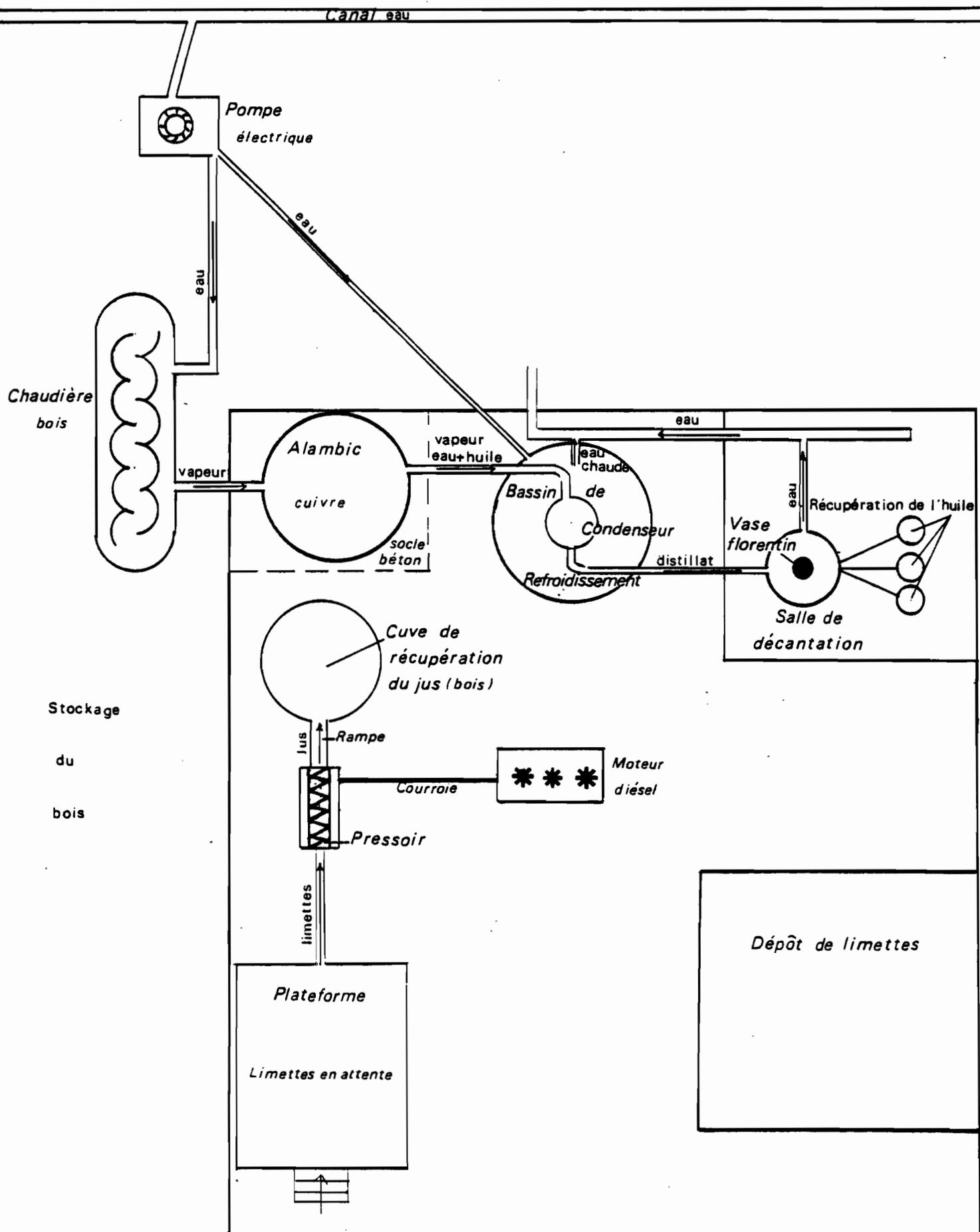
La séparation se fait sans difficultés, généralement dans de véritables vases florentins en cuivre ou en inox. Ici aussi, l'eau rejetée contient souvent des fractions d'huile lourde. La conservation de l'essence dans les usines n'est pas toujours réalisée dans des récipients appropriés (propreté, nature et transparence du métal) malgré sa propension à s'oxyder.

Comme nous l'avons déjà signalé, ce sont les équipements de vétiver qui sont utilisés pour la distillation de l'amyris, à l'exception de l'usine n° 25 des Gonaïves. En raison de la longueur des chauffes (de 72 à 110 heures), les industriels chargent moins les alambics ou en utilisent moins que pour la

(1) IGOLEN (73), p. 407.

(2) EISENLOEFFEL (70).

FIGURE 7 - PLAN SCHEMATIQUE D'UNE DISTILLERIE DE LIMETTE
(LES CAYES)



distillation du vétiver afin de soulager leur chaudière. La capacité utilisée des alambics varie de 0,7 à 4 tonnes de poudre. Les troncs et les branches sont d'abord débités à la machette, puis broyés pour obtenir une sciure ou une poudre selon le moulin utilisé. L'usine n° 25 passe l'amyris dans deux moulins successifs pour obtenir une fine poudre alors que l'usine n° 2 trouve plus économique d'employer des manoeuvres pour produire à la machette une sciure grossière de copeaux de 3 à 4 centimètres.

La sciure ou la poudre est ensuite chargée manuellement dans les alambics. Les autres phases de la distillation sont les mêmes que pour le vétiver.

L'usine GUACIMAL à Quartier Morin utilise une méthode d'extraction originale en Haïti. Le procédé mécanique utilisé opère par pression et déformation des écorces d'oranges amères. Son choix, comme celui de la sfumatrice employée (type "indelicato"), avait été déterminé par la faible quantité de jus et de pulpe du fruit et par la facilité de les séparer de l'essence.

Les bigarades sont coupées en deux par des femmes installées sur des gradins disposés autour d'un long bassin à moitié rempli d'eau. Les moitiés d'oranges y macèrent pendant une demi-heure environ afin de favoriser et d'accélérer la dilatation des pores. Elles sont ensuite mises dans la sfumatrice. Les oranges sont frottées les unes contre les autres, par deux plaques légèrement bombées, parsemées de trous et tournant en sens contraire. Tout au long de l'opération, un jet d'eau est envoyé pour évacuer l'essence et nettoyer la sfumatrice. Les pores, gonflés par le détrempeage, éclatent facilement et libèrent l'huile. Cette dernière se trouve confondue avec de l'eau, des pépins, du zeste et un peu de jus et de pulpe. Tous ces éléments sont évacués à la centrifugation.

Avant d'effectuer manuellement la coupe des oranges et l'alimentation de la sfumatrice, les industriels avaient installé une machine à couper et une chaîne mécanique. L'expérience fut un échec en raison de leur inefficacité et de leur altération par l'acide.

Nous avons rapidement décrit les opérations d'extraction et les distilleries d'un type courant, tout en spécifiant les aspects modernes ou très rudimentaires de certains ateliers. D'autres que celles mentionnées ont des équipements rares en Haïti pour la fabrication de la préparation de pectine. Dans deux usines (n° 27 et 39 b), cette production nouvelle n'a pas entraîné de rénovation du matériel de distillation, contrairement à ce qui s'est fait dans l'usine récente de CITRUS PRODUCTS à la Croix-des-Missions (n° 72 et figure 8).

Sitôt pressées, les limettes passent en quelques minutes dans un circuit produisant de la pelure fine et déshydratée. Les morceaux de fruits sont d'abord

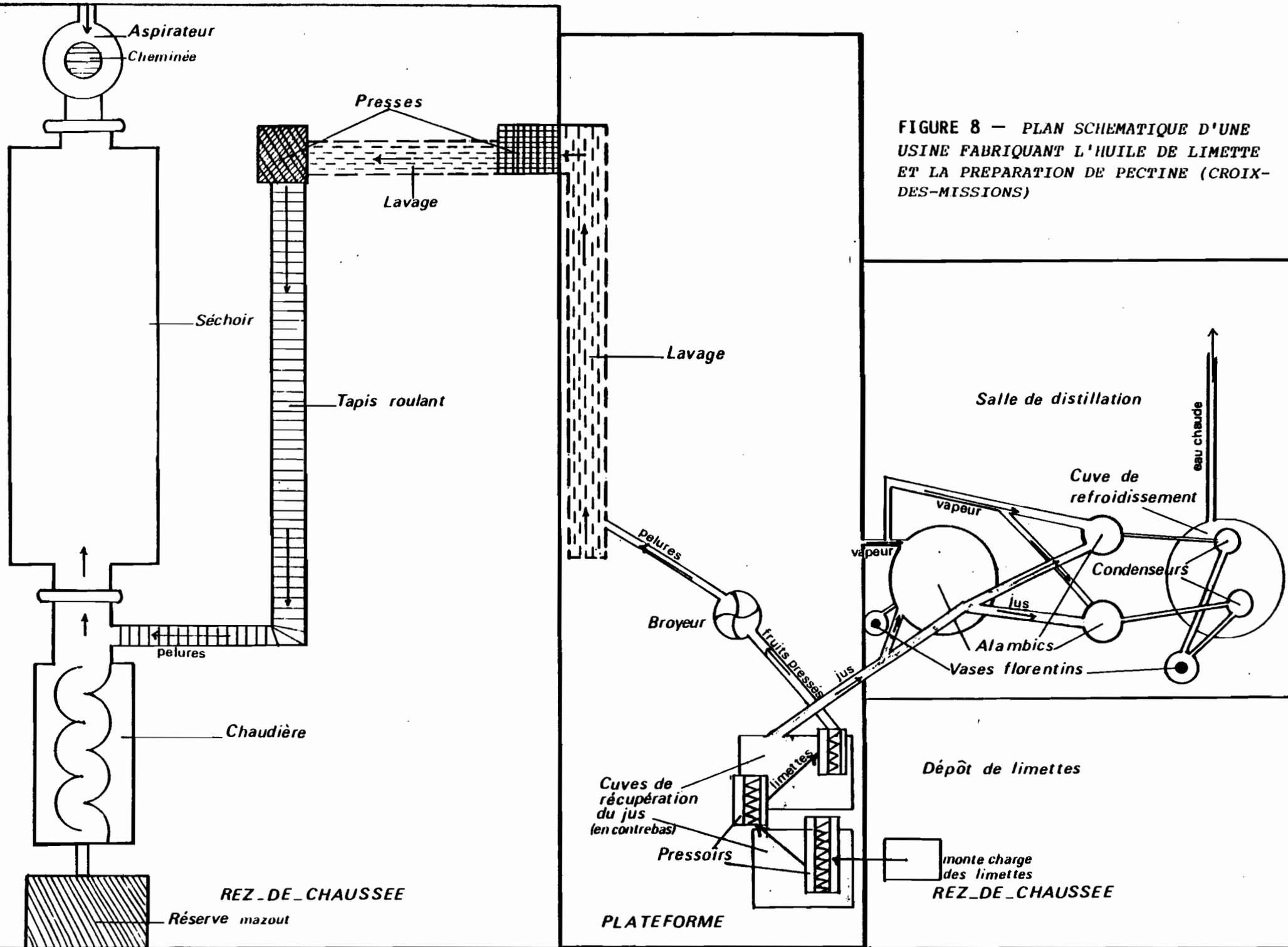


FIGURE 8 — PLAN SCHEMATIQUE D'UNE USINE FABRIQUANT L'HUILE DE LIMETTE ET LA PREPARATION DE PECTINE (CROIX-DES-MISSIONS)

hachés -en un demi centimètre environ-, subissent deux lavages, sont ensuite pressés pour enlever le maximum d'eau puis acheminés par un escalier roulant dans le séchoir. Là, les peaux sont sans cesse en mouvement grâce à une soufflerie, et un aspirateur les fait sortir dès que le degré de déshydratation est atteint.

L'unité de distillation du vétiver sous solvant, montée dans l'usine n° 70 de la Croix-des-Bouquets qui pratique également la distillation "classique", est à la pointe du modernisme technologique. Construite en 1974 en participation avec un groupe français pour pallier la hausse du mazout, cette usine est dotée d'un matériel sophistiqué -autoclaves TOURNAIRE notamment-. Les propriétés différentes de l'huile ainsi obtenue et l'inexistence d'acheteurs sont les raisons avancées pour expliquer le non-fonctionnement de cette unité.

La pratique de la distillation repose sur la connaissance empirique des industriels, propriétaires ou gérants. Les deux experts ayant examiné les conditions de production des huiles essentielles en Haïti ont fait des commentaires tant sur le plan des techniques que sur les matériels (1). Nous résumons ici les principales.

Sur le plan des techniques :

- essayer la distillation avec cohobage des eaux pour accroître les rendements en vétiver et en limette : c'est-à-dire réutiliser l'eau décantée mais encore parfumée en la réinjectant dans la partie supérieure des alambics ;
- contrôler la température du distillat du vétiver qui doit être de 70° de façon à faciliter la décantation de l'essence. Dans les usines, elle varie de 40° à 70°,
- laisser reposer le jus de limette,
- faire sécher les racines de vétiver à l'ombre et non en plein soleil : recommandation à élargir aux producteurs agricoles et aux intermédiaires.

Sur les matériels :

- moderniser les alambics, les condenseurs et les vases florentins du vétiver en utilisant soit l'inox, soit l'aluminium,
- améliorer les presses de limettes pour augmenter le rendement,
- prendre davantage de précautions pour la manutention et le stockage de l'essence de limette,

(1) EISENLOEFFEL (70) et IGOLEN (72 et 73).

- et enfin pour toutes les huiles, supprimer le chauffage au bois des chaudières pour le remplacer par le mazout afin d'obtenir des chauffeuses plus régulières, calorifuger les alambics et tout le système de distribution de la vapeur.

Pour clore le bilan des techniques envisageons la question des déchets. Ceux de vétiver constituent un véritable problème pour les industriels dont la plupart doit les faire transporter à une certaine distance de l'usine. Le feu est souvent mis aux racines distillées mais elles brûlent difficilement. Aucune utilisation, à notre connaissance, autre que leur incorporation dans les briquettes -combustibles composés de déchets organiques- ne leur a été trouvée.

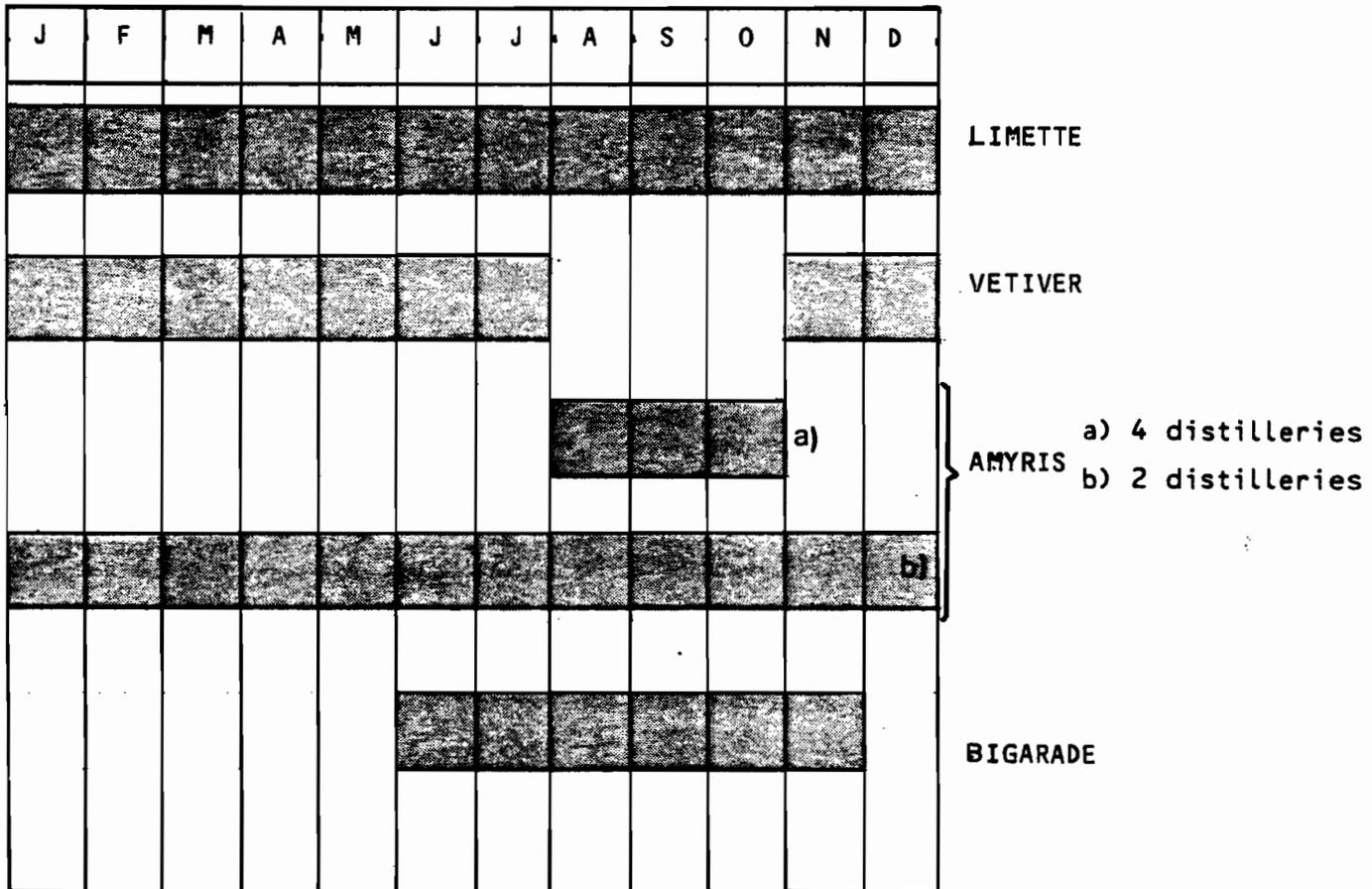
Les déchets d'agrumes sont actuellement peu utilisés bien qu'ils soient des aliments appétents et de haute valeur énergétique pour les ruminants, les vaches laitières surtout (1). Quelques industriels-éleveurs les utilisent frais pour leur bétail ou les donnent à qui peut les transporter. Les usines fabriquant la préparation de pectine n'utilisent que leurs déchets et il est regrettable que ce produit soit exporté. Il serait intéressant d'étudier quel serait son prix de vente en Haïti pour son utilisation dans le pays : il serait peut-être compétitif avec celui des aliments importés utilisés par les éleveurs les plus importants.

3 - LES PERIODES DE FONCTIONNEMENT DES USINES

Les distilleries de limette fonctionnent généralement toute l'année malgré les baisses de rendement enregistrées de novembre à mars, au moins pour l'ensemble du territoire (cf. figures 3 et 9). Certains industriels produisent pendant la période de bas rendements-au cours de laquelle les profits seraient inférieurs-de crainte de perdre leur clientèle de producteurs et d'intermédiaires. La rareté des limettes, généralement de décembre à février ou d'autres périodes de pénurie consécutives à des sécheresses marquées, ne se traduit pas non plus par l'arrêt des distilleries à l'exception de l'usine n° 13 de Hinche, véritablement dépourvue de limettes de septembre à mars. Les autres distilleries achètent les quantités disponibles et sont parfois obligées de stocker les fruits pendant une semaine et plus, le temps d'avoir un volume suffisant pour réaliser une chauffe : ce qui se traduit par des rendements inférieurs à la normale.

(1) INSTITUT D'ELEVAGE ET DE MEDECINE VETERINAIRE DES PAYS TROPICAUX (11).

FIGURE 9 — PERIODES DE FONCTIONNEMENT DES DISTILLERIES



La saison de production des distilleries de vétiver a semble-t-il été réglementée en 1968 à l'occasion de l'instauration des quotas de production (cf. 3e partie, chapitre XIII, 1-2). Cette réglementation, qui semble être restée au stade d'une recommandation, limitait la campagne du vétiver à la période du 15 novembre au 15 juillet. L'Office à son tour demanda aux industriels de fermer leurs usines pendant ces quatre mois, caractérisés par des rendements bas (cf. figure 3).

Si l'on en croit les industriels, la plupart d'entre eux observent cette consigne. En réalité, lorsqu'ils le font, la fermeture de leurs usines n'est pas systématique chaque année, mais elle dépend du rendement observé : en 1976, caractérisée par une "période pluvieuse" peu marquée (de mai à novembre) et de bons rendements, très peu d'usines ont été fermées. Les quelques industriels arrêtant leur production le font généralement d'août à novembre, enregistrant les plus bas rendements en "période pluvieuse" (cf. figures 3 et 9). Certains d'entre eux en profitent pour réviser leur matériel, d'autres pour produire l'huile d'amyris.

Il n'y a pas de facteurs naturels déterminant le fonctionnement des distilleries d'amyris, à l'exception de la qualité du rendement du vétiver puisque 4 des 6 usines susceptibles de distiller l'amyris ne le font qu'en période de bas rendement du vétiver. Sur ces 4, une seule (n° 41) le fait chaque année, les autres produisant cette huile épisodiquement.

L'usine de bigarade travaille généralement de juin-juillet à octobre-novembre. La durée de sa période de fonctionnement peut varier d'une année à l'autre en fonction de la longueur et de la qualité de la récolte. Ainsi pour la saison 1976-1977, l'usine a fonctionné d'août à février alors que pour celle de 1977-1978 de septembre à mai.

Nous avons représenté sur la figure 9 les périodes de fonctionnement des distilleries selon les types d'huile. Nous avons pu constater qu'il s'agit de périodes de référence dans la mesure où les périodes d'arrêt sont hypothétiques, en particulier pour le vétiver.

Le fonctionnement des usines est soumis à des impératifs techniques. Les industriels les plus "raisonnables" soumettent leur installation à une révision annuelle régulière, à une époque de bas rendements. Les autres, et ils sont relativement nombreux, se mettent à la merci d'une panne ou d'un accident qui paralyse leur usine le temps de réparer ou de fabriquer le matériel nécessaire. Les équipements anciens et démodés de certaines distilleries les obligent

à des arrêts techniques très fréquents. Les pannes les plus courantes concernent les chaudières qui, en raison de leur ancienneté, ont une certaine tendance à exploser, provoquant la destruction partielle, voire complète des distilleries (cf. n° 22, 31, 53), et des accidents mortels pour les ouvriers.

L'approvisionnement en mazout posait de nombreuses difficultés aux industriels de la région des Cayes avant l'achèvement de la route asphaltée, en 1978. Il était souvent la cause directe des interruptions de production des usines.

4 - LES DISTILLERIES ET LE DEBOISEMENT

L'utilisation du bois comme énergie de chauffage par les entreprises industrielles et semi-artisanales a souvent été mésestimée en Haïti. Et pourtant leurs besoins et leurs consommations sont proportionnellement beaucoup plus importants que ceux de la consommation domestique. C'est dans un contexte écologique et socio-économique dramatique que se situe le problème énergétique en Haïti.

Sur les 40 usines en fonctionnement en 1978, voici quelle était leur distribution en fonction du type d'énergie utilisée pour la production de la vapeur :

- mazout = 20 distilleries,
- bois = 15 distilleries,
- mixte (mazout et bois) = 3 distilleries.

Rappelons qu'une usine fonctionne grâce à un approvisionnement en vapeur produite par la combustion de la bagasse et une autre avec un matériel mécanique -usines n° 70 et n° 63-.

On observe une distribution spatiale des distilleries selon l'énergie employée. 67 % des distilleries de la région des Cayes-Cavaillon utilisent le bois et 33 % le mazout : proportion nettement différente de la moyenne nationale, respectivement de 42 % et de 53 %. Par contre, les distilleries de l'agglomération de Port-au-Prince et de Jacmel utilisent toutes le mazout. Les distilleries situées sur le reste du territoire emploient à 55 % le bois et 35 % le mazout.

Cette répartition s'explique en grande partie par l'état de la desserte routière de la région dans laquelle sont implantées les distilleries et par leur distance de Port-au-Prince, où sont centralisées les importations de mazout. Le coût du transport de Port-au-Prince est de 0,10 gourde/gallon à St-Marc, de 0,15 gourde à Miragoâne ou aux Gonaïves, de 0,30 gourde aux Cayes (1). L'état des

(1) Il atteint 0,35 gourde et 0,40 gourde pour les usines éloignées de la ville des Cayes.

routes, conditionnant le transport, est en outre un facteur qui décourage les industriels à s'approvisionner en mazout : son acheminement aux Cayes était avant l'achèvement de la route asphaltée long et hasardeux. S'ajoutaient des difficultés pour les industriels de cette région à bénéficier d'un approvisionnement régulier par les services des compagnies pétrolières ou des transporteurs privés (1). Tous ces éléments ont incité la majorité des industriels employant le mazout à acquérir des camions-citernes pour effectuer eux-mêmes le transport, et à installer des réservoirs pour le stocker. Ces équipements représentent un coût d'investissement important, contribuant à augmenter le budget que ces industriels doivent consacrer à l'utilisation de ce carburant.

La différence des coûts en énergie et en matières premières explique une certaine concentration des distilleries de vétiver autour de Port-au-Prince. La comparaison de ces coûts dans une distillerie des Cayes et dans une usine de l'agglomération de Port-au-Prince montre que la première paie les racines 0,12 % moins cher et que la seconde achète le mazout 0,15 % moins cher. L'écart est faible mais accentué pour les industriels des Cayes par les coûts et risques supérieurs du transport du produit fini -ils payent le transport des fûts 60 % plus cher-, les problèmes d'approvisionnement en mazout, l'acquisition éventuelle d'un camion. Si la desserte des Cayes par une route asphaltée n'a pas diminué les coûts de transport, elle a du moins réduit la longueur et les risques d'acheminement.

L'utilisation du bois en tant que source énergétique présente actuellement l'avantage d'être bon marché et facilement disponible. Les industriels déclarent n'avoir jusqu'à présent aucune difficulté d'approvisionnement en bois à l'exclusion de l'usine n° 47 qui, en raison du déboisement des zones environnant les Gonaïves, doit se fournir dans des zones éloignées. Néanmoins, le bois se raréfie sur le territoire et les industriels l'utilisant ne font que retarder l'échéance de leur conversion en mazout. Ils sont contraints depuis plusieurs années à acheter du bois dont les valeurs calorifiques sont faibles. D'après les résultats de l'étude faite sur la consommation des distilleries de la plaine des Cayes, la différence du coût des énergies est particulièrement importante (2). Pour un fût d'huile produit, ce coût varie du simple à un peu plus du double. Nous l'avons estimé de \$ 860 à \$ 1570 pour le bois et de \$ 1100 à \$ 2050 pour le mazout. Les variations de coût entre les usines pour une même énergie -parfois presque du double- est due d'une part à la qualité du matériel employé -notamment en raison de la déperdition des calories- et d'autre part au rendement en huile.

(1) KERMEL-TORRES (33 et 40).

(2) TORRES (33).

Le mazout est par conséquent une énergie coûteuse. Son utilisation offre des avantages non négligeables, surtout pour l'extraction du vétiver. Il permet une plus grande régularité dans la production de la vapeur et par conséquent des chauffes plus stables qu'avec le bois. La distillation de la limette, plus rapide et exigeant moins de régularité dans la production de la vapeur, est généralement assurée par la combustion du bois.

Les usines construites à partir de 1974-1975 sont dans l'ensemble équipées de chaudières à mazout. Cette tendance est-elle uniquement due aux avantages techniques des chauffes au mazout et/ou à l'inquiétude des industriels sur l'approvisionnement futur en bois provoquée par le déboisement progressif du pays ?

L'interdiction gouvernementale en 1968 d'utiliser le bois dans les distilleries n'avait été suivie que très partiellement. L'inexistence, au cours des années soixante-dix, d'une politique gouvernementale réellement engagée dans le problème énergétique, n'encourageait ni n'obligeait les industriels à adopter la conversion. Il semble que le mazout bénéficie depuis 1980-1981 environ d'une exemption douanière, ce qui donnerait satisfaction aux industriels, mais qui ne résoudrait pas l'inégalité géographique de son coût. Dans le but d'éviter la concentration des usines autour de Port-au-Prince, EISENLOEFFEL avait recommandé (1) :

- "que les charges du mazout soient identiques partout en Haïti,
- l'établissement d'un projet pour un approvisionnement indépendant en mazout pour les Cayes".

(1) EISENLOEFFEL (70).

CHAPITRE VIII - PRODUCTION ET BENEFICES

1 - LA PRODUCTION EFFECTIVE DES DISTILLERIES

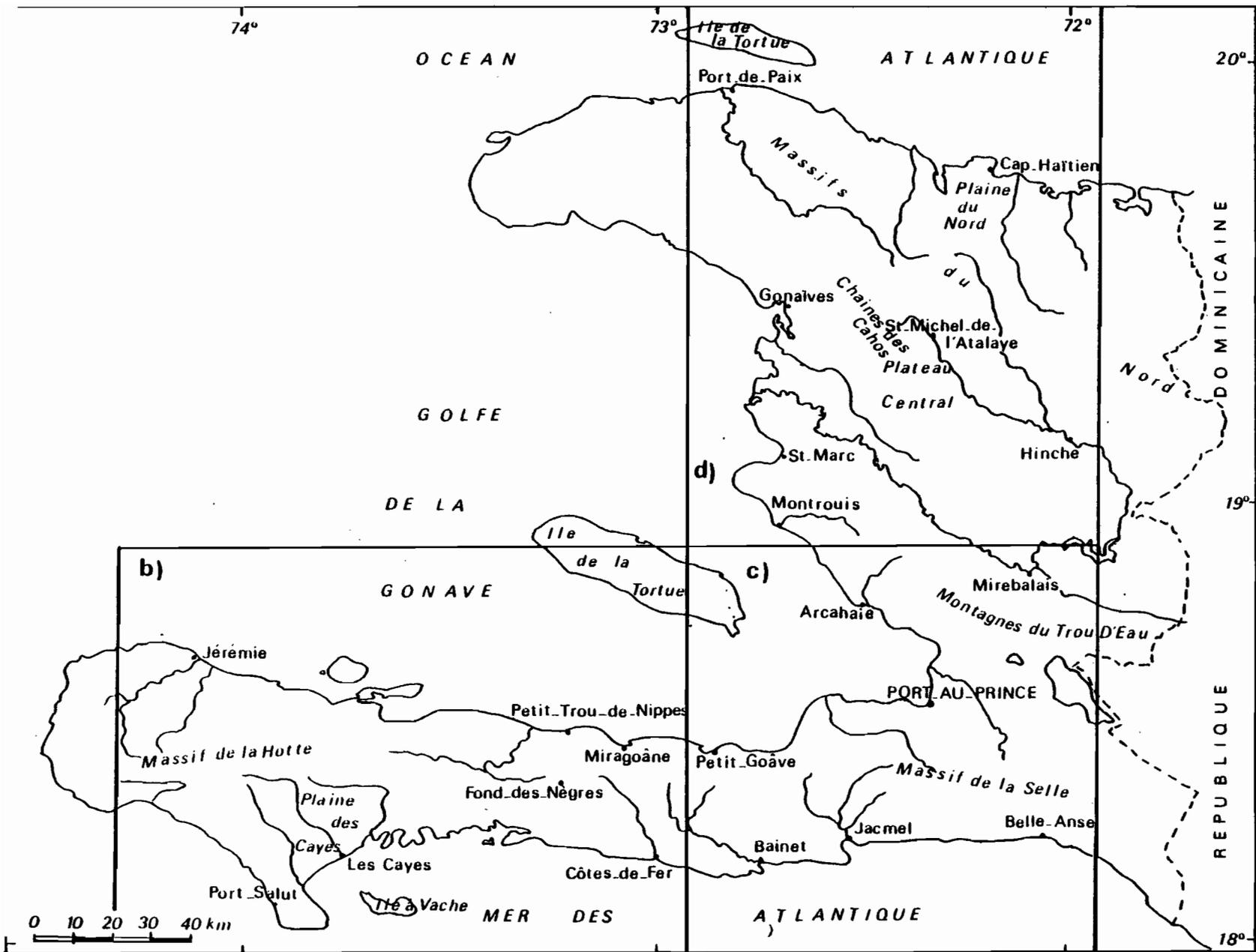
La répartition de la production des distilleries selon les différents types d'huile a été portée sur la figure 10 (a), b), c) et d)) (1). Cette représentation masque des variations interannuelles de la production qui peuvent être très importantes. Alors que certaines usines enregistrent un accroissement progressif de leur production, d'autres ont des baisses de production très fortes d'une année à l'autre : elles peuvent atteindre 17 % pour le vétiver et 40 % pour la limette.

Les incidents techniques, ralentissant ou paralysant pour plusieurs mois l'activité de l'usine, semblent être, dans la plupart des cas, à l'origine des chutes de production de l'huile de vétiver. Celles d'huile de limette sont davantage imputables à la qualité des récoltes et les mouvements de production des distilleries suivent les fluctuations climatiques interannuelles, parfois régionales.

Les écarts extrêmes des volumes de production entre les distilleries sont importants (cf. carte 3 et figure 10). Ils sont très accusés pour les usines produisant uniquement l'huile de vétiver -de 1 à 25 entre les usines n° 50 et 69-, un peu moins importants pour celles de limette -de 1 à 16 entre les usines n° 28 et 48 -, et ils sont moins marqués par les usines polyvalentes- de 1 à 8 entre les usines n° 2 et 66-. Le volume moyen de production annuelle par "unité" est de 50-60 fûts pour le vétiver, de 20-30 fûts pour la limette.

Les écarts extrêmes des capacités employées des alambics sont très importants entre les distilleries de vétiver : de 1 à 17 (1,8 tonne de racines à 30 tonnes). Ils ne sont que de 1 à 1,9 (2 000 litres de jus et 3 800 litres) entre les distilleries de limette. La capacité effective de production de trois distilleries de vétiver (n° 35, 45 et 69) représente plus de 30 % de la capacité employée totale.

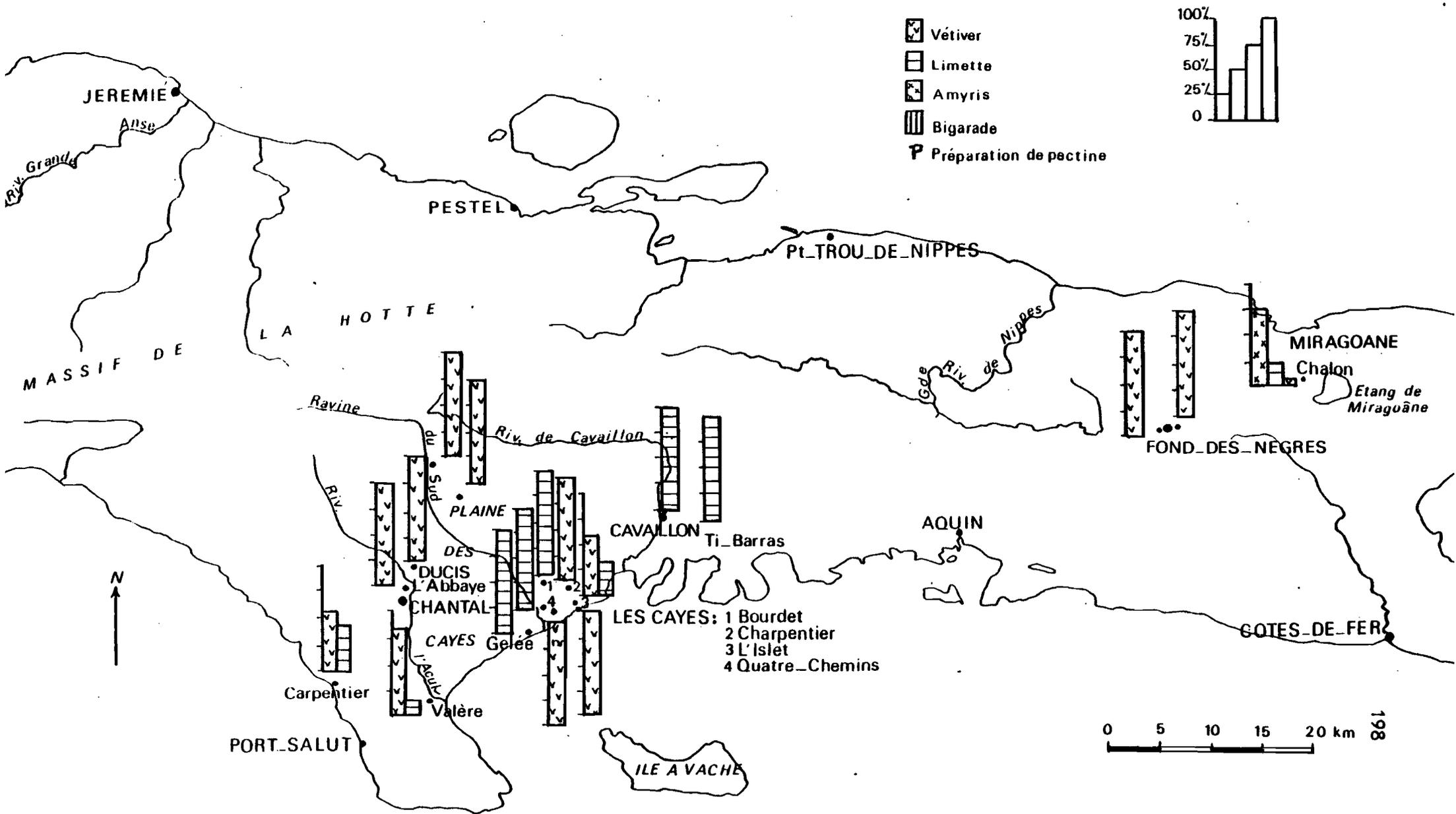
(1) La numération des distilleries se rapporte au tableau XII "Distilleries en fonctionnement".

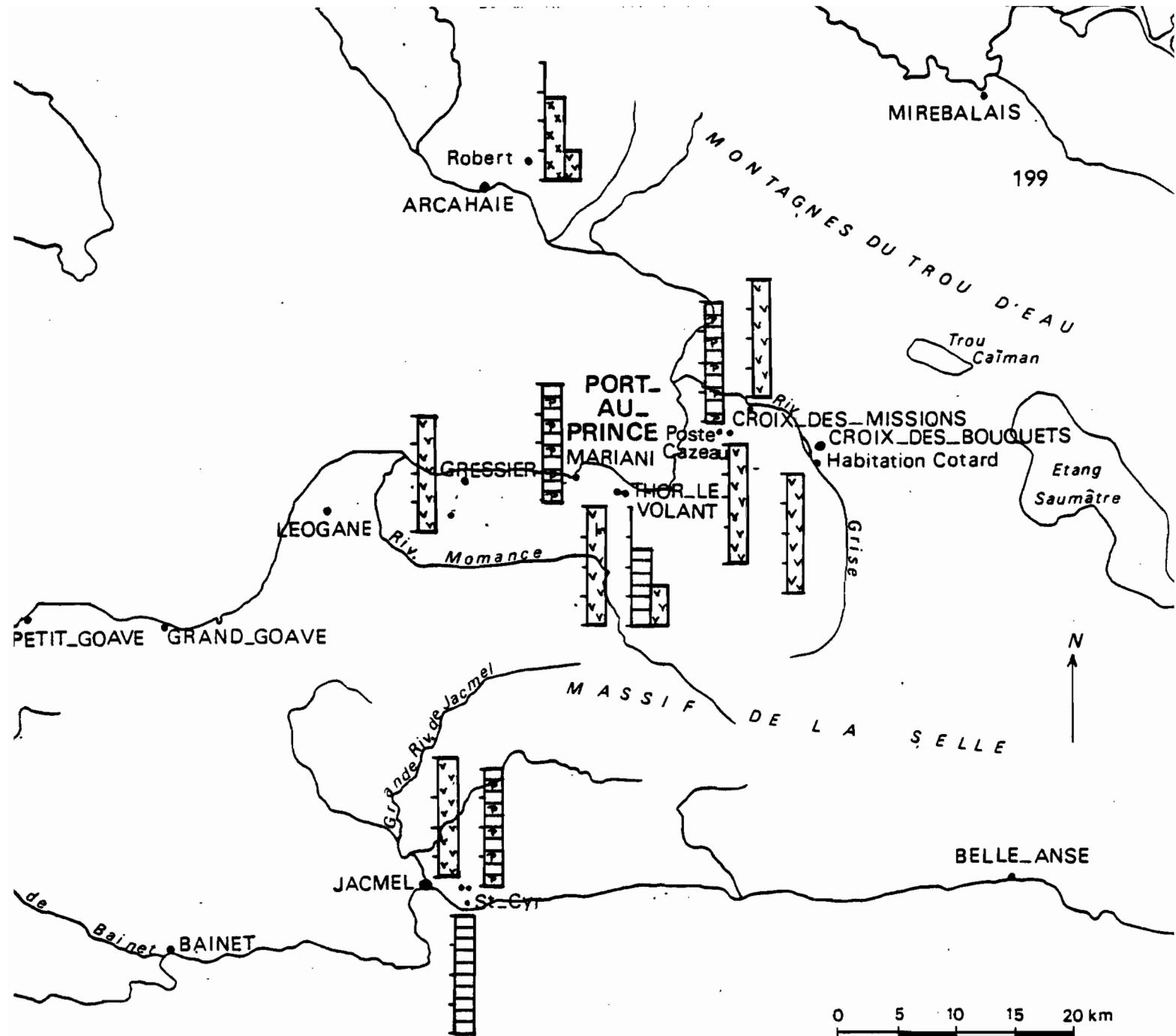


- REGIONS :
- b) Les Cayes - Fond des Nègres - Miragoâne
 - c) Port-au-Prince - Jacmel - Arcahaie
 - d) Montrouis - Cap-Haïtien - Port-de-Paix

FIGURE 10 — REPARTITION DES DISTILLERIES SELON LE TYPE DE LEUR PRODUCTION
 a) Délimitation des régions

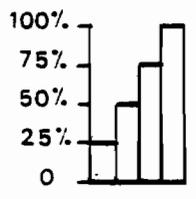
b) Les Cayes — Fond-des-Nègres — Miragoâne



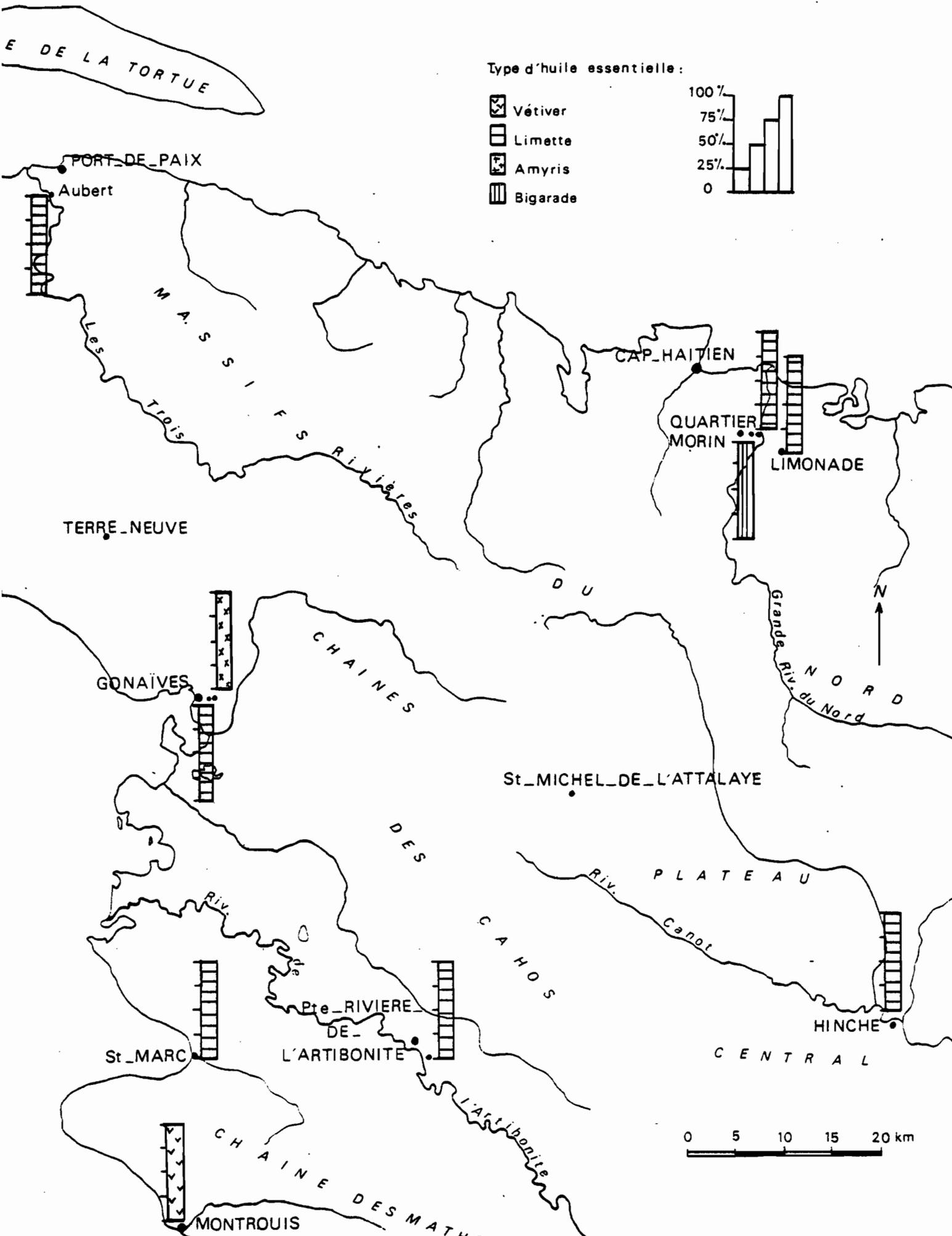


Type d'huile essentielle :

-  Vétiver
-  Limette
-  Amyris
-  Bigarade
-  Préparation de pectine



c) Port-au-Prince - Jacmel-Arcahaie



La distorsion entre le volume effectif de production des distilleries et leur capacité est un des faits saillants de la production industrielle. Ce déséquilibre est particulièrement marqué dans les distilleries de vétiver et d'amyris. Dans les premières, la sous-production se traduit de deux façons :

- la capacité utilisée des alambics est inférieure à la capacité potentielle,
- le nombre de chauffes réalisées est inférieur à celui qu'il serait techniquement possible d'effectuer.

A cela, deux principales raisons. La qualité du matériel employé, et en particulier l'insuffisance de la puissance des chaudières, ne permet pas d'utiliser au cours des chauffes la pleine capacité des alambics. La capacité potentielle totale de distillation est de 280 tonnes environ de racines par chauffe : 80 % est effectivement employée. Dans certaines usines, la capacité employée peut représenter seulement 50 % de la capacité potentielle. L'insuffisance de la matière première est la principale responsable du sous-emploi des équipements, c'est-à-dire du nombre de chauffes relativement limité. A cela s'ajoutent les immobilisations d'ordre technique ou occasionnées, pour quelques cas isolés, par les difficultés de trésorerie des industriels.

Le manque d'amyris se traduit lui aussi par un sous-emploi des équipements, qui dans une usine produisant régulièrement, peut atteindre 60 % de la capacité potentielle.

2 - LES RENDEMENTS A LA DISTILLATION

Méthodologie

En Haïti, les rendements industriels sont exprimés en capacité dont l'unité de mesure est le gallon (3,785 litres) se rapportant au poids (la tonne pour le vétiver) ou au volume de la matière première : la tôle pour les limettes (13 kg en moyenne de fruits), la caisse pour les bigarades (28 kg en moyenne) et le mètre cube ou toise pour l'amyris (cf. annexe B). Alors que pour le vétiver les industriels calculent le rendement en nombre de gallons d'huile, ils estiment celui de limette en nombre de tôles nécessaires pour obtenir un gallon d'huile. L'unité de référence est tantôt la quantité de matière première -cas du vétiver et de l'amyris- tantôt la quantité d'huile essentielle -cas des huiles d'agrumes- en fonction du type de mesures utilisées dans la commercialisation des produits agricoles.

Il nous est apparu indispensable d'uniformiser les expressions des différents rendements en les traduisant par la quantité d'huile essentielle obtenue à partir d'une tonne de vétiver ou d'agrumes et de un mètre cube d'amyris. Les quantités d'huile ont été converties en unités de masse c'est-à-dire en livre U.S. (1 lb) de 453,9 grammes. Cette mesure a été choisie dans un but de "suivi" : c'est la livre qui est généralement utilisée pour l'application des taxes et des prélèvements et c'est à elle que se réfèrent les prix à l'exportation et sur le marché mondial.

La détermination du poids de chaque type d'huile essentielle a été obtenue par le rapport de la densité spécifique à chacune d'entre elle au gallon. Les constantes physico-chimiques des huiles haïtiennes n'ayant pas été déterminées par l'AFNOR, l'EOA (1) ou le laboratoire de l'IDAI-SEN (cf. 3e partie, chapitre XIII, 2-2), nous avons utilisé les densités relevées par IGOLEN lors d'examens analytiques des huiles de vétiver (densité 0,99), de limette (0,86) et d'amyris (0,97) (cf. annexe B) (2). En ce qui concerne l'orange amère, non étudiée par ce chimiste puisqu'elle n'était pas encore produite, nous avons établi son poids à partir du rapport entre le poids et la capacité des fûts d'huile à l'exportation.

La baisse des rendements en huile de vétiver

Les extrêmes des rendements moyens au cours d'une campagne vont actuellement de 16 lb/t à 23 lb/t selon les distilleries. Soit un écart de 53 % entre les distilleries obtenant le meilleur rendement moyen et celles obtenant le plus bas.

Le rendement en huile résulte de la combinaison de plusieurs facteurs dont on peut donner la présentation schématique suivante :

	(fertilité des sols
	}	qualité
	}	âge
- <u>La racine</u>	}	origine géographique
	}	époque de la récolte
	}	préparation (séchage-nettoyage)
	}	temps de stockage
	(

(1) Association française de Normalisation. Essential Oil Association.

(2) IGOLEN (73).

- Techniques de distillation (durée et méthodes)
- Qualité du matériel de distillation
- Contenance des alambics - Puissance des chaudières

Les trois derniers points sont les éléments les plus variables entre les distilleries.

Les différents paramètres composant l'influence de la racine peuvent être variables dans une même usine mais certains d'entre eux s'équilibrent pour donner au cours d'une campagne un effet à peu près identique entre les usines -qualité, âge, origine, essentiellement-. L'âge des racines, sur lequel nous reviendrons, est un problème identique à toutes les distilleries. Les extrêmes des rendements saisonniers vont de 8,25 lb/t d'huile par tonne de racines à 31 lb/t selon que la distillation ait lieu en "saison pluvieuse" ou en "saison sèche" (cf. chapitre II, 2-3).

D'une façon générale, l'influence individuelle de toutes ces variables est souvent difficile, voire impossible, à évaluer précisément. Il est intéressant de noter que la moyenne des rendements moyens des distilleries situées dans la région des Cayes, au coeur de la production agricole, est supérieure d'environ 10 % à celle des distilleries de l'agglomération de Port-au-Prince. Cette différence est à notre avis attribuable à un stockage plus long des racines avant leur acheminement vers Port-au-Prince.

Rappelons que la distillation par cohobage (l'utilisation des eaux décantées) devrait permettre un accroissement sensible du rendement.

Un des faits les plus frappants est à notre avis la baisse du rendement observé depuis plusieurs décennies.

Cette tendance a été soulignée par l'ensemble des distillateurs et elle est confirmée par la comparaison des rendements de différentes époques recueillis auprès des industriels avec ceux de sources bibliographiques.

Cet affaiblissement a été progressif et suit les différentes phases du développement industriel. Selon les distillateurs en activité au début des années soixante, le rendement moyen variait de 33 lb/t à 45 lb/t. A la fin des années soixante - début des années soixante dix, les extrêmes des rendements moyens se

situaient entre 26 lb/t et 33 lb/t selon IGOLEN (1) et 25 lb/t et 35 lb/t selon les industriels. EISENLOEFFEL estimait à 40 lb/t le meilleur rendement obtenu vers 1969-1970 (2). Vers 1975, le rendement moyen n'était plus que de 25 lb/t. Le rendement moyen national aurait subi une baisse de 100 % entre le début des années soixante et la fin des années soixante dix.

Comparés aux rendements obtenus dans d'autres pays producteurs, les rendements atteints en Haïti, que l'on peut aussi exprimer en pourcentage -soit de 0,7 % à 1 %-, sont moyens. Les rendements enregistrés en Inde varient de 0,1 % à 0,8 % selon les régions (3), ceux de La Réunion de 1,1 % à 2 %, selon les sources (4). Les rendements obtenus à Java pourraient atteindre 3 % (5).

Des recherches menées dans différents pays ont montré que les conditions optimales de rendement étaient réunies lorsque les racines avaient de 18 à 24 mois (6).

Des essais réalisés en Inde ont conclu à une augmentation de rendement de 1,2 % entre des racines de 8 mois et des racines de 12-18 mois (7). Pour Haïti, LOISY estime le rendement de racines de 6-8 mois à 16,5 - 20,5 lb/t et celui des racines de 18-24 mois à 41 lb/t (8). En Haïti, la fouille d'une même parcelle intervient bien avant, et elle peut s'effectuer tous les 6-9 mois. Il s'agit à notre point de vue d'un problème extrêmement complexe, tant technique que sociologique. Les industriels ne semblent pas disposés à payer plus cher des racines de deux ans difficilement différenciables des racines de un an.

L'âge des racines, qui seraient récoltées de plus en plus jeunes, en partie sous la pression de la demande industrielle (cf. chapitre IV, 4-1, a)), n'est pas selon nous la seule cause de cette dégradation. L'épuisement des sols sur lesquels est pratiquée la culture du vétiver depuis une quarantaine d'années,

(1) IGOLEN de 1,2 % à 1,5 % dans le texte (72 à 73).

(2) EISENLOEFFEL. 1,8 % dans le texte (70).

(3) The Wealth of India (59).

(4) BENOIST (54) et DEFOS du RAU (56).

(5) GLIDEMEISTER, HOFFMAN (50).

(6) IGOLEN (72).

(7) The Wealth of India (59).

(8) LOISY (75).

sans amendement ou rotation de cultures, paraît être un élément complémentaire d'explication. La dégradation du matériel de la plupart des usines peut représenter un autre facteur. Seul l'âge des racines est incriminé dans l'abaissement des rendements par les industriels conditionnant l'attitude de certains d'entre eux sur les prix ou les bonifications aux intermédiaires (cf. 3e partie, chapitre XI).

Les rendements en huile de limette

Les rendements moyens en huile de limette varient de 9 à 12 lb/t De 4 à 5 %, ils paraissent satisfaisants comparés à ceux enregistrés au Mexique : 4 % en moyenne, 5 % avec des fruits verts (1).

Les influences concernant les techniques et les matériels de distillation sont les mêmes que pour le vétiver. Les différents facteurs concernant l'influence des fruits sur le rendement s'expriment eux différemment. Ils consistent en :

- soins apportés aux arbres,
- stade de maturité,
- origine géographique,
- époque de la récolte,
- manipulation,
- temps de stockage.

Nous avons précédemment constaté les variations saisonnières du rendement -extrêmes de 8,6 lb/t à 13,6 lb/t - comme celles attribuables à la provenance géographique des fruits (cf. chapitre II, 2-2 et 2-3). On relève des variations de 35 % à 55 % en fonction de la maturité des fruits. La supériorité du rendement moyen obtenu par l'usine de GUACIMAL S.A. à partir des fruits produits sur sa plantation par rapport à celui des limettes achetées des paysans -10 % en moyenne- atteste de l'importance des soins apportés aux arbres.

Rappelons que la distillation avec cohobage des eaux et l'amélioration des presses seraient de nature à accroître le rendement.

Les rendements en huile de bigarade

Les différents paramètres constituant la qualité des oranges amères sont les mêmes que ceux des limettes. Les différents rendements suivants ont été

(1) HARO-GUZMAN, HUET (64).

relevés dans l'usine GUACIMAL S.A., seule productrice de cette huile :

- rendement moyen annuel : de 10,5 lb/t à 12 lb/t en fonction du bilan pluviométrique,
- rendement à partir de bigarades vertes : 12,5 lb/t
- rendement à partir de bigarades trop mûres : 8 lb/t Soit un écart de 56 % avec le précédent.
- rendement en "saison pluvieuse" ou à la suite d'un transport difficile des fruits : 9 lb/t

Les rendements en huile d'amyris

Les extrêmes des rendements moyens vont de 38 lb/t à 80 lb/t selon les usines. L'infériorité de cet écart par rapport à celui estimé par IGOLEN et EISENLOEFFEL -de 44 lb/t à 88 lb/t- suggère l'affaiblissement des rendements depuis la fin des années soixante (1). Cette tendance est tout-à-fait plausible puisque la raréfaction de la matière première a amené les industriels à se montrer moins exigeants sur la qualité du bois-chandelle. Cette dernière est conditionnée par les méthodes de "ramassage" du bois, pour employer un euphémisme. Les meilleurs rendements sont procurés par des arbres adultes, morts et séchés sur pied. Conditions naturelles de moins en moins respectées (cf. chapitre IV, 3). La coupe des arbres nécessite un séchage de plusieurs mois, et l'adjonction de racines ou de morceaux brûlés sont autant de facteurs d'abaissement du rendement.

3 - LES COÛTS DE PRODUCTION ET LES BÉNÉFICES

Méthodologie

L'analyse des coûts de production des huiles de vétiver et de limette repose sur l'étude de cas pour lesquels nous avons été en mesure de reconstituer à partir de nos enquêtes les principaux postes de dépenses. Certains autres coûts de production -tels ceux de l'entretien ou des dépenses imprévues- ont parfois été reconstitués par recoupement des informations obtenues pour d'autres distilleries dont les caractéristiques notamment en matière de localisation, d'équipements, d'organisation pour l'approvisionnement en matière première étaient similaires à celles des usines retenues.

(1) IGOLEN (73) et EISENLOEFFEL (70). De 2 à 4 % dans les deux textes.

La qualité des données a été primordiale dans le choix des cas et nous avons essayé de retenir des distilleries différentes tant sur le plan spatial que sur ceux de la production et des équipements. Pour le vétiver (cf. tableau XV), les distilleries retenues répondent bien à "l'étagement spatial" (zones rurales et ville de région de production, et agglomération de Port-au-Prince) qui a une incidence importante sur l'organisation des achats de matière première, et par conséquent sur les prix, comme sur l'approvisionnement et les coûts en énergie, les coûts en main-d'oeuvre et la qualité des rendements. Cet échantillon est un peu moins représentatif en ce qui concerne les volumes de production par unité industrielle puisque si le volume le plus élevé (125 fûts en 1976, cas n° 3) et les volumes bas (12 fûts, cas n° 2) et le plus bas (5 fûts, cas n° 1) sont représentés, les volumes intermédiaires (50-60 fûts) n'ont pu être envisagés faute de données de base d'une qualité satisfaisante.

Pour la limette (cf. tableau XVI), les volumes bas (12 fûts, cas n° 1), moyens (20 fûts, cas n° 2) et parmi les plus importants (50 fûts, cas n° 3) sont représentés alors que les volumes les plus élevés, qui sont réalisés dans des unités produisant également la préparation de pectine, n'ont pu être envisagés pour la même raison que précédemment. C'est également pour cela que nous n'avons pas reconstitué les coûts de production de l'huile d'amyris.

Les coûts de production de l'usine de limette de Quartier Morin (cas n° 2) nous ont été communiqués par la GUACIMAL S.A., ce qui explique la précision extrême des chiffres et une ventilation des coûts un peu différente de celle que nous avons adoptée : pour cette usine, les coûts 3 et 4 en énergie sont englobés dans la rubrique 5 des frais généraux et d'entretien. Les coûts de transport et de manutention individualisés pour ce cas n° 2 sont eux envisagés pour les deux autres usines dans la rubrique 5 : ils sont en fait limités. Dans la rubrique de dépense 1, les coûts en matière première englobent la valeur des achats, comme celle des commissions et des indemnités de transport. Les montants de ces deux derniers postes ont été déterminés en fonction de la proportion du volume de limettes en bénéficiant.

L'investissement en matériel et en bâtiment n'a été pris en compte que pour une seule distillerie : le cas n° 3 en vétiver. Pour les autres, l'ancienneté des matériels (pour certains de 1950 au moins ou peu coûteux car de deuxième ou de troisième main) et les dates de construction des usines, comme leur état accréditent l'idée qu'ils sont déjà amortis, même pour l'usine la plus récente,

GUACIMAL (1974) qui avait acheté ses équipements d'une autre usine.

La rubrique 7 consacrée aux dépenses imprévues dans la production de vétiver n'apparaît pas dans celle de limette : c'est qu'elles y sont négligeables alors que les usines de vétiver sont davantage sujettes à des réparations coûteuses au cours d'une campagne.

Pour l'évaluation des bénéfices, nous avons appliqué une moyenne des prix à l'exportation en 1976 (cf. 3e partie, chapitre XIII, 3) dans l'impossibilité de ventiler le volume des ventes selon les différents prix. La proportion des taxes et des prélèvements à l'exportation résulte de l'évaluation que nous en avons faite (cf. 3e partie, chapitre XIII, 2-3).

3.1. Les différents coûts de production et les bénéfices

L'huile de vétiver

Les bénéfices par livre de vétiver se situent aux environs de \$ 4, à l'exception du cas n° 3 pour lequel ils sont inférieurs à \$ 3 et ce pour plusieurs raisons (cf. tableau XV). Le coût d'amortissement n'abaisse le bénéfice que de \$ 0,07/ lb.

La modestie relative du bénéfice du cas n° 3 semble résider en premier lieu dans le rendement médiocre qu'elle tire des racines payées plus chères que pour les autres cas, en raison de l'éloignement de cette distillerie des régions de production agricole. Par conséquent, le coût en matière première, proportionnellement plus élevé que pour les autres cas (84 % des coûts totaux contre 65 % -cas n° 1- et 71 % -cas n° 2-), n'est pas compensé par l'économie réalisée sur l'énergie. De 13 %, son coût est bas d'une part en raison du prix inférieur du mazout à Port-au-Prince et d'autre part grâce à la qualité des équipements qui permet à cette usine d'avoir une consommation inférieure à celle de la plupart des distilleries de la plaine des Cayes par exemple (1).

(1) TORRES (33), p. 24. Soit pour cette usine 6,4 gallons de mazout pour produire 1 livre d'huile alors que sur les 7 distilleries de la plaine des Cayes utilisant le mazout en 1976, seules 2 d'entre elles consommaient de 6,1 gallons/ 1 lb à 6,5 gallons/1 lb, la consommation des autres s'échelonnant de 7,6 gallons/1 lb à 11 gallons/1 lb.

	Cas n° 1 (Plaine des Cayes)	Cas n° 2 (Les Cayes)	Cas n° 3 (Croix-des-Missions)
Production d'huile en 1976 (en livre)	2 250	5 400	56 250
Volume de vétiver traité (en tonne)	123	270	3 050
Rendement moyen (en lb/tonne)	18,3	20	18,4
- <u>Coûts</u> (\$)			
1- Matière première	22 000	56 700	762 500
2- Main-d'oeuvre	2 600	3 600	5 000
3- Energie (chaudière)	7 850	17 300	125 000
4- Electricité	0	500	5 000
5- Entretien	150	400	2 000
6- Centrifugation	200	0	0
7- Imprévu	700	1 000	2 000
8- Amortissement (10 % par an)	0	0	4 000
Total des coûts	33 500	79 500	905 500
- Valeur brute de la vente (à \$ 25 /lb)	56 250	135 000	1 406 250
- Taxes et prélèvements à l'exportation (24 %)	13 500	32 400	337 500
- Valeur nette de la vente (\$)	42 750	102 600	1 068 750
- Bénéfice (\$)	9 250	23 100	163 250
- Bénéfice/lb (\$)	4,1	4,2	2,9

Source : Données des enquêtes

Tableau XV - ANALYSE DES COÛTS DE PRODUCTION ET DES BÉNÉFICES DE L'HUILE DE VÉTIVER EN 1976 (EN U.S. \$)

Les coûts en main-d'oeuvre proportionnellement plus élevés (14 % pour 4,5 % -cas n° 1- et 7 % -cas n° 2-) sont dus aux salaires supérieurs versés dans la capitale pour toutes les catégories d'employés et au poids budgétaire d'une main-d'oeuvre fixe plus nombreuse que dans les autres usines plus petites (cf. chapitre VI, 2).

Le cas n° 1 illustre l'exemple d'une usine artisanale fonctionnant au bois mais qui, malgré l'utilisation de cette énergie à bon marché, a un coût énergétique élevé (23 %) en raison du mauvais état de ses équipements et d'un mauvais rendement (1). La dégradation de son matériel est telle que malgré des coûts d'entretien importants (0,45 % contre 0,5 % -cas n° 2- et 0,2 % -cas n° 3-), ses dépenses imprévues sont proportionnellement plus élevées que celles des autres cas (2 % contre 1 % -cas n° 2- et 0,2 % -cas n° 3-). L'extrême simplicité de son matériel l'assujettit à centrifuger sa production à l'extérieur alors que les deux autres usines équipées d'une centrifugeuse en sont dispensées.

Le cas n° 2, dont les profits sont les plus élevés, est celui d'une usine en bon état, obtenant de bons rendements et ayant un coût moyen en mazout (8,1 gallons de mazout/1 livre d'huile).

Les postes de dépenses les plus importants sont la matière première, dont les coûts sont en partie proportionnels à la localisation des usines, puis viennent les coûts en énergie et enfin la rémunération des employés. Nous avons analysé les raisons justifiant les écarts des différents coûts et par conséquent des bénéfices. Ces derniers sont très importants pour les deux premiers cas mais ils peuvent être soumis à de fortes variations interannuelles en raison de l'irrégularité du bon fonctionnement des installations, mais aussi des dépenses et de la baisse de production qui peuvent découler de pannes. Les coûts des imprévus évalués pour 1976 peuvent être très inférieurs à ceux enregistrés pour d'autres années.

L'huile de limette

Les bénéfices par livre de limette auxquels nous avons abouti sont homogènes (cf. tableau XVI). La différence entre le bénéfice le plus important et le bénéfice le plus bas est infime : \$ 0,05/lb. Le bénéfice du cas n° 1 de \$ 1,90/lb correspond au bénéfice que cet industriel aurait s'il empruntait les

(1) De toutes les usines de vétiver de la plaine des Cayes utilisant le bois en 1976, elle est celle qui a la consommation la plus forte : 1,95 m³/1 livre d'huile contre 0,7 à 1,3 m³/1 lb. TORRES (33).

	Cas n° 1 (Limonade)	Cas n° 2 GUACIMAL S.A. (Quartier Morin)	Cas n° 3 (St-Marc)
Production d'huile en 1976 (en livre)	4 800	7 936	20 000
Volume de limettes trai- tées (en tonne)	437	702,5	1 755
Rendement moyen (en lb/tonne)	11	11,4	11
- <u>Coûts</u> (\$)			
1- Matière première (achats et commissions)	15 120	13 752,68 *	62 750
2- Main-d'oeuvre	1 000	4 322,60	5 000
3- Energie (chaudière)	450	-	1 000
4- Gaz-oil	160	-	1 000
5- Frais généraux et en- tretien	350	7 795,38	1 000
6- Transport et manutention	-	1 967,63	-
Total des coûts	17 080	27 838,29	70 750
- Valeur brute de la vente (à \$ 6,5/lb)	31 200	51 584	130 000
- Taxes et prélèvements à l'exportation (16 %) (\$)	4 992	8 253	20 800
- Valeur nette de la vente (\$)	26 208	43 331	109 200
- Bénéfice (\$)	9 128	15 493	38 450
- Bénéfice/livre d'huile (\$)	1,90	1,95	1,92

* Coûts communiqués par GUACIMAL S.A.

Source : Données des enquêtes.

Tableau XVI - ANALYSE DES COUTS DE PRODUCTION ET DES BENEFICES DE L'HUILE DE LIMETTE EN 1976 (EN U.S. \$)

voies "normales" de commercialisation, c'est-à-dire en vendant sa production à l'office de commercialisation et non à un industriel. Son bénéfice est en réalité de \$ 1,30/lb dans la mesure où son interlocuteur achetait en moyenne à \$ 4,85/lb en 1976. Son bénéfice, et par conséquent son revenu, enregistre une baisse de 30 %.

Comme pour le vétiver, le poste de dépense le plus important est le coût en matière première qui représente pour les cas n° 1 et n° 3 près de 90 % des coûts totaux. Pour GUACIMAL S.A., il n'est que de 56 %, en raison de l'apport de la plantation en limettes qui en 1976 représentait 30 % environ du volume d'agrumes traité. L'économie réalisée sur ce poste se traduit en réalité par un gonflement des coûts de transport et de manutention (poste 6). Il ressort en outre du rapport entre le coût total de la matière première et le volume acheté que cette entreprise paierait les limettes à un prix nettement inférieur à celui déclaré (cf. figure 14).

Contrairement au vétiver, le deuxième poste de dépense est non pas l'énergie, mais les coûts en main-d'oeuvre (près de 6 % -cas n° 1-, 7 % -cas n° 3- et 15 % pour l'usine de GUACIMAL. Les coûts énergétiques des cas 1 et 3 (respectivement 2,5 % et 1,5 %) sont bas par rapport aux usines de la plaine des Cayes, en raison semble-t-il du prix inférieur du bois à Limonade et à St-Marc (1).

Les frais généraux et l'entretien assumés par GUACIMAL sont d'un coût élevé (28 %), même en tenant compte des frais énergétiques occasionnés par l'utilisation pour moitié du bois pour moitié du mazout. Malgré l'importance de ce poste et de celui en main-d'oeuvre, cette entreprise est celle qui réalise le plus fort bénéfice grâce à un rendement excellent et aux coûts minimaux en matière première.

L'huile de bigarade

L'évaluation du bénéfice réalisé pour l'huile d'orange amère repose sur des coûts de production communiqués par GUACIMAL S.A. (cf. tableau XVII). Le premier poste de dépense est toujours le coût en matière première, toutefois proportionnellement plus faible que pour la limette (40 %). Ceci s'explique non pas par l'apport de la plantation en bigarades (seulement 0,4 %) mais par l'importance du transport et de la manutention, coûteux (20 %) en raison du système d'approvisionnement (cf. 3e partie, chapitre 2.2). Les coûts en main-d'oeuvre

(1) De \$ 20/fût d'huile produit (cas n° 3) à \$ 37,5/fût (cas n° 1), le coût dans les usines de la plaine des Cayes s'échelonnait en 1976 de \$ 40 à \$ 49. TORRES (33).

Production d'huile du 1.08.1976 au 15.02.1977 (en livre)	25 740
Volume de bigarades traité (en tonne)	2 205
Rendement moyen (en lb/t)	11,7
- <u>Coûts</u> (\$) *	
1- Matière première (achats et commissions)	28 142,83
2- Main-d'oeuvre	12 238,24
3- Transport et manutention	15 529,10
4- Transport des déchets	3 026
5- Frais généraux et entretien	10 083,45
Total des coûts	69 019,62
- Valeur brute de la vente (à \$ 5,25/lb)	135 135
- Taxes et prélèvements (18 %) (\$)	24 324
- Valeur nette de la vente (\$)	110 811
- Bénéfice (\$)	66 115
- Bénéfice/livre d'huile (\$)	2,5

* Coûts communiqués par GUACIMAL S.A.
Source : Données des enquêtes.

Tableau XVII - ANALYSE DES COUTS DE PRODUCTION ET DES BENEFICES DE L'HUILE
D'ORANGE AMERE (EN U.S. \$)

sont proportionnellement plus élevés que dans la production des huiles de vétiver et de limette (17,7 %).

Au vu de nos résultats, il serait donc plus intéressant de produire de l'huile de vétiver, ensuite de bigarade, puis de limette. L'huile d'amyris serait celle qui procurerait le moins de bénéfices : \$ 1/lb selon un industriel. EISENLOEFFEL avait également conclu qu'il était plus profitable de produire de l'huile de vétiver que de limette (1). Il estimait leur bénéfice respectif en 1969-1970 à \$ 3,65/lb et \$ 2,4/lb. Le bénéfice sur le vétiver évalué par EISENLOEFFEL est inférieur à ceux que nous avons estimés pour les cas n° 1 et n° 2, mais il est supérieur à celui du cas n° 3 avec lequel la comparaison semble davantage justifiée en raison notamment des équipements et des caractéristiques de l'usine. Dans ce cas, l'abaissement du profit entre 1970 et 1976 s'explique par l'augmentation des taxes et des prélèvements à l'exportation intervenue en 1975, l'augmentation du coût énergétique et l'affaiblissement des rendements industriels. L'estimation d'EISENLOEFFEL nous semble toutefois pessimiste en raison du cas choisi assumant en particulier des coûts en énergie et en commercialisation de l'huile très importants pour l'époque.

3.2. Fiscalité des industriels

Les revenus estimés sont très importants : le cas n° 3 en vétiver représente à notre avis une exception, mais illustre malgré tout les difficultés de quelques industriels. Ils correspondent à des revenus bruts avant le paiement des différents impôts. Des impôts auxquels sont soumis les industriels, les plus importants sont l'impôt sur le revenu (sur les bénéfices réalisés), la patente (taxe communale) et la licence d'exploitation (taxe interne). Les industriels honorent plusieurs patentes :

- la patente de spéculateurs, s'ils achètent directement des producteurs. Les industriels de l'agglomération de Port-au-Prince en seraient donc dispensés (cf. 3e partie, chapitre X, 1-1),
- la patente d'exportateurs,
- la patente sur leur établissement industriel,
- le droit d'étalonnage par balance, patente pour l'utilisation commerciale d'une balance. Le montant de la taxe varie en fonction de la capacité de la balance.

(1) EISENLOEFFEL (70).

Chaque patente comporte un montant principal et des taxes annexes (cf. annexe C).

Le cas n° 2 en vétiver, par exemple, règle les sommes annuelles suivantes :

- patente de spéculateur : 117,95 gourdes,
- patente d'exportateur (que nous avons calculée d'après l'échelle détaillée dans l'annexe C : 1 093,7 gourdes,

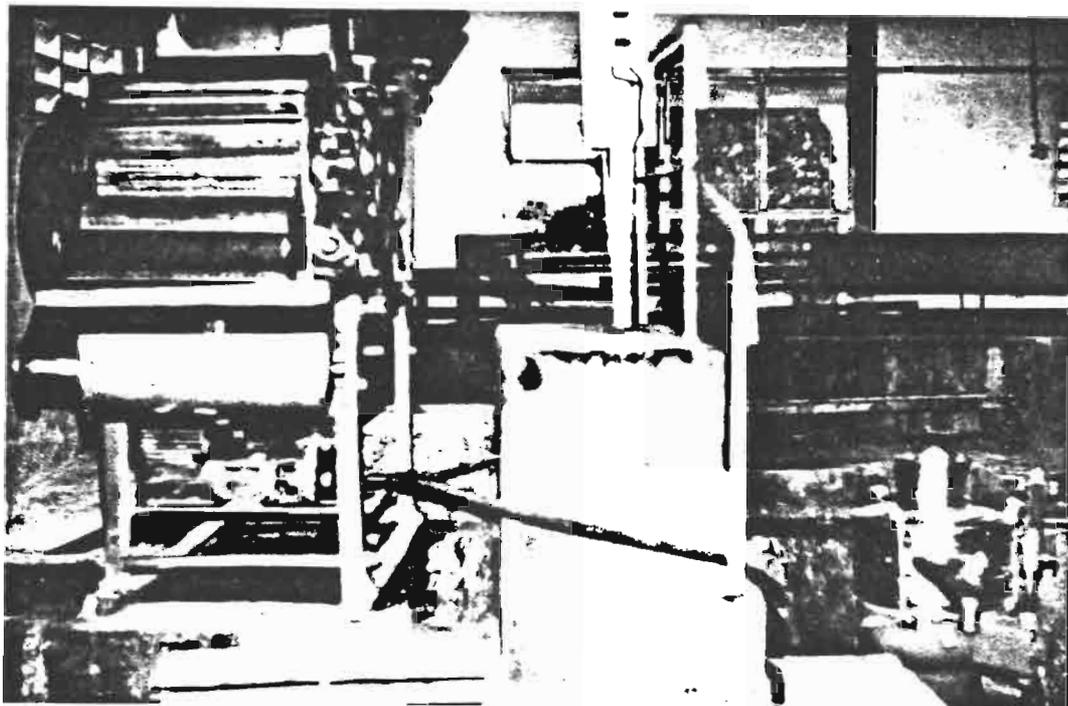
- patente sur l'établissement : 400 gourdes,
- licence d'exploitation (estimée) : 530 gourdes,
- droit d'étalonnage : 10 gourdes.

Soit au total : 2 151,65 gourdes sur un bénéfice de 115 500 gourdes. Malgré l'impôt sur le revenu à honorer (difficile à calculer), il reste à cet industriel un revenu très confortable. D'autant que dans ce cas, comme dans la plupart des autres cas, la distillation des huiles essentielles ne représente qu'une partie -souvent la plus rémunératrice- des activités des industriels. Leur mauvaise gestion, et en particulier la non comptabilisation des dépenses, est à l'origine de la difficulté de trésorerie rencontrée par certains d'entre eux. Elle a abouti en maints cas à des faillites.

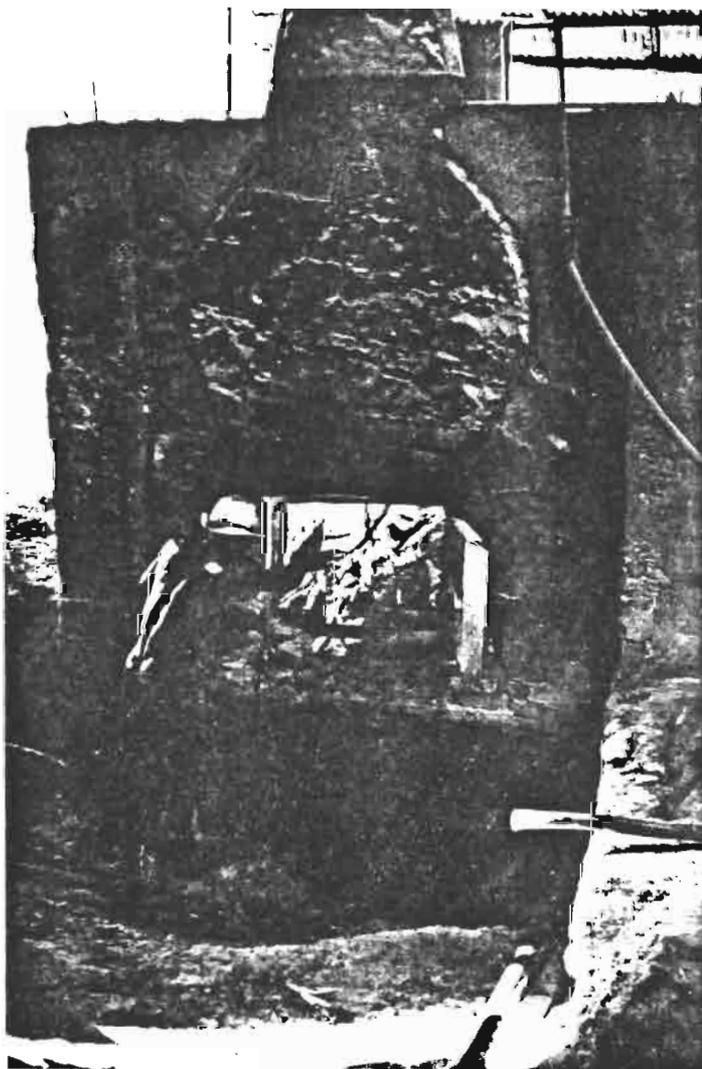
Les industriels des huiles essentielles ne font preuve, dans leur quasi-totalité, d'aucun dynamisme et n'apportent aucune innovation. Leur passivité vis-à-vis de certains éléments agricoles qui influencent leur activité (rendements en vétiver, diminution du potentiel d'amyris) est significative. Ils se contentent de tirer le maximum de profits de situations établies, leur tâche étant facilitée en cela par le bas coût de la main-d'oeuvre et de la matière première. Ces deux éléments les dispensent en particulier d'investir en capital fixe.

Le contrôle gouvernemental à l'exportation n'est pas de nature à favoriser l'initiative privée, qui ne s'était pas vraiment manifestée avant 1975. L'intervention du gouvernement dans le secteur industriel s'est surtout traduite par son entrée récente dans la production des huiles.

PLANCHE VIII

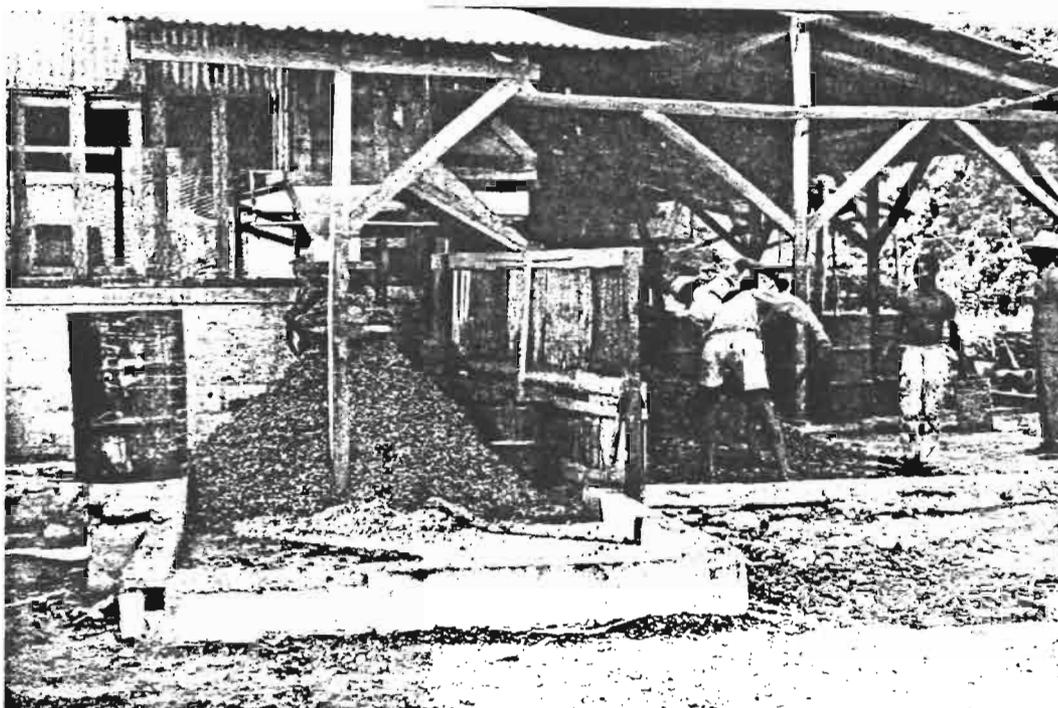


PHOTOGRAPHIE N° 14 — Le matériel pour l'expression à froid de l'huile de bigarade à l'usine de GUACIMAL S.A. à Quartier Morin. A gauche, la sfumatrice et à droite, la centrifugeuse. A l'arrière plan, se distinguent les gradins surplombant le bassin dans lequel les fruits macèrent avant leur passage à la sfumatrice.

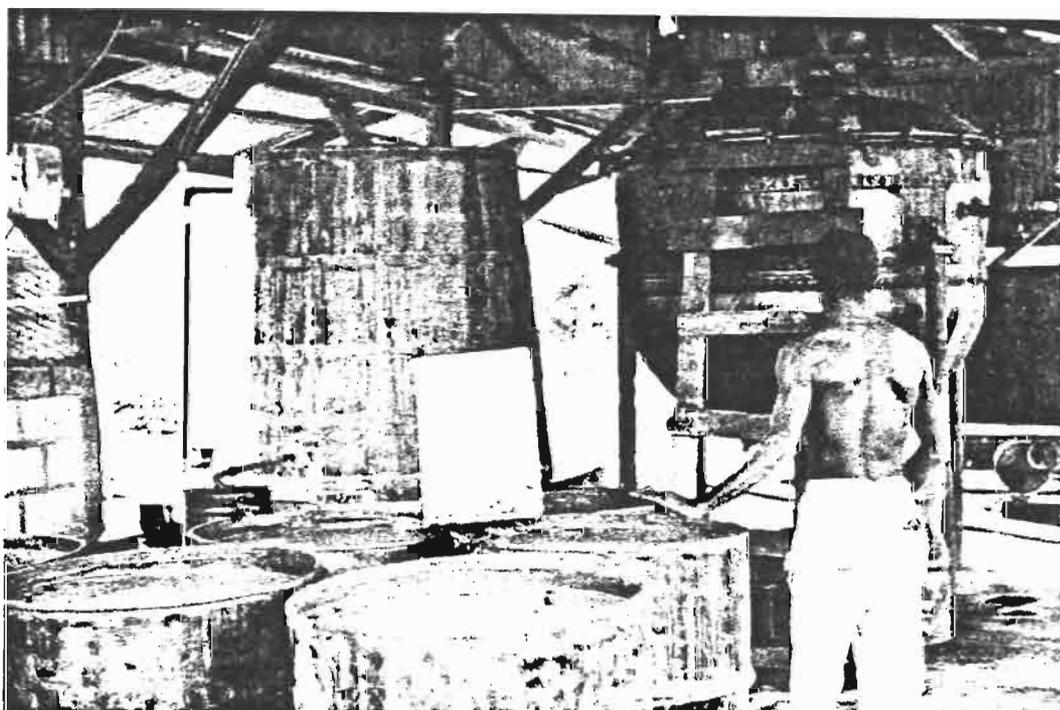


PHOTOGRAPHIE N° 15 — Chargement manuel du bois d'une chaudière dans une distillerie de vétiver (Camp Perrin).

PLANCHE IX



PHOTOGRAPHIE N° 16 — Le broyage des limettes et l'extraction du jus dans une distillerie ouverte (Gonaïves). Les fruits sont envoyés par deux ouvriers dans le pressoir continu. Le jus mélangé à de la pulpe coule dans un fût en acier (ou drum).



PHOTOGRAPHIE N° 17 — Alambic en cuivre sur pied et bassin de refroidissement dans une distillerie de limette (Gonaïves). Au premier plan, les drums dans lesquels est stocké le jus. Il est transvasé dans des tôles dans l'alambic accessible grâce à une échelle. A la sortie du bassin de refroidissement, un fût pour la récupération du distillat.

PLANCHE X

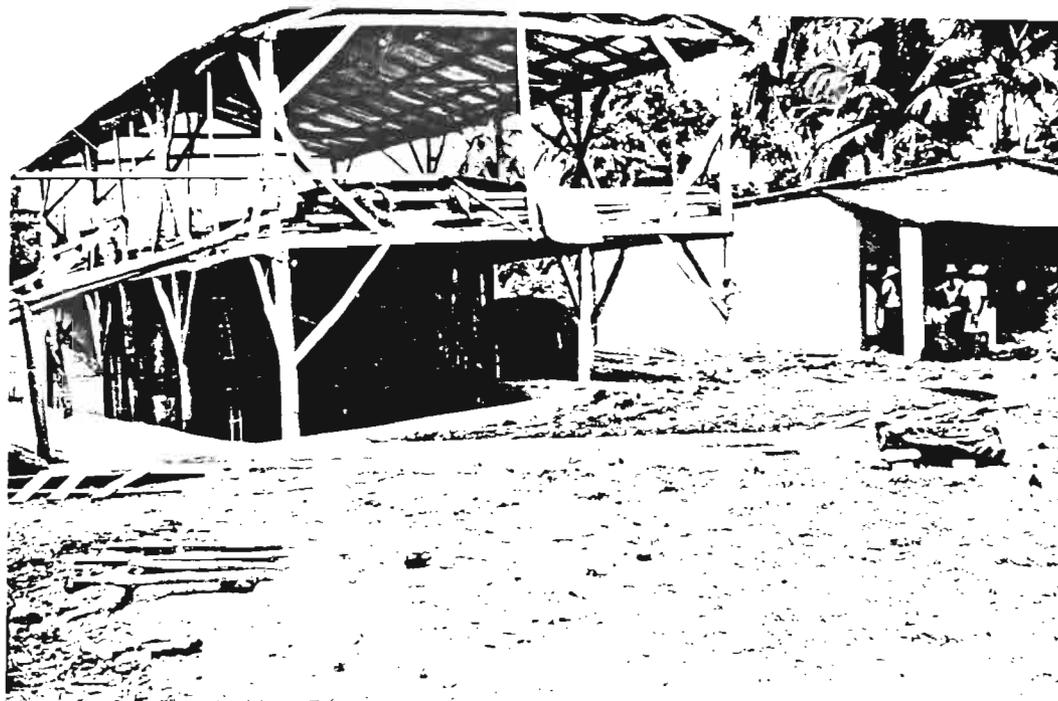


PHOTOGRAPHIE N° 18 — Le débitage à la machette de morceaux d'amyris (Chalon).

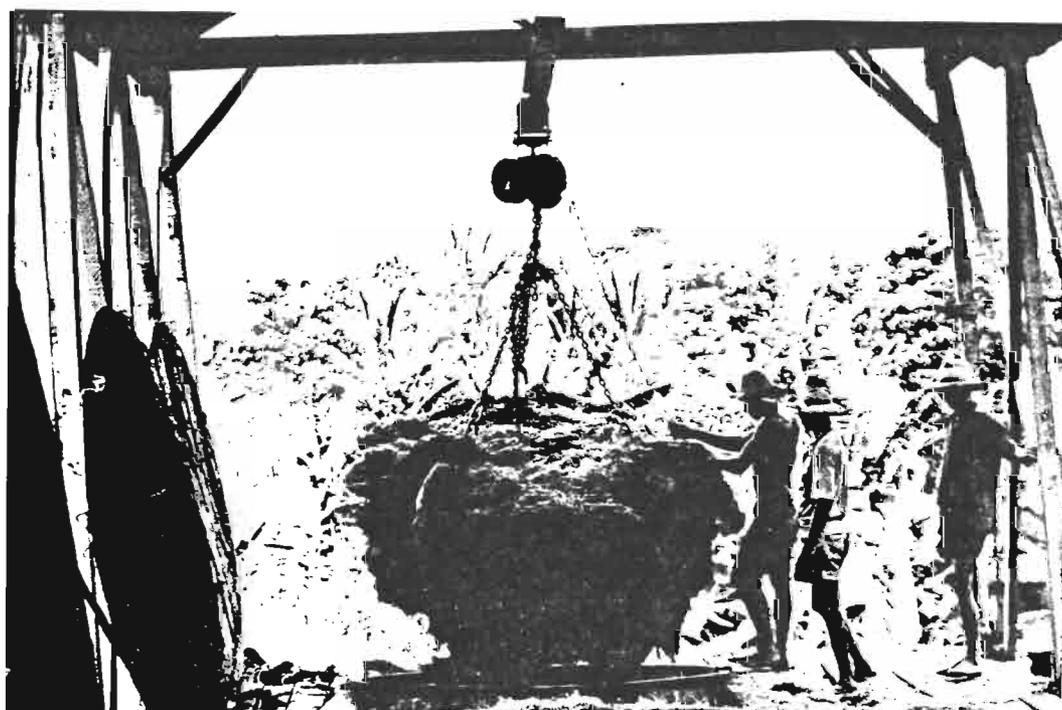


PHOTOGRAPHIE N° 19 — Le chargement à tête d'homme des alambics d'amyris. L'amoncellement de la poudre distillée permet d'accéder aux alambics. Ceux-ci sont disposés en deux étages et protégés d'un toit de tôles (Gonaïves).

PLANCHE XI

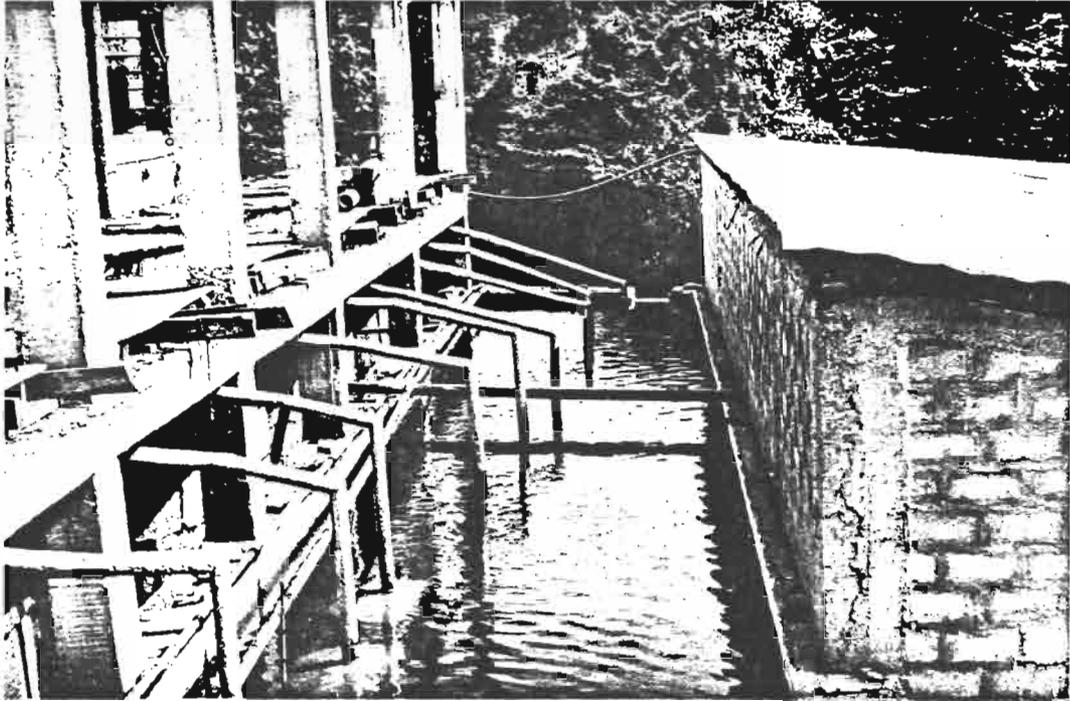


PHOTOGRAPHIE N° 20 - Les alambics et la plateforme de chargement dans une distillerie de vétiver (Carpentier). Les cols de cygne artisanaux plongent dans le bassin de refroidissement. Au premier plan, un canal d'alimentation en eau. A droite, l'achat de vétiver et le dépôt des racines.

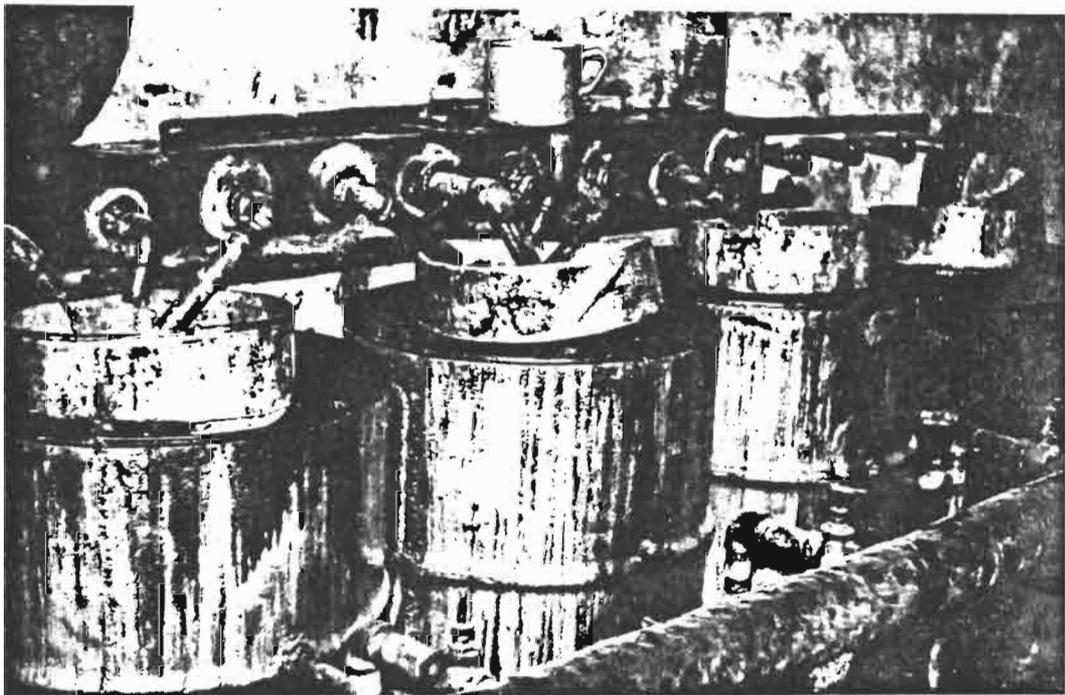


PHOTOGRAPHIE N° 21 - Le déchargement des alambics de vétiver grâce à un palan sur rail (Camp Perrin). A gauche, les couvercles en tôle fine des alambics.

PLANCHE XII



PHOTOGRAPHIE N° 22 — Le bassin de refroidissement et la salle de décentration d'une distillerie de vétiver (Gressier). Cette dernière est la seule pièce enclose de l'usine. On aperçoit à la surface de l'eau les condenseurs.



PHOTOGRAPHIE N° 23 — La récupération du distillat de vétiver (Gressier). Les vases florentins sont constitués de fûts communs à trois ou quatre tuyaux.

TROISIEME PARTIE

COMMERCIALISATION ET EXPORTATION

CHAPITRE IX - LA CHAÎNE COMPLETE DE COMMERCIALISATION DES MATIERES PREMIERES ET DES HUILES ESSENTIELLES

1 - LES CARACTERISTIQUES

Dans la commercialisation de ces produits agro-industriels il est nécessaire de différencier deux systèmes : la commercialisation interne et la commercialisation externe. Une des originalités est qu'une partie de la commercialisation interne ne concerne absolument pas le même produit que la commercialisation externe. Le premier intéresse la matière première agricole (racines, agrumes, bois) et le produit manufacturé (huile) alors que la commercialisation externe concerne l'huile en l'état et transformée.

La transformation complète que subit la matière première est la condition sine qua non d'une possibilité d'exportation. En cela, les huiles essentielles peuvent se comparer à la canne à sucre, mais les structures agricoles et industrielles, totalement différentes, interdisent tout rapprochement en ce qui concerne les systèmes de commercialisation. Tout au long de la chaîne de commercialisation, le produit évolue, bien que certains agents interviennent peu ou pas du tout dans sa préparation ou sa transformation.

Racines, fruits ou bois du producteur ou du ramasseur à l'intermédiaire sont transformés en huile essentielle par l'industriel et ainsi achetée à l'Office gouvernemental par les importateurs étrangers qui la vendent telle quelle, rectifiée ou transformée (cf. chapitre VII, 1).

Une autre originalité réside dans l'inexistence d'un marché national susceptible d'absorber une partie du produit manufacturé. La production d'acétate de vétiver représente l'exception et concerne des quantités négligeables aussi bien d'huile que d'acétate. Elle est en outre exclusivement destinée à l'exportation. Tous les utilisateurs de l'huile, la traitant ou la transformant avant de l'incorporer dans les parfums ou les boissons, sont à l'étranger. Le marché national pour une utilisation des produits agricoles, autre que l'élaboration des huiles essentielles, est restreint. Le vétiver est principalement cultivé à des fins de transformation et d'exportation. Les utilisations domestiques, artisanales

ou énergétiques des autres produits concernent à notre avis des volumes nettement inférieurs à ceux de l'industrie des huiles essentielles (cf. chapitre I, 2-2).

2 - DESCRIPTION DE LA CHAÎNE COMPLETE ACTUELLE

2.1. Les schémas de commercialisation

Deux systèmes de commercialisation sont donc à considérer : celui du produit agricole et celui de l'huile essentielle. Le distillateur, chargé de l'extraction de l'huile, apparaît comme le pivot (cf. figure 11). L'office gouvernemental (l'OCEAH) représente, lui, l'articulation des deux systèmes économiques et spatiaux de la commercialisation de l'huile essentielle.

Complexité de la commercialisation des produits agricoles

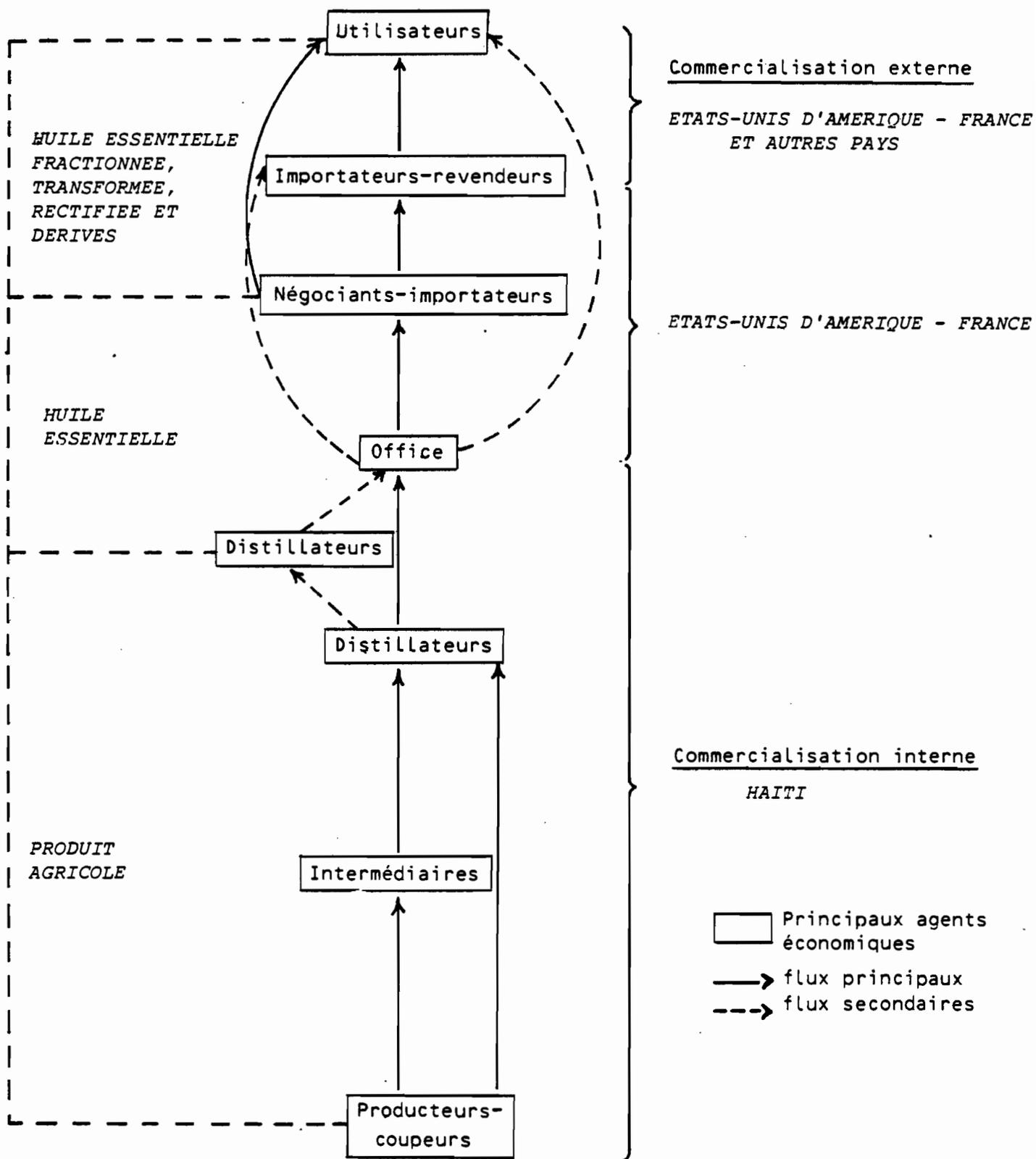
La complexité tant sociale que spatiale de la commercialisation des plantes à essence nous incite à en présenter ici les grands traits et un schéma simplifié des flux et des agents économiques. Nous les analyserons en détail plus loin (cf. 3). Ce réseau relève d'une organisation longue et s'inscrit dans le schéma traditionnel de la commercialisation des denrées. Il est complexe et caractérisé par l'existence d'un grand nombre d'intermédiaires de niveaux sociaux et économiques divers. L'existence de plantations appartenant aux industriels et approvisionnant les usines dans des proportions infimes ne concerne que des volumes négligeables à l'exception, toute proportion gardée, de l'orange amère. Ce produit parvient également à l'usine GUACIMAL par le circuit long. L'organisation la plus courte concerne les produits qui passent directement et en petites quantités du producteur à l'industriel.

Les trois principaux agents ont été portés sur l'organigramme. En étudiant d'une façon plus approfondie le système de commercialisation, nous constaterons l'intervention d'autres agents plus ou moins secondaires. Nous pourrions établir la distinction entre deux niveaux d'intermédiaires et apprécier la diversité spatiale de leurs interventions (cf. 3).

Une des originalités de ce modèle, contrairement à celui du sisal par exemple (1), est que l'activité de transformation est concentrée dans une seule classe d'agents économiques, les distillateurs. Ceci s'explique par le fait que l'extraction de l'huile des plantes à essence se fait toujours par le même procédé technique et ne peut être divisée en plusieurs phases. Elle nécessite également des équipements industriels et donc des investissements même pour les

(1) FATTON (35).

FIGURE 11 — ORGANIGRAMME GENERAL DE LA CHAINE DE COMMERCIALISATION
DU PRODUIT AGRICOLE ET DE L'HUILE
ESSENTIELLE



usines les plus artisanales. De ce fait, cette activité est un facteur de regroupement du produit agricole et contribue aussi, dans un premier temps, à la centralisation du produit manufacturé propre à l'exportation.

Contrôle gouvernemental à l'exportation des huiles essentielles

Depuis 1975, Les industriels remettent leur production d'huile à l' Office de Commercialisation des Essences Aromatiques d'Haïti, seul habilité à exporter depuis cette date. Les industriels importants pouvaient jouer auparavant le rôle de distillateurs et également celui d'exportateurs. Ces deux fonctions sont donc maintenant distinctes. L'instauration de cet Office n'a cependant pas supprimé la pratique des ventes internes. L'OCEAH, organisme gouvernemental, est seul chargé des transactions avec les acheteurs étrangers, prélève les taxes et autres et fait contrôler la qualité des huiles par l'IDAI-SEN (Institut de Développement Agricole et Industriel - Société d'Équipement National). Le système de commercialisation des huiles essentielles est donc un système dirigé par l'Etat haïtien au contraire de celui des plantes à essence. La grande sollicitude dont la commercialisation de l'huile fait l'objet est explicable, selon nous, par des raisons fiscales.

Les différentes catégories d'acheteurs étrangers

Le schéma de commercialisation externe de l'huile essentielle haïtienne a été élaboré à partir d'observations faites pour la France : aussi la définition des agents tels que les importateurs-revendeurs et les utilisateurs dans leur négoce avec Haïti est peut-être différente aux Etats-Unis. Nous avons arrêté ce schéma aux utilisateurs, car ils sont les derniers maillons de la chaîne à avoir un contact, pour certaines huiles, avec l'office gouvernemental. En outre, les produits qu'ils vendent ne portent plus sur l'huile originale mais sur de l'huile rectifiée, des composants ou des dérivés. Les utilisateurs français exportent beaucoup, même à des importateurs-revendeurs étrangers, car ils représentent une garantie technique. Il en est de même pour les importateurs-revendeurs qui ne modifient pourtant pas l'huile.

Ce schéma est celui issu des modifications intervenues en 1975 en Haïti et des transformations consécutives dans les maisons étrangères pour leurs relations avec l'office. Les négociants-importateurs, dont nous détaillons la

fonction commerciale dans le chapitre XIII, achètent et vendent par quantités importantes et étaient des importateurs monopolistiques de l'huile de vétiver jusqu'en 1979. Selon leur importance et la diversification de leurs activités, ils peuvent transformer l'huile, utiliser et vendre ses constituants. Les importateurs-revendeurs peuvent acheter des huiles de limette et d'amyris directement à l'office, mais un grand nombre d'entre eux préfèrent passer par les négociants-importateurs : ils deviennent en quelque sorte des "sous-importateurs" et ils le furent également pour le vétiver jusqu'en 1979, en raison de leur impossibilité à acheter directement à l'office. Ils revendent l'huile telle quelle, généralement après analyses telles que physico-chimiques, olfactives, par fût ou par des quantités fractionnées jusqu'à 100 grammes. Les utilisateurs achètent selon leur besoin aux agents précédents ou à l'office : ils étaient frappés du même "interdit" que les importateurs-revendeurs. Outre leur fonction de transformateurs des huiles, ils élaborent les compositions des parfums qu'ils utilisent et qu'ils vendent.

Le schéma est différent dans le cas où le négociant-importateur est l'utilisateur : c'est le cas pour une partie de la limette (A.M. TODD) et pour la quasi-intégralité de l'orange amère (COINTREAU).

Ce qui caractérise la commercialisation de l'huile c'est la centralisation des exportations à l'office modifiant à partir de 1975 le rôle de certains agents et leurs rapports. Les industriels ne peuvent plus avoir de contacts avec les acheteurs quels qu'ils soient, à l'exception de rares cas (cf. chapitre XIII). Après l'intervention gouvernementale, la période de 1969 à 1975 correspondait à une organisation transitoire entre la libre exportation et le monopole d'exportation. La crise du vétiver à partir de 1979, semble avoir "apporté" des assouplissements uniquement pour cette huile.

2.2. Définition des types de marchés et caractéristiques commerciales des huiles essentielles

Les produits agricoles : influence des rapports sociaux

Il peut sembler inaccoutumé sous certains aspects d'appliquer l'analyse économique traditionnelle au marché haïtien des plantes à essence, en raison notamment du cadre historique et social dans lequel il se place. Si ce marché relève, comme tout marché du schéma habituel de la confrontation d'une offre et d'une demande, son fonctionnement est soumis aux rapports de domination des producteurs par les intermédiaires, en particulier, que certains auteurs ont

qualifiés de "rapports de type féodal ou semi-féodal" (1). Ceci explique qu'à l'opposé des huiles essentielles, les produits agricoles présentent l'aspect d'un type de marché identique pour tous et stable. L'affaiblissement ou l'insuffisance de l'offre (bois-chandelle et vétiver notamment) n'ont pas entraîné de modifications du type de marché. La réponse des industriels et des intermédiaires à ce phénomène a été d'accentuer leur pression socio-économique et de développer leur organisation commerciale de façon à drainer le maximum de produits en accordant très peu de "concessions" aux producteurs. Les plus notables s'observent pour l'amyris.

Ceci nous amène à poser la question : ce marché est-il un marché de concurrence ? Le très grand nombre d'intermédiaires comme la multiplicité des lieux où ils interviennent tendraient à le faire croire. Mais la demande réelle est constituée par une cinquantaine d'industriels qui détiennent le pouvoir technique et qui dominent le marché général des plantes à essence. Il s'agit donc d'oligopoles d'achat ou oligopsones. Le marché de l'orange amère est un monopsonne. Les intermédiaires que nous qualifierons de "primaires" répercutent sur un plan régional les décisions des distillateurs et certains d'entre eux ont des monopoles d'achat. Les intermédiaires "secondaires" n'ont pas la capacité de briser ces monopoles et ils se placent dans la même ligne que les intermédiaires "primaires" lorsqu'ils arrivent à "s'imposer" dans une zone.

Sur le plan économique et géographique, l'offre présente une structure atomistique car elle est dispersée sur une multitude d'exploitations. Il n'y a pas d'influence individuelle sur le marché parce que la part de chacun dans l'offre totale est trop faible. Pour cette raison et aussi parce qu'il n'y a pas d'entente entre eux, la masse des producteurs subit l'état du marché. A ceci s'ajoutent les rapports sociaux qui sous-tendent le système commercial et que nous analysons plus loin (chapitre XII).

Le groupe des industriels : entente et compétition

Il n'y a pas d'entente formelle entre les distillateurs. Le seul regroupement volontaire des distillateurs-exportateurs, l'Association des Producteurs Haïtiens d'Essences Aromatiques (APHEC), avait été créé en 1969 dans le but d'organiser la commercialisation des huiles et il ne s'intéressait pas à

(1) En particulier GIRAULT (38) pour la commercialisation du café.

l'approvisionnement en matières premières. Jusqu'en 1975, c'est pour la commercialisation externe que les industriels se faisaient concurrence. Sur le plan des achats, nous avons conclu à l'établissement de monopoles des distillateurs excluant une attitude concurrentielle bénéfique pour les producteurs. L'insuffisance de certains produits les a amenés à se livrer à une compétition mais au niveau de l'organisation commerciale et du renforcement de leurs "liens" avec les intermédiaires.

Cette compétition est tout de même modérée et elle est nuancée par l'inégalité économique des industriels qui, comme nous l'avons vu, se scindent en deux classes principales. La puissance financière de certains distillateurs individuels ou groupés en sociétés leur permet d'avoir un réseau commercial plus cohérent et de régler plus régulièrement les produits livrés par leurs intermédiaires. Elle leur permet également d'assurer la production d'huile essentielle malgré les délais de paiement de l'office et d'acheter la production des autres distillateurs qui se trouvent, de ce fait, sous leur dépendance. Il s'agit là d'une compétition d'un type assez original. La plupart des faillites des distillateurs de vétiver et de limette sont dues à l'incapacité de leurs propriétaires de soutenir les possibilités financières des plus gros qui ne se traduisent pas par un enchérissement notable du prix des matières premières à l'exception pour les limettes de la période de 1968-1972 (cf. Première partie, chapitre II, 1-5).

L'étude des variations de prix est sur ce point intéressante et l'on peut noter dès à présent que la diversification des activités de certains groupes à partir des limettes n'a pas entraîné l'augmentation de leur prix. Ceci montre qu'il n'y a pas de véritable concurrence, même si l'on ne peut prouver l'existence d'une entente formelle sur les prix (cf. chapitre XI). La prédominance dont jouissent certains industriels tend à expliquer l'adage de certains distillateurs: "les gros ne mangent pas les petits". Les industriels forment généralement un groupe cohérent face aux producteurs.

Caractéristiques commerciales et types de marchés des huiles haïtiennes

La spécificité du vétiver haïtien, en raison de conditions naturelles et de techniques agricoles et industrielles particulières, a créé un produit adapté à des besoins particuliers des utilisateurs et par là un marché unique de 1950 à 1978. Au cours de cette période, Haïti avait le monopole de production de ce type de vétiver. Les exigences commerciales haïtiennes combinées aux progrès

techniques d'un autre producteur, Java, a placé Haïti dans une situation de concurrence d'autant plus que la demande s'est stabilisée à partir de 1978. La spécificité de l'huile d'amyris donnait également à Haïti le monopole d'une production favorisée par les hauts prix de l'huile de Santal. Mais ce marché est condamné en raison de la raréfaction de la matière première.

La limette haïtienne a toujours été et est encore dans une situation de concurrence avec la limette distillée au Mexique surtout et dans une moindre mesure avec celle de la Jamaïque, de la République Dominicaine. La demande qui avait fortement augmenté dès la fin des années soixante ne semble pas avoir de capacité d'absorption future importante. Le cas de l'orange amère est original de par sa structure de production particulière. La production haïtienne est en quelque sorte intégrée dans une société transnationale à l'intérieur de laquelle elle ne semble pas subir de concurrence. La demande, autre que celle de COINTREAU, paraît forte.

Dans l'ensemble, le marché des huiles essentielles est un marché fluctuant, dans la mesure où il est soumis au bon gré des utilisateurs qui peuvent décider, pour des raisons commerciales ou autres, de favoriser un nouveau produit si son prix, sa qualité et sa disponibilité le justifient.

En Haïti, les interventions publiques ont modifié le terme de l'exportation sur le marché des huiles haïtiennes, entre les vendeurs et les acheteurs. Jusqu'en 1975, il s'agit d'un marché oligopsonne dans la mesure où il n'y avait que deux acheteurs principaux, les Etats-Unis et la France, dominés par quelques intermédiaires. A partir de 1971, c'est une sorte de monopole bilatéral pour l'orange amère. C'est également ce type de relations qui caractérise le marché du vétiver haïtien de 1975 à 1979. Depuis, l'incertitude sur les conditions dans lesquelles se réalisent les quelques ventes de vétiver ne permet pas de qualifier ce marché : il s'est apparemment ouvert. Le marché de l'amyris et de la limette peut être assimilé à un monopole olygopsonne, plus fermé en ce qui concerne la dernière huile en raison du nombre restreint et du regroupement géographique des demandeurs (cf. figure 18).

3 - LE SYSTEME DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES

3.1. Présentation des graphiques de réseau

Les graphiques de réseau envisagent les lieux géographiques de la

commercialisation, les agents et les mouvements des produits entre ces derniers (figure 12, a), b), c) et d)). Nous n'avons porté ni les lieux physiques des transactions (champs, carrefours, dépôts ...), ni les moyens de transport utilisés dans le but de ne pas compliquer la lecture des graphiques. Ces éléments sont multiples et varient selon les agents et leurs relations, les lieux géographiques où ils interviennent : ils seront envisagés lorsque nous traiterons de l'organisation commerciale (chapitre X, 2 et 3).

La complexité spatiale des transactions et de la localisation des usines nous a amené à élaborer des graphiques de réseau à lecture semi-verticale, dans le souci de traduire les niveaux sociaux et économiques des agents et en particulier des intermédiaires.

En lecture horizontale, la localisation géographique des différents agents. Les graphiques ont été découpés en deux tranches (bois-chandelle et orange amère, figure 12 c) et d)) et trois tranches (vétiver et limette, (cf. figure 12 a) et b)). Les zones rurales correspondent pour la plupart à des zones de production reculées et souvent enclavées que seuls des sentiers muletiers et piétonniers relient aux bourgs. Aussi ces derniers représentent souvent une articulation spatiale entre les zones rurales proches et les bourgs extra-régionaux ou l'agglomération de Port-au-Prince où sont situées les usines. En lecture verticale, chaque caisson représente un type d'agent économique, et les flèches les mouvements des produits.

3.2. Deux types d'intermédiaires

Il y a des différences notables entre les intermédiaires de ces quatre réseaux et leurs relations au sein du même réseau. On peut toutefois distinguer deux types d'intermédiaires dont les "responsabilités", le niveau socio-économique, le statut, les relations avec le distillateur et les habitants sont analogues quel que soit le réseau.

Les premiers, que l'on peut appeler les intermédiaires "primaires"-spéculateurs en vétiver et en limettes (1), les représentants ou contracteurs en amyris, les postiers pour l'orange amère- vendent uniquement aux industriels

(1) Le terme spéculateur est couramment utilisé pour les limettes mais il ne recouvre pas le même aspect légal que le spéculateur en vétiver (cf. chapitre X, 1).

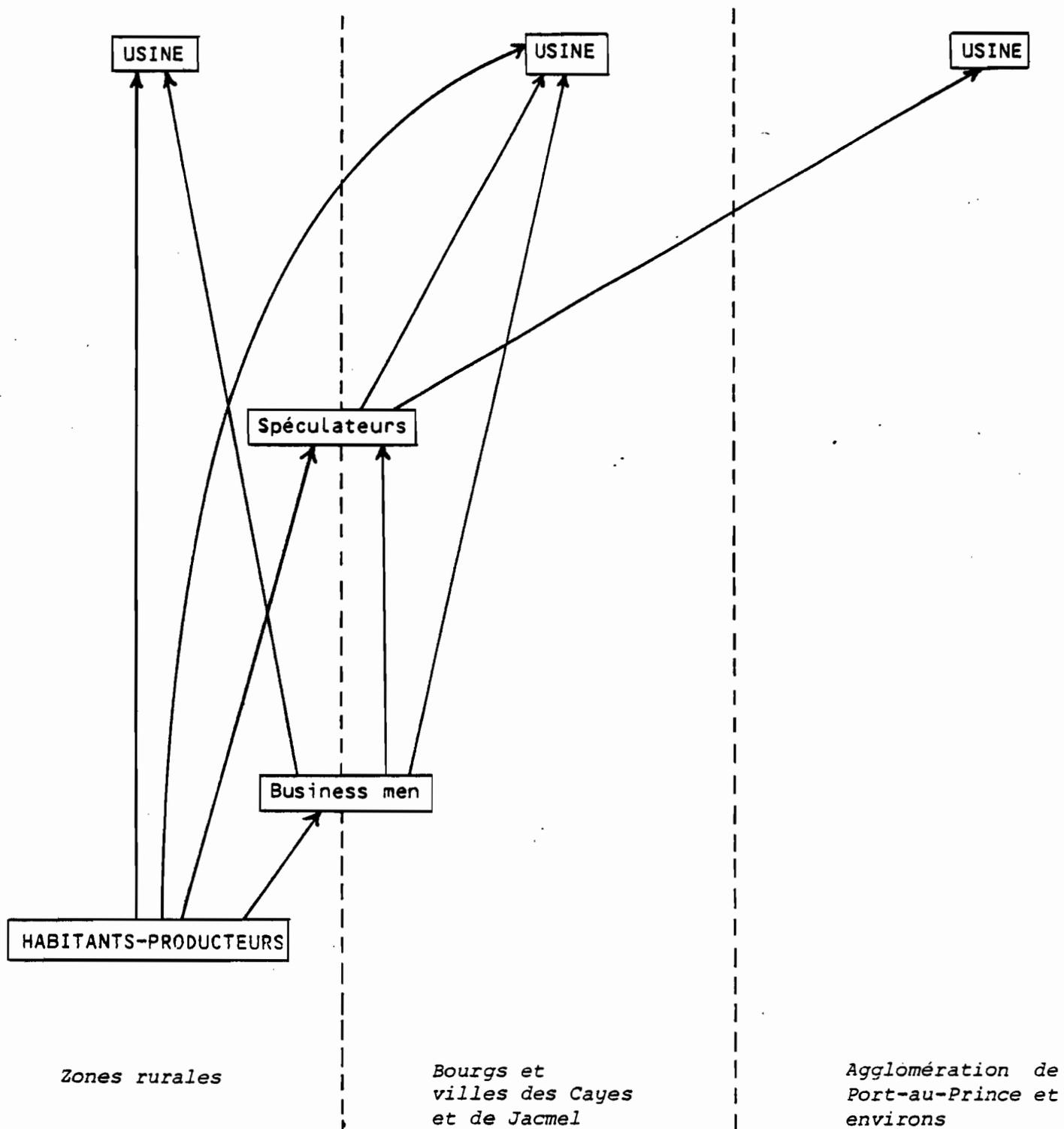
FIGURE 12 a - GRAPHIQUE DE RESEAU DE COMMERCIALISATION
DU VETIVER

FIGURE 12 b — GRAPHIQUE DE RESEAU DE COMMERCIALISATION DES LIMETTES

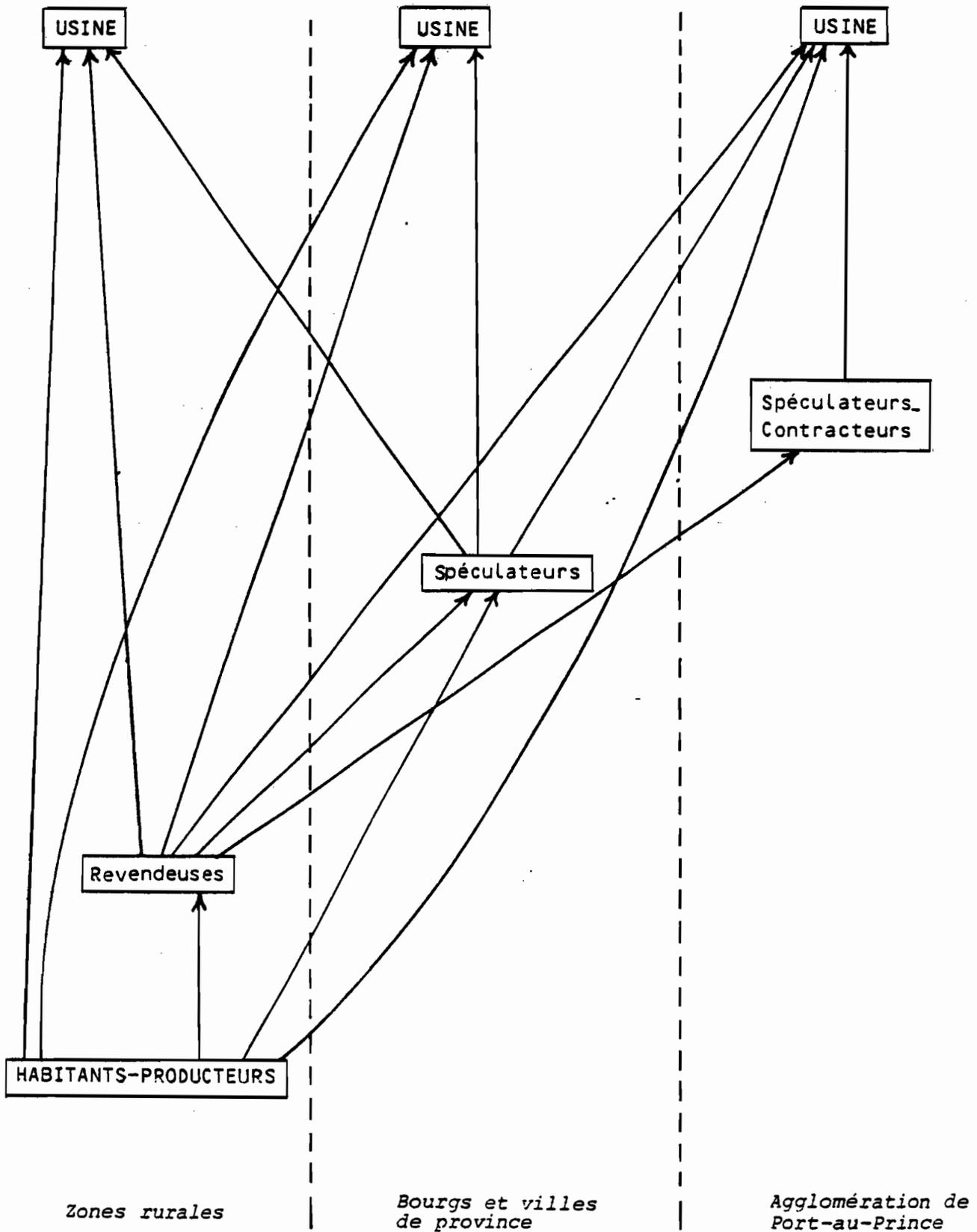


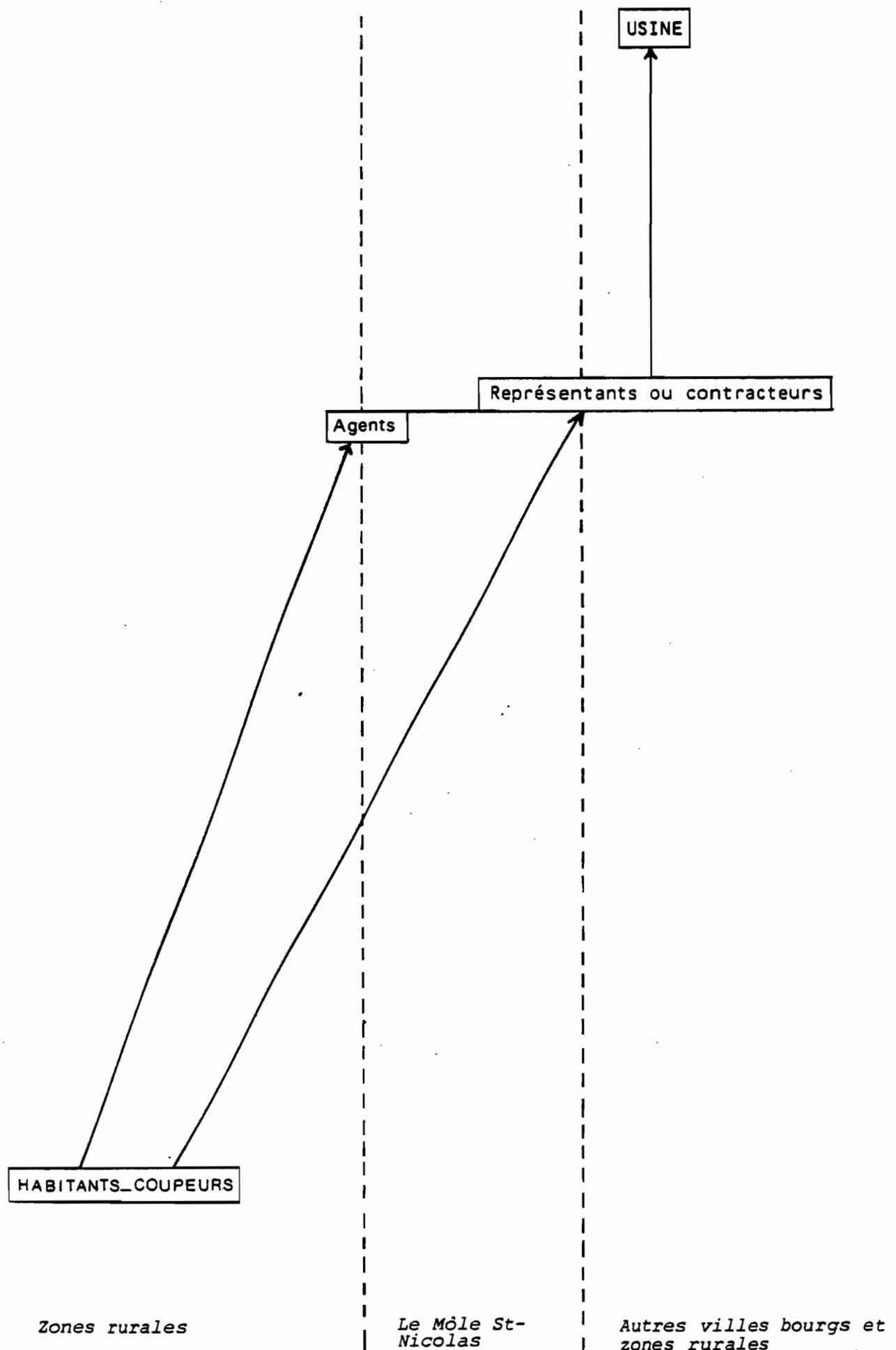
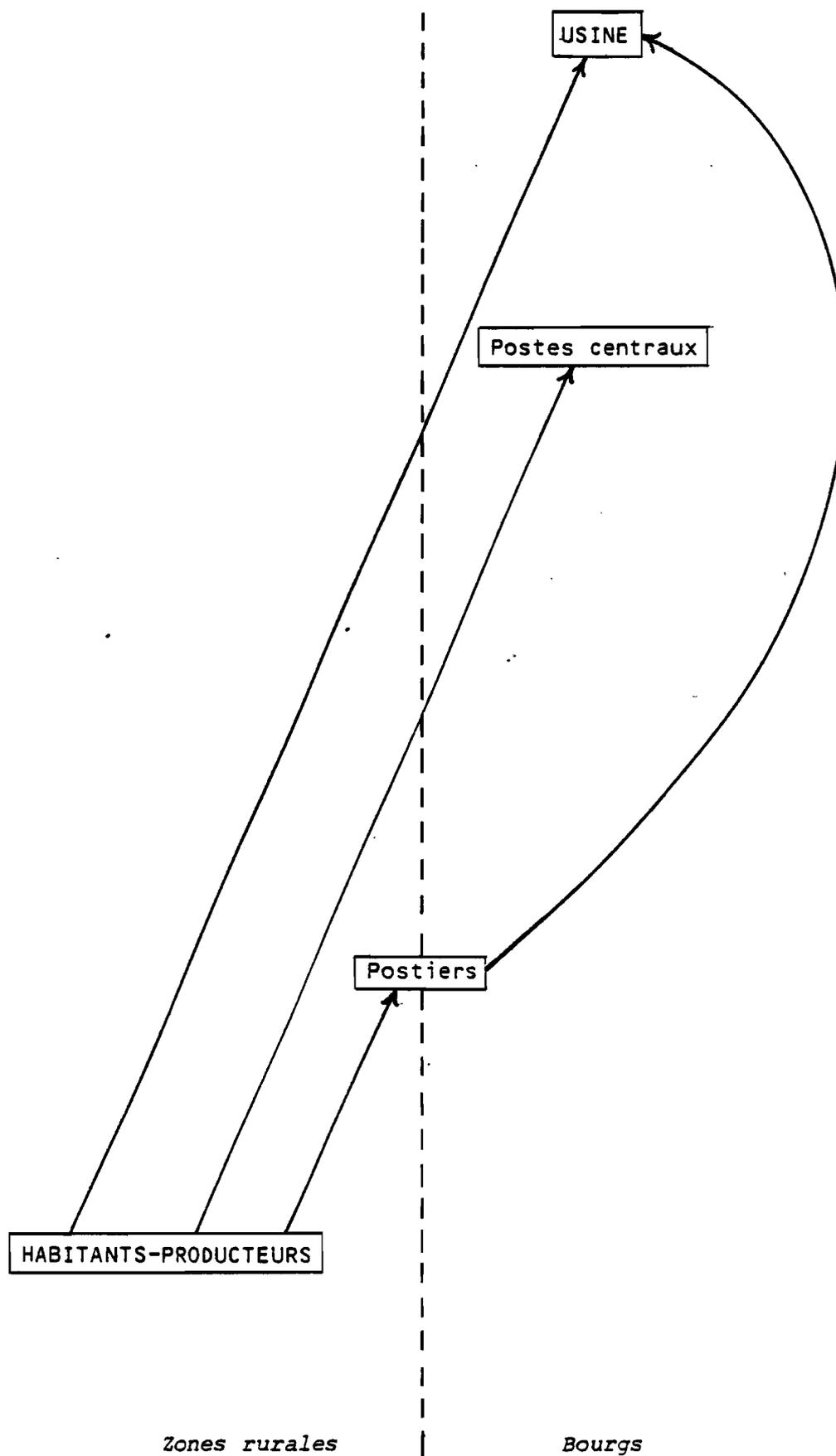
FIGURE 12c — GRAPHIQUE DE RESEAU DE COMMERCIALISATION DE L'AMYRIS RECOLTE
DANS LE NORD-OUEST

FIGURE 12 d - GRAPHIQUE DE RESEAU DE COMMERCIALISATION
DE L'ORANGE AMERE



desquels ils reçoivent des avances de fonds sans intérêt. Ils procèdent aux achats dans un lieu fixe et ils possèdent un dépôt et des moyens de transport. Leur personnalité socio-économique (ils pratiquent plusieurs types de commerce rural, ils ont une fonction administrative ou militaire, ils sont propriétaires terriens ...) leur confère une autorité aux yeux des paysans et une certaine garantie vis-à-vis des industriels. Les spéculateurs-contracteurs identifiés dans le circuit d'approvisionnement de distilleries de limettes de Port-au-Prince et les postiers, n'ont pas les mêmes caractéristiques commerciales que les spéculateurs traditionnels. Ce sont des acheteurs exclusifs et commissionnés par une usine qui fixe leur prix d'achat, mais ils ont toutefois liberté d'augmenter leur gain en "jouant" sur les mesures.

Les intermédiaires "secondaires" traitent avec les précédents et avec les distillateurs quel que soit leur lieu d'implantation (les revendeuses pour les limettes) ou en fonction de la localisation géographique des usines (business-men pour le vétiver (1)). La fonction primordiale des agents est d'acheter l'amyris pour le compte du représentant-contracteur : il n'y a pas ou peu de transactions entre eux et pour cela l'agent peut être assimilé à un commis et non à un intermédiaire. C'est pourquoi nous l'avons accolé au représentant sur le graphique de réseau. Business men, revendeuses et agents se déplacent pour acheter : les premiers, par exemple, interviennent du jardin en vétiver au portail des usines des bourgs. Ce sont eux qui font les propositions d'achat aux habitants, alors que dans les relations spéculateurs-producteurs, ce sont en général ces derniers qui vont vendre aux spéculateurs.

Leur niveau socio-économique est variable. Les fonds personnels dont disposent la grande majorité des business men et des revendeuses limitent leur volume d'achat. Leurs liens financiers avec les intermédiaires "primaires" varient selon les produits. Business men et revendeuses nous ont semblé plus "indépendants" des spéculateurs que le sont les sous-marins achetant le café (2). Les spéculateurs en vétiver ne sont pas favorables aux business men et la plupart d'entre eux sont réticents à leur accorder des avances. Lorsqu'ils y consentent sciemment, ces prêts sont faits pour des conditions précises. Certains distillateurs de la plaine des Cayes seraient à l'origine de ces intermédiaires qu'ils

(1) Business men d'après l'écriture étymologique, biznismann d'après l'écriture phonétique du créole.

(2) GIRAULT (38) et KERMEL-TORRES (40).

auraient encouragés dans le but de maintenir leur approvisionnement menacé par la multiplication des usines. Les revendeuses sont davantage utilisées volontairement par les spéculateurs pour pallier l'éparpillement de la production et les difficultés de transport. De même, les responsabilités données aux représentants-contracteurs et leur organisation commerciale répondent au souci des distillateurs d'assurer leur approvisionnement dans une conjoncture de raréfaction de l'amyris. L'inexistence d'intermédiaires "secondaires" dans le réseau de l'orange amère apparaît donc surprenante : elle est explicable à notre avis par le "dirigisme" dont ce système commercial fait l'objet et qui ne semble pas laisser beaucoup de possibilités d'intégration à un autre intermédiaire (cf. chapitre X, 3-3).

Les femmes jouent un rôle d'intermédiaire dans la commercialisation des plantes à essence : elles sont revendeuses, parfois business men mais peu spéculateurs en limettes et, à notre connaissance, pas spéculateur en vétiver. On ne les trouve pas dans le réseau de l'amyris.

3.3. Flux des produits : circuit court et circuit long

De même que nous avons dégagé les grands traits des types d'intermédiaires, nous pouvons identifier les différents flux des produits dans ce qu'ils ont de commun ou d'original entre réseaux. Il convient auparavant d'apporter quelques précisions.

Le graphique de réseau de l'amyris que nous avons construit concerne les trois distilleries produisant régulièrement et s'approvisionnant dans le Nord-Ouest (figure 12, c)). Les autres distilleries, qui ont une production très épisodique à partir de stocks constitués parfois au cours de plusieurs années, ont un système d'approvisionnement sensiblement différent : elles achètent d'habitants-coupeurs et de petits intermédiaires livrant à la fois de faibles volumes. En ce qui concerne les limettes, une des deux distilleries actuellement en activité dans l'agglomération de Port-au-Prince et appartenant au groupe CITRUS PRODUCTS utilise trois usines fermées de deux de ses membres comme postes d'achats. Ces usines situées dans la capitale et dans des bourgs (Mirebalais) et des zones rurales (à proximité d'Arcachaie) ne figurent pas sur le graphique car ce sont des employés maintenus sur place qui procèdent aux achats de limettes. N'ont pas été représentées les usines de vétiver en arrêt provisoire qui, pour ne pas perdre leurs fournisseurs habituels, continuent leurs achats et vendent à des usines situées dans les bourgs ou à Port-au-Prince. Ces cas méritaient d'être signalés car ils témoignent des précautions commerciales que prennent les industriels pour maintenir leur approvisionnement.

La localisation géographique des usines est à l'origine des deux circuits précédemment définis. En ce qui concerne l'orange amère, il s'agit d'un système commercial dirigé par l'usine de GUACIMAL qui décide notamment de l'implantation géographique de ses postes d'achat et des méthodes d'achat (figure 12, d)). Le graphique de réseau de l'amyris apparaît également simple alors que ceux du vétiver et de la limette sont complexes en raison du nombre supérieur d'intermédiaires et de la diversité spatiale des transactions.

Le circuit court, concernant les relations directes de producteurs à usines, ne s'observe que pour les usines situées au coeur ou à proximité des zones de production. En sont exclues les distilleries d'amyris et les distilleries de vétiver situées dans l'agglomération de Port-au-Prince et ses environs (cf. figure 12, a) et c)). C'est également pour cette raison, et pour des raisons tenant à leur personnalité et à leur méthode d'achat, que les business men ne vendent qu'aux usines de vétiver situées en zones rurales et dans les bourgs. Les usines de Port-au-Prince sont approvisionnées par les spéculateurs et donc par le circuit long. Par contre, les distilleries de vétiver des zones rurales n'achètent pas aux spéculateurs et il apparaît que leur approvisionnement par les producteurs soit proportionnellement supérieur à celui des distilleries situées dans les bourgs. Les distilleries de limettes les reçoivent par l'un et l'autre des circuits quelle que soit leur localisation (cf. figure 12 b)).

Il est très difficile -voire impossible- de quantifier ces différents flux. Cette estimation est compliquée en raison du très grand nombre d'intermédiaires, de la difficulté courante de distinguer les intermédiaires "secondaires" des producteurs et parfois des intermédiaires "primaires" en vétiver et en limettes -il faudrait souvent les prendre individuellement- mais aussi parce que la plupart des industriels ne comptabilisent pas leurs achats.

L'analyse détaillée des méthodes d'achat des intermédiaires et des industriels comme leurs relations permettra de mieux appréhender le système de commercialisation. Les graphiques de réseaux constituent l'aboutissement de ces interactions.

CHAPITRE X - UN SYSTEME D'EXPLOITATION COMMERCIALE

1 - LA REGLEMENTATION DU COMMERCE DES PLANTES A ESSENCE

Des produits agricoles qui nous intéressent, seul le vétiver a été classé parmi les denrées d'exportation dont la liste traditionnelle comprend des produits comme le café, le sisal, les écorces d'oranges séchées, le miel et la cire d'abeille, des bois tels que le gaïac et le campêche, les peaux de chèvres ... Une circulaire des Départements du Commerce, de l'Agriculture et de l'Economie Nationale en décembre 1953, faisait part de "l'ajout" des racines de vétiver à la liste des denrées d'exportation prévue à l'article 62 du code du café (pour l'époque, décret-loi du 6 novembre 1942, remplacé par la loi du 20 septembre 1952). Par conséquent, tous ceux qui en font commerce doivent se plier à la réglementation de la spéculation et honorer les droits de spéculateur en denrées.

Le fait que cette mesure ne concernait que le vétiver apparaît surprenant. Les raisons que nous a données un fonctionnaire important de l'Administration Générale des Contributions résident dans la nécessité à l'époque de réglementer un négoce qui devenait très important et qui concernait un produit autrefois exporté tel quel. Nous n'avons cependant pas trouvé trace d'exportation de racines de vétiver contrairement à l'amyris, qui n'est pourtant pas considéré juridiquement comme une denrée d'exportation (cf. première partie, chapitre I, 14). De même, les oranges amères ne rentrent pas dans cette réglementation qui considère pourtant les écorces d'oranges séchées : pourrait-on à la rigueur dans ce cas, incriminer le délai qui s'écoule entre la pratique et l'élaboration d'une réglementation. La limette est considérée comme un produit destiné à la consommation nationale et si il est possible de différencier sur le terrain les intermédiaires des distilleries (appelés spéculateurs) des Madame - Sarah commercialisant sur les marchés et dans les hôtels-restaurants, la différenciation fiscale serait difficilement applicable, voire impossible en ce qui concerne les revendeuses. L'orange amère et l'amyris commercialisé tel quel (en opposition à sa commercialisation sous forme de charbon de bois) sont eux, des produits destinés à l'exportation et ils auraient pu sans obstacle être classés comme denrées d'exportation. Les considérations qui vont suivre

sont uniquement d'ordre juridique et fiscal. Si les aspects légaux de la commercialisation de ces produits sont différents, les aspects socio-économiques sont à notre avis de même nature. Les systèmes de commercialisation et les intermédiaires relèvent de la spéculation traditionnelle en Haïti, par les méthodes d'achat et la personnalité des agents, par leurs relations entre eux et avec les producteurs.

1.1. La spéculation en vétiver

Le spéculateur est le seul intermédiaire en vétiver reconnu par la loi. Nous l'avons vu, le spéculateur est un commerçant qui achète des denrées d'exportation aux producteurs pour les revendre à des exportateurs ou à des distillateurs. La spéculation est une institution haïtienne ancienne qui, selon GIRAULT, aurait "vu le jour pendant les premières décennies de l'Haïti indépendante" (1). En ce qui concerne le vétiver, la spéculation avait atteint une certaine ampleur au début des années cinquante, justifiant sa réglementation, toutefois sommaire comme nous le constaterons. Il y a certainement eu dès le début de la distillation du vétiver des spéculateurs chargés de rassembler des racines dispersées pour alimenter l'usine de GANOT de Fond-des-Nègres. Leur multiplication a dû être favorisée à partir de 1947 par la part grandissante de la production paysanne dans l'approvisionnement des distilleries de Louis DEJOIE. En Haïti, le terme de spéculateur n'a pas de connotation péjorative. Il est au contraire prononcé par les paysans sur un ton de crainte et de respect.

Il n'y a pas de législation spécifique à la spéculation du vétiver : c'est la réglementation du café qui est en vigueur. La spéculation du café est définie dans plusieurs documents officiels dont les plus récents sont le Code du café (2) (OFFICE NATIONAL DU CAFE, chapitre XIII Des spéculateurs en Denrées), le Code Rural (DEPARTEMENT DE LA JUSTICE - 1963) et le Tarif communal (ADMINISTRATION GENERALE DES CONTRIBUTIONS - 1975-1976).

Nous considérerons en premier lieu les règles de la spéculation, les devoirs et les droits des spéculateurs et les règles concernant l'organisation géographique de la spéculation.

(1) GIRAULT (38), p. 393.

(2) A noter que la liste des denrées d'exportation donnée dans ce Code du café n'incluait pas le vétiver.

Pour exercer la profession de spéculateur il faut :

- être haïtien,
- être majeur et avoir l'exercice de ses droits civils,
- savoir lire et écrire,
- posséder un établissement remplissant les conditions requises,
- être muni d'une licence et d'une patente du Bureau des Contributions (Code rural, loi n° 12, chapitre III, article 257).

Les commis-spéculateurs doivent remplir les trois premières conditions. C'est le paiement de la licence (taxe interne) et du droit d'étalonnage qui habilitent un commerçant, qui ne règle que la patente (taxe communale), à l'achat et à la vente de denrées. Le spéculateur est en droit de se livrer au commerce de tous les produits agricoles d'exportation comme à celui des produits agricoles destinés à la consommation nationale, les vivres, et à celui des produits manufacturés. Eventail commercial que les spéculateurs en vétiver n'hésitent pas à utiliser (cf. chapitre XII, 1). Les commis-spéculateurs ne sont astreints qu'au paiement de la patente (Code du café). Le Tarif Communal distingue deux catégories de spéculateurs et une catégorie de commis (cf. annexe C).

Au montant principal de la patente s'ajoutent des "taxes annexes" dont les plus importantes sont la Contribution de Solidarité et l'Assistance sociale (cf. détail annexe C). Soit pour l'exercice 1979-1980, un montant total de 117,95 gourdes pour les spéculateurs de la première catégorie et les commis. Le montant de la licence s'élève, lui, à 151,50 gourdes. Le spéculateur doit honorer une patente et une licence par établissement de spéculation. Il règle également un droit d'étalonnage par balance. Les balances généralement utilisées par les spéculateurs se classent dans la catégorie 5 à 100 kg pour un montant de la taxe de 3 gourdes.

Soit un montant total de taxes de 272,45 gourdes à honorer par établissement de spéculation. Il s'agit d'un montant annuel payable pour la licence du 1er au 31 octobre et pour la patente du 1er octobre au 31 janvier pour un exercice fiscal allant d'octobre à septembre. En fait, l'obligation d'acheter la patente en même temps que la licence implique que ces taxes soient payées avant la fin du mois d'octobre.

La loi régleme les lieux géographiques et physiques dans lesquels les spéculateurs peuvent exercer leur commerce (Code du café, articles 62 et 64).

Envisageons tout d'abord les lieux géographiques. "... L'achat des racines de vétiver n'est autorisé que dans les limites de la spéculation, dans les villes et bourgs, dans les centres et les stations d'achat autorisés et directement

dans les usines de distillation" (Circulaire de Décembre 1953, Départements du Commerce, de l'Agriculture et de l'Economie Nationale). Ceci appelle plusieurs remarques. Certains points de cette déclaration sont clairs. La spéculation, qu'il s'agisse du vétiver ou du café, est autorisée dans les villes et dans les bourgs. On peut définir schématiquement ces derniers comme des agglomérations rurales présentant des services administratifs (ils sont pour la plupart chefs-lieux de communes) et des activités commerciales (un ou plusieurs bazars, un marché périodique), et comportant quelques maisons hautes en dur appartenant aux notabilités. Les villes sont des villes côtières.

Les limites de la spéculation enserrent le centre des bourgs et des villes. GIRAULT note : "Parfois des bornes ou des limites de spéculation précisent l'espace autorisé, mais le plus souvent ces limites ne sont pas signalées de façon matérielle quoiqu'elles soient connues de par la tradition" (1). Jusqu'à ces limites géographiques sont communes à la spéculation du vétiver et du café. L'autorisation d'acheter le vétiver s'étend aux distillateurs. Dans ce cas, l'interdiction d'acheter les denrées en zones rurales ne s'applique pas au vétiver puisque plusieurs distilleries sont situées en zones rurales. Les centres et stations d'achat autorisés n'ont jamais été précisés comme on serait en droit de l'attendre.

Pour le café, quelques centres de spéculation ne sont pas des bourgs (2), mais ils sont agréés par l'IHPCADE. En raison de l'imprécision de ces lieux, peut-on dire que les spéculateurs en vétiver, la majorité, qui ont regroupé leur poste d'achat dans des villages et des hameaux des zones rurales et ont constitué ce que l'on peut appeler des centres de spéculation de fait, sont en situation illégale ? Si de tels centres sont connus par les contrôleurs en denrées de l'IHPCADE, ils ne sont pas enregistrés au Bureau régional et par là tous ces spéculateurs ne sont pas répertoriés.

Dans le district des Cayes, qui est le plus important pour le commerce du vétiver, les spéculateurs en vétiver n'apparaissent sur les listes des spéculateurs agréés par l'IHPCADE que lorsqu'ils sont spéculateurs en café. Ceci ne signifie pas que tous les autres, et ils constituent la quasi-intégralité de la "profession", soient en situation d'illégalité vis-à-vis de l'Administration des Contributions auprès de laquelle ils ont pu honorer patente et licence (3). Ceci

(1) GIRAULT (38), p. 203.

(2) GIRAULT (38), annexe G.

(3) Cette administration n'individualise pas les spéculateurs selon les denrées qu'ils achètent. Seule l'enquête sur le terrain permet d'identifier les spéculateurs en vétiver.

traduit plutôt le laissez grainain (le laissez faire) de l'IHPCADE qui est pourtant chargé au premier chef de contrôler le commerce des denrées et de faire appliquer la loi. Une loi, en ce qui concerne le vétiver, certes imprécise sur plusieurs points, mais qui dans d'autres n'est absolument pas respectée. La "marge" que relevait GIRAULT entre la loi et la pratique de la spéculation du café, pourtant au premier plan des préoccupations de l'IHPCADE, est encore plus considérable pour le vétiver. Ainsi des postes d'achat (expression communément employée pour les établissements de spéculation du vétiver) sont fréquemment établis en rase campagne, au bord de sentiers et en dehors des limites de spéculation des bourgs.

Si on se réfère à la réglementation du café, les denrées doivent être achetées dans un lieu fixe, l'établissement de spéculation. La loi est une fois de plus battue en brèche car nombre de spéculateurs en vétiver achètent sous une ajoupa ou accrochent leur balance à la branche d'un arbre et font transporter les racines jusqu'à leur dépôt situé dans le bourg le plus proche ou à la jonction des sentiers muletiers et de la piste carrossable.

L'obtention de la licence est soumise au certificat de l'Agent Agricole (du Département de l'Agriculture) attestant que l'établissement est propre à la spéculation et remplit les conditions requises notamment d'emmagasiner (le dépôt) et de balances. Les caractéristiques réglementaires de ces établissements n'ont été fixées que pour le café. Très peu de dépôts respectent les conditions nécessaires au bon entreposage des racines, notamment de ventilation pour éviter leur fermentation qui constitue un des facteurs d'abaissement du rendement industriel. Le contrôle de ces établissements fait théoriquement partie du rôle des contrôleurs en denrées.

En conclusion, on peut dire que le désintérêt manifesté par l'administration vis-à-vis de la spéculation du vétiver laisse tout pouvoir aux spéculateurs de pratiquer ce commerce au mieux de leurs intérêts.

1.2. La fiscalité des autres intermédiaires

Les intermédiaires commercialisant les limettes rentrent dans la catégorie des pacotilleurs établie par l'Administration Générale des Contributions. Le montant de la patente varie en fonction de l'importance du stock :

- a) "Les haïtiens qui vont, d'une commune à une autre, ou d'un marché

à un autre, vendre des marchandises de toutes sortes et dont le stock dépasse gourdes 3 000" payent une patente de 75 gourdes,

b) "Les mêmes dont le stock varie de gourdes 1 000 à 3 000" payent une patente de 40 gourdes,

c) "ceux dont le stock est inférieur à gourdes 1 000" payent une patente de 10 gourdes,

Les intermédiaires "primaires" communément appelés spéculateurs achetant à un dépôt fixe ne sont pas individualisés.

Les postiers pour l'orange amère ne sont pas astreints au paiement de la patente ou autre.

Les intermédiaires du bois-chandelle n'acquittent aucun droit à l'Administration Générale des Contributions. Ils tombent dans la réglementation de la coupe de bois et honorent des taxes au Département de l'Agriculture (DARNDR). Chaque année, les distilleries de bois-chandelle lui demandent une autorisation pour le "ramassage" d'un certain volume d'amyris par sections rurales (1). Le terme officiel n'est pas en effet la coupe mais l'émondage du bois-chandelle. L'agrément officiel obtenu, les contracteurs des usines reçoivent du Département une autorisation sur laquelle sont portés le montant des taxes, les zones exploitées et la quantité nécessaire. Elle est faite au nom du contracteur et elle spécifie l'usine pour laquelle celui-ci achète. Lorsque le contracteur expédie l'amyris aux distilleries, il présente cette pièce à l'Agent de Reboisement (du DARNDR) qui doit contrôler les volumes chargés, encaisser les taxes et délivrer un reçu d'affranchissement. La perception des taxes (droit d'émondage et taxe de transport) n'est réalisée que depuis 1973 pour alimenter le "Fonds Spécial de Reboisement (2)". Le commerce de l'amyris était auparavant exonéré (Loi du 17 août 1955).

Le droit d'émondage en 1978 est de 2,80 gde/m³ et les taxes de transport de 0,25 gde/m³. Soit un montant de 3,05 gde/m³. L'autorisation est délivrée pour une année. Si il y a dépassement par rapport à la quantité initialement autorisée, les taxes ajoutées sont calculées et réglées à l'Agent de Reboisement.

(1) Par "tolérance" la distillerie la plus importante d'amyris (aux Gonaïves) n'est pas soumise à la réglementation.

(2) Décret du 20 novembre 1972 créant un compte non fiscal dénommé "Fonds Spécial de Reboisement" (FSR).

Celui-ci, cantonné dans le chef-lieu où il surveille le passage des camions (Anse-Rouge, Baie-de-Henne dans le Nord-Ouest) ou le chargement des voiliers (Le Môle St-Nicolas) délègue également des adjoints dans les zones rurales où est coupé le bois-chandelle.

L'application de cette réglementation paraît inégale et semble surtout concerner la région du Nord-Ouest.

2 - L'ORGANISATION DES USINES POUR L'ACHAT

L'appréhension des méthodes et de l'organisation des achats des usines nous apparaît indispensable dans la mesure où elles influencent le système commercial en amont (des intermédiaires) et les méthodes de vente des producteurs. Les intermédiaires, s'ils adoptent certaines attitudes commerciales en fonction des méthodes d'achat des usines, détiennent toutefois dans la plupart des cas une certaine liberté quant à leur propre organisation des achats.

Nous avons constaté que les usines achetaient généralement à deux types d'agents, les intermédiaires et les producteurs, à l'exclusion de deux types de distilleries qui, rappelons-le, sont celles de vétiver de Port-au-Prince et celles d'amyris, n'achetant qu'à des intermédiaires "primaires". Nous nous efforcerons d'estimer dans quelle mesure les méthodes d'achat des usines diffèrent selon la catégorie des vendeurs.

2.1. Choix des intermédiaires et engagements

Une première question se pose : dans quelle mesure les usines choisissent-elles les intermédiaires auxquels elles achètent ? En raison de l'importance des volumes qu'ils traitent, nous nous intéresserons aux intermédiaires "primaires". Deux grands systèmes se dégagent. Le premier, dans lequel les intermédiaires ont été délibérément choisis en fonction de leur personnalité, de leur zone d'achat, concerne les usines d'amyris et de bigarade, et l'usine de vétiver de Jacmel. Dans l'autre système, les usiniers encouragent et sélectionnent à la longue les intermédiaires en leur accordant et en leur renouvelant des prêts en fonction de l'importance et de la régularité de leurs apports.

Outre une éventuelle assistance au transport, ils n'interviennent pas dans leur organisation commerciale. Dans ces deux systèmes, les usines d'amyris et de GUACIMAL (qui a un monopole d'achat de fait des bigarades) mises à part, les engagements d'exclusivité de vente des intermédiaires vis-à-vis d'une usine sont rares. Ces agents peuvent vendre à qui bon leur semble soit en prenant des

avances de fonds dans plusieurs distilleries, soit en vendant épisodiquement à des distilleries ne leur ayant pas fait de prêts une marchandise achetée sur leurs fonds personnels. Les relations de crédit et l'importance de se faire "connaître" d'un usinier tisse néanmoins des liens commerciaux étroits entre intermédiaires et industriels, d'autant plus que ces derniers ont durci ces dernières années les conditions d'accord des prêts à la suite de certains abus.

2.2. Les systèmes contrôlés des bigarades et de l'amyris

Le réseau d'approvisionnement par des intermédiaires le plus dirigé par une usine est sans conteste celui des bigarades mis au point par la société GUACIMAL depuis 1970 environ. Le réseau des postiers fournit en moyenne 87 % des bigarades travaillées par l'usine, plus de 96 % ces dernières années (1). C'est dire si le bon fonctionnement et le contrôle du système est primordial pour la bonne marche de l'établissement. Ce sont ses responsables qui ont choisi le point d'implantation des postes (une trentaine en tout) et les postiers (en fonction de certaines garanties, cf. 3-3) comme l'unité de mesure utilisée tant pour l'achat à l'usine qu'aux postes. Il s'agit d'une caisse comprenant deux compartiments et contenant en moyenne 28 kg de bigarades. L'usine achète aux postiers la caisse rase alors que ceux-ci achètent aux producteurs ac tête ou ac tillon, c'est-à-dire que les fruits débordent de la caisse pour former un cône. Ceci pour permettre aux postiers d'augmenter leur gain mais aussi pour leur éviter de subir des pertes provoquées par l'achat de fruits trop mûrs et un trop long stockage.

L'usine garantit des prix stables pour toute la récolte et identiques pour tous les postiers. Elle leur verse une commission par caisse vendue qui représentait 12,5 % du prix pratiqué en 1978. C'est également elle qui assure régulièrement le transport des bigarades du poste à l'usine grâce à ses propres camions ou à ceux de transporteurs privés. En début de récolte, elle fournit des avances de fonds à chaque postier en fonction du volume maximum journalier qu'il achète. Ainsi les postes dépendant du poste central de Grand-Rivière-du-Nord (de Milot à St-Raphaël) reçoivent un prêt de 100 gourdes correspondant à un achat journalier maximum de 50 caisses. Les camionneurs paient à chaque chargement le volume acheté par les postiers et leur délivrent une fiche permettant de calculer à la fin de la récolte la valeur des commissions et le montant des

(1) La production de la plantation de Guacimal représente ces dernières années 0,4 % et les achats directs à l'usine aux producteurs 3 % en moyenne.

dettes du postier. Il n'y a aucun accord sur la quantité à livrer.

En fonction de l'importance de la production de la zone d'implantation des postes, de leur concentration et de leur éloignement de l'usine, GUACIMAL les a placés sous "l'autorité" d'un poste central ou sous celle de l'usine directement. Cette organisation s'explique non seulement pour "réglementer" l'approvisionnement en bigarades mais aussi parce que certains agents achètent aussi bien des bigarades que des limettes, du café et du cacao (1).

Le système utilisé par les usines d'amyris est plus "libre" dans la mesure où les représentants ou contracteurs restent maîtres d'une partie de leur organisation commerciale notamment sur l'emploi et la rémunération des agents. L'organisation de l'usine DELAIN-LANCELOT (dont l'amyris est la seule production) est la plus stricte et la plus encourageante pour les intermédiaires. Ceux-ci se seraient répartis leur zone d'intervention dans le Nord-Ouest et c'est l'usine qui se charge du transport par ses propres camions de la zone d'achat à l'usine. Les trois autres usines (SOGEDECOSA près d'Arcahaie, MANUEL à Chalon et BARTHELEMY à Fond-des-Nègres) n'assument généralement le transport que du débarcadère de St-Ard ou de Miragõane à l'usine. Système plus ouvert également par l'intervention de quelques intermédiaires pas ou peu financés par l'usine : pour DELAIN-LANCELOT, de deux à trois selon les années, sur un total de cinq-six représentants, leur approvisionnement est assez irrégulier. Les plus importants des représentants des usines MANUEL et DELAIN-LANCELOT seraient non pas des intermédiaires, mais des employés (payés au mois) : nous n'en avons aucune preuve (2)

L'unité de mesure est le mètre cube souvent appelé stère et parfois toise. Mis en pires, le bois-chandelle est évalué grâce à un baton d'un mètre ou selon la surface du plateau des camions appartenant aux usines.

La raréfaction du bois-chandelle a amené les industriels à acheter du bois vert ou provenant d'arbres morts artificiellement, à la suite du feu ou de la coupe. Il y a naturellement une diminution du prix d'achat au même titre que pour le bois tortueux ou les racines.

(1) Jacques NOVELLA, actionnaire de GUACIMAL S.A., est aussi exportateur de café et de cacao.

(2) Les expressions représentants et contracteurs sont indifféremment utilisées dans le Nord-Ouest pour désigner les intermédiaires réputés "indépendants" et ceux présumés "employés".

L'usine de vétiver de Jacques KHAWLY de Jacmel, qui a un monopole régional de production a créé certains des postes d'achat : les spéculateurs ne s'engagent toutefois pas à lui vendre exclusivement et la plupart fournissent des usines de Port-au-Prince.

2.3. Les systèmes plus ouverts du vétiver et des limettes

Les autres usines finissent par avoir leurs spéculateurs "attitrés" auxquels elles fournissent dans certains cas des aides pour acquérir un moyen de transport des produits. Tant pour le vétiver que pour les limettes, il n'y a pas d'accord sur la quantité. Tout au plus les spéculateurs en vétiver s'enquière du prix au début de la campagne.

La grande majorité des industriels qui contrôlaient auparavant leurs achats de vétiver par un système de fiches délivrées par spéculateur ont abandonné cette organisation en raison de leur difficulté d'approvisionnement. Selon les rapports qu'ils entretiennent avec l'industriel ou le contrôleur (chargé de la pesée), les spéculateurs doivent prévenir l'usine de leur livraison et accompagner leur chargement pour s'assurer du bon déroulement de la pesée. Les balances utilisées sont de différents types : balances à bascule (type "Fairbranks Morse") dans certaines usines de Port-au-Prince, balances à lecture directe sur cadran (type "Detecto Scales") et balances à lecture sur curseur dans les usines des zones rurales achetant par plus petits volumes à la fois. Selon les spéculateurs, les balances des usines de Port-au-Prince seraient moins taraudées (faussées) que celles des autres usines, dans le but de les attirer et de drainer le maximum de racines ! Nous n'avons aucun élément permettant de corroborer ou d'infirmer cette information.

La méthode utilisée pour réduire corps étrangers et humidité des racines diffère selon les catégories de vendeurs. Aux paysans et aux business men, les usines font secouer et sécher les racines sur les aires de séchage avant d'effectuer la pesée. Sur chaque chargement apporté par les spéculateurs, les contrôleurs réalisent un test de saleté et d'humidité en prélevant un volume de 100 kg environ de racines qu'ils font nettoyer et sécher par leurs ouvriers. Ils appliquent le pourcentage de perte observé à tout le chargement. Les spéculateurs se plaignent que les contrôleurs choisissent les lots de vétiver les plus sales pour réaliser ce test. Certains industriels vont même jusqu'à faire taper avec un bâton les racines apportées par les paysans et les intermédiaires afin d'éliminer les radicelles pauvres en huile ! La grande majorité des industriels prennent de grandes précautions pour acheter un produit bien préparé. Ils arguent pourtant

de la mauvaise préparation des racines qui aurait empiré ces dernières années et de la perte consécutive qu'ils subissent pour expliquer les bas prix du vétiver.

Les paysans et les business men sont payés après la pesée de leur lot, les spéculateurs également, en argent liquide à chaque livraison ou lors de leur visite épisodique à l'usine. Ces derniers acceptent toutefois "de faire crédit à l'usine" à condition que les délais de paiement ne freinent pas leur activité. Jusqu'en 1978-1979, les problèmes de trésorerie affectaient les industriels de la région des Cayes. Ceux de Port-au-Prince et d'ailleurs avaient une capacité financière leur permettant de régler comptant leur approvisionnement. A partir de fin 1978 - début 1979, cette tendance s'est étendue aux industriels de Fond-des-Nègres et à de rares industriels de Port-au-Prince, en raison des difficultés de l'office à commercialiser l'huile. La situation de certains industriels était telle que quelques spéculateurs n'avaient toujours pas recouvré début 1980 la valeur de leur livraison, alors que la production d'huile de vétiver était arrêtée depuis plus de six mois !

Quelques usines de la région des Cayes appliquent un prix très légèrement supérieur pour les spéculateurs que pour les autres catégories de vendeurs. Les prix s'entendent transport compris jusqu'à l'usine : c'est le spéculateur qui se charge de louer un camion et de payer le transport. Si certaines usines de la région des Cayes délèguent leur propre camion chez leurs spéculateurs, elles leur défalquent les coûts de transport. Une seule usine à notre connaissance (celle de Jacmel) assume les coûts de transport dans le but d'attirer les spéculateurs et de les dissuader de vendre aux usines de Port-au-Prince.

Si certains industriels pratiquent une différenciation de prix en fonction de la saison, de l'origine géographique des racines (cf. chapitre XI, 3-1), accordent des bonifications épisodiques aux spéculateurs réguliers ou fournissant une matière première aux bons rendements, un seul groupe (SOGEDECOSA) paie les spéculateurs en fonction du rendement obtenu à la distillation. Cette méthode d'achat se traduit par des méthodes aux producteurs encore plus dures que de coutume par les spéculateurs acceptant d'approvisionner ces usines.

Nous avons constaté que l'usine appartenant au groupe CITRUS PRODUCTS et celle de JACOMIN, à Port-au-Prince, employaient des spéculateurs-contracteurs commissionnés pour l'achat des limettes (cf. chapitre IX, 3). L'usine GUACIMAL commissionne également les spéculateurs-postiers comme celle des Gonaïves le

fait pour les spéculateurs et les revendeuses pour faire face à la concurrence de la "demande domestique" (hôtels, marchés ...) de Port-au-Prince. Contrairement aux deux premières, elles laissent à leurs intermédiaires la liberté de fixer leur prix d'achat. La majorité des autres usines ne différencie pas leur prix selon la catégorie des vendeurs. Presque toutes les usines accordent des indemnités de transport ou plus rarement se chargent elles-mêmes de l'effectuer par leurs propres camions, les unes pour tous les vendeurs d'une certaine quantité (13 kg au minimum), les autres uniquement pour les intermédiaires. Dans la négative, elles appliquent parfois un prix de base supérieur tenant compte des frais de transport.

Les vendeurs sont payés après livraison et contrairement aux spéculateurs de vétiver, ceux de limette ne vendent pas à crédit. A l'exception de GUACIMAL qui achète à ses spéculateurs-postiers par caisse (de 26 kg en moyenne de limettes), les usines utilisent la tôle ou le bidon HUCAR d'une capacité moyenne de 13 kg de limettes (cf. annexe B). Quelques-unes ne mesurent pas à moins d'une tôle, mais la plupart emploie également l'unité de mesure inférieure : la marmite PEINTURE d'une contenance moyenne de 2,5 kg (1). Les achats se font ac tillon. Outre les déformations volontaires, telles que rehaussement des parois, ces unités de mesures subissent des déformations après maintes manipulations. Un industriel avait tenté d'acheter les limettes au poids, mais les paysans s'y étaient farouchement opposés, marquant leur préférence pour l'utilisation des mesures traditionnelles dont ils évaluent peut-être mieux les falsifications que celles opérées sur les balances.

Outre les variations saisonnières des prix, certaines usines adaptent leur prix à la maturité des fruits.

La constitution de stocks par les usines est limitée en ce qui concerne les racines de vétiver et plus encore pour les limettes (une semaine au plus) de crainte de la fermentation des premières et du pourrissement des secondes. Le stockage et ses répercussions sur les prix ne sont possibles que pour l'amyris.

(1) Pot contenant à l'origine de la peinture : il faut 5 marmites PEINTURE pour obtenir la contenance d'une tôle (cf. annexe B).

3 - L'ORGANISATION COMMERCIALE DES INTERMEDIAIRES

3.1. Le vétiver

a) Les spéculateurs

Des méthodes déloyales

Le spéculateur achète en théorie les racines au poids arbitré par la balance à un prix fixé par kilogramme. Telle est la définition que l'on peut donner de la méthode d'achat de cet intermédiaire en opposition à celle du business man qui achète à l'estime. Les pratiques déloyales dont usent les spéculateurs font que les conditions d'achat réelles ne présentent pour les paysans aucune des garanties que laisseraient supposer l'utilisation d'une balance et la fixation d'un prix unitaire . Et ce pour diverses raisons.

En premier lieu, les balances sont faussées dans la presque totalité des cas. Fait de notoriété presque publique, que reconnaissent spéculateurs comme commis-spéculateurs. Selon eux, ce truquage leur permettrait non pas d'augmenter leur profit mais de se garantir de la perte occasionnée par le truquage des balances des industriels et de la perte en poids des racines entre la pesée faite au moment de l'achat et celle réalisée à l'usine. Perte en poids qu'ils estiment due à une perte "naturelle", surtout en humidité, imputable à la mauvaise préparation par les paysans mais également due à une perte "artificielle" créée par l'industriel. Par des tests faits sur les balances de la vingtaine de spéculateurs rencontrés, nous avons constaté qu'une seule balance réagissait normalement. Nous avons voulu aller plus loin que la constatation de ce truquage unanime et tenter d'en révéler la proportion. Il s'agissait de savoir :

- si la proportion du truquage couvrait uniquement les pertes en poids dues à une mauvaise préparation de la racine,
- si il y avait une proportion supplémentaire destinée à accroître le gain du spéculateur,
- quel était par conséquent le prix réel payé aux vendeurs.

Les spéculateurs appliquent deux méthodes d'achat en fonction du type de postes d'achat et de la zone dans laquelle ils sont implantés. Nous précisons plus loin des différentes caractéristiques ses postes mais nous pouvons dès à présent dire que dans les postes de la plaine des Cayes et sa bordure Nord-Nord-Est, le spéculateur fait ouvrir les balles, secouer et rapidement sécher les racines avant de les peser. Dans les postes fixes et improvisés des mornes

de l'Ouest et du Nord-Ouest de la plaine, les balles de vétiver sont pesées telles quelles. Dans ce type de postes, soit le prix de base représente au moins la moitié de celui des postes de la plaine pour couvrir une perte estimée à 45-50 %, soit les balances sont au moins faussées dans la même proportion.

Des spéculateurs achetant dans plusieurs postes du dernier type avouent même baisser ce prix moyen ou adapter la lecture de la balance en fonction du type de clientèle et de l'apparence des balles apportées. Ainsi, la perte des racines achetées dans le centre de spéculation de la Rocque (cf. carte hors texte 4) est réputée supérieure à celle des racines apportées à celui de Coquin. Dans les postes de la plaine, en raison de la préparation contrôlée, la perte enregistrée pendant le stockage par le spéculateur est limitée. Tout au plus de 15 %, proportion moyenne enregistrée lors du test réalisé à l'usine.

Les contrôles que nous avons faits chez un spéculateur de Guin, laissent penser que le truquage couvre largement les risques de perte de poids et est sensiblement supérieur à l'ordre de grandeur avancé. La méthode utilisée consistait à peser avec une balance réglée les balles de la taille habituellement faite par les paysans puis de contrôler leur poids lors de la pesée du spéculateur. Après le secouage et le séchage, les paysans, avertis et intéressés par cette expérience, reconstituaient à peu près les balles initiales. Les résultats obtenus sur une trentaine de balles ont été les suivants :

- poids contrôlé par la balance réglée de 25 à 26 kg par balle,
 - poids enregistré par la balance du spéculateur de 6 à 7 kg par balle.
- Soit une différence de 1 à 4 en moyenne.

La régularité du poids d'une balle dans les deux cas n'a rien de surprenant. Le truquage des balances des spéculateurs est adapté au poids habituel des balles réalisées par les paysans, estimé par les spéculateurs, business men et industriels à une vingtaine de kilo. La perte en poids (humidité et déchets) enregistrée lors de l'opération de nettoyage et de séchage imposée par le spéculateur n'a pu être déterminée faute de pouvoir réaliser des pesées de contrôle. En admettant une perte totale maximale de 65 % (qui correspond à une perte en humidité de 50 % sur plusieurs jours et une perte en terre de 15 %) pour les racines récoltées le même jour que la pesée du spéculateur, il reste une

différence de poids d'environ 1 à 1,5. Elle ne correspond pas forcément à un profit intégral pour le spéculateur dans la mesure où il peut être victime d'une fraude sur le poids chez l'industriel. Seules des pesées comparatives chez ce dernier auraient permis de déterminer dans quelle proportion il bénéficie du truquage de sa balance (1).

Quoiqu'elle soit, c'est le paysan qui est la victime de cette pratique. Dans tous les cas, c'est lui seul qui assume l'état marchand des racines. En outre, il subit les fraudes sur les poids, inexplicables par l'état des racines, qui dans le cas de ce spéculateur représentent 25 % environ. Ceci signifie qu'il ne touche réellement que 75 % environ du prix de base théoriquement appliqué pour des racines séchées et nettoyées. Car le truquage volontaire des balances ne représente qu'une des pratiques malhonnêtes des pesées.

La proportion du truquage des balances des spéculateurs en café constaté à Changieux est évidemment plus faible : c'est que le volume et la valeur de ces produits ne sont pas les mêmes (2). Les paysans ne sont pas dupes du truquage des balances des spéculateurs et des industriels : un prix nettement supérieur à la moyenne est explicable selon eux par une balance plus dure. Le truquage ne doit pas être difficile à réaliser en jouant sur les ressorts des balances qui en dehors du truquage volontaire sont imprécises, parce que jamais contrôlées et réglées, et souvent en mauvais état de fonctionnement. Les balances les plus courantes sont à lecture sur curseur, moins souvent à lecture directe sur cadran.

Dans certains postes d'achat, l'utilisation de la balance n'est que symbolique : sans aiguille ou la graduation effacée, elle n'est exposée que pour marquer la position sociale de l'acheteur et le distinguer du business man dont il adopte en réalité la méthode d'achat à la vue et au toucher. Lorsqu'il utilise la balance, le spéculateur n'énonce pas un poids mais une valeur qu'il adapte à la fidélité, aux dettes et au volume amené par le paysan. Pour ce dernier, incapable de lire sur la balance, en situation de dépendance ou conscient qu'il retrouvera ces pratiques déloyales chez un autre spéculateur, il n'est pas question de protester. Tout au plus, s'il n'est pas endetté auprès d'un

(1) Outre la justesse des balances dans les usines, certains spéculateurs incriminent les contrôleurs qui tentent de jouer sur les poids à leur profit.

(2) KERMEL-TORRES (40).

spéculateur, vendra-t-il à un business man.

Les achats en vétiver du spéculateur ne se limitent pas aux racines mais s'étendent au vétiver sur pied sur lequel il réalise des profits nettement supérieurs (cf. chapitre XII, 3).

Les lieux physiques et géographiques des achats

Une des caractéristiques commerciales du spéculateur précédemment définie, à savoir qu'il achète dans un lieu fixe, doit être nuancée. On constate que les lieux physiques et géographiques d'achat sont multiples.

Le poste d'achat est généralement une maisonnette (kaye) où est entreposé le vétiver : les spéculateurs en vétiver et en café partagent leur établissement, en soute (café) et en dépôt (vétiver) réservant une superficie plus ou moins vaste à l'une ou l'autre de ces denrées selon l'importance et la nature de la récolte en cours. Devant, se trouve l'aire de séchage en terre battue. La balance est suspendue soit aux poutres de la galerie, soit à un piquet entre deux arbres.

Ce poste peut se trouver au coeur d'une zone rurale, au bord d'une piste carrossable, dans un hameau ou dans un bourg. Dans ces derniers, les points d'installation les plus fréquents et préférés des spéculateurs sont les abords du marché ou les entrées du bourg par où pénètre le produit en grande quantité. Il arrive que le spéculateur, insatisfait du site de son poste, aille les jours de marché pendre sa balance sous une ajoupa à un autre emplacement dans le bourg. Il devra alors rémunérer des porteurs pour transporter les balles de sa balance à son poste-dépôt.

Une autre possibilité pour le spéculateur est l'installation de sa balance dans une maisonnette souvent louée aux paysans dans une zone montagneuse difficilement accessible. Il établit son dépôt plus bas, à la jonction du sentier muletier et de la piste carrossable. Après les achats, des caravanes de mulets chargés de racines descendent de ces postes avancés vers les dépôts en contrebas.

Enfin, un troisième type d'"implantations" concerne ce que l'on pourrait davantage qualifier de "points" d'achat que de postes, à l'entrée de certains bourgs où se regroupent des spéculateurs les jours de marché. Le plus "typique" est celui de Coquin (à 2 ou 3 km au Nord-Ouest de Chantal) où une dizaine de

spéculateurs fichent leur balance en terre les uns à côté des autres et se livrent à une véritable foire d'empoigne pour s'approprier les balles de racines portées par les paysans ! (cf. carte hors texte 4).

L'on constate une certaine répartition géographique de ces différents types de postes d'achat. Dans la plaine des Cayes, dans les mornes du Nord-Est, et dans la presqu'île de Port-Salut, le premier type prédomine nettement, alors que le deuxième se rencontre dans les altitudes moyennes (jusqu'à 400-500 m) des montagnes de l'Ouest et du Nord-Ouest. Au delà, ce sont des zones de transactions réservées aux business men que financent dans ce cas les spéculateurs. Aucun établissement non plus dans la ville ou les faubourgs des Cayes. Dans ces régions littorales à l'Est de celle-ci, il n'y a pas non plus de poste d'achat, mais uniquement des dépôts : les quelques spéculateurs y pratiquent l'achat de vétiver sur pied ou de racines à terre, au même titre que les business men.

Aux conditions de chaque zone (voies de communication, disposition du bourg) les spéculateurs ont adapté la localisation de leur poste et une organisation commerciale. Dans certains cas, on rencontre une combinaison entre les différents types.

Le fonctionnement des postes

Le commerce du vétiver est influencé par les jours de marché dans la mesure où il est beaucoup plus actif : le paysan profite de sa venue au marché pour vendre ses racines, le produit de la vente étant destiné à réaliser les achats des produits qui lui sont nécessaires. Certains postes des zones rurales subissent eux aussi l'effet du fonctionnement du marché du bourg (ou des bourgs) le plus proche, et ce, même dans les mornes. En fonction de cela, on peut distinguer deux catégories de postes d'achat :

- les postes fixes fonctionnant tous les jours avec un accroissement de leur activité le jour de marché (deux-trois fois le volume habituellement acheté), ce qui nécessite dans les postes les plus difficilement accessibles la venue du spéculateur alors que les achats des autres jours sont assurés par des commis-spéculateurs,

- les postes et "points" d'achat ne fonctionnant que les jours de marché. Certains spéculateurs installent leur balance dans des bourgs différents selon leur jour de marché et font une rotation hebdomadaire dans les mêmes bourgs.

Les jours de pesée de quelques petits postes dans les zones rurales du Nord-Est de la plaine des Cayes ne résultent que de la décision des spéculateurs :

c'est en général parce que les acheteurs répartissent leur temps entre plusieurs postes. Ils fonctionnent néanmoins à des jours fixes.

Les méthodes d'achat diffèrent selon les types de postes et leur localisation géographique. Nous avons précédemment distingué deux méthodes d'achat selon la préparation des racines. Il semble que cette différenciation soit explicable par les méthodes appliquées par les premiers spéculateurs.

Dans tous les postes d'achat de quelque type que ce soit, c'est le paysan qui apporte ses racines à la balance. Le spéculateur détermine la valeur qu'il offre et le paysan accepte sans murmure de protestation. Dans les "points" d'achat de Coquin ou de Carrefour Henri (à proximité d'Arniquet), les spéculateurs tout au contraire adoptent les mêmes méthodes que les business men tant pour interpellier le paysan, que pour acheter à l'estime ou discuter la valeur offerte.

Spécialisation commerciale des postes

On observe un certain regroupement des spéculateurs en fonction des usines auxquelles ils vendent. Les différents postes d'achat situés dans un même centre de spéculation vendent généralement à la même usine ou au même type d'usines. Les postes d'achat de Le Prêtre et de Caïmar, tenus par les mêmes spéculateurs, vendent à l'usine GANOT de Fond-des-Nègres, ceux de Chantal et de La Rocque (tenus en majorité par les mêmes spéculateurs) vendent à Fond-des-Nègres et à Port-au-Prince, ceux de Laurent aux Cayes, ceux de Laporte et de Boulmien à Port-au-Prince. Cette "spécialisation" peut être temporairement rompue, lorsqu'un spéculateur décide de vendre à une usine inhabituelle, en raison de la fermeture saisonnière ou technique de l'usine à laquelle il vend habituellement. Elle est d'importance car elle influe sur les prix et les méthodes d'achat qui sont généralement identiques dans le centre de spéculation. Lorsqu'il ne s'agit pas d'un monopole individuel -d'un spéculateur- il y a monopole d'achat d'une usine ou d'un même type d'usines par l'entremise des spéculateurs.

Périodes d'achat et catégories de spéculateurs

Les spéculateurs calquent leur activité sur celle des distilleries en fonction de leur fidélité et de leurs autres activités. Les spéculateurs d'une usine interrompent son activité pendant les trois mois de rendements les plus bas (août - septembre - octobre) peuvent soit les imiter et s'adonner à d'autres occupations soit vendre à d'autre distilleries. Les spéculateurs qui commercialisent également le café ralentissent leurs achats de vétiver pour se consacrer

à ceux de cette autre denrée pendant sa récolte, qui s'étend généralement de la fin du mois d'août à décembre dans la région des Cayes.

Le volume de vétiver commercialisé par un même spéculateur dépend de son fonds, de la production de la zone d'influence, de l'importance de ce commerce dans ses activités ... Il peut donc subir occasionnellement des variations inter-annuelles. On peut distinguer des seuils d'importance des spéculateurs fondés sur les quantités de vétiver commercialisé :

- le "petit spéculateur" achète 50 tonnes en moyenne par an. Son irrégularité peut se répercuter par des achats inférieurs pouvant descendre à 20 t certaines années,

- le "spéculateur moyen" dont le volume d'achat moyen annuel se situe aux environs de 250 t,

- le "grand spéculateur" achetant 350 t environ par an.

Nous avons rencontré un spéculateur d'une envergure exceptionnelle puisqu'il commercialisait en moyenne 580 t par an.

b) La spéculation illicite

Identification du business man

Les deux expressions principales, la première utilisée dans la région des Cayes, la seconde dans celle de Cavillon, expriment bien la méthode d'achat de ces intermédiaires :

- le biznismann, par ce petit biznés fait des profits en tentant sa chance (1),

- le "spékilatè nan jé" (1) (le spéculateur à la vue) soupèse du regard les balles de racines (1).

Le biznismann est un paysan souvent producteur de vétiver : il est défini comme un peu plus instruit que les autres paysans. Un fait est certain : le business man a une certaine connaissance du vétiver et possède des fonds. Ils peuvent avoir été acquis par la vente du vétiver provenant des propres parcelles du business man et non investis dans l'achat de bétail, outils ou semences, mais utilisés pour l'achat de racines ou de vétiver sur pied. Certains d'entre eux ont des avances de fonds de certaines usines et très rarement des spéculateurs. Le business man peut aussi être le propriétaire d'un bâtiment (petit bateau à

(1) D'après l'orthographe phonétique la plus couramment employée en Haïti.

voile) à qui les producteurs de l'Ile à Vache ou des zones côtières ont vendu leurs racines. Leurs transactions varient en fonction de leurs disponibilités financières : ils n'achètent plus dès qu'ils enregistrent un déficit pouvant aller jusqu'à la perte totale de leur mise de fonds. La presque totalité d'entre eux font ce commerce d'une façon très sporadique, retournant à leurs jardins après avoir perdu leur capital ou dès les premières pluies. En saison sèche beaucoup d'entre eux emploient des journaliers pour travailler dans leurs jardins et vont faire le commerce du vétiver. Leur nombre s'accroît pendant la pleine récolte du vétiver.

Diversité des lieux d'intervention. Originalité de la méthode d'achat

Les business men achètent des racines déjà récoltées et la grande majorité d'entre eux multiplie les achats de vétiver sur pied. Certains le fouillent par le système réel d'associé et participent au travail. D'autres avancent l'argent pour la rémunération des journaliers à un associé chargé de surveiller les travaux de la récolte. La participation ou non à la fouille peut servir de critère pour définir deux catégories de business men en fonction de leurs disponibilités financières.

Placé aux carrefours, sur les chemins, aux entrées des bourgs ou à la porte ou parfois même dans la cour des usines, le business man interpelle ou arrête le paysan, lui proposant d'acheter. Si ce dernier semble intéressé, le business man examine les racines, estime du regard et du geste le poids du vétiver et propose un prix. Les interlocuteurs entament dès lors le marchandage. L'acceptation d'un prix par le business man est influencé par la quantité de terre et d'humidité que contiennent les racines offertes. En effet, la vente sera effectuée soit avec des agents, spéculateurs ou industriels, qui, avant de conclure la transaction, exigeront qu'il secoue et fasse sécher les racines, soit avec d'autres business men qui, eux aussi, estimeront le poids réel des racines.

C'est le business man qui propose au paysan l'achat de ces racines, alors que dans les relations spéculateur-paysan c'est en général ce dernier qui va trouver le spéculateur. Le business man peut intervenir avant la fouille du vétiver, pendant ou immédiatement après, pendant son acheminement vers les bourgs ou vers les usines. Il peut aussi acheter à quelques mètres des postes des spéculateurs ou des usines, sur l'aire de séchage de ces dernières. Quel est l'intérêt du producteur dans ces derniers cas à conclure la vente ? Il peut vendre dans son champ, sur les chemins ou dans un bourg par manque de temps ou par la nécessité

de louer des bêtes pour acheminer son vétiver jusqu'aux postes des spéculateurs ou aux usines. Dans les autres cas, le désir de ne pas s'astreindre à secouer les racines, à les faire sécher, à attendre la pesée, le pousse à agir ainsi. Mais souvent il tente sa chance d'obtenir une valeur supérieure à celle de la pesée.

Sans balance, les bases de références du business man pour l'achat sont approximatives. Il arrive que ce dernier surestime le poids réel des racines ou sous-estime celui de la perte, et offre un prix d'achat supérieur à celui qu'aurait obtenu le paysan auprès du spéculateur. Si le business man perd dans cette opération, le producteur lui, y gagne et ce d'autant plus qu'il aura économisé du travail. En outre, le paysan se sent beaucoup plus fort et mieux armé pour défendre ses intérêts lors de la transaction : il a la possibilité de discuter le prix et de refuser de conclure l'affaire. Il a en outre peu confiance (et à juste titre) dans la balance.

Des volumes d'achat généralement faibles et un moyen d'action limité

Les achats faits dans une courte période par un seul business man portent sur de faibles quantités. Elles peuvent consister en une balle de racines (une vingtaine de kilo environ) qu'il transportera sur la tête au poste de spéculation ou à l'usine, ou en deux ou trois chargements au maximum de mulet ou d'âne (de 100 à 140 kg de racines pour une bête). Les quantités achetées par un même agent fluctuent en fonction de ses disponibilités financières, lui permettant de payer les racines et au besoin de louer une ou plusieurs bêtes pour le transport. Les business men propriétaires de bâtiments font exception dans la mesure où ils peuvent transporter une cargaison importante de racines avec d'autres produits, ou se consacrer aux transactions des racines à la morte-saison des autres produits.

La faiblesse de la mise de fonds de la plupart des business men les contraint à une commercialisation rapide et limitée géographiquement. Par petites quantités, ils écoulent les racines auprès d'autres business men, des spéculateurs ou des usines. Ils ne peuvent atteindre que les postes ou les usines situées dans des zones ou des bourgs relativement proches de leur zone de "commerce". De ce fait, ils ne peuvent pas toucher les usines situées dans d'autres régions ou à Port-au-Prince.

Il arrive exceptionnellement que plusieurs business men se groupent

pour remplir un camion et payer le fret jusqu'à Port-au-Prince. Ils accompagnent tous la marchandise jusqu'à l'usine, chacun ayant marqué ses ballots de vétiver. Ils se sont placés sous l'autorité d'un spéculateur habitué de l'usine qu'ils commissionnent et qu'ils utilisent comme introducteur auprès de l'industriel et comme arbitre en cas de litige entre eux. Ces cas d'association sont rares, les industriels comme les spéculateurs ne leur prodiguant aucun encouragement.

3.2. L'achat des limettes

L'achat des limettes se fait suivant des méthodes différentes selon qu'il est réalisé par des spéculateurs ou des revendeuses. Les premiers achètent dans un lieu fixe, le dépôt, généralement situé dans un bourg, plus rarement dans un hameau. Les revendeuses sillonnent la campagne, à pied ou à dos d'animaux pour collecter les limettes directement sur les exploitations agricoles par petites quantités et sur les marchés. Les revendeuses de la zone frontalière vont même acheter en République Dominicaine. Il arrive également que les producteurs se rendent aux kayes des revendeuses.

a) Revendeuses et spéculateurs : les méthodes d'achat

Plusieurs revendeuses peuvent se succéder entre le producteur et une revendeuse importante ou un spéculateur. L'exercice d'un commerce rural ainsi que les fonds personnels dont elles peuvent disposer facilitent l'activité de ces femmes en les amenant à se déplacer et à connaître les producteurs. L'importance de leur fonds personnel comme celle des avances faites par les usines et les spéculateurs, de même que l'appui accordé par certains industriels en matière de transport créent plusieurs classes de revendeuses en fonction du volume de limettes qu'elles commercialisent. De quelques marmites à une macoute (1) (environ 120-130 kg) par semaine, les quantités maximales qu'elles vendent par semaine peuvent atteindre 600 à 650 kg dans le cas où l'industriel assure le transport depuis leur maison (située dans un bourg ou sur le trajet des camions) jusqu'à l'usine.

Les spéculateurs, eux, ne se déplacent pas, mais comme les spéculateurs en vétiver ils attendent les vendeurs, producteurs ou revendeuses. Ils achètent des quantités très supérieures à celles des revendeuses qu'ils financent et qu'ils encouragent par des bonifications en fonction de la régularité et de l'importance

(1) Sacoche tressée à larges bords posée sous le bât des animaux.

des livraisons. Les volumes d'achat varient en fonction de la saison, des jours de marché. Un spéculateur des Cayes, dont les trois-quarts des approvisionnements sont constitués par des apports maritimes d'intermédiaires de l'Ile à Vache et des régions littorales, achète de 2 à 2,5 tonnes de fruits les jours de marché en pleine récolte, et 650 kg en moyenne par jour en morte-saison. Des volumes de 2,5 à 3,5 t par semaine sont courants pour les spéculateurs des bourgs proches des régions importantes de production. (cf. cartes hors texte 3 et 4).

b) Les mesures

Les revendeuses adaptent les mesures d'achat à la quantité de limettes proposées par les vendeurs. Elles utilisent la marmite PEINTURE (contenant en moyenne 2,5 kg de limettes) et la marmite MANTEQUE ou ESTIME d'une capacité moyenne de 2 kg (1). Les spéculateurs achètent eux par marmites PEINTURE et par tôles. Certains, comme les spéculateurs-contracteurs de Port-au-Prince, achètent par tôle TEXACO (2) (d'une capacité moyenne de 16 kg) et vendent à l'usine par tôle HUCAR au même prix unitaire, de façon à donner l'illusion aux vendeurs de pratiquer les mêmes prix que l'usine. Ceux-ci sont-ils réellement dupes ? Les producteurs sont généralement conscients des falsifications des mesures faites à leur détriment.

3.3. Le système "dirigé" des oranges amères

Nous l'avons constaté : le système commercial des bigarades est entièrement "dirigé" par l'usine. Nous n'apporterons ici que quelques précisions sur la personnalité des postiers, en particulier les "garanties" qu'ils offrent justifiant leur choix par l'usine, certains aspects de leur organisation commerciale, à partir d'observations faites dans la zone d'influence du poste central situé dans le bourg de Grande-Rivière-du-Nord.

De ce poste, placé sous la responsabilité du payeur-représentant de NOVELLA et de GUACIMAL, dépendent une vingtaine de postiers, dont une quinzaine autour de Grande-Rivière-du-Nord. Alors que son volume moyen d'achat journalier

(1) Du nom du Président de la République ESTIME sous lequel les ventes de mantèque se seraient faites dans ces boîtes de conserve il faut 6 marmites MANTEQUE pour obtenir la contenance d'une tôle (cf. annexe B).

(2) Boîtes contenant à l'origine de l'huile de moteur. Il faut 8 marmites MANTEQUE pour une tôle TEXACO

est de 150 caisses (4,2 tonnes) en pleine récolte, celui des postes extérieurs n'est que de 10 à 15 caisses (de 280 à 420 kg). Ces postes sont généralement situés aux abords de pistes carrossables, de préférence à une intersection de sentiers muletiers.

Le postier, nous l'avons déjà remarqué, achète souvent d'autres produits et cette multiplicité commerciale comme la possession de jardins, de mulets ou autres, présentent des garanties pour l'usine. Outre les achats à son poste, il réalise des achats de fruits à cueillir, qu'il récolte par l'emploi de journaliers. Quelques postiers sont associés avec des acheteurs (non reconnus par l'usine) auxquels ils font des avances de fonds et avec lesquels ils partagent par moitié les bénéfices. C'est, à notre connaissance, la seule forme d'intermédiaires "occultes".

L'imposition de la mesure d'achat, identifiée par les producteurs, le versement d'une commission aux seuls postiers retenus par l'usine semblent écarter tout autre type d'intermédiaire à l'exception peut-être d'acheteurs de fruits à cueillir.

L'utilisation d'une mesure unique semble restreindre la fraude dont pourraient être l'objet les producteurs. Amenées par tôles ou en vrac dans les macoutes, les bigarades sont mesurées aux postes par caisses. Il est fort possible que les producteurs soient trompés lors de ces manipulations mais ces fraudes portent à notre avis sur des petits volumes.

3.4. Le contracteur et l'agent : méthodes d'achat de l'amyris

Nous avons précédemment précisé que l'agent était le commis du représentant ou contracteur d'une usine. Selon sa personnalité et son importance, ce dernier peut soit ne pas en employer soit en prendre plusieurs. Les gros contracteurs de l'usine DELAIN-LANCELOT ont "découpé" leur région respective en plusieurs zones placées chacune sous la responsabilité d'un agent. C'est parce qu'ils ne résident pas sur place (mais aux Gonaïves) et aussi parce qu'ils couvrent une aire de ramassage trop étendue pour pouvoir la confier à une seule personne. Ainsi GARDER, responsable de la région de Baie-de-Henne, emploie de cinq à six agents. Par contre, AUGUSTE contracteur de l'usine MANUEL n'emploie pas d'agent car il se rend régulièrement au Môle St-Nicolas (il réside régulièrement à Miragôane) et limite ses achats d'amyris à terre (déjà coupé) dans la

ville et sa banlieue. Entre ces deux extrêmes, beaucoup de contracteurs emploient un ou deux agents parce que la multiplicité de leurs activités et la dispersion de l'amyris ne leur permet pas de se consacrer aux méthodes d'achat assez spécifiques du bois-chandelle.

Une des fonctions primordiales de l'agent est de faire de la propagande, c'est-à-dire d'informer les paysans qu'il y a achat d'amyris mais surtout de les stimuler à le couper. C'est lui qui parcourt les rajets, repère les arbres à couper, identifie leur propriétaire, les pousse à couper par la persuasion, des avances d'argent ou des menaces. Car l'agent, sans avoir la position sociale et économique du contracteur, a un rang supérieur à celui des habitants, de telle sorte qu'il puisse s'imposer et exercer une certaine autorité et même une pression sur eux. Nous avons rencontré un agent qui utilisait sa fonction de chef de VSN (1) pour "mettre au travail" (c'est-à-dire rechercher, couper et empiler l'amyris) des paysans débiteurs.

Tous n'ont pas un tel profil, mais ils doivent présenter des garanties sociales et commerciales vis-à-vis du représentant dans un système d'approvisionnement où les relations entre les individus sont primordiales. Pour cette raison, ils sont originaires de la région de ramassage, de façon à connaître parfaitement les lieux et les hommes. C'est pour cela qu'ils sont indispensables aux contracteurs des Gonaïves qui, n'ayant jamais eu de contact ou l'ayant perdu avec les habitants-coupeurs, les choisissent comme responsables des achats.

Les agents des contracteurs de DELAIN-LANCELOT veillent également à la réalisation des terrassements, pistes ouvertes pour les camions dans les haliers par les paysans. Ces derniers en prennent souvent eux-mêmes l'initiative pour éviter de porter les pires de bois jusqu'à la piste carrossable. Ce sont les agents des contracteurs du Môle St-Nicolas qui sont responsables de l'acheminement muletier de l'amyris des mornes au point d'embarquement. Ils emploient et surveillent également des journaliers pour faire couper le bois-chandelle sur les terres du contracteur et de l'Etat. Les achats au Môle St-Nicolas représentent généralement une faible part de leur approvisionnement total.

Une autre fonction importante des agents est de payer les achats grâce à l'argent fourni par le contracteur et de contrôler le volume de bois lors de

(1) Volontaires de la Sécurité Nationale, les tristement célèbres "Tontons Macoutes".

L'achat puis lors de son chargement dans les camions et sur les voiliers. De vives discussions éclatent alors, entre habitants et agents et même entre agents et chauffeurs de camion, d'autant plus que les agents tentent de jouer sur les dimensions des pires pour accroître leur rémunération. Dans le réseau d'approvisionnement de l'usine DELAIN-LANCELOT, le chargement n'est souvent placé que sous la responsabilité des chauffeurs, ce qui leur permettrait, selon les agents, de jouer à leur détriment sur les volumes des camions. Dans le réseau maritime, ce sont les agents et les contracteurs de petite envergure qui accompagnent les cargaisons.

Quel est en fin de compte le rôle du représentant qui emploie des agents ? Responsable de l'approvisionnement des usines, il intervient peu "sur le terrain" et il se contente de canaliser les avances de fonds des industriels et d'engager des fonds propres. La raréfaction du bois-chandelle et les précautions prises par les industriels pour octroyer des prêts ont accru son importance. Si des agents arrivent, grâce à la possession d'un petit fonds personnel à vendre directement à certaines usines, il leur est de plus en plus difficile de s'imposer comme contracteur et d'obtenir des avances des industriels.

4 - METHODES DE VENTE DES PRODUCTEURS

Face à l'organisation commerciale et à la pression sociale et économique qu'exercent les intermédiaires, quelles sont les méthodes de vente auxquelles recourent les producteurs ? Sont-elles susceptibles d'alléger leur fardeau ? De quelles ripostes disposent-ils face au truquage des poids et des mesures ?

4.1. Vente du produit sur pied

Les diverses circonstances amenant un producteur à vendre sa parcelle de végétier sur pied ont été déterminées précédemment (cf. 1ère partie, chapitre IV, 4-1). Il y en a une qui apparaît comme le motif le plus courant, sur laquelle nous revenons et qui concerne les difficultés financières des producteurs. Elles sont de nature différente et on observe deux cas. Le premier dans lequel le paysan a un besoin urgent d'argent et ne veut ou ne peut pas emprunter auprès d'un spéculateur sur la récolte à venir. La nécessité de rembourser ce dernier apparaît comme le second cas. Les spéculateurs achetant des terres commerces encouragent

L'endettement de producteurs qu'ils peuvent aisément par la suite presser à vendre. C'est une pratique courante des spéculateurs intervenant dans la région Est de la ville des Cayes puisque les achats de vétiver sur pied représentent les trois-quarts de leurs transactions.

La vente porte uniquement sur le vétiver à récolter et l'accord est conclu oralement, parfois pour plusieurs récoltes. Il n'y a pas de règle fixe concernant la méthode de transaction : les démarches sont faites aussi bien par l'acquéreur que par le vendeur, sauf en cas de remboursement de dettes. Le prix d'achat est fixé en fonction de l'estimation en racines de la parcelle, du coût et du délai restant à courir avant de pouvoir réaliser la fouille et de la replantation ou non du vétiver par l'acquéreur. Une parcelle récemment récoltée se vend moins cher qu'une parcelle bonne à fouiller. L'acquéreur estime le poids de racines à récolter en prélevant le produit entre deux plants. Le propriétaire du vétiver discute le prix fixé par l'acheteur, sauf lorsqu'il s'agit de son créancier qui tient compte dans son offre d'un taux d'intérêt usuraire. Dans la négative, le vendeur peut faire appel à plusieurs acheteurs et conclure l'affaire avec le plus offrant.

L'achat de terres commerces est généralement une opération très lucrative pour les spéculateurs, en position de force, mais l'estimation du rendement étant très approximative, il peut être désastreux pour les acheteurs inexpérimentés. Le règlement intervient sitôt l'accord conclu et avant les premières pesées. Par conséquent, cette "spéculation" ne peut être faite que par des agents disposant de possibilités financières : les intermédiaires et des paysans dont la personnalité se confond avec celle des business men. Le profit ou la perte réalisée dans cette opération dépend de la justesse des estimations de l'acquéreur et de la façon dont il réalise la vente de la récolte. Sa personnalité joue un grand rôle dans la rentabilité de cette affaire, tant pour lui que pour le vendeur.

L'environnement social et économique qui pousse le producteur à vendre dans de telles conditions permet aux intermédiaires d'intervenir avant la récolte et de réaliser des bénéfices substantiels (cf. chapitre XII, 3).

En ce qui concerne les agrumes, la vente de la cueillette à venir semble surtout être faite par les propriétaires d'un nombre important d'arbres dans l'impossibilité de les récolter eux-mêmes, faute de temps ou de moyens

financiers pour rétribuer les cueilleurs. La vente d'amyris sur pied n'est pas, à notre connaissance, une pratique répandue dans le Nord-Ouest.

4.2. Vente de la récolte

La cohérence commerciale des intermédiaires et des industriels ne laisse pas d'"ouverture" aux producteurs quant aux méthodes de vente qu'ils pourraient adopter pour utiliser d'éventuelles faiblesses du système. Les paysans savent que les méthodes d'achat, qu'il s'agisse du prix ou du truquage des poids et des mesures, sont les mêmes quels que soient les intermédiaires d'une même catégorie.

Lorsqu'il n'est pas lié à un spéculateur (cf. chapitre XII, 2), le producteur de vétiver peut vendre à un business man avec lequel les termes de la vente sont plus égalitaires. C'est en effet à cette condition - à laquelle s'ajoutent également le temps (facteur souvent mésestimé dans les analyses du monde rural mais crucial à certaines époques de l'année), la possession d'un animal de bât - qu'il peut vendre à meilleur prix à l'usine pour éviter les spéculateurs en vétiver ou en limettes. Ce sont ces mêmes facteurs qui déterminent la vente de l'amyris sur le littoral du Môle St-Nicolas à un prix supérieur à celui pratiqué dans les zones éloignées.

L'attitude adoptée par les paysans lors de la pesée du vétiver atteste de leur résignation et de leur impuissance face au pouvoir du spéculateur. A l'usine, s'ils s'estiment lésés, ils oseront protester face au contrôleur. Au poste d'achat, ils n'osent lever les yeux sur la balance ou le spéculateur, attendant l'annonce de la valeur comme un verdict, étouffant rapidement un murmure échappé. C'est dissimulés qu'ils comptent les quelques billets ou pièces remises, s'empressant de répondre que le compte y est à l'interrogation ironique du spéculateur. C'est que les paysans savent qu'ils ne peuvent rien et qu'ils craignent le spéculateur en raison de son pouvoir dans les campagnes.

Les réponses des paysans au truquage des poids et des mesures sont individuelles et dérisoires. Elles sont de surcroît inefficaces en raison des précautions prises par les acheteurs et elles sont même préjudiciables à leurs auteurs lorsqu'ils s'attaquent à la qualité des produits.

Le séchage et le nettoyage des racines de vétiver ne sont pas des opérations délibérément effectuées par les paysans. Elles sèchent au fur et à

mesure de leur extraction le temps que la parcelle soit fouillée. Les paysans les nettoient un peu, de façon à ne pas se surcharger eux ou leur animal de bât. Ces opérations ne sont donc pas réalisées correctement par le paysan qui tente sa chance auprès d'un business man ou qui sait qu'il lui faudra les effectuer à l'usine ou au poste d'achat. Les intermédiaires qui ne les exigent pas lors de l'achat se plaignent que les producteurs cachent des cailloux dans les balles de racines. Ceci ne leur permet toutefois pas d'obtenir une valeur nettement supérieure en raison des méthodes d'achat et des prix pratiqués.

Lorsque leur disponibilité financière le leur permet, les producteurs d'agrumes les vendent à maturité, car les fruits plus gros occupent davantage de place dans les mesures. Si les fruits sont trop mûrs, les limettes de couleur jaune, l'acheteur baisse le prix d'achat. Le producteur doit donc être en mesure de jouer sur la taille des fruits et leur stade de maturité.

Les vendeurs d'amyris n'hésitent plus à vendre des morceaux de bois brûlés ou incisés voire même des racines ... Si la raréfaction de cet arbre a amené les industriels à être moins exigeants sur la qualité du produit, ils n'en pratiquent pas moins des prix inférieurs lorsque la fraude est trop flagrante. Aux pires qui s'allongent selon le bon plaisir de l'intermédiaire, les paysans répondent par l'adjonction de morceaux tortueux ... qui appellent l'allongement des pires. Il ne nous a cependant jamais été signalé l'adjonction de morceaux provenant d'autres arbres que du bois-chandelle.

En plus des méthodes d'achat précédemment décrites, les acheteurs disposent d'une arme efficace et intimidante : la manipulation des prix.

CHAPITRE XI - LES PRIX DE LA MATIERE PREMIERE

1 - LA FIXATION DES PRIX

La fixation des prix des produits agricoles est laissée à l'arbitrage des industriels. Ce sont eux qui les déterminent en fonction du prix des huiles essentielles, des coûts de distillation, des taxes et prélèvements à l'exportation ; ces derniers étant entièrement supportés par les producteurs. Les industriels communiquent leur prix d'achat aux intermédiaires qui fixent eux-mêmes leur prix d'achat aux producteurs en fonction de leur marge brute comprenant coûts de commercialisation et bénéfices bruts. Les prix payés aux producteurs résultent de tous ces différents prélèvements.

Aucun organisme ou institution gouvernemental n'intervient, que ce soit dans la fixation ou le contrôle des prix. L'IHPCADE relève épisodiquement les prix d'achat des distilleries et des spéculateurs en vétiver sans autre but que celui de l'information. Ces relevés sont de plus irréguliers et incomplets.

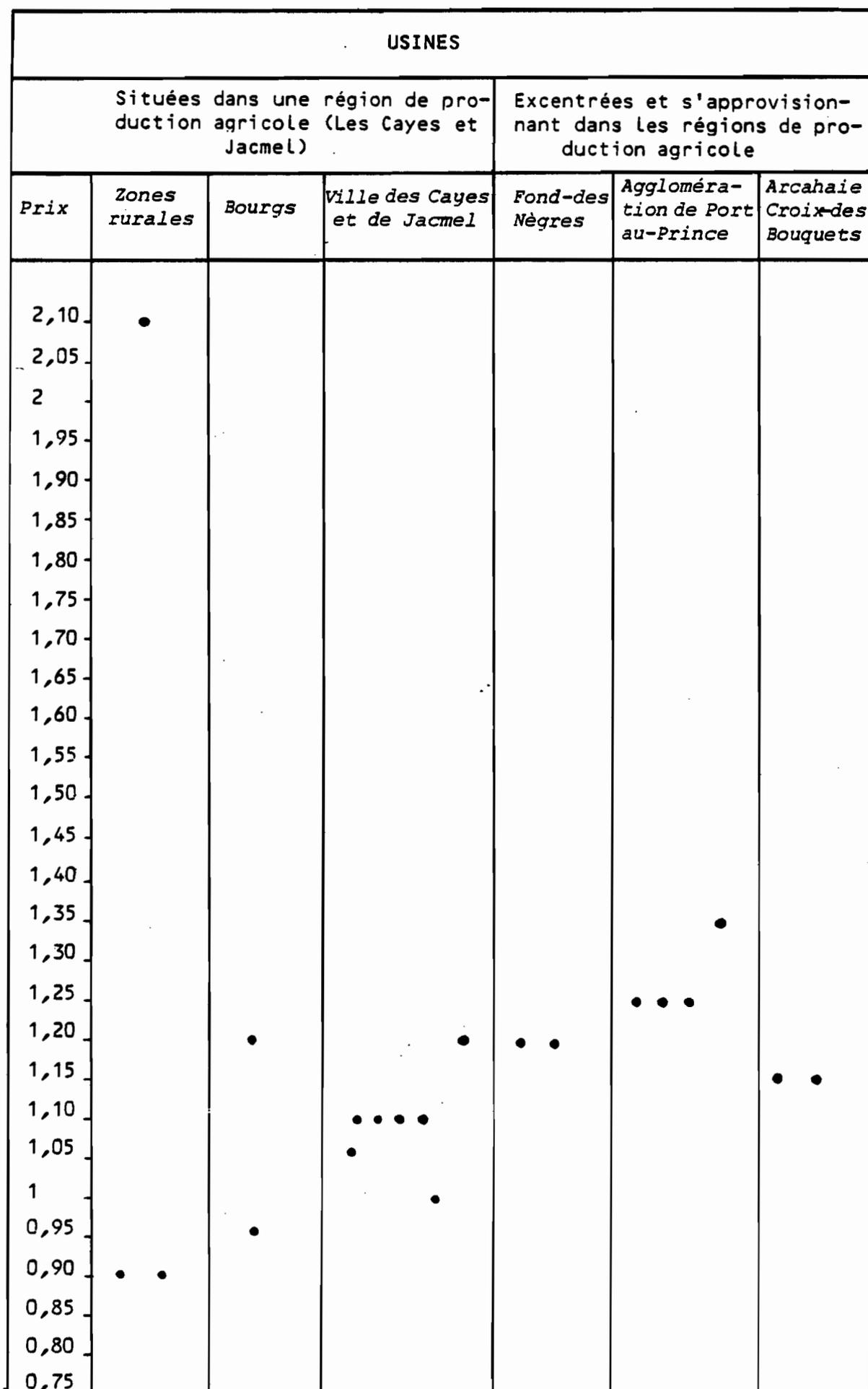
L'étude suivante repose sur des relevés de prix faits dans les distilleries, les postes d'achat, les zones rurales ... Nous avons porté notre attention sur les prix pratiqués par les distilleries dans la mesure où ils déterminent les prix en amont. Nous préciserons toutefois les prix et leurs mouvements appliqués par les intermédiaires. L'achat des oranges amères étant un monopole et les prix ne subissant pas de variations saisonnières, l'étude des prix ne nous apparaissait pas justifiée. A noter toutefois que la concurrence, toute relative des pelures séchées (cf. 1ère partie, chapitre IV, 5), est un élément qui contribue à maintenir le prix d'achat des bigarades au producteur.

2 - LES PRIX ET L'ESPACE

2.1. Le vétiver

Sur la figure 13, ont été portés les prix moyens pratiqués en 1977 par les distilleries selon leur localisation et leur éloignement des régions

FIGURE 13 — PRIX MOYENS DU VETIVER AUX USINES 1976-1977
(en gourde / kg)



principales de production (celles des Cayes et de Jacmel). On été considérés les prix pratiqués par les usines de Fond-des-Nègres aux spéculateurs de la région des Cayes : les prix offerts aux spéculateurs du plateau de Rochelois sont légèrement inférieurs en raison des coûts de transport moins élevés. Les prix reportés sont ceux offerts aux spéculateurs par les usines de Fond-des-Nègres, de l'agglomération de Port-au-Prince, d'Arcahaie et de Croix-des-Bouquets qui les ont pour principaux voire uniques interlocuteurs. Les prix reportés pour les usines des régions de production sont ceux offerts tant aux producteurs, aux business men qu'aux spéculateurs. Seules deux distilleries (situées en zones rurales et à Valère) ont déclaré appliquer un prix préférentiel aux spéculateurs. Sa marge très faible (0,005 gourde/kg) n'affecte pas le prix moyen de ces usines.

Les variations spatiales des prix aux usines sont expliquées surtout par les coûts de transport qui sont compris dans le prix à l'usine (1). Alors que les usines excentrées des régions de production assument des coûts précis de transport routier, celles des régions de production modulent leur prix en fonction de leur éloignement des zones productrices sans tenir compte des frais de transport réellement engagés par les vendeurs. L'industriel de Fond-des-Nègres ou de Port-au-Prince rembourse le transport des Cayes ou de Jacmel à son usine, alors que le transport du poste d'achat au dépôt du spéculateur est à la charge de ce dernier.

L'évaluation du coût du transport par l'industriel soit résulte d'une moyenne des coûts des dépôts de ses différents spéculateurs à son usine (cas de Fond-des-Nègres) soit elle est faite sur la base forfaitaire d'un transport de la ville des Cayes (ou de Jacmel) à Port-au-Prince sans tenir compte de la localisation des dépôts. Dans les cas où le coût réel est légèrement supérieur au montant remboursé, le spéculateur assume la différence, en la répercutant sur son prix d'achat par exemple. S'il est très supérieur à la base forfaitaire, il y a souvent entente entre le spéculateur et l'industriel. Ce dernier cas est à notre connaissance très limité dans la mesure où le spéculateur tient compte des frais de transport remboursés et des coûts réels avant de choisir la distillerie à laquelle il vendra. Lorsque ce cas se produit, il concerne un industriel particulièrement attaché à son spéculateur. De telles exceptions n'ont

(1) Excepté l'usine de Jacmel qui en plus d'un prix élevé assure ou rembourse le transport des postes d'achat à l'usine.

pas été envisagées sur la figure 13 qui ne tient compte que des prix moyens.

Les indemnités de transport versées en 1977 par les usines étaient généralement de 80 gourdes/1 tonne pour celles de Fond-des-Nègres, de 100 gourdes/tonne pour les distilleries situées au Sud de l'agglomération de Port-au-Prince (Thor-Le-Volant), de 150 gourdes/tonne environ pour celle située au Nord, à la Croix-des-Missions (cf. annexe D).

On observe par conséquent un "étagement" spatial général des prix : Les usines des zones rurales achetant moins cher que celles des bourgs régionaux qui achètent elles-mêmes moins cher que celles des Cayes ... Les usines des zones rurales achètent à peu près aux mêmes prix que les postes d'achat placés dans le même contexte géographique, de réseau de sentiers ... Par rapport à ces usines, les usines des Cayes achètent en moyenne 0,15 gourde/kg de plus. Les usines de Fond-des-Nègres achètent 0,10 gourde/kg de plus en fonction des coûts de transport. Celles de Port-au-Prince offrent en moyenne 0,15 gourde/kg de plus que les usines des Cayes, alors qu'on pourrait s'attendre à une différence de 0,10 gourde/kg en raison des coûts de transport.

La raison est que les usines de Port-au-Prince ne pratiquent généralement pas -et c'était le cas en 1977- de variations saisonnières des prix au contraire de celles des régions de production. Ceci explique que pendant l'époque où le rendement industriel est bas, la différence de prix entre les usines des Cayes et celles de Port-au-Prince a atteint en moyenne en 1977 0,25 gourde/kg, et que pendant l'époque de rendements élevés, les usines de Port-au-Prince achetaient au même prix que celles des Cayes. Elles cèdent parfois à la "pression" exercée par la rareté du vétiver certains mois -février - mars 1976 par exemple- pour augmenter leur prix.

Malgré une tendance générale marquée, chaque "tranche spatiale" a des exceptions. Certaines sont flagrantes. (cf. figure 13).

L'explication des prix anormalement élevés pour une zone rurale et un bourg est liée à la proximité de ces deux distilleries (L'Abbaye et Valère), à leur "compétition" commerciale et aux méthodes d'achat de l'une d'elles. Le prix exceptionnellement élevé de l'usine de L'Abbaye serait possible grâce à une balance particulièrement fautive. En admettant que cela soit vrai (et nous ne savons pas comment cet industriel pourrait payer les racines à un prix atteignant

parfois 2,25 gourdes/kg) et que les vendeurs obtiennent la même valeur que celle qu'ils obtiendraient dans une usine pratiquant des prix inférieurs, l'effet psychologique d'un tel prix est indéniable : il pousse l'industriel de Valère à pratiquer des prix supérieurs à ceux enregistrés dans les usines des Cayes. Le prix moyen réel à l'usine de L'Abbaye se situe-t-il aux environs de celui de l'usine de Valère ? Seul son propriétaire, qui nie tout truquage de ses balances, pourrait le dire.

Les différences de prix entre les usines situées dans les villes sont plus modérées. L'usine de Jacmel pratique un prix supérieur (1,20 gourde/kg) pour limiter la "fuite" du vétiver vers les usines de Port-au-Prince. L'usine de L'Islet offre un prix moyen inférieur (1 gourde/kg) car elle achète uniquement aux producteurs et aux business men.

L'usine de la Croix-des-Missions achète à un prix légèrement supérieur à celui des autres usines de l'agglomération de Port-au-Prince, que les coûts de transport supérieurs ne suffisent pas à expliquer.

Les usines du groupe SOGEDECOSA, malgré leur éloignement de Port-au-Prince (Croix-des-Bouquets et surtout Arcahaie) pratiquent un prix nettement inférieur à celui des distilleries installées dans la capitale. C'est que le mode de paiement des spéculateurs diffère et est basé sur le rendement obtenu en huile essentielle. Le prix porté sur la figure 13 est en fait le prix moyen de base à partir duquel est calculé le prix payé au spéculateur en fonction du rendement donné par ses racines. Nous avons constaté auprès de leurs spéculateurs que le prix maximum obtenu était de 1,30-1,35 gourde/kg et que le prix minimum pouvait atteindre 1 gourde/kg. Nous avons précédemment remarqué quelles en étaient les implications pour les producteurs, qu'il s'agisse du prix ou des méthodes d'achat des spéculateurs.

La relative homogénéité des prix est frappante. La compétition entre les usines est extrêmement restreinte et circonscrite à des cas précis. Des difficultés momentanées d'approvisionnement sont une des situations qui poussent certains industriels à surenchérir le prix des racines. On peut également observer une sorte de "dumping" temporaire de la part des distilleries entrant en activité. Les industriels nient toute entente en matière de prix, comme dans d'autres domaines.

Les spéculateurs appliquent des prix d'achat différents surtout en

raison de leurs méthodes d'achat (en fonction des opérations de séchage et de nettoyage) et des coûts de transport qui restent à leur charge. Les prix moyens en 1977 variaient de 0,80 gourde/kg à 1 gourde/kg pour les postes d'achat fixes exigeant la préparation de la racine. Dans la négative, ils sont au moins inférieurs de moitié. Dans plusieurs circonstances, les spéculateurs manipulent les prix (état apparent des racines, provenance géographique ... jusqu'à 50 % du prix moyen) ou la valeur globale de l'achat (fidélité du vendeur, quantité apportée ...). La manipulation est telle qu'en maints cas on peut se demander si ils pratiquent un prix unitaire par kilogramme -les spéculateurs des "points" d'achat de Coquin par exemple-.

2.2. Les limettes

Nous avons différencié les prix moyens des usines selon qu'elles paient en plus ou non le transport des limettes (cf. figure 14). Celui-ci est en maints cas difficile à estimer globalement car soit les usines envoient leur propre camion, versent des indemnités en fonction ou non de la distance parcourue par les vendeurs, soit elles partagent les coûts de transport. Les coûts de transport diffèrent non seulement entre les usines mais pour une même usine. Les indemnités versées varient de 0,10 à 0,25 gourde/tôle (pour 13 kg en moyenne de fruits) selon les usines. En outre, tous les vendeurs ne bénéficient pas dans toutes les usines d'une "aide au transport" dont la forme diffère selon la quantité apportée. L'établissement des prix de base (sans le coût de transport) semble permettre une comparaison plus juste des prix pratiqués entre les usines. Les prix globaux concernent les usines qui n'accordent aucune aide au transport.

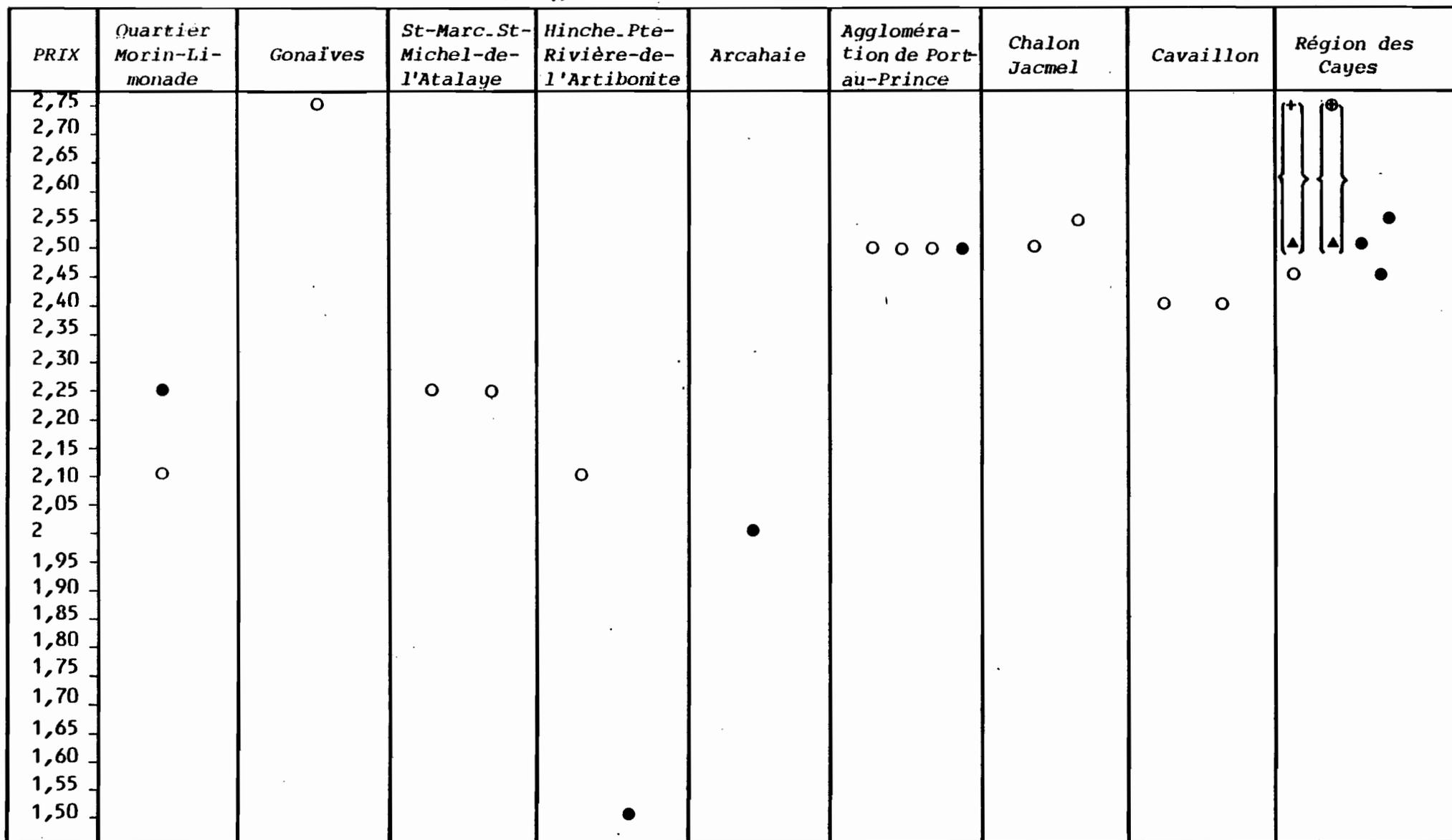
La répartition spatiale des distilleries n'a pas la même importance que pour le vétiver en raison de la dissémination des zones de production des limettes. Il n'y a donc pas d'étagement des prix représentatif de la situation des usines par rapport aux zones de production. La demande exercée par une ou plusieurs distilleries régionales ou extra-régionales sur une zone de production particulière explique, à notre avis, les différences de prix. Ainsi, les plus bas prix offerts par les usines de Hinche et d'Arcahaie s'expliquent par leur monopole régional d'achat. Le plus haut prix offert par l'usine des Gonaïves -à l'exception de deux distilleries de la région des Cayes pour les spéculateurs uniquement- est dû à son souci de détourner la production de limettes de la demande domestique de Port-au-Prince.

Les usines de Port-au-Prince n'offrent pas les plus hauts prix mais

FIGURE 14 — PRIX MOYENS DES LIMETTES AUX USINES-1976-1977 (en gourde/tôle :
13 kg en moyenne de limettes)

Coûts de transport compris { ● prix global
▲ prix aux producteurs Prix + indemnités de transport } ○ prix global
+ prix aux intermédiaires ● prix aux intermédiaires

{ } Prix pratiqués par une usine



des prix élevés pratiqués également par des usines d'autres régions. Les distilleries situées à proximité ou sur des voies commerciales traditionnelles desservant certaines régions de production et alimentant Port-au-Prince alignent ou pratiquent les mêmes prix que les usines de la capitale. C'est le cas des usines de Chalon et de St-Marc qui reçoivent par cabotage, comme celles de Port-au-Prince, des limettes de la Gonâve, de Jacmel et de Cavaillon. Les usines des Cayes se livrent davantage à une compétition régionale en raison de l'état de la route Les Cayes - Port-au-Prince qui, en 1976 et 1977, limitait les volumes transportés. Compétition régionale (et restreinte) également entre les usines de Limonade, de Cavaillon.

Des prix inférieurs dans une même région sont dans plusieurs cas compensés par les aides au transport. Le prix global inférieur dans une usine de Port-au-Prince, par exemple, s'explique par sa fonction de poste d'achat pour une autre usine de l'agglomération.

L'abaissement du prix dans les usines en fonction du stade de maturité des fruits est peu répandu et est réalisé pour des lots de limettes particulièrement jaunes. Cette pratique est plus courante chez les intermédiaires et elle peut être interprétée comme une manipulation des prix à leur profit.

La cohérence des prix pratiqués par les usines d'une même région et la faible amplitude des prix sur le plan national suggèrent l'entente peut-être tacite des industriels. A telle preuve, la diversification des activités - grâce à la fabrication de la préparation de pectine - des groupes JACOMIN et CITRUS PRODUCTS, installés dans l'agglomération de Port-au-Prince, n'a pas entraîné d'augmentation de prix des limettes. La véritable concurrence entre les distillateurs s'exerce à un niveau autre que celui des prix d'achat de la matière première. La supériorité des prix dans certaines usines est en maints cas atténuée pour les producteurs par la multiplication des intermédiaires, l'éloignement et l'enclavement de leur zone d'habitation. Nous avons pu constater dans la région de Cavaillon qui approvisionne des usines locales et des usines de Port-au-Prince que les prix aux producteurs ne variaient pas ou très peu selon l'acheteur.

La compétition sur les prix entre les intermédiaires d'une même catégorie se fait davantage sentir dans les régions aux limettes recherchées pour le haut rendement qu'elles procurent : la Gonâve par exemple.

Par rapport aux prix offerts par les usines, les prix pratiqués par

Les intermédiaires sont de 25 % à 40 % inférieurs en fonction de leur catégorie, de l'éloignement des distilleries ...

2.3. L'amyris

Deux grands types de distilleries peuvent être distingués en fonction de leur région d'approvisionnement et de leur demande en amyris. L'un comprend les usines qui s'approvisionnent dans le Nord-Ouest, l'autre celles qui achètent dans les autres régions de faible et moyenne production (côtes Nord et Sud de la Péninsule du Sud). Cette répartition influence la qualité des prix aux usines (cf. tableau XVIII). Le second type, distillant épisodiquement le bois-chandelle (à l'exclusion de MANUEL), pratique des prix moyens inférieurs au premier. Deux usines se placent dans les deux types. L'importance de la demande dans le Nord-Ouest et la place de la distillation de l'amyris dans les activités des usines influent aussi sur la qualité des prix pratiqués dans cette région.

Trois usines s'approvisionnant dans le Nord-Ouest pratiquent les mêmes prix. Le montant de ceux de l'usine DELAIN-LANCELOT, confirmé par un de ses contracteurs, nous paraît surprenant en raison des coûts de transport routier qu'elle assume. Le niveau nettement inférieur (de 20 % à 30 %) des prix de SOGEDECOSA s'explique par la pluralité de ses sources d'approvisionnement, la réalisation de stocks et sa politique sur la qualité et les prix.

La constitution de stocks depuis plusieurs années, renouvelés pour garder en réserve un volume couvrant 18 mois environ de distillation, lui assure une autonomie supérieure à l'usine MANUEL qui, comme elle, s'approvisionne tant dans le Nord-Ouest, que dans la Péninsule du Sud et à la Gonâve. La demande dans le Nord-Ouest de SOGEDECOSA est moins forte et tempérée de surcroît par son activité épisodique, de 8 à 9 mois en moyenne, et déterminée par la demande extérieure en huile essentielle. Cette usine est donc en situation de mener une politique des prix qui lui est favorable. Chaque année, à l'ouverture de la distillation d'amyris, elle pratique un prix supérieur (26 gourdes/m³ en 1978) à celui auquel elle a fermé l'année précédente (24 gourdes), dans le but de stimuler la vente par les producteurs. Elle diminue progressivement le prix au cours de sa saison de production à la fin de laquelle il est nettement inférieur. A la morte-saison, les prix sont bas et les quelques livraisons sont faites par les producteurs débiteurs.

Les prix inférieurs de SOGEDECOSA sont également explicables par la

Usines s'approvisionnant dans	Le Nord-Ouest. Prix de 1977 et 1978	La péninsule du Sud. Prix de 1976 et 1977
DELAIN-LANCELOT (Gonaïves)	30 - 35	
BARTHELEMY (Fond-des-Nègres)	30 - 35	
MANUEL (Chalon)	30 - 35	20 - 24
SOGEDECOSA (Arcahaïe)	24 - 26	15 - 20
DENIZE (Port-au-Prince)		15 - 20
GANOT (Fond-des-Nègres)		20 - 25

Source : données de l'enquête.

Tableau XVIII - REPARTITION DES PRIX DE L'AMYRIS
PAR USINE - 1977 et 1978 (en gourde/m3)

qualité du bois-chandelle qu'elle achète (racines, arbres brûlés en proportion importante) et aussi par la longueur inférieure des morceaux de bois (!). La raréfaction de cet arbre a certes conduit les industriels à se montrer moins exigeants sur la qualité mais les industriels, autres que ceux de SOGEDECOSA, sont réticents à acheter du bois provenant d'arbres brûlés, des racines pour lesquels ils abaissent le prix. Ils achètent les arbres coupés -ils ne peuvent ignorer le rôle des agents- mais adaptent le prix lorsque la preuve de la coupe est trop évidente. C'est ce qui explique les écarts de prix dans une même distillerie.

Les prix dans le Nord-Ouest varient en fonction du découpage spatial des deux circuits d'acheminement (cf. carte hors texte 4). Les prix pratiqués en zones rurales par les contracteurs de DELAIN-LANCELOT sont supérieurs à ceux des contracteurs des autres usines. Ces derniers sont obligés d'aligner leurs prix sur ceux des précédents -6 gourdes/m³ en juin 1978- dans les zones frontières des deux circuits commerciaux (Péchaud par exemple) en raison de la compétition qui peut s'y exercer. Les prix sont homogènes dans la région d'achat de DELAIN-LANCELOT. Dans la région du Môle St-Nicolas, les prix varient selon la distance des points d'achat de la ville. Plus ils en sont éloignés, plus les sentiers sont mauvais, plus les prix payés aux habitants sont bas en raison des coûts de transport et du déplacement des agents. De 5 gourdes/m³ dans les mornes de La Visite ou de Reval, ils atteignaient en juin 1978, 12-12, 5 gourdes/m³ dans les banlieues ou sur le bord de mer du Môle St-Nicolas.

L'homogénéité des prix des usines MANUEL et BARTHELEMY se traduit par l'homogénéité de ceux de leurs contracteurs. Ceux de l'usine SOGEDECOSA pratiquent des prix inférieurs : pour les zones précédemment citées, 4 gourdes et 10 gourdes/m³ environ. Ces contracteurs acceptent la même qualité que l'usine et s'adressent surtout de ce fait aux producteurs n'ayant pu obtenir d'avances d'argent des autres contracteurs.

Il n'y a pas ou très peu de variations saisonnières. Nous ne pouvons déterminer si l'augmentation du prix aux producteurs en avril-mai 1978 -en raison de leur défection du ramassage de l'amyrin au profit de l'agriculture- a été temporaire ou permanente.

3 - LES PRIX ET LES VARIATIONS SAISONNIERES

3.1. Le vétiver

Rappelons que la "période pluvieuse" se traduisant par des rendements industriels bas s'étend généralement de mai à novembre pour la région des Cayes et de mai à octobre pour celle de Jacmel (cf. 1ère partie, chapitre II, 2.3). La "période sèche" couvre les autres mois. Il y a naturellement des variations interannuelles, décalage, longueur et intensité des périodes en fonction des précipitations. 1976 a été une année caractérisée par une "période sèche" longue et marquée, 1977 par une faible variation du rendement entre les deux périodes. Dans ces deux périodes, on constate des variations mensuelles du rendement : août - septembre - octobre enregistrent les rendements les plus bas, février-mars les plus élevés.

Les industriels sont intéressés par ces variations saisonnières. Ils peuvent adopter des variations de prix en fonction des variations du rendement. Le changement de prix n'intervient pas à une période fixe mais au moment où les distillateurs observent une diminution ou une augmentation du rendement. Les variations de rendement n'entraînent pas toujours celles du prix de la racine dans la mesure où les industriels peuvent pratiquer un prix moyen et stable toute l'année et/ou fermer leur porte pendant les mois où les rendements sont bas. Certaines usines pratiquant des prix saisonniers arrêtent leur production pendant les trois mois accusant les rendements les plus bas de la "période pluvieuse". D'autres profitent de cette baisse saisonnière de la demande pour acheter à des prix très bas.

L'augmentation du prix de la racine pendant la "période sèche" traduit le souci des industriels de se procurer une matière première d'un bon rendement mais aussi celui d'encourager les producteurs à récolter. En effet, fouiller pendant les mois les plus secs, signifie pour le paysan :

- un travail extrêmement pénible,
- une perte en poids : le sol étant dur, il lui faut taper davantage sur les mottes de terre pour en extraire les racines dont les plus petites sont perdues,
- le risque de perdre les souches lors de la replantation.

Les prix pratiqués par les usines de la région des Cayes pendant la "période sèche" sont en moyenne supérieurs de 20 à 25 % à ceux de la "période

pluvieuse". L'écart peut atteindre 60 % dans les usines achetant pendant les mois aux rendements les plus bas. Les variations de prix ne se font toutefois pas dans les mêmes proportions que celles enregistrées pour les variations de rendements (cf. tableau V). Pour la plupart des usines, les prix extrêmes allaient en 1977 de 1 gourde/kg à 1,25 gourde/kg. Les distilleries ouvertes peuvent acheter jusqu'à 0,75-0,80 gourde/kg pendant les mois aux rendements les plus bas. En raison d'une forte sécheresse et des faibles volumes de racines récoltées, le prix maximum avait atteint 1,50 gourde/kg en février-mars 1976.

Les spéculateurs appliquent la politique des prix suivie par l'usine à laquelle ils vendent habituellement. Ils peuvent répercuter les baisses plus rapidement que les hausses de prix, appliquer les prix inférieurs plus longtemps que l'usine ... Les prix les plus bas peuvent atteindre 0,50 gourde/kg et le prix supérieur ne dépasse pas 1 gourde/kg. Il avait exceptionnellement atteint 1,10 gourde/kg en février-mars 1976.

3.2. Les limettes

A l'exception des deux distilleries de limonade et de Quartier Morin, toutes les autres distilleries pratiquent des variations saisonnières des prix. Les prix les plus élevés sont pratiqués généralement de avril à juillet, en raison de la qualité du rendement procuré par les limettes en avril-mai et ils se maintiennent jusqu'en juillet en raison de la diminution de la production. Les prix s'affaissent ensuite jusqu'en mars. La plupart des usines pratiquent des prix intermédiaires entre les deux niveaux extrêmes.

L'évolution annuelle générale des prix est plus cohérente que pour le vétiver. Les variations de prix sont toutefois plus prononcées entre les distilleries en fonction de leurs rendements, de leurs prix extrêmes, de la production régionale de limettes ... Les prix d'avril à juillet sont en moyenne supérieurs de 20 à 25 % à ceux appliqués de juillet à mars. Les écarts peuvent atteindre 15 % et 40 %. En 1977, les prix extrêmes allaient de 2 gourdes/tôle à 3 gourdes/tôle. Dans certaines régions, le prix avait atteint 3,50 gourdes/tôle en avril 1976 en raison de la sécheresse.

Au même titre que ceux du vétiver, les spéculateurs en limettes répercutent les variations saisonnières des prix. Les prix les plus bas en zones rurales peuvent atteindre 0,15 gourde/marmite MANTEQUE, les plus élevés 0,40 gourde/marmite MANTEQUE.

L'ampleur des variations saisonnières des prix des limettes peut être différente d'une année à l'autre, en fonction des variations de rendement.

4 - LE POUVOIR DE DECISION DU PRODUCTEUR FACE AUX VARIATIONS DE PRIX

4.1. L'information sur les prix

Pour pouvoir jouer, le cas échéant, sur les différences tant spatiales que saisonnières des prix, il faut encore que les producteurs en aient connaissance. L'information des prix est une information "naturelle" c'est-à-dire qu'elle se propage dans les campagnes par les producteurs (télé djol : de bouche à oreille) ayant réalisé des ventes et non grâce aux acheteurs, à l'exception des agents de l'amyris faisant une sorte de publicité. Il n'y a aucune information officielle des prix et à notre connaissance une seule distillerie (celle de CHAMBLAIN dans la plaine des Cayes) fait une véritable publicité par des annonces radiophoniques vantant ses prix inégalés et l'octroi gratuit de billets pour les loteries annuelles qu'elle organise. En dépit du rapport prix-balance qui ramène certainement le prix réel à un prix égalé par d'autres usines et de la clairvoyance de nombreux producteurs, cette réclame a un impact psychologique. De nombreux producteurs tentent leur chance tant auprès de la balance que pour la loterie ; les Haïtiens étant par nature et en raison de leurs situations économiques, amateurs de jeux de hasard.

On peut remarquer trois attitudes des producteurs face aux prix du vétiver. Ceux qui ont une connaissance assez grande des prix à plusieurs postes d'achat et usines concernent généralement les producteurs assez importants et réalisant des achats de vétiver sur pied. Ceux qui ne connaissent le prix qu'au poste desservant leur zone et auquel ils vendent habituellement. Ceux enfin qui vendent à un poste sans en connaître le prix d'achat.

Les spéculateurs énoncent rarement le prix auquel ils achètent et se contentent au moment de la transaction de donner la valeur globale du lot pesé. C'est donc aux vendeurs de tenter de faire la relation entre le volume apporté, le poids et la somme touchée. Opération déjà difficile pour l'observateur capable de lire sur les balances. Les prix unitaires des autres produits sont généralement bien connus. Dans bien des cas, la connaissance des différences de prix du vétiver et des limettes entre plusieurs spéculateurs provient d'une information fortuite, au gré des rencontres ou des déplacements des paysans. Les

variations des prix dans la région du Môle St-Nicolas sont généralement bien connues.

La qualité de l'information n'est pas toujours bonne, déformée par la rumeur publique. Elle est souvent spatialement limitée en raison de l'enclavement de certaines zones de production ou de l'influence d'un intermédiaire ou d'une usine. La connaissance des prix aux usines existe généralement pour les usines situées dans la même zone que les producteurs. Ces derniers savent que les prix y sont supérieurs sans pouvoir toujours estimer la différence. Les prix aux usines sont inconnus des producteurs d'amyris du Nord-Ouest. L'éloignement des zones de production des usines et l'organisation commerciale mise en place ont dressé un mur entre producteurs et industriels : seuls les intermédiaires connaissent les prix pratiqués dans ces usines.

4.2. Possibilités des producteurs d'influer sur les prix

En fonction de la qualité de leur information sur les prix, dans quelle mesure les producteurs peuvent-ils jouer sur les différences de prix ? Prenons l'exemple du vétiver.

De l'étude précédente nous avons conclu que, malgré une certaine homogénéité, il y a au même moment des différences de prix dans une même région, qui sont susceptibles d'intéresser le producteur. Laissons de côté les éléments qui déterminent le "choix" de l'acheteur par le producteur (cf. chapitre X, 4-2) pour ne nous intéresser qu'à ceux qui lui permettent de bénéficier des prix différents pratiqués par une seule catégorie d'agent, les spéculateurs. De plus, nous ne considérerons que les producteurs non débiteurs d'un spéculateur particulier.

Dans une même région, celle des Cayes en l'occurrence, les spéculateurs pratiquent des prix différents, certains appliquent des variations saisonnières, d'autres pas. La validité des différences de prix à une même époque est mise en doute en premier lieu par les méthodes d'achat auxquelles se livrent les spéculateurs. Ces différences de prix sont ensuite très dispersées spatialement dans la mesure où un spéculateur peut acheter dans plusieurs postes et en raison également de la "spécialisation" de la plupart des centres de spéculation (cf. chapitre X, 3-1, a)). Les prix et les éventuelles variations saisonnières sont par conséquent identiques dans un centre de spéculation, puisqu'ils sont

déterminés par une usine ou un même type d'usines.

Lorsque le producteur a une information correcte sur les prix, il peut profiter d'un prix supérieur à certaines conditions. Si celui-ci est pratiqué dans un autre poste d'achat que celui "desservant" sa zone d'habitation, sa décision est en premier lieu influencée par la distance à parcourir, donc par ses autres occupations. Elle est aussi prise en fonction de la possession ou de la nécessité de louer un animal de bât indispensable pour assurer le transport d'une quantité justifiant un long déplacement.

Bénéficiaire du prix supérieur lors de la "période sèche" dépend également de sa situation géographique par rapport au poste d'achat le pratiquant. Aux mois les plus secs, c'est la situation pluviométrique de sa zone de production qui influence le producteur. Ainsi en février-mars 1976, le manque de pluies empêchait les producteurs de certaines zones de récolter le vétiver pour les raisons précédemment évoquées (cf. 3-1). N'ont pu bénéficier de la surenchère du prix que les paysans travaillant dans une zone ayant reçu de faibles pluies. Dans la négative, la fouille pour obtenir une valeur supérieure à la normale comportait un risque important, qu'acceptaient parfois de prendre les producteurs ayant un besoin urgent d'argent.

En ce qui concerne les Limettes, nous avons constaté que les différences de prix à un niveau local entre les intermédiaires n'avaient pas la même ampleur que celles enregistrées entre les usines. Pour bénéficier des prix supérieurs, les producteurs doivent répondre aux mêmes conditions que celles précédemment évoquées (temps, volume, transport). Bénéficiaire des hauts prix en avril dépend de la production de leurs arbres.

Ce sont toujours les mêmes facteurs qui permettent aux habitants-coupeurs d'amyris de vendre au meilleur prix au Môle St-Nicolas. La possibilité de stocker à plus long terme -selon leurs besoins financiers- est une "ouverture" dont la portée est plus réduite pour les producteurs de vétiver et de limettes, dont le stockage est délicat et ne peut être réalisé qu'à court terme. Le producteur de vétiver ne stocke les racines qu'en faible quantité pour deux à trois jours dans l'attente de la pesée du spéculateur. Le stockage en terre, c'est-à-dire le maintien des racines jusqu'à la période de hauts prix, est une stratégie peu utilisée en raison des risques qu'elle comporte et se limite aux producteurs les plus favorisés.

En règle générale, la possibilité pour le producteur de jouer sur des prix supérieurs, permanents ou saisonniers, dépend de facteurs qui lui sont extérieurs. Sa prise de décision découle de plusieurs variables sur lesquelles il ne peut pas agir directement -la situation géographique et pluviométrique de sa zone de production, sa situation économique- mais qui commandent son attitude.

L'influence des producteurs sur les prix est inexistante en raison de la fragmentation de la production, de leurs besoins financiers, des faibles répercussions du stockage.

CHAPITRE XII - LES ASPECTS SOCIAUX ET ECONOMIQUES DE LA COMMERCIALISATION DE LA MATIERE PREMIERE

Conjointement à leur organisation commerciale, les intermédiaires exercent une pression sociale et économique sur les producteurs. Elle dépasse le cadre des transactions des plantes à essence et elle se situe dans le contexte général des campagnes et des bourgs haïtiens. Par sa position nettement en exergue, sa connaissance du milieu rural, le spéculateur en vétiver en particulier, domine les producteurs et entretient avec eux des rapports fondés sur le respect, la crainte et la nécessité. Ce type de relations est également valable pour les autres intermédiaires "primaires", à des degrés différents selon leur rang. Quant à celles entretenues par les intermédiaires "secondaires" avec les producteurs elles sont apparemment plus égalitaires. La hiérarchie commerciale que nous avons relevée se calque sur une hiérarchie sociale et économique des intermédiaires.

Pour comprendre les liens entre ces différents agents, il convient d'examiner la position tant sociale, économique et parfois politique des intermédiaires.

1 - LA PLACE DES INTERMEDIAIRES DANS LES CAMPAGNES ET LES BOURGS

Les intermédiaires "primaires" se distinguent en premier lieu par la multiplicité de leur activité commerciale. Les spéculateurs en vétiver, habilités au commerce des denrées, commercialisent généralement en même temps café, cacao, sisal et autres, selon les conditions de production de la zone dans laquelle ils sont implantés. Les spéculateurs de la partie montagneuse de la région des Cayes sont dans leur grande majorité spéculateurs en vétiver et en café. Certains sont davantage spéculateurs en café qu'en vétiver, corrigeant le caractère saisonnier du commerce du café par l'exercice de cette autre spéculation.

En plus de l'achat des denrées, le spéculateur peut commercialiser des vivres (haricots, maïs ...) sur lesquels ils spéculent -au sens réel du mot- grâce à leur rétention et à leur vente au moment où les prix sont au plus haut. Parallèlement, les spéculateurs peuvent avoir une boutique de produits alimentaires ou/et manufacturés et/ou de matériaux de construction. Tenues par leur

femme ou leur compagne placée ou par un membre de leur famille, ces épiceries-bazar sont situées dans le même bourg ou le même hameau que le poste d'achat, mais les bâtiments sont distincts. La diversité des produits et l'influence spatiale de leur boutique diffèrent selon l'importance du bourg et l'assise financière de leur propriétaire. Dans les bourgs importants, certains spéculateurs préfèrent se spécialiser dans la vente de tissus, de matériaux de construction ... Leur activité commerciale peut aussi se manifester sous la forme d'une gagner, (arène pour les combats de coqs), d'une borlette (jeux de hasard)...

L'activité commerciale des spéculateurs en limettes nous a semblé généralement moins diversifiée et davantage limitée au commerce des limettes et à la possession d'un petit shop (boutique). Les contracteurs allient le commerce de l'amyris à celui du charbon de bois dont le Nord-Ouest est un important fournisseur. La plupart d'entre eux se livraient au commerce du campêche et d'autres bois précieux jusqu'à son "interdiction". Ils peuvent être propriétaires de voiliers assurant le transport du bois-chandelle et du charbon. Les postiers nous l'avons déjà remarqué, commercialisent au même titre que les oranges amères, des limettes, du café et du cacao.

Ces intermédiaires sont presque toujours des propriétaires fonciers importants leur conférant la position de gros habitants. La superficie de leurs terres, pas nécessairement plantées uniquement en vétiver, en limettes, mais aussi en caféiers et en produits vivriers, varie selon leur richesse et l'importance qu'ils veulent leur donner dans leur activité et leurs investissements : elles sont généralement de plus de cinq carreaux. Leurs terres plantées en denrées sont généralement exploitées en faire-valoir direct ; les autres sont mises en fermage ou en métayage. Ils agrandissent leurs héritages au fur et à mesure de leur prospérité, par achats ou par reprises des terres de débiteurs.

Les spéculateurs en vétiver n'ont pas besoin d'acheter de la terre pour s'immiscer dans la production et s'approprier à bon compte les racines de vétiver : il leur suffit d'acheter des terres-commerces et de s'associer avec un paysan responsable de la fouille (cf. première partie, chapitre IV, 4-2). Beaucoup de spéculateurs ne diversifient pas volontairement leur activité commerciale pour consacrer leurs disponibilités à acheter du vétiver sur pied grâce auquel ils réalisent des profits supérieurs à ceux des transactions habituelles (cf. 4). Dans les campagnes, les spéculateurs représentent aussi de gros employeurs au moment de la récolte de leur terre en vétiver.

On peut distinguer plusieurs classes d'agents selon l'éventail de leurs activités. Certains ont préféré développer leurs activités agricoles, d'autres leurs activités commerciales. Nous avons remarqué que les spéculateurs en vétiver et les contracteurs atteignaient un niveau d'accumulation de biens et un rang social supérieurs à ceux qu'occupaient généralement les spéculateurs en limettes et les postiers. Ceci ne signifie pas que les profits retirés du commerce du vétiver et de l'amyris soient plus importants que ceux obtenus du commerce des limettes et des bigarades, dans la mesure où la situation sociale et économique de ces agents pouvait être importante avant qu'ils ne s'adonnent à ces types de commerce. Dans maints cas, les profits retirés de la spéculation en vétiver ont permis de conforter une situation économique déjà appréciable ou de diversifier les activités du spéculateur. De même, les bénéfices tirés des autres branches commerciales peuvent être investis dans le commerce du vétiver. L'interpénétration entre les différentes branches commerciales permet à son détenteur de faire fructifier ses fonds personnels et de renforcer sa position.

Celle-ci est d'importance vis-à-vis des producteurs et aussi vis-à-vis des industriels pour lesquels elle est une garantie, non pas tant de solvabilité, que de l'influence du spéculateur ou autre sur les producteurs. Plus la position de cet agent est établie, plus l'assurance d'un approvisionnement important est grande pour les industriels. Cet élément joue également pour les intermédiaires "secondaires". Si les industriels répugnent à financer les business men ou leur accordent des avances de la même importance que celles faites aux producteurs, c'est autant par crainte de leur instabilité que par leur statut semblable à celui des autres paysans, sur lesquels ils ne peuvent avoir le même ascendant que les spéculateurs. Les revendeuses associent souvent la collecte des limettes à l'achat de vivres et/ou à la vente au détail d'autres produits disposant par là d'une "introduction" et d'une influence sur les producteurs. Le cas des agents est à distinguer, car dans la mesure où ils achètent à la place des contracteurs, leur rang doit être d'un niveau supérieur à celui des habitants pour pouvoir s'imposer (cf. chapitre X, 3-4).

La combinaison de plusieurs formes de commerce rural et le statut de propriétaire foncier confèrent au spéculateur ou au contracteur une grande importance sociale aux yeux des paysans. Celle-ci est parfois accrue par les fonctions administratives ou militaires qu'il occupe, ses responsabilités politiques. Souvent, ils sont aussi des notables. Nous avons même rencontré des pasteurs spéculateurs en vétiver. O., gros contracteur de l'usine MANUEL au

Môle St-Nicolas, est un employé du Service des Pêches de Damien, propriétaire de deux voiliers qui transportent du bois-chandelle et du charbon à Port-au-Prince et à Miragoâne. Souvent retenu à Port-au-Prince, il a confié la responsabilité des achats de charbon à sa femme. B., contracteur de l'usine SOGEDECOSA et spéculateur pour son propre compte sur l'amyris, est le chauffeur du préfet. M., spéculateur en vétiver dans la région des Cayes, était auparavant collecteur des patentes sur les marchés : ses propres disponibilités financières alliées aux prêts d'un industriel lui ont permis de devenir spéculateur. La connaissance des habitants de la zone dans laquelle il exerçait auparavant ses fonctions lui a permis d'asseoir rapidement son influence et son autorité.

Les spéculateurs établissent généralement leur poste d'achat dans une zone rurale ou un bourg dont ils sont originaires ou dans lesquels ils exercent déjà une activité, basant leurs relations commerciales sur la connaissance des paysans qui les entourent. Ils peuvent même avoir hérité de leur établissement de spéculation et par là de l'influence déjà établie de leur père. Beaucoup d'entre eux ont des racines dans le milieu rural et maintiennent un membre de leur famille dans le hameau ou le bourg dans lequel ils achètent. Quand ils n'y résident pas, -beaucoup de spéculateurs en vétiver habitent aux Cayes ou dans les bourgs de la plaine- ils se rendent tous les jours dans leur poste de la plaine ou ils "montent" à jours fixes dans leur poste des régions montagneuses.

Dans les bourgs, leur maison se distingue : construite en dur, elle est grande, bordée d'une galerie et confortable. Les plus favorisés possèdent un véhicule et tous ou à peu près, des chevaux et des mulets. Ils ont un niveau de vie enviable pour la plupart des habitants. Leur situation intellectuelle est elle aussi de nature à impressionner. Sachant lire et écrire, ils possèdent généralement quelques rudiments de français. Leur activité commerciale les amène de surcroît à se déplacer et beaucoup d'entre eux ont séjourné dans la capitale. Quand ils ne possèdent pas de maison en ville, ils mettent leurs enfants en pension pour y suivre une instruction de "qualité" dans l'espoir qu'ils obtiennent des diplômes.

Tout ceci fait des intermédiaires "primaires" des personnages enviés, respectés et craints. Il y a naturellement plusieurs catégories d'intermédiaires en fonction de la multiplicité de leur activité, de leur richesse, de leur

influence ... Ils utilisent généralement chaque "facette" de leur position pour enserrer les producteurs dans ce que l'on pourrait comparer à une toile d'araignée.

2 - LES RELATIONS ENTRE LES DIFFERENTS AGENTS

Les rapports qui soutendent le système de commercialisation et dont la nature s'est faite sentir tout au long de cette étude, sont des liens de dépendance, basée sur le crédit. Il emprunte le sens inverse de celui suivi par les produits et il se lit de haut en bas sur les graphiques de réseau de commercialisation (figure 12 a), b), c) et d)).

Les usines accordent des avances d'argent aux intermédiaires "primaires" et dans certains cas aux intermédiaires "secondaires", pour qu'ils procèdent aux achats de matières premières. Les intermédiaires "primaires" font de même avec les revendeuses, les agents et dans des conditions précises avec les business men. La difficulté fréquente de distinguer business men et producteurs amène parfois les spéculateurs à financer involontairement les activités commerciales de ces agents. Le crédit atteint enfin les producteurs par l'entremise des intermédiaires ou directement par les usines généralement implantées dans les régions de production.

L'octroi de crédit n'a pas les mêmes significations ni implications pour tous les bénéficiaires. Les avances reçues par les spéculateurs en vétiver ou par les contracteurs représentent souvent pour eux davantage des facilités de trésorerie (ils disent qu'ils sont épaulés) que des fonds indispensables à l'activité commerciale pour laquelle les distilleries les leur accordent. Elles leur permettent de procéder à l'achat de vétiver ou d'amyris tout en maintenant leurs autres activités commerciales et/ou culturelles. La plupart de ces intermédiaires investissent des fonds personnels dans l'achat de ces denrées et ils vont grossir les fonds remis par les industriels. Le montant général des avances pour le vétiver a diminué à cause de l'infidélité et de l'inconstance de certains spéculateurs. En position de force face aux distilleries, en raison de l'accroissement de la demande, des spéculateurs acceptaient des avances de certaines distilleries pour leur livrer peu ou pas du tout et vendre à d'autres.

Couramment de 2 500 à 3 000 gourdes il y a quelques années pour le vétiver, les prêts actuels à un spéculateur se situent aux environs de 1 000

gourdes. Leur montant varie naturellement en fonction du volume habituellement livré par le spéculateur, sa régularité, son "ancienneté" à approvisionner une distillerie ... Les avances sont généralement remboursées en produits. L'assise financière de la plupart des spéculateurs est telle qu'ils pourraient se passer des avances des industriels. Certains n'y font pas appel pour préserver leur liberté et vendre à qui bon leur semble. Les emprunts de ces agents ne leur sont donc pas primordiaux et ne les placent pas dans la même situation de dépendance que celle dans laquelle se trouvent les paysans qui sont leurs débiteurs.

Alors que les intermédiaires reçoivent des avances sans intérêt, ces mêmes intermédiaires les accordent à un taux usuraire aux paysans (le poignard). Ces derniers empruntent aux spéculateurs ou aux contracteurs pour couvrir des besoins d'ordre familial (frais scolaires de leurs enfants par exemple) ou concernant l'exploitation (rémunération des fouilleurs, achat de semences ...) et les remboursent en vétiver ou autre. Il arrive que les dettes soient contractées sous forme d'achats à crédit de marchandises à la boutique du spéculateur et remboursables en produits agricoles au moment de la récolte. Débiteurs auprès d'un spéculateur ou autre pour une ou plusieurs récoltes, les paysans se trouvent dans l'obligation de lui vendre, parfois au moment et sous la forme qu'il exige -cas de la vente du vétiver sur pied-. La complémentarité des activités commerciales des intermédiaires "primaires" leur permettent de mieux maintenir sous leur dépendance ou d'attirer leurs clients qui commercialisent café et vétiver (spéculateurs en vétiver), café, limettes et bigarades (postiers), amyris et charbon de bois (contracteurs) ou qui viennent acheter à leur boutique : dans une zone déterminée, les paysans sont amenés à avoir affaire à eux. La formule commune utilisée, à savoir être le client d'un spéculateur ou autre, ou avoir une clientèle pour un intermédiaire, exprime bien la nature de ces relations qui sont basées sur des liens de crédit et de reconnaissance. Etre le client d'un spéculateur ou autre c'est lui devoir de l'argent ou pouvoir lui en emprunter, et donc devoir l'approvisionner plus ou moins régulièrement en denrées. Car pour obtenir du crédit, le paysan doit être "identifié" par son futur créancier et donc se faire connaître en lui livrant régulièrement du vétiver, des limettes avant même de lui demander des avances. Les spéculateurs, contracteurs ou postiers n'accordent effectivement des avances qu'aux individus qu'ils connaissent et qui sont solvables sous forme de récoltes, de terres ... Sans prétendre que la dépossession de paysans de leurs terres par des spéculateurs en vétiver, par la remise de titres de propriété, a atteint l'acuité de celles faites par des spéculateurs en café, nous

en avons constaté la pratique à maintes reprises.

La nécessité d'être identifiés explique que des producteurs doivent vendre à un spéculateur particulier plutôt qu'à une usine auprès de laquelle ils obtiendraient un meilleur prix et un crédit apparemment gratuit. Quelques industriels installés dans les zones rurales ou les bourgs des régions de production accordent des avances aux producteurs : ils ne semblent pas demander un taux d'intérêt, du moins dans les proportions appliquées par les intermédiaires.

Le volume à apporter pour apurer la dette semble être fixé d'avance par les intermédiaires, pour les produits évalués dans des mesures concrètes et contrôlables par les producteurs, c'est-à-dire les agrumes et l'amyris. La fixation du prix et de la quantité à livrer fait l'objet d'une véritable manipulation. Quelque soit le moment où le paysan amène le produit, le créancier est assuré de ne pas subir de pertes financières à la suite de son prêt. Dans le cas où les débiteurs amènent les limettes à une époque où le prix est inférieur à celui du moment de l'emprunt, ils doivent remettre davantage de fruits pour apurer leurs dettes.

Pour le vétiver, les spéculateurs ne communiquent pas formellement aux producteurs les quantités à apporter puisqu'ils peuvent encore plus aisément manipuler les valeurs des livraisons, en jouant sur le poids et les prix. Méthodes qui rendent difficile l'évaluation précise du taux d'intérêt. Le spéculateur déclare le paysan libre de ses dettes à partir d'un volume qu'il estime suffisant pour couvrir l'avance faite, le délai de remboursement, son manque à gagner... Le paysan, lui, n'a aucun moyen de vérification et s'il en avait, il n'oserait pas protester. Nous pouvons estimer, à partir d'observations de cas concrets, que le taux d'intérêt se situe de 10 à 20 % environ par mois. Les spéculateurs expliquent ces conditions si défavorables aux producteurs par les pertes qu'ils subissent en raison de non remboursements. Elles sont avantageusement couvertes par le profit tiré d'autres prêts et par les pratiques d'achat et elles sont à notre avis limitées dans la mesure où les producteurs sont placés sous le contrôle des spéculateurs ou amenés à faire appel à lui.

Les sommes maximales avancées par un intermédiaire "primaire" à un producteur de condition moyenne sont de 100-150 gourdes.

Les intermédiaires "secondaires", business men et revendeuses peuvent également faire des avances aux producteurs. Elles sont faites à moyen et court terme - quelques jours, une ou deux semaines au lieu de plusieurs mois pour les intermédiaires "primaires"-et portent sur des valeurs nettement inférieures (50 gourdes au maximum). C'est que ces agents ont besoin de tous leurs fonds -avances des industriels ou des intermédiaires et éventuels fonds personnels- pour réaliser leurs opérations. Il faut par conséquent que les producteurs soient sur le point de récolter pour que ce type d'intermédiaires leur consentent des avances d'argent.

La possibilité d'obtenir du crédit, même aux conditions les plus désavantageuses, attribuée à la production de ces produits une notion de "sécurité" pour les paysans moyens et les pauvres, tant leur situation générale est insécure. Les intermédiaires en denrées, et plus particulièrement les intermédiaires "primaires", sont dans les campagnes les seuls à jouer le rôle de banquiers. C'est dire si les relations de clients sont vitales pour les producteurs, malgré le paradoxe de la notion de "sécurité" (garantie) qui, par l'obtention du crédit, renforce leur dépendance.

La possession des fonctions commerciales, de l'argent, sa position dans la formation sociale haïtienne, font du spéculateur ou du contracteur un agent clé non seulement dans le circuit commercial mais dans la situation de production agricole.

De l'analyse que nous venons de faire de la position des intermédiaires "primaires" et de leurs relations avec les paysans, on pourrait conclure que leur domination se concrétise uniquement par des attitudes agressives. Si le spéculateur se montre autoritaire, hautain et méprisant, il se comporte souvent comme un homme politique en pleine campagne électorale. Les méthodes d'achat -prix, unités de mesure, crédit- sont aussi iniques entre les spéculateurs. Ce sont leurs "bonnes" relations apparentes avec les producteurs qui leur permettent d'attirer leurs clients et de maintenir ou d'augmenter leur volume d'achat.

Des intermédiaires "secondaires", tels que les business men et les revendeuses, répondent aux bas revenus comme à la misère croissante des habitants haïtiens et à la nécessité d'avoir une source de revenus, même minimes. Leur activité a été naturellement favorisée par l'éparpillement de la production

agricole. Les revendeuses peuvent se livrer au commerce des limettes et réaliser de petits bénéfices sans fonds personnels si elles sont épaulées par un spéculeur ou un industriel. L'activité des business men évoque davantage un jeu de hasard, en présentant un aspect spéculatif, au sens réel du terme, contrairement à celle du spéculeur.

3 - LES MARGES BENEFICIAIRES DES SPECULATEURS EN VETIVER ET DES CONTRACTEURS EN AMYRIS

Il nous a semblé intéressant de tenter d'évaluer les marges bénéficiaires des spéculeurs en vétiver et des contracteurs en amyris, non seulement en raison de leur importance tant commerciale que sociale et économique (cf. 1), mais aussi par l'intérêt suscité par la forte demande qui s'exerce sur les produits qu'ils commercialisent.

Il n'existe pas à notre connaissance d'étude sur les marges de commercialisation de ces agents. Elles consistent d'une part en coûts de commercialisation et d'autre part en bénéfice bruts. Pour en évaluer l'importance, nous sommes parti de cas concrets.

3.1. Les spéculateurs en vétiver

Ainsi que nous l'avons constaté, le spéculeur n'assume pas les pertes en poids, mais les reporte sur le paysan par une adaptation des prix et/ou des balances (cf. chapitre X, 3-1a). Les pertes qu'il peut subir proviennent souvent de sa négligence (fermentation des racines), sont momentanées et elles peuvent être couvertes par un "durcissement" de ses méthodes d'achat.

Ses coûts consistent en frais de transport, dans tous les cas de son poste d'achat à l'usine, et dans certains du jardin du producteur à son poste-dépôt et dans d'autres du poste à son dépôt (cas des spéculeurs de la Rocque, Coquin ...). S'ajoute la rémunération des travailleurs pour charger et parfois décharger les camions, faire sécher et secouer les racines ou réaliser les balles-boîtes (1).

(1) Les racines sont entassées et pressées dans des caisses (de dimensions variables et aux bords amovibles) de façon à réduire le volume à charger sur les camions.

Dans un premier temps, nous examinons les marges réalisées sur des opérations d'achat à la balance, puis celles faites par des achats de vétiver sur pied. Pour simplifier la comparaison entre spéculateurs, nous avons ramené les quantités à 1 tonne de racines marchandes. Le calcul initial des marges a été fait selon le volume moyen des camions habituellement affrétés par les spéculateurs (1) de la plaine et des mornes des Cayes quelles que soient leur méthode d'achat et la localisation de l'usine.

En gourdes/1 tonne	1er cas	2e cas	3e cas	4e cas
Achat	<u>1 000</u>	<u>1 000</u>	<u>1 000</u>	<u>900</u>
Transport	143	78	57	14
Main-d'oeuvre	13	30	5	30
Total des coûts	<u>156</u>	<u>108</u>	<u>62</u>	<u>175</u>
Vente	<u>1 250</u>	<u>1 200</u>	<u>1 200</u>	<u>1 200</u>
Bénéfice brut	<u>94</u>	<u>92</u>	<u>138</u>	<u>125</u>

Source : Données de l'enquête

Tableau XIX - COÛTS DE COMMERCIALISATION ET BÉNÉFICES BRUTS DES SPÉCULATEURS
EN VÉTIVER

Ceci donne des bénéfices bruts de 0,09 à 0,12 gourde/kg de racines, soit en moyenne 0,10 gourde/kg, pour une marge brute (différence entre le prix de vente et le prix d'achat) de 0,20 à 0,30 gourde/kg et pour des coûts de commercialisation de 0,06 à 0,17 gourde/kg. D'après nos calculs, les bénéfices bruts représentent de 7,5 % à 11,5 % du prix d'achat des usines. La fiabilité de ces résultats, qui gagneraient toutefois à être affinés, ne nous apparaît pas mauvaise et l'ordre de grandeur des bénéfices correcte. Le recoupement avec les opérations d'achat de vétiver sur pied le confirme. Ces bénéfices correspondent à notre avis à des bénéfices bruts apparents qui seraient gonflés en réalité par le profit apporté par le truquage des balances et les autres pratiques d'achat mais aussi par les prêts usuraires. Ces "profits occultes" sont pour le moins difficiles à évaluer.

(1) Ils varient dans l'ensemble de 3,5 t à 7,5 t. D'où parfois une incertitude de 0,5 t sur le volume moyen des camions par spéculateur et une imprécision, certes modeste, des coûts de transport.

Plus important est le profit obtenu des achats de vétiver sur pied. L'étude détaillée d'une opération de ce type d'un spéculateur achetant dans les mornes de l'Est des Cayes le prouve.

a) Achat de jardins = 2 450 gourdes

b) Travailleurs pour la fouille et le nettoyage
des racines = 981 gourdes

Frais de transport = 418 gourdes

Travailleurs de l'usine = 200 gourdes

} Total
} 1 599 gourdes

c) Valeur de la vente = 5 700 gourdes

Ce qui donne un bénéfice brut de 1 651 gourdes pour un camion de 4,6 t soit 0,36 gourde /kg. D'autres études de cas corroborent ce résultat : leur bénéfice brut varie de 0,35 à 0,40 gourde/kg. Si ce spéculateur avait acheté cette quantité de racines à 1 gourde/kg, son bénéfice brut aurait été de 0,11 gourde/kg.

En prenant pour base un bénéfice brut de 0,10 gourde/kg on obtient un bénéfice brut annuel de :

- 5 000 gourdes pour un petit spéculateur c'est-à-dire commercialisant par an 50 t de racines,
- 20 000 gourdes pour un spéculateur moyen (200 t par an)
- 35 000 gourdes pour un spéculateur important (350 t par an)
- 58 000 gourdes pour le plus gros spéculateur rencontré commercialisant 580 t par an.

Le paiement de la patente et de la licence déduit, il reste par ordre de bénéfices bruts croissants : 4 730 gourdes, 19 730 gourdes, 34 730 gourdes et 57 730 gourdes (chiffres arrondis) (1). Dans la plupart des cas, il faut également déduire les frais occasionnés par les déplacements des spéculateurs de leur lieu de résidence à leur poste d'achat et à l'usine. A déduire également les impôts sur le revenu.

Ces bénéfices représentent des revenus bruts importants et très importants eu égard aux revenus moyens haïtiens.

(1) Pour un seul poste d'achat.

3.2. Les contracteurs en amyris

Dans les trois cas étudiés, les coûts assumés par les contracteurs consistent en frais de transport - dédommagement des producteurs accompagnant le chargement par bêtes des mornes au Môle St-Nicolas, par bateaux du Môle St-Nicolas à Miragoâne ou à St-Ard, en frais de manutention sur les bateaux - et au paiement de la taxe d'émondage et de transport. Nous partons de l'hypothèse qu'elle est réellement honorée. S'ajoute la rémunération de l'agent dans le 2e cas.

En gourdes/m ³	1er cas	2e cas	3e cas
Achat	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>12</u>
Transport	6	13	10
Manutention	1,5	1,5	1,5
Rémunération de l' <u>agent</u>	-	2,5	-
Taxe	3,05	3,05	3,05
Total des coûts	<u>10,55</u>	<u>20,05</u>	<u>14,55</u>
Vente	<u>24</u>	<u>35</u>	<u>35</u>
Bénéfice brut	9,45	9,95	8,45

Source : Données de l'enquête

Tableau XX - COUTS DE COMMERCIALISATION ET BENEFICES BRUTS DES CONTRACTEURS D'AMYRIS

Les bénéfices bruts sont en moyenne de 9,30 gourdes/m³ pour une marge brute respective de 20 gourdes, 30 gourdes et 23 gourdes. D'après nos calculs, les bénéfices bruts représentent de 24 % à 39 % du prix d'achat des usines.

Les deux premiers contracteurs achètent dans les mornes, le troisième au Môle St-Nicolas. Seul le deuxième emploie des agents ce qui se répercute sur le volume d'amyris annuellement acheté. Si l'on se base sur le volume d'achat déclaré pour l'obtention de l'autorisation d'émondage et de transport, à l'exception du 1er cas, cela donne des revenus bruts annuels de :

- 1er cas : pour 400 m³ : 3 780 gourdes
- 2e cas : pour 1 000 m³ : 9 950 gourdes
- 3e cas : pour 600 m³ : 5 070 gourdes.

Les contracteurs peuvent acheter plus que ce qu'ils déclarent officiellement. Les revenus bruts du deuxième contracteur apparaissent importants

grâce à l'emploi d'agents qui lui permettent de commercialiser un volume important d'amyris. De ces bénéfices bruts, il faut déduire les frais occasionnés par les déplacements du contracteur ou d'un agent à l'usine et les impôts sur le revenu.

4 - LE POUVOIR D'ACHAT DES PRODUCTEURS

Il nous paraît intéressant de tenter d'apprécier l'évolution des prix de 1968 à 1979. Elle est rendue délicate par l'inexistence dans le temps de relevés de même nature. Les variations saisonnières annuelles et interannuelles, les différences spatiales des prix tant aux usines que chez les intermédiaires compliquent leur comparaison en l'absence d'une observation directe. Les agents, producteurs, intermédiaires ou industriels, ont naturellement tendance à interpréter et à communiquer l'évolution des prix selon leur intérêt. Nous nous sommes basé sur les prix moyens antérieurs et actuels obtenus par enquête et sur les prix moyens relevés dans des études de 1968 et 1969-1970 (1). Nous mettons en parallèle l'évolution du prix des huiles essentielles.

De 1968-1969 à 1978, nous pouvons admettre que le prix des racines de vétiver a augmenté de 120 % aux usines des Cayes pour lesquelles nous avons des relevés antérieurs fiables. Le prix de l'huile a augmenté pendant cette période de 340 % (cf. tableau XXI). C'est au cours de la période 1968-1974 que l'augmentation des prix a été la plus sensible, 70 % environ, alors qu'elle n'a été que de 30 % environ de 1974 à 1978. Pour les mêmes périodes, la hausse du prix de l'huile a été respectivement de 160 % et de 70 %. La majoration de 10 à 15 % de 1977 à 1978 des prix des usines de Port-au-Prince semble avoir été absorbée par les coûts de transport de la racine : nous n'avons pas constaté de répercussion sur les prix pratiqués par les intermédiaires. La baisse du prix de l'huile intervenue en 1979 (cf. chapitre XIII, 3-3) a entraîné la diminution des prix des racines, dans des proportions que nous ne sommes pas en mesure d'apprécier. Puis, l'effondrement des prix et la mévente sur les marchés extérieurs, la fermeture des usines se sont traduits par l'arrêt de la spéculation : les producteurs se sont trouvés dans l'impossibilité de commercialiser leurs racines.

Pour cette même période, le prix des limettes a augmenté de 25 % environ si l'on exclut la période "spéculative" de 1968 à 1973 (cf. 1ère partie,

(1) IGOLEN (72), 1968 et EISENLOEFFEL (70), 1969-1970.

chapitre II, 1-5, b)) après laquelle il a retrouvé le niveau de 1967-1968. De 1968 à 1978, l'augmentation du prix de l'huile a été de 50 %.

L'augmentation du prix de l'amyris a été de 1968 à 1978 de 150 % pour la région de Sources Chaudes et de 170 % environ pour celle du Môle St-Nicolas. L'accroissement supérieur dans cette dernière s'explique par l'"intrusion" de la demande de nouvelles distilleries à partir de 1974 qui s'était traduite par une augmentation de prix de 150 % environ ramenée à 100 % environ après entente des industriels. De 1968 à 1978, le prix de l'huile a augmenté de près de 570 % (cf. tableau XXI).

L'augmentation du prix des huiles essentielles depuis 1968 ne s'est pas répercutée par une augmentation proportionnelle du prix des matières premières. Ce qui tend à accréditer que ce sont les producteurs qui assument les augmentations des coûts de l'énergie -se répercutant sur les coûts de production industrielle et de transport -, des taxes et prélèvements à l'exportation, et les baisses de rendement (surtout pour le vétiver). Les industriels reconnaissent le rôle déterminant des deux derniers facteurs sur la "stagnation" des prix. La stabilité des prix des huiles essentielles depuis 1975 s'est traduite par celle des prix des produits agricoles, mais leur augmentation sur le marché mondial et la réorganisation à l'exportation n'ont pas entraîné d'accroissement notable des revenus des producteurs, à l'exception de ceux d'amyris pour lesquels une hausse de 20 % a été appliquée en avril-mai 1978.

Comment se sont traduites ces augmentations de prix sur le pouvoir d'achat des producteurs ? L'augmentation des prix aux consommateurs, calculée d'après l'augmentation de l'indice général du coût de la vie à Port-au-Prince, a été pour la période 1968-1978 de 113 % (1). Au vu de nos estimations, le pouvoir d'achat des producteurs de limettes aurait très nettement régressé, celui des producteurs de vétiver aurait très légèrement augmenté. Seuls, les habitants-coupeurs d'amyris auraient eu une nette augmentation de leur pouvoir d'achat. Le niveau de vie des producteurs de vétiver aurait surtout augmenté de 1968 à 1974: 70 % d'augmentation du prix du vétiver, 64 % d'augmentation du coût de la vie. De 1974 à 1978, il se maintient : 30 % d'augmentation du prix du vétiver, 29 % d'augmentation du coût de la vie. A partir de 1978, le pouvoir d'achat de ces producteurs baisse dans un premier temps. Dès la mi-1979, la culture du vétiver ne leur procurait plus de revenu.

(1) WORLD BANK (15), Haïti-Country data, et ZUVEKAS (28), p.6, table 1-3. Les relevés des prix de différents articles (alimentation, habillement, logement) ne sont faits que dans la capitale.

Face à une telle situation, la marge de manoeuvre des producteurs de vétiver est limitée. La crise du vétiver a posé avec acuité la question de la reconversion des terres plantées en vétiver qui pouvait être évoquée en temps normal en raison de la forte croissance des prix de certains produits vivriers (haricots, maïs, sorgho). Cette éventualité ne se pose pas dans les mêmes termes que pour le café par exemple. Si les aspects socio-économiques de la production et de la commercialisation peuvent avoir les mêmes effets (1), la solution qui consisterait à planter du maïs ou du sorgho à la place du vétiver est limitée de par la vocation agricole des terres (cf. première partie, chapitre IV, 4-1, a)). La reconversion ne toucherait que très peu de producteurs, et les rendements des nouvelles cultures, et par là des revenus, sont pour le moins hypothétiques.

L'arrachage des limettiers pour les remplacer par des cultures vivrières est très difficilement envisageable en raison de leurs conditions de production et de leur place dans les exploitations (cf. première partie, chapitre IV, 2-2).

(1) GIRAULT (38) et KERMEL-TORRES (40).

CHAPITRE XIII - LA COMMERCIALISATION DE L'HUILE

1 - L'ORGANISATION EN VIGUEUR JUSQU'EN 1975

1.1. La liberté totale d'exportation jusqu'en 1969

Jusqu'en 1969, les industriels étaient maîtres de la commercialisation de leur production quel que soit le type d'huile. Cependant, tous n'étaient pas exportateurs. Dans le schéma de commercialisation, trois agents étaient à distinguer : les producteurs non exportateurs, les producteurs-exportateurs et les exportateurs non producteurs.

Les producteurs non exportateurs, généralement de petits distillateurs, commercialisaient leur production au niveau national à l'un ou à l'autre des deux autres agents, soit parce qu'ils n'avaient pas de contact avec des importateurs étrangers, soit parce que la modestie de leur trésorerie les obligeait à obtenir rapidement la valeur du volume d'huile déjà produit pour leur permettre de continuer la production. Les prix pratiqués étaient naturellement inférieurs à ceux du marché international. Les producteurs-exportateurs réservaient en général leur production à un seul négociant avec lequel ils pouvaient passer des contrats sur une ou plusieurs années de production. Enfin, les exportateurs non producteurs spéculaient pour eux-mêmes ou jouaient le rôle d'intermédiaire entre certains distillateurs et les importateurs étrangers. Ils faisaient pour leur propre compte ou pour celui des importateurs des avances de fonds aux producteurs.

Quoiqu'il en soit, les distillateurs avaient la possibilité de vendre aux importateurs et aux utilisateurs directement ou par l'entremise de représentants ou de courtiers.

A ces acheteurs, les producteurs haïtiens n'avaient à opposer aucune entente, tant sur les prix que sur la qualité de l'huile de vétiver (inégalement entre les producteurs et inconstante), aucune organisation, aucun soutien institutionnel. La compétition à laquelle ils se livraient était caractérisée par des fluctuations de prix et par le financement par les acheteurs de la production. La marchandise étant payée d'avance, certains industriels falsifiaient

L'huile de vétiver par l'adjonction de liquides difficilement décelables par une analyse sommaire.

1.2. L'ingérence gouvernementale : mesures et centralisation des exportations

a) Les premières mesures-1967

En 1967, le Département du Commerce et de l'Industrie fait ressortir le danger que courait l'industrie des huiles essentielles en raison de :

- la production massive nettement supérieure à la demande,
- la baisse consécutive des prix sur le marché extérieur,
- la détérioration de la qualité de la production et les falsifications.

En ce qui concerne les prix de l'huile de vétiver, leur baisse sur le marché extérieur n'apparaît pas évidente (cf. tableau XXI). Si l'effondrement des cours par rapport aux périodes de la seconde guerre mondiale et de 1950 à 1953, époques de monopoles de production d'Haïti, est effectivement réel, les prix de 1954 à 1967 sont, eux, caractérisés par des fluctuations, parfois très fortes (42 % de 1964-1965 à 1965-1966). Il semble toutefois que la qualité médiocre de la production de certains distillateurs ait suscité l'application d'un prix inférieur aux prix relevés officiellement. La surproduction haïtienne notée dans ce rapport paraît également exagérée en ce qui concerne l'huile de vétiver : si une limitation volontaire, ou du moins un contrôle quantitatif de la production apparaissait utile pour l'avenir, la maîtrise d'autres éléments apparaissait plus urgente pour assainir et garantir le marché. A notre avis, ils résidaient dans le contrôle de la qualité et le soutien financier aux producteurs de manière à supprimer tout fondement aux pressions extérieures. Ce rapport proposait les "mesures de redressement" suivantes : la limitation de la production, le contrôle qualitatif, mais aussi la centralisation des exportations, trahissant par là le désir gouvernemental d'intervenir et de contrôler un secteur économique rentable, mais effectivement anarchique.

Les conclusions de ce rapport (le premier officiel sur les huiles essentielles) donnent lieu le 4 décembre 1967 à un communiqué du Département du Commerce et de l'Industrie et de IDAI-SEN qui sont chargés en collaboration de réglementer l'industrie des huiles essentielles en instituant :

- le système des quota pour le vétiver,
 - l'obligation de soumettre les huiles à un contrôle qualitatif;
- L'IDAI s'engageait à installer un laboratoire,
- un prélèvement de 2 % opéré par et au profit du Département du Commerce et de l'industrie,

- le crédit,
- un prix plancher pour le vétiver.

Les deux dernières mesures furent absolument inopérantes jusqu'en juillet 1969, à cause de l'inexistence du laboratoire et des relations entre les producteurs et les acheteurs. L'établissement d'un prix plancher n'a pas eu d'influence puisque la plupart des producteurs consentaient des ristournes occultes en faveur des acheteurs. Les prix réels étaient nettement inférieurs aux prix indiqués sur les contrats ; pratiques favorisées tant par la dépendance financière des producteurs haïtiens, que par la concurrence qu'ils se livraient entre eux ainsi que par l'irrégularité de la qualité.

Les quota de production par usine ont été effectivement introduits en 1968, renouvelés pour la saison 1969-1970, puis mis aux oubliettes pendant plusieurs années. Dans la circulaire du 16 juillet 1969 (IDAI-SEN), il avait été prévu "qu'à l'ouverture de chaque campagne, le Département du Commerce et de l'Industrie, sur proposition du "Comité de surveillance des Marchés" arrête un quota global de production réparti entre les producteurs munis de licence". Le contrôle quantitatif a toujours été envisagé pour le vétiver uniquement en dépit des recommandations d'EISENLOEFFEL de l'étendre à l'huile de limette (1).

b) Précision et application des mesures-1969

En juillet 1969, l'intervention gouvernementale dans l'organisation de la commercialisation se concrétise au travers de la création du laboratoire (2) et d'une série de mesures, stipulées dans un communiqué du Département du Commerce et de l'Industrie du 16 juillet 1969. A savoir :

- Le contrôle qualitatif est obligatoire : aucune huile essentielle ne peut être exportée sans être accompagnée du certificat d'analyse et du chromatogramme (3). La SEN effectue les analyses, le stockage et l'expédition des fûts.

- La SEN est seule autorisée à effectuer les expéditions d'huiles essentielles.

(1) Expert de l'ONUDI, consultant auprès de l'IDAI d'août 1969 à novembre 1970 (70).

(2) Le laboratoire fut financé par des fonds de l'IDAI provenant de la BNRH (Banque Nationale de la République d'Haïti).

(3) La chromatographie gazeuse est une méthode de contrôle analytique permettant de déceler l'adultération d'une huile par un liquide aux constantes physico-chimiques très proches : par exemple, falsification d'huile de vétiver par addition d'essence d'amyris. Le laboratoire serait même en mesure de déterminer la meilleure qualité de la matière première, l'époque de la récolte et d'autres données.

- Les exportations d'huile de vétiver sont suspendues à l'exception des contrats en cours (honorés sous la responsabilité de la SEN) en vue "... de mettre sur pied une organisation commerciale adaptée aux conditions actuelles du marché".

- "... Le taux de commission à appliquer par la SEN-Section des Huiles Essentielles" pour couvrir ses différents frais de fonctionnement et d'intervention est fixé à 3 % de la valeur CIF des huiles essentielles exportées.

Les modalités d'application de certaines mesures ont été précisées dans la circulaire de l'IDAI-SEN adressée le même jour aux producteurs.

Les analyses de qualité

Les limites analytiques de l'huile haïtienne de vétiver n'ont été étudiées ni par l'AFNOR (Association Française de Normalisation), ni par le Syndicat des Fabricants et Importateurs d'Huiles Essentielles et Produits Aromatiques Naturels de Grasse. L'interprétation se fait donc selon les normes de E O A (Essential Oil Association des Etats-Unis) qui englobent les constantes haïtiennes dans des limites comprenant les essences de Java et de la Réunion. Pour la limette exportée presque exclusivement aux Etats-Unis, les normes établies par l' E O A sont utilisées. Le laboratoire d'analyse avait aussi pour fonction de déterminer les constantes limites des huiles haïtiennes. L'huile d'amyris a été contrôlée à partir de 1973 en raison de l'augmentation substantielle de son prix. En cas de falsification de l'huile, l'IDAI-SEN refuse l'exportation et retourne le fût au producteur mais n'applique pas d'amende.

Le warrant

La création du laboratoire rendait opérationnels les octrois de crédit aux distillateurs sur leur production, qui, en raison de la vétusté de leurs installations, représentait la seule garantie possible. Si l'huile remplissait les conditions de qualité loyale et marchande, le producteur de vétiver recevait des avances de 70 % de la valeur de sa production. Le taux d'intérêt du prêt accordé par l'IDAI était fixé à 8 % et la durée de 3 à 6 mois. Ces modalités ont été rapidement modifiées.

Le prix - plancher

Le Département du Commerce et de l'Industrie et l'IDAI avaient fixé pour les contrats à venir un prix plancher obligatoire de \$ 9/lb de vétiver en raison de la qualité améliorée du produit et de la confiance consécutive des acheteurs, en raison aussi des facilités de trésorerie procurées par le crédit

warrant aux distillateurs qui pouvaient se libérer de certaines pressions financières extérieures.

L'organisation de la commercialisation

Les institutions gouvernementales envisageaient la création de deux circuits commerciaux : le "circuit de commercialisation officiel" et le "circuit libre". Le premier concernait les "huiles protégées" (vétiver et limette) qui auraient été offertes aux acheteurs de façon anonyme par la SEN et par des commissionnaires agréés grâce à des envois gratuits d'échantillons anonymes. Schéma que reprendra l'office gouvernemental mis en place en 1975. Le circuit de commercialisation "libre" aurait mis en contact direct ou par l'intermédiaire des "commissionnaires agréés" producteurs et acheteurs. Auraient utilisé ce circuit les "huiles non protégées" qui n'auraient pas été commercialisées par le circuit officiel dans les délais accordés à celui-ci. Ce plan prévoyait également la création du Comité de Surveillance des Marchés qui aurait eu en particulier l'attribution d'orienter la politique de production et de commercialisation des huiles essentielles en fonction des conditions de marchés. Nous ne détaillons pas davantage ces modalités, car elles n'ont pas été mises en pratique à la suite du retrait de la SEN de la commercialisation. Remarquons qu'en juillet 1969, la SEN lançait un appel aux groupes étrangers intervenant dans les transactions d'huiles essentielles afin de choisir deux commissionnaires agréés ; l'un pour les Etats-Unis et l'autre pour l'Europe.

Le prélèvement de la SEN

De 3 %, il est opéré par la SEN au lieu de la commission de 2 % prélevée depuis janvier 1968 par le Département du Commerce et de l'Industrie. Ce prélèvement a pour but de :

- "couvrir ses frais de fonctionnement,
- constituer un fonds de soutien des huiles essentielles,
- participer au financement de recherches et d'actions visant au développement de cette industrie".

La SEN ne réalisa les exportations que de juillet à octobre 1969.

1.3. L'Association des Producteurs Haïtiens des Essences Aromatiques

Les producteurs refusèrent d'accepter les prérogatives commerciales de la SEN et créèrent l'APHEA. Celle-ci s'arrogea le privilège exclusif de régler toutes les questions commerciales des huiles essentielles. Après de nombreuses

controverses sur la validité juridique de ce groupement, le Département du Commerce et de l'Industrie comme l'IDAI finirent par le reconnaître tacitement en décembre 1969. A la demande de l'Association, la commission perçue par l'IDAI-SEN fut ramenée à 2 % de la valeur CIF. L'Association exportait seule l'huile de vétiver pour laquelle elle se pliait au prix-plancher. Les producteurs pouvaient néanmoins contacter des acheteurs étrangers. La commercialisation des huiles de limette et d'amyris restait libre.

L'APHEA était composée en grande majorité d'hommes politiques qui possédaient souvent des usines par personnes interposées. Presque tous les producteurs étaient membres sauf les plus petits qui commercialisaient leurs huiles au travers de membres. Cette association fonctionna jusqu'en mai 1975.

Quels étaient la situation commerciale et les effets des principales mesures gouvernementales en 1975, à la veille de la création de l'office ?

Les prix et la qualité

En raison de l'amélioration du produit et de l'indépendance financière des producteurs, les prix se sont sensiblement relevés. Le prix de l'huile de vétiver est passé de \$ 9 en 1969 à \$ 20/lb en 1974, celui de l'huile de limette de \$ 5 à \$ 6,50/lb et celui de l'amyris de \$ 0,95/lb à \$ 2,65/lb (cf. tableau XXI).

Il semble toutefois que les dernières années d'existence de l'Association aient été marquées par des collusions entre les plus grands producteurs au détriment des moyens et des petits. Ceci se serait traduit par l'application de prix différenciés selon les producteurs et même de remises occultes aux importateurs pour favoriser les ventes de certains producteurs.

Les modalités de vente

Ces fraudes sur les prix semblaient avoir déclenché une crise de confiance chez les acheteurs. Les ventes se faisaient contre traites documentaires payables à 30 ou 60 jours et elles étaient soumises à l'envoi préalable d'un échantillon, malgré le contrôle analytique de l'IDAI dont le certificat était joint au fût expédié. L'expédition dépendait de l'acceptation de l'acheteur.

Le warrant

S'agissant d'un crédit accordé sur une production déjà réalisée et

aucun type d'aide particulier n'étant prévu pour de nouvelles installations, plusieurs distillateurs ont fait appel au financement étranger, et en particulier français pour construire de nouvelles unités. Le système de warrant de l'IDAI sur des fonds alloués par la BNRH a bien fonctionné jusqu'en 1975. Le producteur qui venait de réaliser un ou plusieurs fûts, le (s) déposait à l'IDAI qui accordait le crédit après analyses favorables. Le producteur recevait 60 % de la valeur du fût s'il ne possédait aucun contrat, 70 % avec contrat et 80 % si le contrat avait donné lieu à l'ouverture d'une lettre de crédit. Cette opération avait fait l'objet d'un accord entre l'IDAI et l'APEAH. D'une part, les fûts warrantés étaient privilégiés à l'exportation et d'autre part, le warrant n'était accordé que sur accord écrit de l'Association. C'était elle qui réalisait le remboursement accompagné des intérêts en prélevant la somme nécessaire sur le versement de l'acheteur. De 10 % par an en 1970, le taux d'intérêt était passé à 12 % fin 1973. Il semble qu'au début surtout cette mesure fut bien accueillie et que beaucoup de producteurs, essentiellement des petits, y ont souscrit. Les fonds affectés à l'IDAI pour le warrant étaient de \$ 500 000 environ pour l'année fiscale 1969-1970, de \$ 300 000 environ pour 1972-1973.

Ce type de crédit n'a cependant pas supprimé les ventes intérieures. Le bilan du rôle de l'IDAI-SEN, qui n'a pas subi de modification entre l'époque de l'Association et celle de l'Office, sera fait plus loin.

2 - LE CONTROLE GOUVERNEMENTAL A L'EXPORTATION

Une des raisons officielles justifiant la création de l'Office était "d'assainir ce secteur intéressant de l'économie nationale" et de pallier la "crise de confiance de l'acheteur étranger qui provoqua la chute inévitable des prix" (1). Il y avait peut-être tendance à la baisse, mais nous n'avons constaté aucun effondrement lors de nos enquêtes auprès des producteurs ou des acheteurs français habituels. Il est certain que la situation au sein de l'Association, qui tendait à devenir l'instrument privé de quelques gros producteurs, nécessitait une intervention mais pas sous une forme aussi contraignante et sclérosante. Une des raisons inavouée semble plutôt avoir été d'augmenter et de rationaliser les prélèvements fiscaux et d'instaurer un monopole gouvernemental à l'exportation.

(1) Henry P. BAYARD, délégué superviseur, dans une interview à la presse en octobre 1978. Nouveau Monde du 10 octobre 1978.

2.1. Création et rôle de l'Office de Commercialisation des Essences Aromatiques d'Haïti

Par le décret du 24 mars 1975, modifié par un décret du 21 octobre 1975, le gouvernement crée l'Office de Commercialisation des Essences Aromatiques d'Haïti (OCEAH) (1).

L'Office est une Entreprise d'Etat Indépendante et il est composé :

- d'un Délégué Superviseur désigné par le Président de la République,
- d'un Représentant du Département du Commerce et de l'Industrie,
- d'un Représentant de l'IDAI,
- d'un Représentant de la BNRH.

L'OCEAH "a pour but la réglementation des essences en question sur le marché mondial de manière à prévenir tout désordre dans la quotation en vue d'augmenter le revenu national" (2).

Ses attributions sont les suivantes (3) :

- "Est seul chargé de vendre sur les marchés extérieurs les essences aromatiques d'Haïti".
- "Est le seul intermédiaire reconnu entre le producteur Haïtien et l'acheteur étranger".
- "Pourra allouer un quota à chaque producteur si la production Nationale d'Essences Aromatiques dépasse les demandes des marchés extérieurs"
- "Peut entreprendre toutes opérations commerciales dans le domaine des essences aromatiques".

Les opérations commerciales de l'Office sont financées par l'IDAI et la BNRH. Les "commissions sur les ventes perçues par l'Office et les valeurs ainsi recueillies (sont) versées par l'Office au compte n° 1 à la BNRH".

L'OCEAH a donc le monopole de la commercialisation des essences : il négocie les prix, décide des transactions, accomplit toutes les formalités administratives et bancaires sans que les producteurs aient un droit de regard. Ils n'ont même plus le droit de contacter les acheteurs étrangers à l'exception de la société GUACIMAL, en raison de son monopole de production de l'huile de bigarade, et de PAPEOCO S.A. dont l'importance en tant qu'exportateur de limette

(1) Respectivement parus dans le Moniteur, journal officiel, n° 25 du 31 mars 1975 et n° 81 du 21 octobre 1975.

(2) Décret du 21 octobre 1975.

(3) Décret du 21 octobre 1975.

lui permet de vendre à PAPEOCO S.A. de New-York ou à son associé A.M. TODD CO. Pour les autres, tout se fait anonymement : l'identité des distillateurs et des acheteurs n'est pas communiquée aux intéressés.

2.2. Le rôle de l'IDAI-SEN

Les attributions de l'IDAI-SEN, déterminées en 1967 et en 1969, ont été reconduites tacitement pour certaines d'entre elles.

Les opérations de warrant

De 1975 à 1976, l'IDAI s'est trouvé dans l'impossibilité de financer les opérations de warrant et a été supplanté par la Banque Nationale de Paris. Les autres banques étrangères ne semblent pas avoir percé dans ce type de crédit. L'IDAI se porte garant vis-à-vis de la BNP, notamment après analyse qualitative de l'huile. Malgré le renflouement des fonds de l'IDAI (\$ 400 000 pour 1976-1977) les opérations de warrant sont réduites depuis 1975. Depuis sa création, c'est l'Office qui réalise les prélèvements pour rembourser l'IDAI. Les modalités des avances aux producteurs ont été modifiées puisqu'il ne peut plus y avoir contrat de vente entre eux et les importateurs : le producteur touche 50 % environ de la valeur du fût remis à l'IDAI. Quelques distillateurs warrantent leur production dans l'espoir d'écourter les délais de vente de l'Office. Après le prêt de l'IDAI, les fûts warrantés deviennent propriété de la BNRH qui est en situation d'accélérer la vente auprès de l'Office : les fûts seraient stockés le minimum de temps possible. Cette "stratégie" des producteurs reste toutefois limitée, les ventes intérieures entre producteurs étant une solution toujours très répandue pour éviter la longueur de la commercialisation dont se plaignent les producteurs depuis 1977.

Les analyses qualitatives

La SEN a toujours la responsabilité du contrôle qualitatif et de l'entreposage des fûts. Ces analyses sont facturées aux producteurs. A noter que pour rentabiliser l'équipement du laboratoire, y sont pratiquées des analyses d'autres produits (canne à sucre, oléagineux ...). Ce laboratoire a d'autres revenus provenant d'une partie de la commission de vente.

Recherches et promotion

Les recherches assignées au laboratoire d'analyse pour déterminer les normes des huiles essentielles n'ont toujours pas abouti. Ces travaux auraient également permis la standardisation des techniques de distillation. L'IDAI avait

également pour mission de promouvoir le secteur des huiles essentielles tant au niveau de la production agricole qu'au niveau industriel, d'étudier la diversification des huiles produites en Haïti ... Aucune de ces tâches n'a même donné lieu à l'élaboration de programmes connus. Pour couvrir les frais de fonctionnement du laboratoire et participer au financement des recherches, l'IDAI recevait une commission de 2 % sur la valeur CIF des exportations (1). En 1969-1970, par un accord verbal avec le Département du Commerce et de l'Industrie, il lui accordait la moitié de ce prélèvement. Il est fait par l'IDAI pour les fûts warrantés et par la BNRH pour les autres. Ce prélèvement représente pour la "section huiles essentielles" de l'IDAI-SEN de 60 % à 75 % des recettes totales.

C'est un bilan globalement négatif qui se dégage de cet examen. L'IDAI n'utilise pas les fonds mis à sa disposition pour le warrant et la promotion des huiles essentielles.

2.3. Taxes et frais à l'exportation

"L'avènement" de l'OCEAH a instauré une série de taxes et de prélèvements qui ne sont pas tous fiscalisés. De 1969 à 1975, outre les frais normaux de manutention et d'expédition, la commission de 2 % sur la valeur CIF, les producteurs honoraient le timbre d'exportation (\$ 2,20) et un droit de Douanes théorique de £ 10/lb pour le vétiver et de £ 0,20/lb pour les autres huiles (2). Soit des droits à l'exportation d'environ 3,2 % sur la valeur du vétiver et de 2,5 % sur celle de la limette en 1969 (3). Ce taux d'imposition apparaissait encore plus dérisoire en 1974 et au début de 1975 en raison des prix atteints par le vétiver : il ne représentait plus que 2,6 % environ de sa valeur.

En 1975, non seulement le droit de Douanes a été remplacé par une taxe à l'exportation ad valorem (sur le prix FOB) (4) mais d'autres prélèvements ont

-
- (1) Abréviation anglaise de Cost, Insurance, Freight signifiant que le prix s'entend marchandise rendue au port de destination, fret payé et assurance couverte.
- (2) L'application de ce droit, fixé par un décret du 8 janvier 1965, semble avoir été fantaisiste à partir de 1969.
- (3) Si le producteur passait par l'intermédiaire d'un courtier (dont la commission était en moyenne de 2 % sur la valeur CIF), il devait payer entre les taxes et ces frais de commercialisation 5,2 % de la valeur de la vente du vétiver et 4,6 % de celle de la limette.
- (4) Abréviation de Free On Board (franco à bord).

été ajoutés tels qu'une Participation à la Défense Nationale, le Timbre Péligre et les frais inhérents à la nouvelle organisation commerciale (frais de fonctionnement de l'Office, frais bancaires ...). A noter que plusieurs de ces prélèvements sont arbitraires, n'ayant fait l'objet d'aucune circulaire ou autre déclaration officielle.

En voici le détail tel que nous avons pu le reconstituer (1) :

- Taxe à l'exportation : 5 % de la valeur FOB répartis entre l'Administration Générale des Douanes et celle des Contributions (2),

- Commission de vente : 2 % de la valeur CIF, équitablement partagés entre l'IDAI et le Département du Commerce et de l'Industrie,

- Frais de déclaration en Douanes : \$ 3, comprenant timbres et autorisation d'exporter (3),

- Timbre Péligre : \$ 2,10/fût,

- Participation à la Défense Nationale : en fonction de la nature de l'huile (par lb d'huile) :

vétiver : \$ 3/lb

limette : \$ 0,25/lb

bigarade : \$ 0,25/lb

amyris : \$ 0,15/lb (4)

- Frais d'analyse SEN : en fonction de la nature de l'huile (par fût d'huile) :

vétiver : \$ 25

bigarade : \$ 20

limette : \$ 15

amyris : \$ 15

- Frais bancaires : sans tarif.

A ces droits, s'ajoutent les frais habituels de manutention et d'expédition. Que les fûts soient destinés à l'Europe ou aux Etats-Unis, les producteurs haïtiens payent le transport jusqu'à New-York.

(1) Il n'y a aucun communiqué officiel détaillant les droits et l'OCEAH se montre très réticente à les communiquer.

(2) Elle est nettement moins élevée que celle appliquée pour le café : de 19 à 24 % selon le type de café exporté.

(3) Depuis 1978, ce permis d'exportation est délivré sans limitation quantitative.

(4) Sur certaines factures portant sur des transactions de vétiver et de limette, il s'agissait de 3 % sur la valeur CIF.

D'après les factures reçues par les industriels, les différents prélèvements représentent en moyenne 24 % de la valeur du vétiver, 18 % de celle de l'orange amère, 17 % de celle de l'amyris, et 16 % de celle de la limette. Les taxes proprement dites sont de 22 % pour le vétiver, 14 % pour l'orange amère et l'amyris, 13 % pour la limette ; le solde étant constitué par les frais de manutention et de fret. Ces proportions sont des moyennes, car nous avons pu constater sur les factures, outre des calculs arithmétiques fantaisistes, des applications de taux irréguliers dont les valeurs, de surcroît, ne se rapportaient ni à la valeur FOB ni à la valeur CIF. Tout ceci fait qu'il est souvent difficile aux producteurs de reconstituer les prélèvements dont fait l'objet leur fût d'huile. Ils ne peuvent qu'en constater la valeur globale. On peut conclure que l'huile de vétiver est un produit autant taxé que le café en raison des prélèvements additionnels à la taxe à l'exportation.

3 - LES REPERCUSSIONS DE L'ORGANISATION COMMERCIALE DE 1975

3.1. La centralisation des achats étrangers

Dans le souci de garantir la vente de la production haïtienne de vétiver, l'Office a accordé un monopole d'achat à deux grosses maisons spécialisées (1). L'une américaine, la POLAROME MANUFACTURING CO. INC. de New-York et l'autre, française ARCO, sont semble-t-il les seules capables d'accepter les exigences commerciales de l'Office.

Son premier critère est la quantité : les commandes unitaires doivent être de 50 fûts d'huile de vétiver. La livraison se fait par 25 fûts au moins. L'Office exige aussi l'ouverture à la BNRH d'une lettre de crédit irrévocable dès la commande, avant même que le contrat ait débuté. En 1977-1978, cela représentait une immobilisation de \$ 663 750 pour POLAROME et de \$ 675 000 pour ARCO, en raison des prix différents appliqués à chaque importateur. Les ventes se font sans envoi préalable d'échantillon, le certificat de contrôle de l'IDAI parvenant à ces deux importateurs en même temps que les fûts. A l'Office le soin d'écartier de l'exportation les huiles de mauvaise qualité.

Les achats de vétiver de POLAROME, qui représentaient 42 % des exportations totales de cette huile en 1974-1975, sont passés à

(1) L'Office planifiant ses ventes au début de chaque année, la lenteur de la commercialisation depuis 1977, dont se plaignent tous les distillateurs, est pour le moins inexplicable.

67 % en 1975-1976 (1). D'octobre 1976 à mars 1977, toutes les expéditions de vétiver lui étaient destinées et la part de ses achats pour l'exercice fiscal entier semble avoir été de 85 % environ : depuis octobre, POLAROME achète également par l'intermédiaire d'une filiale suisse spécialement créée pour ses ventes en Europe (SUGRO S.A.). La part de ARCO dans les achats de vétiver est plus restreinte, 37 % en 1974-1975, 33 % en 1975-1976 et 15 % environ en 1979-1980. Les autres importateurs relevés en 1974-1975, représentant au total 21 % et dont le plus important achetait 10 %, disparaissent jusqu'en 1979-1980. Leur réapparition traduit les difficultés commerciales de l'Office qui, contrairement aux années précédentes, réalise des expéditions par lots de 4 fûts.

L'Office a également concédé à POLAROME la primauté pour les achats de limette et a reconduit celle de ses achats d'amyris (53 % par an en moyenne). Ses achats de limette, qui en 1974-1975 représentaient 12 % des exportations totales de limette, sont passés à 57 % en 1975-1976 et à 47,5 % environ en 1976-1977. Parallèlement, des acheteurs de limette tels que A.M. TODD ont vu leur part d'achat se restreindre : 60 % en 1974-1975, 37 % en 1975-1976, 47,5 % environ en 1976-1977. La PAPEOCO avait été amenée à diminuer ses achats intérieurs au début de l'application du crédit warrant. ARCO reste beaucoup plus modeste que POLAROME et intervient moins et d'une façon irrégulière dans les autres huiles. Respectivement pour l'amyris et la limette en 1974-1975, 21 % et 12 %, en 1975-1976, 12 % et 6 %, d'octobre 1976 à mai 1977, 0 et 10 %. En ce qui concerne l'huile de bigarade, COINTREAU -qu'il s'agisse des usines situées au Brésil, en Espagne ou en France- a le quasi-monopole d'achat de la production de GUA-CIMAL S.A., son associé. Seul le surplus de production est vendu à d'autres, dont POLAROME est le plus important (25 % d'octobre 1979 à mars 1980).

En dépit de conditions commerciales pour l'amyris et la limette plus favorables à un grand nombre d'acheteurs -commande et expédition de 2 fûts- le marché haïtien de ces deux huiles est sous la dépendance d'un négociant-importateur. Résulte-t-elle d'une volonté délibérée de l'Office ou uniquement du climat commercial créé chez les acheteurs par les exigences de l'Office sur les ventes de vétiver (2)? Quelle quesoit la raison, la "mainmise" de POLAROME sur

(1) Parts des achats tirés de l'analyse des bordereaux des permis d'expédition de l'IHPCADE. Avant toute expédition, une demande d'autorisation d'exportation est faite à l'IHPCADE par l'Association jusqu'en mai 1975 puis par l'Office. Bien que nous n'ayons pas retenu les statistiques élaborées par l'IHPCADE à partir de ces bordereaux pour analyser les exportations, les autorisations d'expédition représentent une base fiable pour examiner l'importance des importateurs et la différenciation des prix selon les acheteurs.

(2) Les importateurs et utilisateurs français rencontrés en 1978 préféraient passer par un de ces négociants-importateurs alors qu'ils pouvaient acheter directement à l'Office, car ces agents représentaient à leurs yeux une garantie commerciale et de bonne qualité des huiles.

Le marché haïtien des huiles essentielles depuis la création de l'OCEAH est étonnante. La part de ses achats totaux dans les exportations totales est passée de 32 % en 1974-1975 à 60 % en 1975-1976 (bigarade exclue), à 66 % d'octobre 1976 à mai 1977 et à 53,6 % d'octobre 1979 à mars 1980 : même partielles, ces deux dernières indications sont significatives. L'importateur suivant, ARCO, représente pour les mêmes années 21,5 %, 18 % et 2,5 %. Les autres acheteurs de plusieurs types d'essence sont rares et ne représentent qu'une part infime des exportations : 1,1 % au maximum en 1976-1977 pour MANE et FILS, de France. Quelques spécialistes d'huile de limette (A.M. TODD) et d'amyris (OLFACTORS INC.) représentent une part plus importante : pour ce dernier 3,5 % en 1975-1976. Le marché de l'huile d'amyris reste plus "ouvert" que celui de la limette.

3.2. Le rôle des importateurs-négociants

Il semble que depuis longtemps une part importante de la production ait été achetée par les mêmes agents : ainsi POLAROME aurait acheté 50 % des exportations de vétiver en 1967 (1). Par la suite, l'APHEA semble s'être surtout adressée à des courtiers américains tels que Georges ELIWEY et le plus important L.A. CHAMPON and Co INC. Ils ne finançaient pas les achats mais mettaient en rapport l'Association et les acheteurs, distributeurs ou utilisateurs, pour une commission sur la valeur versée par l'Association (2). POLAROME était également présent, mais semble-t-il comme courtier et non comme négociant-importateur. ARCO achetait également en Haïti mais par l'intermédiaire du courtier ELIWEY ou directement aux producteurs. C'est l'OCEAH qui l'a choisi comme interlocuteur privilégié lorsqu'il a décidé de supprimer les deux gros courtiers américains et de contrebalancer l'importance de POLAROME.

Le rôle différent du courtier et du négociant-importateur est d'importance pour comprendre la commercialisation des essences haïtiennes et appréhender ce qui est, à notre avis, une des principales causes de la crise que connaît actuellement le vétiver haïtien. Comme négociants-importateurs, POLAROME et ARCO passent des contrats très tôt à l'avance -parfois avant même que leurs contrats précédents soient honorés- stockent et revendent ou utilisent une partie (3). Le risque commercial qu'ils prennent -immobilisation de capitaux

(1) IDAI (71), p. 12.

(2) Enquêtes auprès de CHARABOT et Cie, d'importateurs-revendeurs et d'utilisateurs français. Septembre 1978.

(3) ARCO est l'importateur-exportateur d'un holding qui a des sociétés en France et aux Etats-Unis. Il a une usine à Grasse, CHARABOT et Cie, qui transforme la moitié environ des achats de vétiver haïtien pour sa propre consommation et pour la vente. L'autre partie est vendue en l'état après analyse.

importants, stocks conséquents, incertitude sur la qualité- est largement compensé par leur monopole d'achat qui leur permet notamment d'influer sur les prix.

Si les prix d'achat aux producteurs haïtiens sont négociés avec l'Office, la fixation des prix de vente de POLAROME et de ARCO est laissée à leur appréciation. Nous avons constaté une différence moyenne de 10 % entre le prix d'achat aux producteurs haïtiens et le prix de vente de ces deux négociants-importateurs à un même moment. Une marge réelle de 20 %, de par la constitution de stocks, apparaît raisonnable. La différence de prix entre le marché américain et le marché français est négligeable (2,8 % environ) au niveau des acheteurs de POLAROME et de ARCO.

Il n'y a pas d'accord commercial entre POLAROME et ARCO sur la répartition géographique de leurs ventes. En ce qui concerne le vétiver, ils vendent l'un et l'autre aux Etats-Unis, en France et ailleurs, en fonction de la situation du marché et de leurs stocks. Leur vente de limette se fait essentiellement aux Etats-Unis.

Ces deux maisons établissent des contrats aux importateurs-revendeurs et aux utilisateurs. Elles leur accordent des conditions de paiement intéressantes (à terme du contrat), offrent des conditions de qualité, ce qui évite l'envoi systématique d'échantillons, et s'occupent du transport. Par contre, l'obligation de passer par ces importateurs crée, outre un renchérissement du produit, un risque de "chantage" et de pressions pour l'achat d'autres huiles provenant d'autres pays, commercialisées par ARCO et POLAROME. Le risque de ventes irrégulières selon leur bon vouloir oblige les importateurs-revendeurs et les utilisateurs à programmer leurs achats.

Dans le but de commercialiser rapidement l'intégralité de la production de vétiver par lots importants pour obtenir tout aussi rapidement des devises, l'Office a accordé le rôle qui lui revenait à des intermédiaires et a finalement joué le simple rôle de courtier, en admettant qu'il se soit contenté de prélever le 1 % officiel pour ses frais de fonctionnement. Ce sont POLAROME et ARCO qui jouaient tant sur l'offre et la demande que sur leurs stocks pour fixer le prix de l'huile de vétiver. Cela leur était d'autant plus facile qu'ils ont une parfaite connaissance des autres marchés, de par leur fonction d'importateurs d'huiles de différentes provenances. L'exclusivité dont ils bénéficiaient

pour les achats de vétiver a favorisé un gonflement plus ou moins artificiel de son prix auquel a souscrit l'OCEAH. Cette influence sur les prix n'est pas nouvelle dans l'histoire des huiles haïtiennes, mais les exigences commerciales de l'Office l'ont renforcée pour le vétiver et l'ont encouragée pour les autres huiles. Elles ont également contribué à restreindre d'éventuels débouchés et ont mené à la crise actuelle de l'huile de vétiver haïtien.

3.3. Les prix

Le phénomène des prix des huiles essentielles est extrêmement délicat et complexe à appréhender en Haïti. Aucune source officielle n'en donne l'évolution et l'on doit recourir à l'enquête directe auprès des distillateurs, de l'Office et au dépouillement des statistiques officielles d'exportation. Celles-ci trahissent des divergences assez importantes entre elles -que les notions de prix CIF (bordereaux des permis d'expédition de l'IHPCADE) et de prix FOB (obtenus à partir des Annuaires de l'Administration Générale des Douanes) ne suffisent pas à expliquer- ou avec des sources étrangères : Les prix FOB du vétiver et de la limette de 1957-1958 à 1966-1967 par exemple (cf. tableau XXI) sont inférieurs aux prix FOB tirés de l'annuaire U.S. Commodity Imports for Consumption. L'enquête directe a à affronter la réticence de l'OCEAH à donner des informations et des explications sur les prix, et la tendance des distillateurs à ne révéler que les plus bas. Nous avons estimé les prix minima et maxima de 1967-1968 à 1980-1981 en recoupant les informations obtenues par enquête et par le dépouillement des bordereaux de permis d'expédition de l'IHPCADE (tableau XXI).

Le prix CIF semble être un prix fixé pour une marchandise rendue à New York, les frais de transport New York-Europe étant d'ailleurs assumés par les acheteurs européens. L'homogénéité des prix CIF, quelle que soit la destination des fûts -à l'exclusion des tarifs préférentiels selon les années, le type d'huile (cf. figure 15 a), b), c) et d))-constatée sur les bordereaux de l'IHPCADE, tend à confirmer que le prix CIF connu en Haïti ne comprend pas les coûts de transport New York-Europe. Les producteurs haïtiens assument le coût du transport Port-au-Prince - New York (1) ou son équivalent quand la marchandise est directement expédiée en Europe. Elle est assurée par l'acheteur.

a) Evolution générale

Bien que la fiabilité apparaisse douteuse à certaines périodes, nous

(1) D'environ € 45/lb par avion en 1977.

	Vétiver	Limette	Amyris	Bigarade
1943-1944	21,9 (FOB)	-	-	-
1944-1945	12	-	-	-
1945-1946	19,2	-	-	-
1946-1947	13,3	-	-	-
1947-1948	9,5	-	-	-
1948-1949	6,1	-	-	-
1949-1950	8,3	-	-	-
1950-1951	14,7	-	-	-
1951-1952	13,4	-	-	-
1952-1953	12,3	-	-	-
1953-1954	9,1	-	-	-
1954-1955	7,2	-	-	-
1955-1956	6,9	-	-	-
1956-1957	6,8	2,10 (FOB)	0,8 (FOB)	-
1957-1958	7,3	4,3	0,45	-
1958-1959	6,9	1,45	0,95	-
1959-1960	7,8	3,9	1	-
1960-1961	8,2	3,7	1	-
1961-1962	7	4	0,85	-
1962-1963	6,3	4,3	0,70	-
1963-1964	6,4	4,2	0,60	-
1964-1965	5,7	3,7	0,70	-
1965-1966	8,1	5,8	1,15	-
1966-1967	6,9	5,4	0,75	-
1967-1968	6,8 (CIF)	5,2 (CIF)	0,75 (CIF)	-
1968-1969	6,9- 9	5	0,95	-
1969-1970	9,75-10	6,8 - 7	1,09	-
1970-1971	9 -10,5	5,7	1,40	4 - 4,2 (CIF)
1971-1972	9 -11	-	-	4,4
1972-1973	11,5 -12,5	-	1,90	3 - 4,3
1973-1974	15 -20	6,5	2,65	4,5
1974-1975	17 -23	6,5 - 4,3	3,2 - 4,95	4,9- 5,7
1975-1976	23 -25	6	3,5 - 4,65	5,8
1976-1977	24 -26	5 - 6,5	4,45- 4,8	4,8- 5,7
1977-1978	29,5 -30	7 - 7,5	4,8 - 5	5 - 5,7
1978-1979	24	7,5	5 - 5,2	6
1979-1980	18 -26	7,9 - 8,75	5,5 - 5,6	9,75-10
1980-1981	14 -15	8,8	-	9,7 -10,3

- donnée non disponible.

Sources : De 1943-1944 à 1966-1967 : IDAI (71) (d'après l'Administration Générale des Douanes et la Banque Nationale de la République d'Haïti).

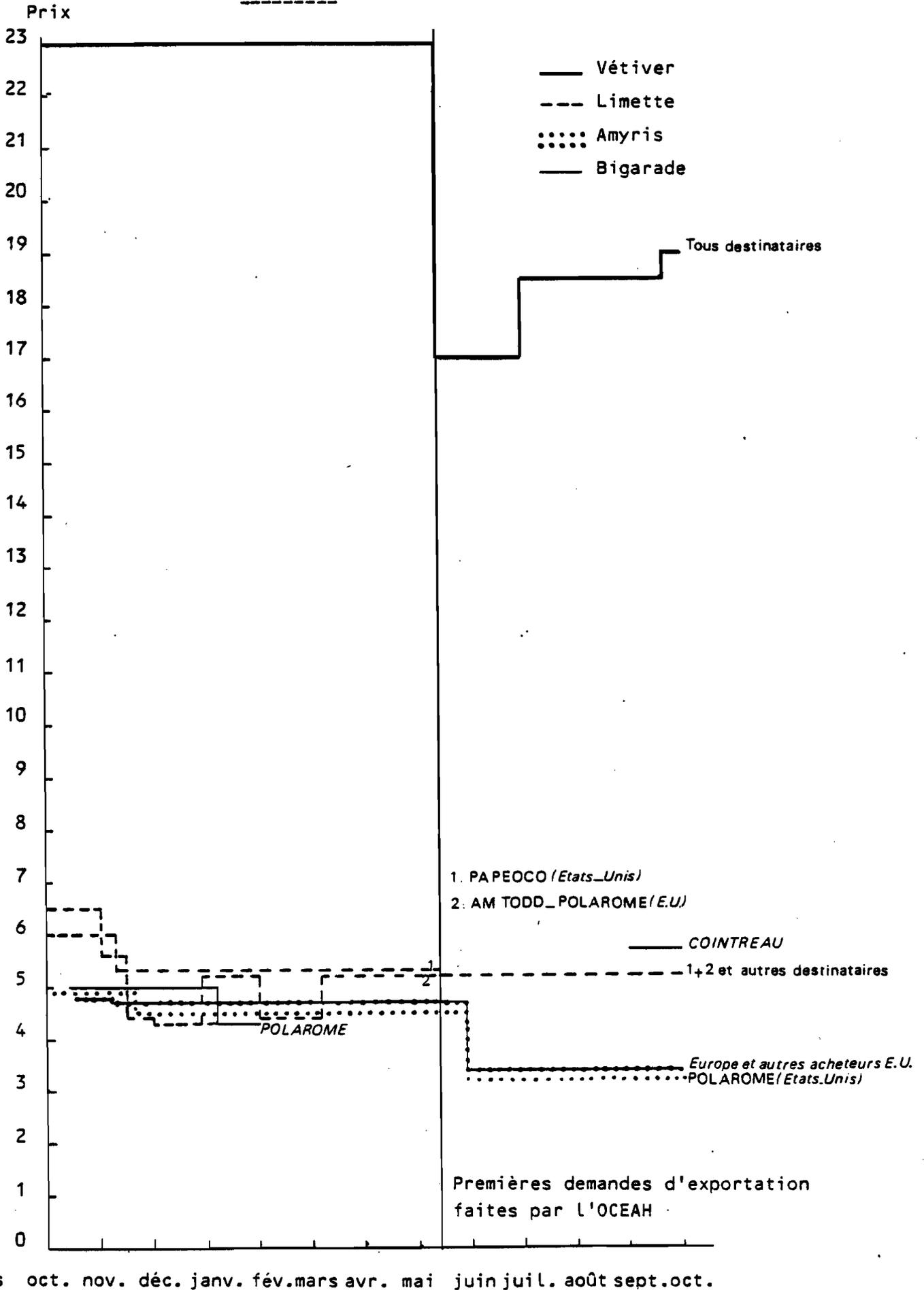
A partir de 1967-1968 : données de l'enquête auprès de l'Office de Commercialisation des Essences Aromatiques d'Haïti, des industriels et dépouillement des bordereaux des permis d'expédition de l'IHPCADE.

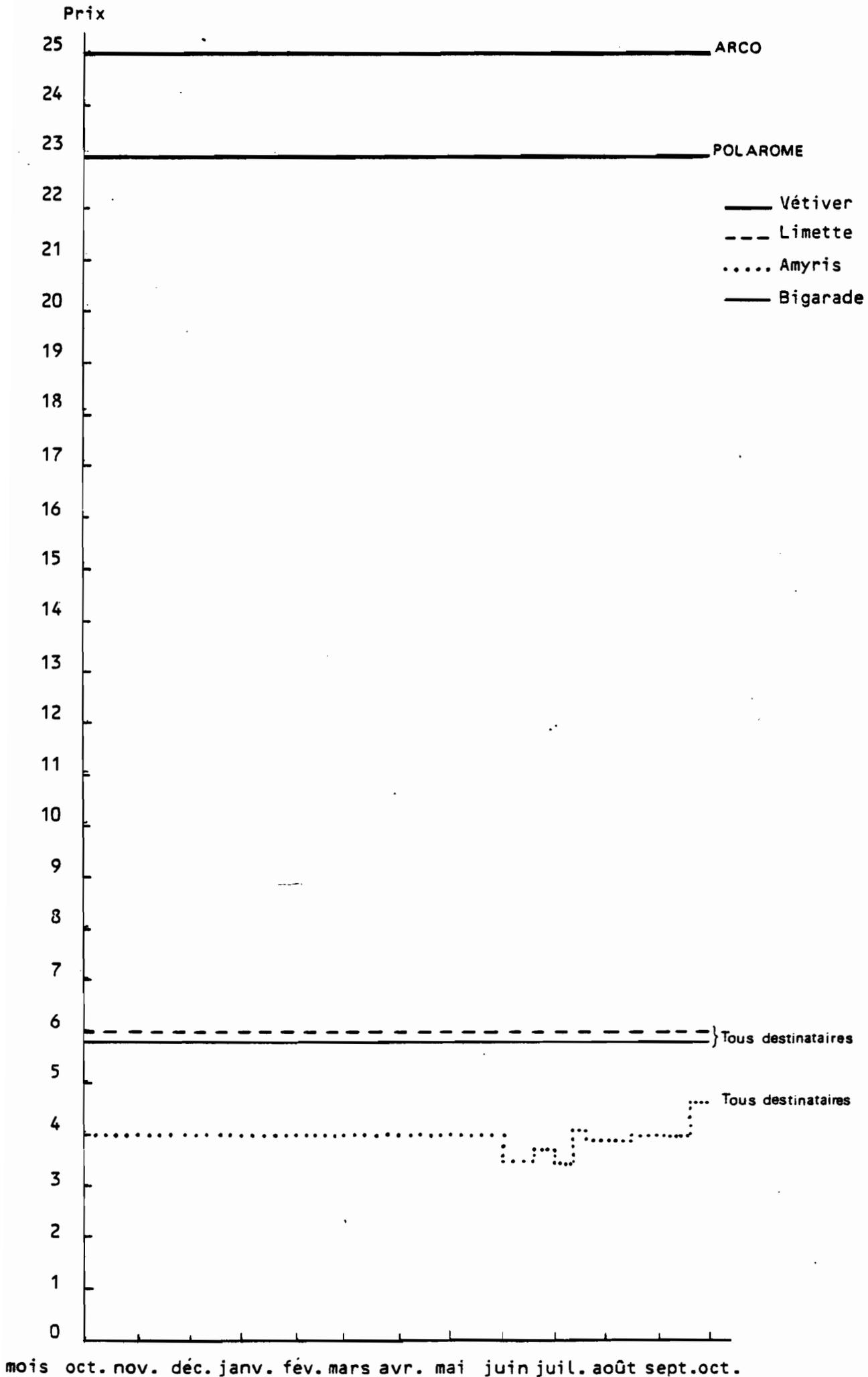
Tableau XXI - EVOLUTION DES PRIX DES HUILES ESSENTIELLES DE 1943-1944 A 1980-1981
(en U.S. \$ /lb)

FIGURE 15 - PRIX DES HUILES ESSENTIELLES SELON LA DESTINATION ET LE DESTINATAIRE (EN U.S. \$ / lb)

Source : Bordereaux de permis d'expédition de l'IHPCADE

a) 1974-1975

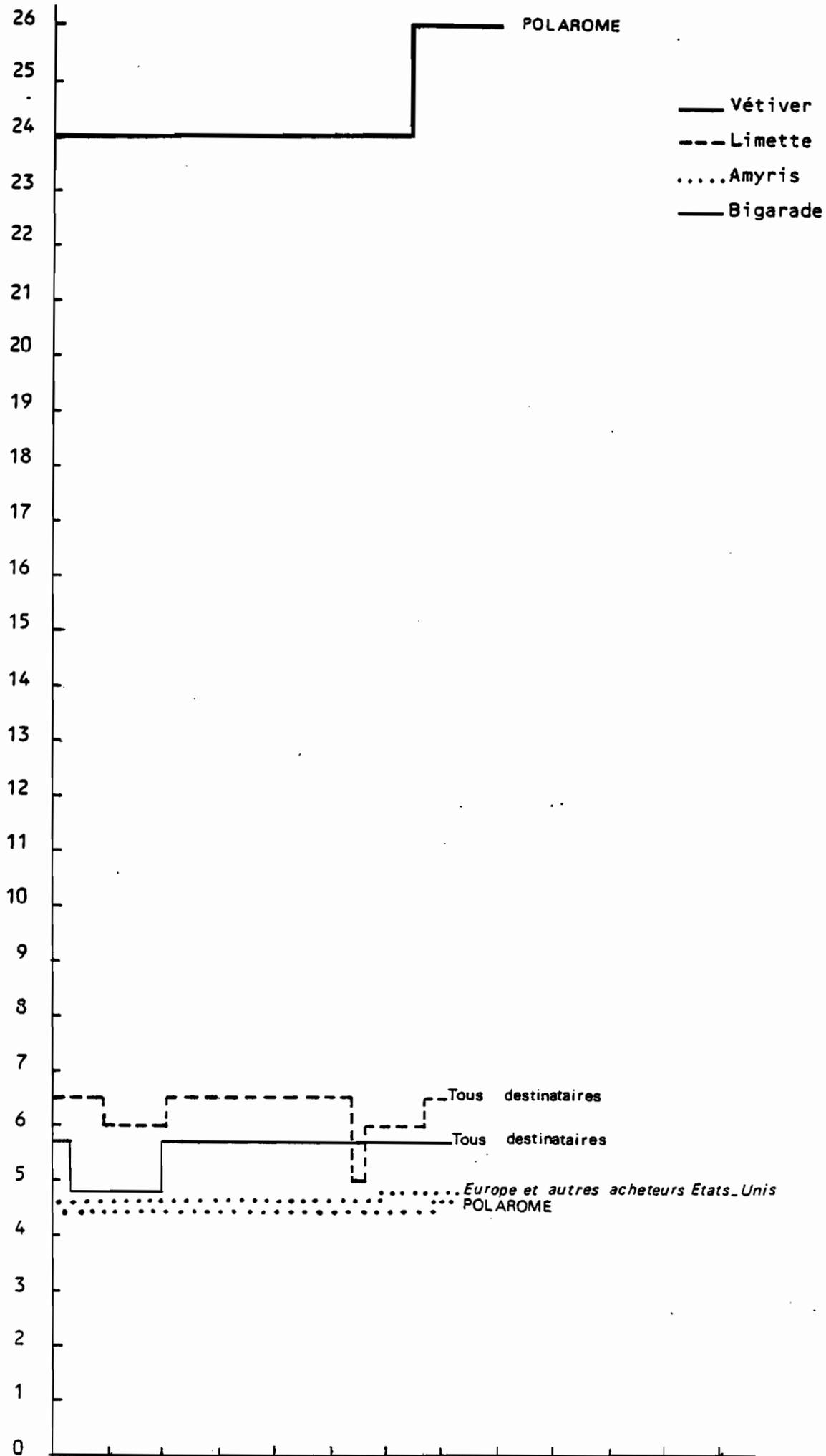




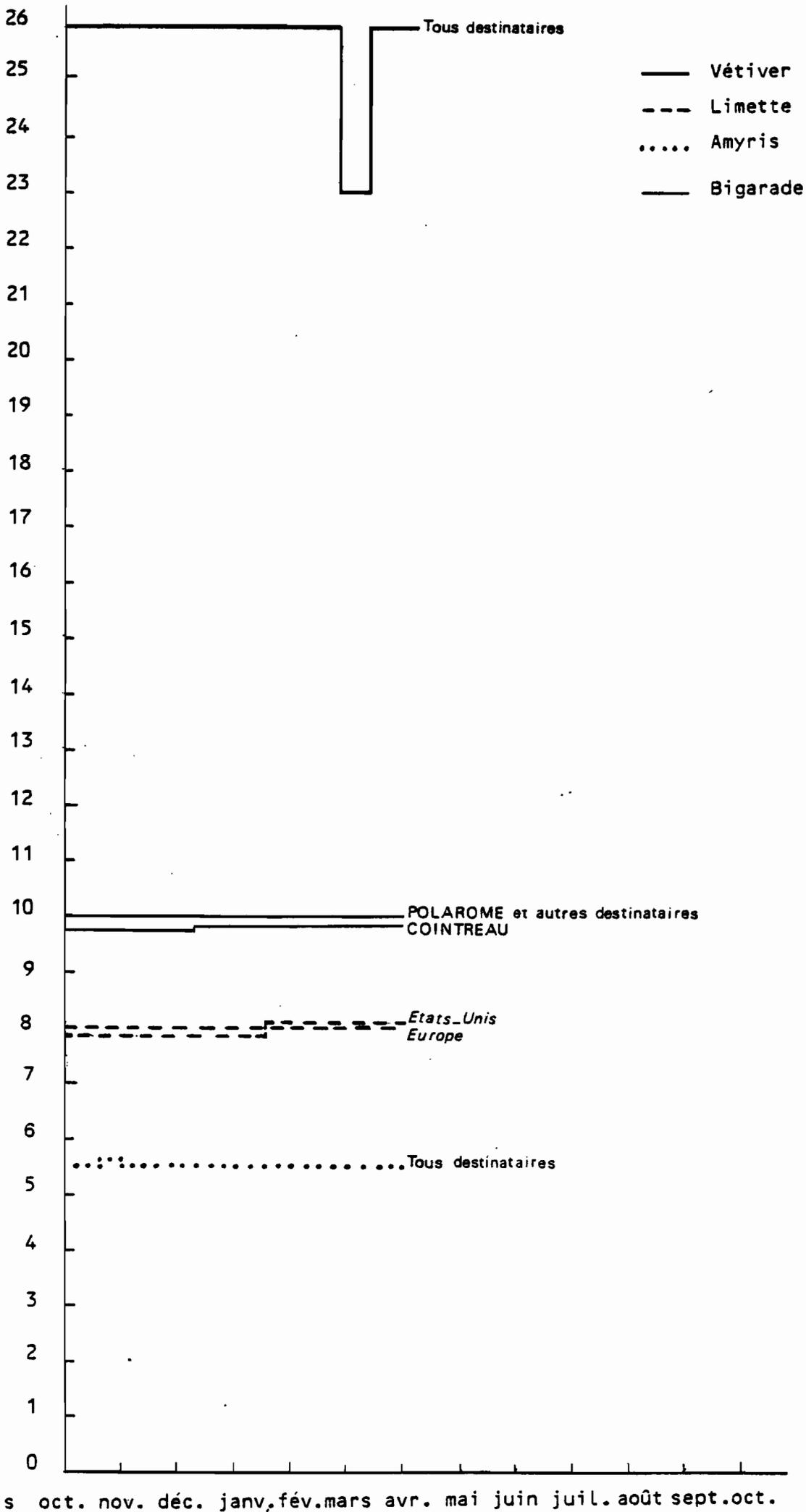
Prix

c) Octobre 1976 à mai 1977

POLAROME



mois oct. nov. déc. janv. fév. mars avr. mai juin juil. août sept. oct.



pouvons en tirer une appréciation sur l'évolution générale (cf. tableau XXI) (1). Le bas prix du vétiver après la guerre -en raison du rétablissement des relations commerciales des Etats-Unis avec d'anciennes sources d'approvisionnement- est suivi par quelques années de prix favorables. Ce relèvement est-il dû à l'ouverture de nouveaux marchés, tels que celui de la France ? Par la suite, les prix se dégradent nettement et ils ne parviennent au niveau de ceux enregistrés de 1950 à 1954 ou même avant 1947 qu'à partir de 1973. De 1953 à 1968, ils sont en outre très irréguliers, traduisant par là le malaise de l'organisation de la commercialisation. De fortes fluctuations inter-annuelles sont également visibles pour les huiles de limette et d'amyris, parfois de 50 à 60 % : elles sont peut-être le reflet de mauvaises déclarations.

A partir de l'intervention gouvernementale sur les prix et la qualité, le relèvement des prix de toutes les huiles apparaît progressif, mais ce mouvement n'est peut-être qu'apparent en raison des éventuelles ristournes. 1970 semble avoir été une année record du prix de la limette. Les demandes d'autorisation d'exportation à l'IHPCADE font état de contrats par l'APEAH sur le vétiver à \$ 23/lb, jusqu'au début mai 1975 et de \$ 17/lb pour les premiers contrats passés par l'Office (cf. figure 15 a)). D'après lui, ses tractations avec un des plus gros importateurs de vétiver haïtien (POLAROME) se seraient faites entre les deux contrats précédents sur la base de \$ 15/lb, à la suite de la gestion "malsaine" de l'Association. Nous n'avons aucun moyen de vérifier ses affirmations. De même, les bordereaux de l'IHPCADE ne peuvent permettre de vérifier s'il y avait effectivement ristournes sur les prix par quelques producteurs, puisqu'ils expriment le prix "officiel" des contrats.

La majoration des prix dès octobre 1975 n'est pas uniquement due à la confiance retrouvée des acheteurs étrangers, mais aussi au relèvement général des prix de ce type de produit sur le marché mondial. Alors que le prix des autres essences continue de progresser régulièrement, les prix du vétiver décroissent à partir de fin 1978 après une flambée en 1977-1978. Leur chute est brutale au début de 1979 où les propositions d'achat se faisaient à \$ 23-24/lb. Les prix indiqués sur les bordereaux de l'IHPCADE sont parfois supérieurs à ceux des transactions acceptées par l'Office à une même époque, puisqu'ils

(1) Contrairement aux autres huiles essentielles, les prix de l'huile de bigarade se réfèrent au gallon. Nous les avons ramenés à la livre (lb) dans le but de faciliter l'analyse des prix.

concernent des contrats passés à une époque antérieure (cf. figure 15 d) d'octobre 1979 à mars 1980). Après quelques contrats passés à \$ 26/lb, le prix est tombé à \$ 18/lb au début 1980, puis à \$ 14-15/lb en octobre 1981 atteignant des niveaux antérieurs à 1974. La plupart des distillateurs avaient fermé leurs usines dès l'été 1979 en raison de la dégradation du prix de l'huile de vétiver. Nous verrons plus loin les différentes origines de cette "crise".

Que peut-on conclure de l'action de l'Office sur les prix ? Avant tout c'est leur stabilité pour un même exercice qui frappe : les années 1975-1976, 1976-1977 (cf. figure 15 a) et b)) et 1977-1978 sont exemplaires. Stabilité explicable par l'engagement de contrats à long terme à des prix fixes. L'OCEAH a également garanti une homogénéité des prix pour tous les producteurs lui vendant leur huile et a supprimé la concurrence à laquelle ils se livraient sur les prix.

Par contre, la surenchère sur les prix à laquelle l'OCEAH a souscrit à partir de 1977 et l'organisation commerciale qu'il a créée ont nettement favorisé la dégradation du prix du vétiver à partir de 1979.

Les transactions internes sont en moyenne inférieures de 10 % aux prix nets payés par l'Office. Ces achats concernent davantage la limette que le vétiver et sont presque exclusivement faits par PAPEOCO en raison de son "passe droit" à l'exportation.

b) La différenciation des prix selon les acheteurs

Toute aussi intéressante est l'étude des prix en fonction des acheteurs (1). Il s'agit non pas de différenciations en fonction de la destination géographique des huiles (Etats-Unis ou Europe) mais de tarifs préférentiels selon le volume d'achat (cf. figure 15 a) et c) amyris en 1974-1975 et en 1976-1977 par exemple). Il faut toutefois remarquer que leur application n'est pas systématique et régulière selon les années et les huiles : ainsi en 1975-1976, POLAROME qui avait acheté 52 % des exportations d'amyris et 57 % de celles de limette ne bénéficie d'aucun prix préférentiel (cf. figure 15 b)). Ces tarifs doivent faire l'objet de négociations entre l'Office et les importateurs les plus importants.

D'une façon générale, les prix consentis à POLAROME sont inférieurs à

(1) Bordereaux des permis d'expédition de L'IHPCADE.

ceux appliqués pour les autres acheteurs, sauf pour l'huile de bigarade pour laquelle COINTREAU a la primauté des ventes. Pour le vétiver par exemple, POLAROME a payé \$ 23/lb en 1975-1976 (\$ 25/lb pour ARCO) pour un volume d'achat représentant 67 % des exportations totales de vétiver (cf. figure 15 b)), et en 1977-1978, \$ 29,5/lb au lieu de \$ 30/lb pour ARCO. Le montant de la différence est variable et assez irrégulier sans que l'on puisse avancer d'explication. A partir de 1979, il semble que l'application du tarif préférentiel pour le vétiver ait été très limitée en raison des difficultés de la commercialisation de cette huile : en 1979-1980, un acheteur de 4 fûts payait le même prix que POLAROME (50 fûts jusqu'en mars 1980).

Cette différenciation de prix était appliquée sous le contrôle de l'Association et d'une façon parfois surprenante. Ainsi A.M. TODD qui achetait 60 % des exportations de limette en 1974-1975, la payait plus cher que PAPEOCO (16 %) et au même prix que POLAROME (12 %) (cf. figure 15 a)). Il s'agissait de deux marchés distincts : l'un concernant des ventes de la PAPEOCO-Port-au-Prince à la PAPEOCO-New York et à A.M. TODD, son associé, et l'autre des ventes d'autres producteurs haïtiens à POLAROME. L'Office a homogénéisé les prix de cette huile de mai 1975 à 1978, à partir de laquelle les quelques acheteurs européens acceptaient de la payer un peu plus cher.

Nous ne savons pas comment l'Office répercutait les prix préférentiels entre les distillateurs. En ce qui concerne les fluctuations, il semble que les baisses de prix soient répercutées plus vite que les hausses.

3.4. La crise du vétiver haïtien

Fin 1981, seules deux distilleries de la plaine des Cayes (appartenant à la même personne) fonctionnaient en Haïti. Les autres étaient fermées depuis juillet 1979 à cause de la chute des prix de l'huile. La principale raison avancée par l'Office réside dans la surproduction d'huile par rapport à la demande due à l'indiscipline des producteurs à respecter les "conseils" de limitation, tel celui de fermer les usines quatre mois par an. Il faut remarquer que s'il était conseillé au gouvernement de contrôler l'ouverture de nouvelles usines, il n'a pas hésité à en ouvrir une d'une capacité annuelle de production très importante (l'usine de MONTROUIS gérée par la Minoterie d'Haïti).

Il est difficile de savoir s'il y avait surproduction de vétiver haïtien, en l'absence de toute statistique sur la production, sur le report ou non

de stocks d'un exercice à l'autre ... Il semble qu'il n'y ait pas eu de report ou du moins que les stocks de l'Office aient été négligeables jusqu'à la fin de 1978 où ils auraient été d'environ 30 t (1) pour des exportations de 135 tonnes au cours de l'exercice 1977-1978 (2). En admettant qu'une partie de ces stocks n'ait pas été constituée avant, ce qui n'est par certain, Haïti aurait produit 165 t environ d'huile au cours de cet exercice. Si l'on se réfère aux volumes d'exportation maximaux depuis 1970 -de 136 à 149 t- (cf. figure 17a), Haïti se serait engagée vers une surproduction. Mais les paramètres ne sont pas sûrs. Le marché international, ne présentait guère de possibilité d'extension en 1978-1979 (3).

L'effondrement du prix du vétiver haïtien et la mévente consécutive n'ont pas à notre avis pour origine principale la surproduction, mais sa désaffectation par les sous-importateurs et les utilisateurs au profit du vétiver indonésien, provenant de Java. La dépendance commerciale des acheteurs de POLAROME et d'ARCO les inquiétait et les incitait à différencier leurs sources d'approvisionnement en vétiver et à diminuer leurs achats de vétiver haïtien. La spécificité de l'huile haïtienne, tout en la protégeant d'une éventuelle concurrence, justifiait des prix supérieurs à ceux du vétiver de Java, mais pas une surenchère sur les prix aussi importante que celle intervenue dès 1977. Elle s'apparentait davantage à un gonflement artificiel puisque la véritable demande était canalisée. Java avait intensifié sa production à partir de 1975 et s'était efforcée par la suite d'en améliorer et d'en contrôler la qualité comme de produire un vétiver plus voisin de celui d'Haïti. Il apparaît qu'elle ait réussi et qu'elle soit parvenue à établir une concurrence avec le vétiver haïtien, d'autant plus facilement que le prix de son huile était en moyenne de 35 % inférieur (prix 1978) à celui de l'huile haïtienne. En 1981, malgré la chute du prix du vétiver haïtien, celui de l'huile de Java lui était encore inférieur de 27 % à 30 %.

A la suite de la mévente et de ses répercussions socio-économiques tant au niveau des industriels que des paysans, le gouvernement a "autorisé les producteurs à commercialiser directement sur le marché international l'essence de

(1) D'après les données de l'enquête. La presse avançait une estimation de près de 70 tonnes (Le Matin - 10 octobre 1978).

(2) ADMINISTRATION GENERALE DES DOUANES. Annuaire du Commerce Extérieur. 1977-1978.

(3) Le marché français régressait de 28,4 % en 1979 (cf. chapitre XIV, 3).

vétiver" en août 1980 (1). Il était toutefois fait "injonction aux producteurs" de soumettre préalablement le contrat de vente à l'OCEAH et au Département du Commerce et de l'Industrie.

(1) Nouveau Monde. 13 Août 1980.

CHAPITRE XIV - LES EXPORTATIONS

1 - ANALYSE DES EXPORTATIONS

Note sur les statistiques d'exportation

Nous l'avons constaté, l'étude de l'économie des huiles essentielles souffre en Haïti de l'absence de statistiques officielles notamment dans le domaine agricole et dans celui de la commercialisation de la matière première. Au contraire, la connaissance statistique des exportations d'huiles essentielles est satisfaisante et ce pour deux raisons majeures. La concentration à Port-au-Prince des huiles essentielles à exporter, le nombre limité d'exportateurs avant le contrôle gouvernemental (1), puis le monopole des exportations par l'OCEAH facilitent le relevé de statistiques douanières. L'importance dans les revenus de l'Etat des devises de l'exportation explique le souci gouvernemental de disposer de chiffres fiables et le soin apporté pour leur obtention.

Deux sources rapportent le volume et la valeur des exportations d'huiles essentielles. L'Administration Générale des Douanes dans son Annuaire du Commerce Extérieur relève les exportations des volumes, des valeurs et des destinations des différents types d'huiles essentielles pour un exercice allant du 1er octobre au 30 septembre. L'IHPCADE dans son Bulletin mentionne irrégulièrement ces exportations, mais sa Division du Commerce Intérieur communique sur demande les chiffres d'exportation détaillés selon les huiles. La ventilation par pays de destination n'est disponible qu'à partir de l'exercice 1977-1978.

Ces deux sources se réfèrent à la même période mais la base des relevés diffère. L'IHPCADE les réalise à partir des bordereaux d'expédition : les exportations effectives peuvent être retardées et empiéter sur l'exercice suivant. Ce qui expliquerait en partie les divergences entre les chiffres de cet organisme et ceux des douanes. L'Administration Générale des Douanes se base sur les expéditions effectives. C'est une des raisons pour lesquelles nous avons retenu les Annuaire du Commerce Extérieur pour analyser les exportations. Ce choix permettait aussi de comparer les exportations d'huiles essentielles avec

(1) D'après les bordereaux de permis d'expédition de l'IHPCADE, ils étaient environ 35 en 1974.

celles d'autres produits relevées aussi dans ces annuaires. Leurs données sont dignes de foi dans la mesure où elles peuvent être comparées avec les statistiques d'importation des principaux pays acheteurs (Etats-Unis d'Amérique, France) (1).

1.1. L'évolution des exportations de 1953-1954 à 1980-1981

Les exportations d'huiles essentielles n'augmentent pas à un rythme soutenu (cf. figure 16). Les fluctuations d'un exercice à l'autre sont sensibles, parfois très importantes. Jusqu'en 1973-1974, la tendance est à la hausse alors qu'à partir de 1975-1976 elle se renverse et la baisse des volumes exportés est remarquable. Les causes des fluctuations sont de deux ordres : les raisons internes à Haïti, telles que le dynamisme des usines, les relations entre les industriels, les interventions gouvernementales, et les raisons externes tenant principalement à la situation de la demande, la concurrence entre pays producteurs et le niveau des prix. Ces deux causes sont à certaines époques intimement liées. L'analyse simultanée du mouvement des valeurs et de celui des volumes contribue en maints cas à préciser la cause des fluctuations.

1953-1954 à 1963-1964 : Fin du monopole individuel et mise en place de la nouvelle structure.

La dépression de 1953-1954 se situe dans le prolongement des bas volumes d'exportation particulièrement remarquables en 1952-1953. Elle semble due au marasme subsistant sur le marché mondial après la crise de 1947 à 1950 qui avait amené Louis DEJOIE à une baisse volontaire de la production. Après une amélioration en 1954-1955, les exportations diminuent régulièrement pour atteindre en 1957-1958 un niveau particulièrement bas. L'abandon de la production du "lemon grass" vers 1955, l'affaiblissement de la production de vétiver dès 1955-1956 expliquent la tendance régulière à la baisse qui se trouve ensuite renforcée par le bouleversement de la structure de production en 1957-1958. L'évolution contraire ou d'une amplitude différente des volumes et des valeurs confirme qu'il s'agit bien d'une crise interne : de 1956-1957 à 1957-1958, les volumes exportés chutent de 23 % alors que les valeurs montent de 17 %. En 1958-1959, les volumes augmentent de 16,7 % en raison de la "reprise" industrielle

(1) Cette comparaison peut être réalisée pour l'amyris et la limette de 1956-1957 à 1966-1967, pour le vétiver de 1956 à 1963 (HAÏTI-IDAI (71) et raisons en 1-3).

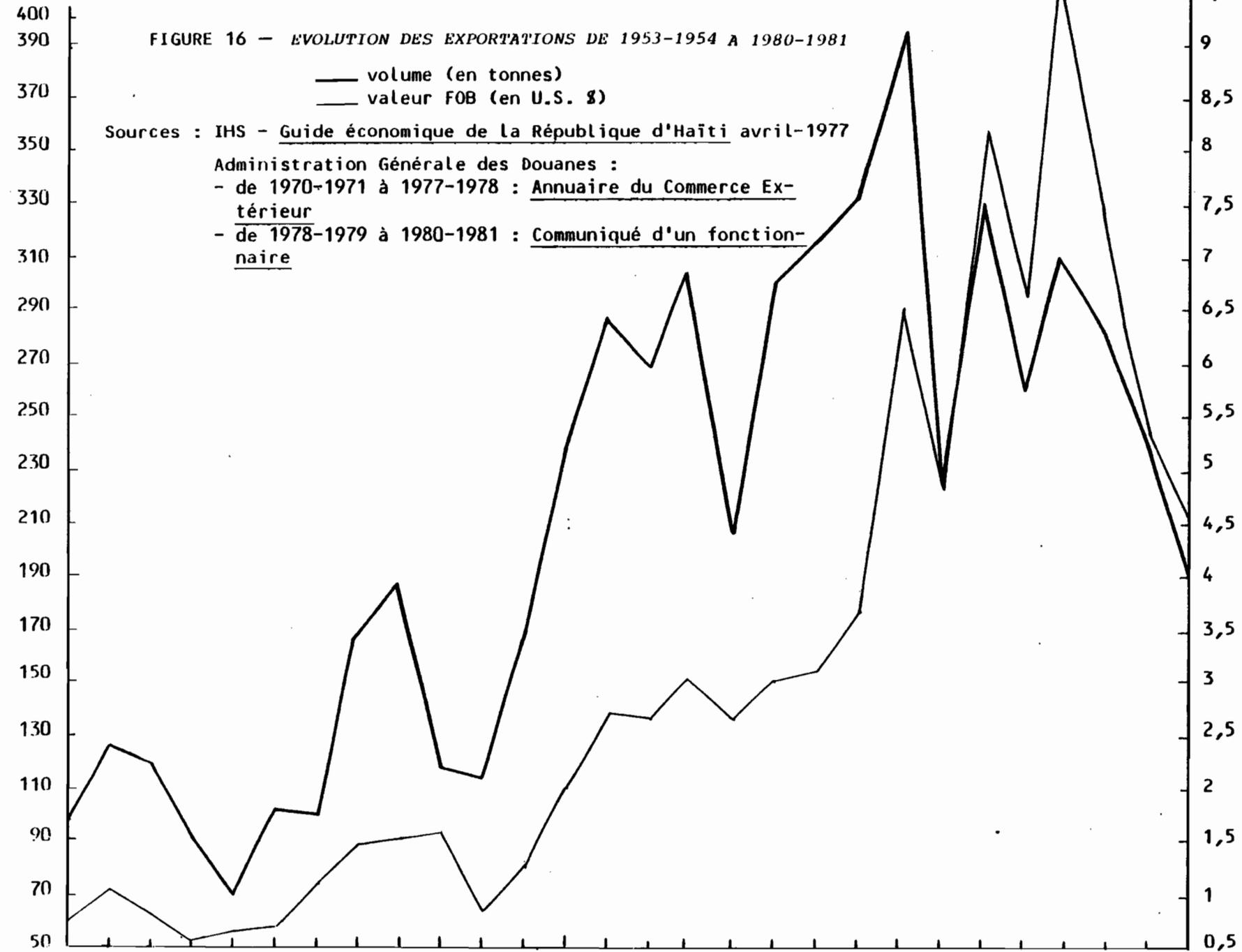
Volume

FIGURE 16 - EVOLUTION DES EXPORTATIONS DE 1953-1954 A 1980-1981

— volume (en tonnes)
— valeur FOB (en U.S. \$)

Sources : IHS - Guide économique de La République d'Haïti avril-1977

Administration Générale des Douanes :
- de 1970-1971 à 1977-1978 : Annuaire du Commerce Ex-
térieur
- de 1978-1979 à 1980-1981 : Communiqué d'un fonction-
naire



Années

alors que les valeurs des exportations ne s'améliorent que de 2 %.

La perturbation pour des raisons politiques de la nouvelle organisation industrielle se traduit par une chute brutale des exportations à partir de 1962, à un niveau à peine supérieur à celui de 1959-1960. A la baisse des valeurs -de 44 % entre 1961-1962 et 1963-1964- provoquée par la chute des volumes -de 39 %- s'ajoute un affaiblissement sur le marché des prix du vétiver et de l'amyris (cf. tableau XXI).

La période de 1953 à 1964 est caractérisée par la très forte influence des événements politiques intérieurs sur l'évolution de la production industrielle et, par là, des exportations.

1964-1965 à 1974-1975 : Accroissement des exportations et interventions gouvernementales

De 1964-1965 à 1966-1967, les exportations augmentent à un rythme soutenu. La croissance des valeurs -221 % entre 1963-1964 et 1966-1967- supérieure à celle des volumes -152 %- s'explique par l'amélioration des prix entre ces deux exercices : 28 % pour la limette, 25 % pour l'amyris et 7 % seulement pour le vétiver (cf. chapitre XIII, 2).

La baisse des exportations en 1967-1968 se caractérise par l'affaiblissement des exportations d'amyris -18 % par rapport à l'exercice précédent-. Ce mouvement est dû, selon nous, non pas tant à la baisse du prix de cette huile -10 %- qu'aux difficultés des industriels d'en assurer la production en raison de l'affaiblissement de l'approvisionnement en matière première.

En 1969-1970, plusieurs éléments sont de nature à provoquer la chute de 32,4 % des volumes et de 13,5 % des valeurs. Ces années comptent pourtant le plus grand nombre d'usines existantes. Les mesures gouvernementales et la prise de contrôle des exportations par l'APHEA ont peut-être au début de leur mise en place perturbé l'organisation des expéditions (cf. chapitre XII, 2). L'instabilité commerciale du vétiver, se traduisant par une certaine désaffection de l'huile haïtienne, et surtout la crise chez les producteurs de limette ont certainement eu une influence notable. L'absence de statistiques ventilées par type d'huile ne nous permet malheureusement pas d'apprécier à sa juste valeur la portée sur les exportations de la concurrence interne des producteurs de limette. Il est possible que sa manifestation ait été plus tardive et qu'elle

se soit située seulement en 1971-1972 caractérisé par une baisse de 35 % des exportations de limette (cf. figure 17 a)).

En 1973-1974, les volumes exportés atteignent un niveau jusque là inégalé : 394, 426 tonnes. Ils enregistrent toutefois une croissance inférieure à celle des valeurs : par rapport à 1970-1971, respectivement 32 % et 110 %. La confiance créée chez les acheteurs par les contrôles et l'amélioration de la qualité des huiles essentielles s'est traduite pendant cette période par une augmentation sensible des prix. De plus, les prix de ces produits ont subi une nette hausse en 1973-1974 : de 46 % en moyenne pour le vétiver par rapport à 1972-1973, de 39,5 % en moyenne pour l'amyris (cf. tableau XXI).

1974-1975 se caractérise par une chute des exportations de 42,8 % par rapport à l'exercice précédent, certainement en raison de l'entrée en fonction en mai 1975 de l'OCEAH. Seules les exportations d'orange amère progressent et atteignent même un niveau inégalé : 20,7 tonnes (cf. figure 17 a)). Le circuit commercial de cette huile est particulier dans la mesure où les exportations sont réservées en priorité à COINTREAU. La baisse des volumes des autres huiles entraîne naturellement un affaiblissement des devises, mais des proportions inférieures puisqu'il n'atteint que 25 % : en raison d'une part, du mouvement de l'orange amère inverse à celui des autres huiles, et, d'autre part, de l'augmentation du prix de ces dernières. De 14 % en moyenne pour le vétiver, elle permet une augmentation de 7,4 % de la valeur de cette huile, alors que les volumes subissent une baisse de 30,5 %.

Les fluctuations enregistrées par les exportations au cours de la période 1964-1975 ont des origines internes, essentiellement structurales. C'est également la période des plus forts volumes exportés grâce à un marché ouvert et une forte demande.

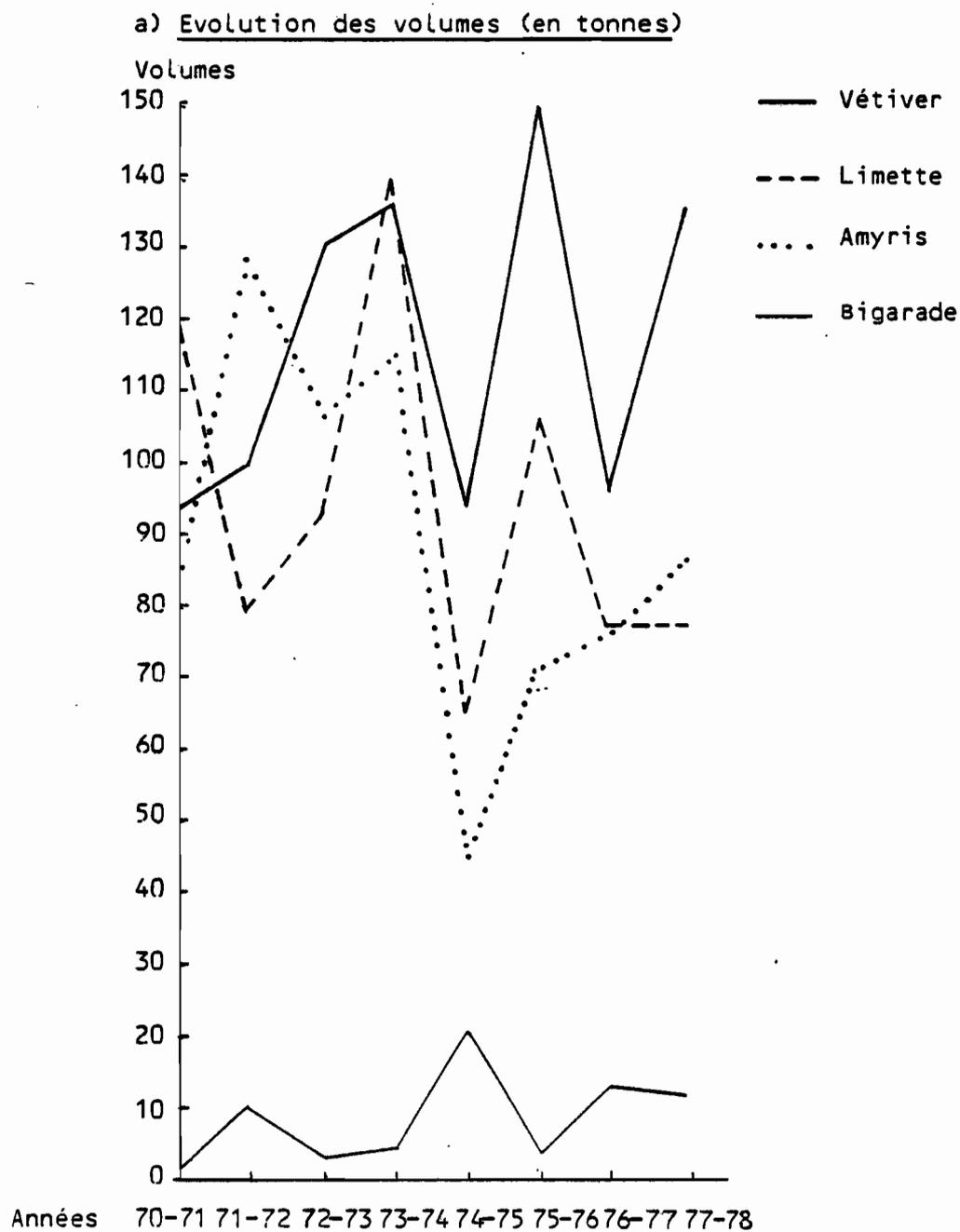
1975-1976 à 1980-1981 : Fluctuations et baisse des exportations

Cette période se caractérise par des fluctuations importantes d'un exercice à l'autre de 1974-1975 à 1977-1978 et à partir de cette date par la chute régulière des exportations.

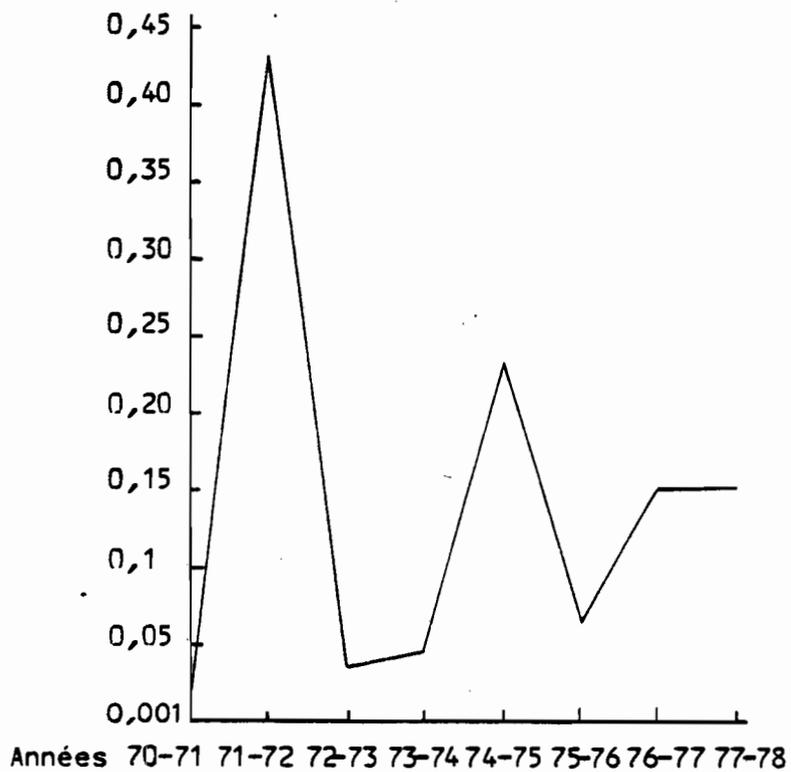
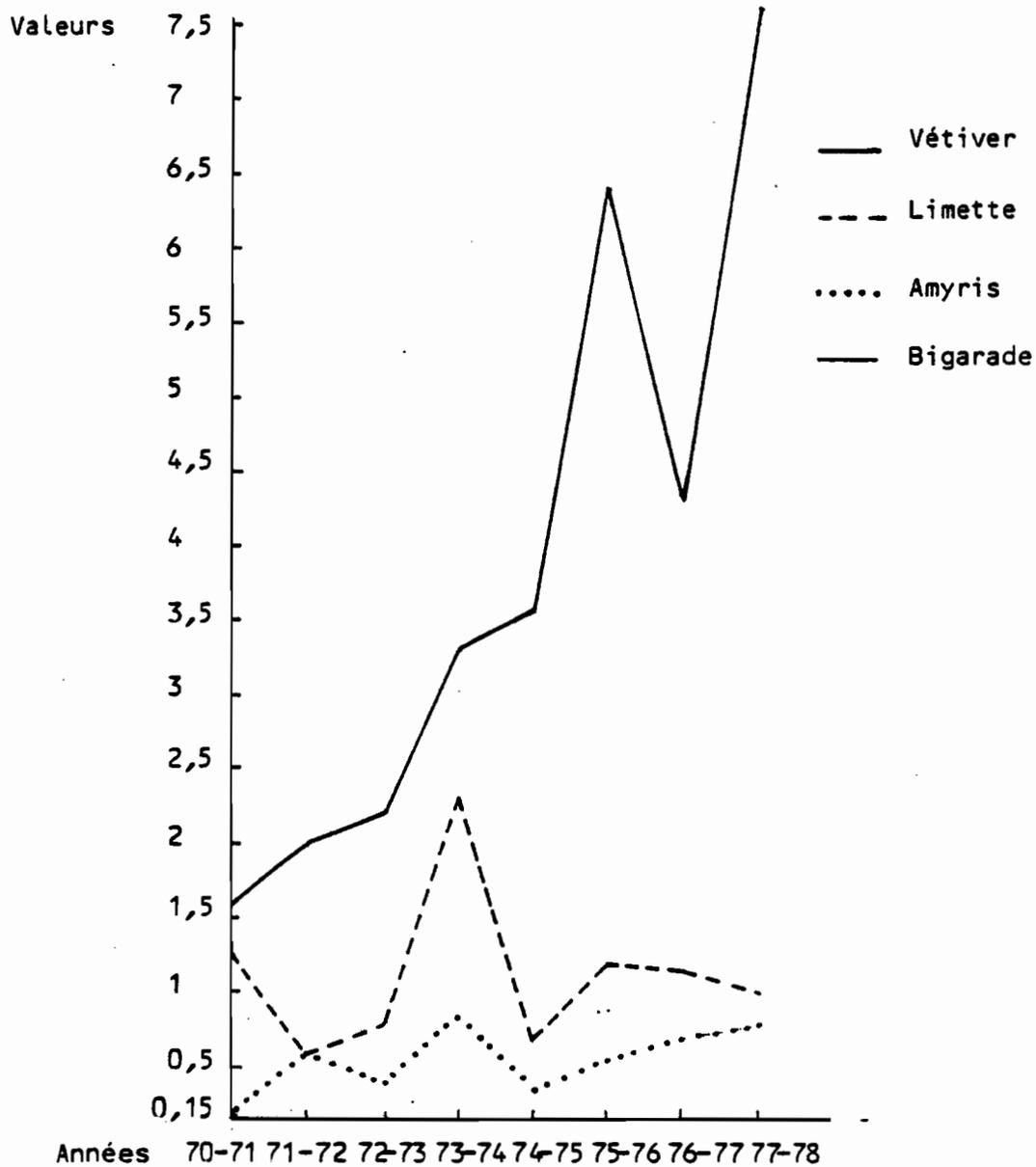
En 1975-1976, les volumes augmentent de 46,3 %, les valeurs de 69 % grâce à la très forte croissance du vétiver (cf. figure 17 a) et b)). La chute de 1976-1977, à peu près proportionnelle des volumes et des valeurs -respectivement 20 % et 22 %-, s'explique par la baisse des exportations de limette

FIGURE 17 — EVOLUTION DES EXPORTATIONS PAR TYPE D'HUILE DE 1970-1971
A 1977-1978

Source : Administration Générale des Douanes. Annuaire du Commerce Extérieur.



b) Evolution des valeurs (en U.S. \$ millions)



et surtout de vétiver dont le prix a moins augmenté (cf. tableau XXI). Les taxes à l'exportation instaurées par l'OCEAH, et particulièrement fortes pour le vétiver, ont peut-être freiné l'activité des industriels. Il peut également s'agir d'une sorte de signal d'alarme du mécontentement provoqué chez les acheteurs par l'organisation commerciale de l'office.

Malgré une reprise, le volume des exportations atteint un faible niveau en 1977-1978, le plus bas depuis 1970-1971, exception faite des deux périodes de dépression de 1973-1974 et de 1976-1977. Par contre, les valeurs parviennent à un niveau inégalé - \$ 9 700 340 - grâce à la valeur de l'huile de vétiver (cf. figure 17)). Rappelons qu'en 1977-1978, le prix de la livre atteignait \$ 30.

La chute tant en volume qu'en valeur dès 1978-1979 s'explique selon nous par la mévente et les bas prix du vétiver. En 1980-1981, la baisse enregistrée par rapport à 1977-1978 est de 38 % pour les volumes et de 52,4 % pour les valeurs. Cette dernière correspond à la chute du prix du vétiver entre les mêmes exercices -51,2 %- (cf. tableau XXI). En 1980-1981, le niveau des exportations était inférieur à celui de 1965-1966 pour les volumes et à celui de 1974-1975 pour les valeurs. La régression des exportations est davantage appréciable si on compare les volumes exportés au cours de la période 1975-1981 à ceux de 1969 - 1975 et de 1963 - 1969 :

- de 1963-1964 à 1968-1969 : 1 381 749 tonnes,
- de 1969-1970 à 1974-1975 : 1 774 107 tonnes,
- de 1975-1976 à 1980-1981 : 1 617 818 tonnes.

De 1969-1970 à 1974-1975, les exportations ont augmenté de 28,4 % malgré deux dépressions importantes, alors qu'elles ont baissé de 8,8 % au cours de la dernière période.

1.2. Répartition des exportations en fonction des types d'huiles

La crise commerciale rencontrée par le vétiver est d'importance pour les industriels et le Trésor haïtien en raison de la place de cette huile dans la production et les exportations. De 1970-1971 à 1977-1978, les volumes de vétiver couvraient 37,9 % des exportations totales, les valeurs 68 % des devises procurées par les huiles essentielles. La part de la limette est un peu inférieure en ce qui concerne les volumes -30,6 %- mais nettement en retrait pour les valeurs -20 %- . Puis viennent l'amyris et l'orange amère, respectivement 28,7 % et 2,8 % des volumes, 10 % et 2 % des devises.

IL est intéressant de signaler que de 1958-1959 à 1965-1966, Les volumes d'amyris exportés étaient plus importants que ceux de vétiver -respectivement 42 % et 36,6 %- . Les devises procurées par cette dernière étaient toutefois d'un montant nettement supérieur -66,7 % pour 10 %-.

1.3. La destination des exportations

La période 1970-1971 à 1977-1978 illustre bien la suprématie des Etats-Unis dans l'achat des huiles essentielles d'Haïti (cf. tableau XXII). En seconde position, et nettement en retrait, vient la France : ces deux pays confondus achètent 94,3 % des exportations. La part des autres pays est donc extrêmement réduite. Le Royaume-Uni -2,4 %- et les Pays-Bas -1,8 %- sont les plus importants. Parmi les petits acheteurs occasionnels se trouvent des pays sud-américains -Argentine, Brésil-, européens-Suisse, Belgique, Pologne-et Le Japon. Ce déséquilibre traduit la fragilité commerciale des huiles essentielles. Celui-ci semble provenir de facteurs tenant à la dépendance d'Haïti et à la spécificité des huiles essentielles.

- Haïti a des "liens" commerciaux traditionnels avec les Etats-Unis.

- L'emploi de ces produits étant limité, l'éventail des gros pays demandeurs est donc restreint.

- Les moyens et les petits pays demandeurs préfèrent souvent s'adresser aux importants pays importateurs pour s'approvisionner. Ce phénomène a été accentué en Haïti à partir de 1975 par l'organisation commerciale des exportations de l'OCEAH (cf. chapitre XIII, 3). Les pays importants ne consomment pas l'intégralité de leurs importations mais en réexportent une partie et même, dans des cas autres que celui d'Haïti, vers les pays producteurs.

Le cas du vétiver et de l'amyris illustre la complexité des courants commerciaux des huiles essentielles. D'après les statistiques haïtiennes -Annuaire du Commerce Extérieur- pour la période 1970-1971 à 1977-1978, 602 tonnes de vétiver étaient destinées aux Etats-Unis, 296 t à la France. D'après les statistiques françaises -Statistiques du Commerce Extérieur de la France (1)- les importations de vétiver de la France en provenance d'Haïti pour une période

(1) FRANCE -DOUANES ET DROITS INDIRECTS (Direction Générale) -Division des Etudes, des Statistiques et de l'Information- Statistiques du Commerce Extérieur de la France. Importations, exportations en N.G.P.

Pays	Volume (en tonnes)	Part (en %)
Etats-Unis d'Amérique	1 850,8	74,9
France	476,3	19,4
Royaume-Uni	60,6	2,4
Pays-Bas	45,2	1,8
Espagne	15,1	0,6
Autres	23,5	0,9
TOTAL	2 471,5	100

Source : ADMINISTRATION GENERALE DES DOUANES. Annuaire du Commerce Extérieur.

Tableau XXII - EXPORTATIONS DES HUILES ESSENTIELLES PAR PAYS DE DESTINATION (TOUTES HUILES CONFONDUES) DE 1970-1971 A 1977-1978

à peu près identique (1) ont été de 486 t soit 64 % supérieures à celles calculées d'après les Annuaires des Douanes haïtiennes. Cette constatation n'est pas nouvelle puisque une étude de l'IDAI l'avait faite en 1967 (2). Elle avait également remarqué que les chiffres publiés par les Etats-Unis sur les importations haïtiennes utilisées sur leur territoire -U.S. Commodity Imports for Consumption- étaient de 1956 à 1963 constamment inférieurs aux chiffres de l'administration haïtienne.

Il apparaît donc qu'une partie appréciable de l'huile de vétiver exportée au départ d'Haïti aux Etats-Unis est dirigée ultérieurement vers la France (3). Ceci s'explique par l'importance des importateurs américains dont le rôle s'est renforcé à partir de 1975 (cf. chapitre XIII, 3-2 et 3-3). Alors que d'après les statistiques haïtiennes de 1970-1971 à 1975-1976, la part des exportations destinées aux Etats-Unis diminue au profit de celles vers la France, de 1975-1976 à 1977-1978, la tendance se renverse et la proportion des exportations directes vers la France atteint un niveau particulièrement bas.

Ce phénomène se produit également pour l'amyris (4). Bien qu'il ne soit pas possible de le vérifier statistiquement, ce courant commercial existe peut-être pour les autres huiles mais certainement pas dans les mêmes proportions (5).

(1) Rappelons que l'année fiscale en Haïti va du 1er octobre au 30 septembre.

(2) HAITI-IDAI (71).

(3) A noter que depuis 1964, les importations de vétiver des Etats-Unis ne sont plus ventilées dans les annuaires américains dans une rubrique spéciale : elles sont compilées dans la rubrique "autres huiles" englobant notamment l'huile d'amyris (HAITI-IDAI (71)).

(4) Dans les Statistiques du Commerce Extérieur de la France, les importations d'huile d'amyris ne sont pas ventilées dans une rubrique particulière. Les importations d'huile de limette et de bigarade étant englobées dans d'autres rubriques (cf. note (5)), celles d'huile de vétiver faisant l'objet d'une rubrique à part, les volumes d'huile en provenance d'Haïti compris dans la rubrique "autres huiles essentielles non déterpenées" ne pouvaient concerner que des importations d'huile d'amyris. D'autant que ces volumes coïncidaient jusqu'en 1975 aux volumes exportés mentionnés dans les Annuaires du Commerce Extérieur d'Haïti.

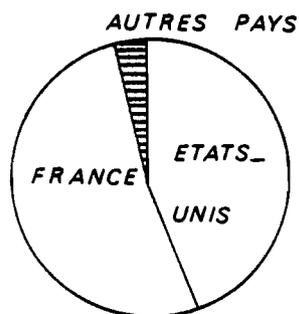
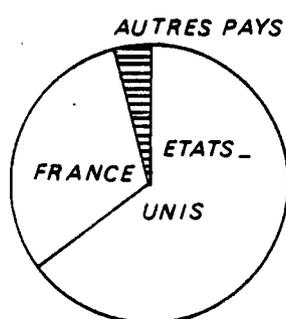
(5) Dans les Statistiques du Commerce Extérieur de la France, les importations d'huile de bigarade sont englobées dans la rubrique "essence d'orange", celles de limette dans la rubrique "essence de citron". Elles peuvent être également comprises dans la rubrique "autres huiles essentielles non déterpenées d'autres agrumes". De plus, lorsque les importations ne concernent que de faibles volumes, le pays d'origine n'est pas précisé : elles sont classées dans les pays "divers".

FIGURE 18 — DESTINATION DES HUILES ESSENTIELLES DE 1970-1971 A 1977-1978

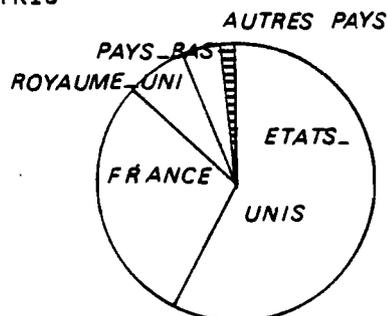
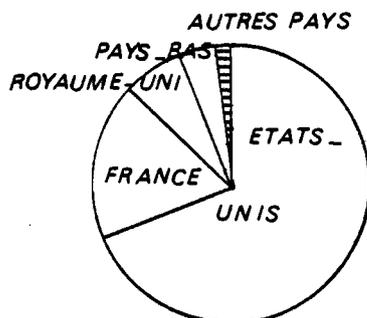
Sources : (1) Administration Générale des Douanes. Annuaire du Commerce Extérieur (Haïti).

(2) Ministère de l'Economie et des Finances. Statistiques du commerce extérieur de la France. Importations. Exportations en N.G.P.

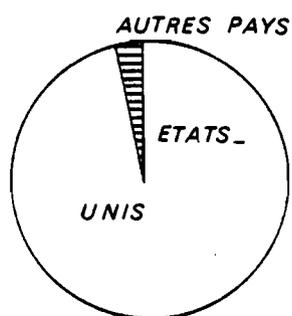
VETIVER



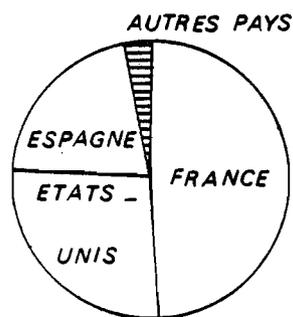
AMYRIS



LIMETTE



BIGARADE



La France n'est pas un utilisateur important d'huile de limette, contrairement aux Etats-Unis. Quant à l'orange amère, elle est destinée en priorité à COINTREAU, qui la répartit entre ses usines françaises et espagnoles. L'importance des importations des Etats-Unis pour la période sous étude est due aux volumes anormalement élevés qu'ils ont achetés en 1974-1975 : 58,1 % des exportations alors qu'ils sont habituellement des acheteurs occasionnels de 9,5 % à 29,4 %.

Les Etats-Unis ne représentent donc pas le marché le plus important du vétiver haïtien, comme on pourrait le conclure d'après les statistiques haïtiennes (cf. figure 18). Après adaptation chiffrée selon les deux sources disponibles, ils ne représentent que 44,1 % des exportations -411,5 tonnes- et non 64,5 % pour 602 tonnes. La part de la France est de 52,1 % -486 tonnes- au lieu de 31,7 % pour 296 tonnes.

Les Etats-Unis restent malgré tout le plus gros importateur d'amyris, mais dans des proportions inférieures à celles déterminées d'après les statistiques haïtiennes : 57,2 % au lieu de 69,3 % (cf. figure 18) (1). Les importations de la France représentent 30,4 %. Les Etats-Unis ont un quasi monopole des importations de limette, 97,2 % pour la période, mais elles peuvent représenter jusqu'à 99,6 % certaines années. La France importe seulement 2,2 %. 48,7 % de l'orange amère sont destinés à la France, 27,2 % aux Etats-Unis et 21,6 % à l'Espagne.

2 - LA PART DES HUILES ESSENTIELLES DANS LE REVENU DES EXPORTATIONS

La "dépendance" du Trésor haïtien des exportations d'huiles essentielles est loin d'atteindre le niveau de celles du café qui, malgré un certain déclin depuis la fin des années soixante, occupent encore une position prépondérante : de 22,8 % à 44,4 % des exportations selon les années entre 1970-1971 et 1978-1979 (2). Pour cette même période, la part des huiles essentielles oscille entre 4,5 % en 1976-1977 et 9,1 % en 1973-1974 (cf. tableau XXIII). Ce dernier niveau, inégalé par ce secteur, a été atteint à la faveur d'exportations

(1) A noter que le "transit" de l'huile d'amyris par les Etats-Unis s'est aussi intensifié à partir de 1975, après la prise de fonction de l'OCEAH.

(2) GIRAULT (38), p. 82 et Secrétairerie d'Etat du Commerce et de l'Industrie, Bulletin trimestriel n° 18. 1978-1979.

Exercices	Huiles essentielles		Total des exportations
	Valeur (en millions de \$)	%	Valeur
1970-1971	3,1	6,4	48,2
1971-1972	3,3	7,8	42,3
1972-1973	3,7	7,2	51,3
1973-1974	6,5	9,1	71,3
1974-1975	4,9	6	81,2
1975-1976	8,2	7	117,5
1976-1977	6,5	4,5	14,3
1977-1978	9,7	6,1	159
1978-1979	7,5	.5	148,4

Source : ADMINISTRATION GENERALE DES DOUANES. Annuaire du Commerce Extérieur de 1970-1971 à 1977-1978. SECRETAIRERIE D'ETAT DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE. Bulletin trimestriel n° 18.1978-1979.

Tableau XXIII - PART DES HUILES ESSENTIELLES DANS LES EXPORTATIONS DE 1970-1971 A 1978-1979 (en millions de U.S. \$, chiffres arrondis)

d'huiles essentielles quantitativement et qualitativement importantes, mais aussi grâce à l'affaiblissement des exportations de café et de bauxite notamment. En effet, le taux de participation d'un produit dans les rentrées en devises d'un pays dépend de la valeur de ce même produit et de celle des autres produits d'exportation. Pour apprécier l'importance réelle des exportations d'huiles essentielles, il convient donc d'examiner leur situation par rapport à celle des autres produits exportés.

De 1966-1967 à 1971-1972, la position des huiles essentielles oscille régulièrement entre la quatrième et la cinquième place en fonction des exportations des articles de la petite industrie et de celles du sucre. Avec l'affaiblissement des premières et l'effondrement des secondes, les huiles essentielles se hissent à la quatrième place de 1972-1973 à 1976-1977. Exception faite de 1974-1975 au cours duquel elles descendent à la sixième place en raison de l'effondrement de leurs exportations et d'un sursaut de celles du sucre. De 1972 à 1977, les huiles essentielles se situent derrière le café, la bauxite, les articles manufacturés -c'est-à-dire les produits des industries d'assemblage pour la réexportation-. L'écart entre les huiles essentielles et les deux derniers produits se creuse à partir de 1974 en raison de la progression en valeur de leurs exportations.

De 1976-1977 à 1978-1979, les huiles essentielles ne représentent que de 4,5 % à 6 % des exportations et elles retombent à la cinquième place en raison de l'affaiblissement de leurs exportations, mais surtout du "retour" des articles de la petite industrie : ils parviennent même à éclipser le très haut niveau de la valeur des huiles essentielles en 1977-1978. On peut présumer que leur participation s'est affaiblie de 1979 à 1981 en raison de la chute de leurs exportations.

Classées dans la catégorie des produits industriels, les huiles essentielles y occupent de 1976 à 1979 la quatrième place, la troisième si on tient compte du caractère artificiel de l'industrie des articles manufacturés. Elle utilise une matière importée et la main-d'oeuvre est la seule ressource du pays qu'elle emploie. Les huiles essentielles représentent des produits de haute valeur marchande mais concernent des faibles volumes.

Note sur les statistiques

La production mondiale des huiles essentielles et leur commerce international sont malaisés à connaître. Ainsi, la production des huiles d'agrumes dépend de la production et du commerce des agrumes. "Ce qui est utilisé par l'industrie des huiles essentielles est fonction de l'exportation en frais et de l'importance de l'industrie des jus" (1). Les sources statistiques sur le commerce international sont dispersées et il faut faire appel aux annuaires du commerce extérieur des pays concernés (2). Se pose ensuite le problème de la ventilation des huiles essentielles en rubriques séparées selon leur type ou en rubriques générales (cf. 1-3). Les nombreuses opérations de transit, de réexportations des pays importateurs compliquent, nous l'avons constaté, la connaissance exacte des courants commerciaux.

Une étude déjà ancienne, puisque datée de 1969, a comblé la lacune qui existait dans la connaissance de la production et du commerce international des huiles d'agrumes (3). Elle n'a pu cependant faire la distinction entre l'huile d'orange douce et celle de bigarade. Hormis pour Haïti et la Réunion, les données statistiques sur la production et l'exportation de l'huile de vétiver des autres pays sont anciennes. Quant à l'huile d'amyris, nous n'avons trouvé trace d'autre producteur que Haïti (4).

Jusqu'en 1978 au moins, Haïti était le plus gros producteur mondial de l'huile de vétiver. La comparaison des volumes exportés avec ceux de la Réunion, le deuxième producteur certain également jusqu'à cette date, est aisée à faire et montre l'hégémonie d'Haïti (cf. tableau XXIV) (5). Faute de donnée sur les exportations totales de Java, nous ne pouvons déterminer dans quelle proportion ce pays a rattrapé Haïti, ni quelle est sa position sur le marché de l'offre. Par contre, l'évolution de sa participation dans l'approvisionnement de la France, le plus gros demandeur en huile de vétiver, permet d'apprécier ses progrès industriels et commerciaux.

(1) CADILLAT (63), p. 388.

(2) L'annuaire statistique des Nations Unies sur le commerce international englobe les huiles essentielles et les autres huiles végétales dans la même rubrique. -Yearbook of International Trade Statistics- New York, United Nations, Department of Economic and Social Affairs-Statistical Office.

(3) CADILLAT (63).

(4) WALKER (67) en particulier.

(5) Elle exporte également la quasi-intégralité, si ce n'est l'intégralité, de sa production.

Années	HAITI Volumes (en tonnes)	Années	LA REUNION Volumes (en tonnes)
1970-1971	93	1970	35
1971-1972	99,1	1971	29
1972-1973	130,1	1972	32,7
1973-1974	135,6	1973	34,6
1974-1975	94,2	1974	23,5
1975-1976	149,2	1975	25,3
1976-1977	96,2	1976	22,9

Sources : - HAITI = ADMINISTRATION GENERALE DES DOUANES. Annuaire du Commerce Extérieur de 1970-1971 à 1976-1977.

- LA REUNION = MINISTERE DE L'AGRICULTURE - D.D.A. La Réunion. Conjonctures Agricoles de 1970 à 1976

Tableau XXIV - EXPORTATIONS DE VETIVER D'HAITI ET DE LA REUNION DE 1970 A 1976 (chiffres arrondis)

C'est en 1960 que les importations françaises de vétiver en provenance d'Haïti ont supplanté celles de la Réunion. Représentant de 1970 à 1974 selon les années de 40 % à 55,5 % des achats totaux de la France contre 15 % à 23 % pour la Réunion et 14,1 % à 24 % pour Java, la part d'Haïti décroît de 1976 à 1980 au profit de Java (1). La participation de la Réunion diminue sous l'effet de la baisse de sa production. Ainsi, les importations provenant de Java (22 % en 1975) augmentent régulièrement pour atteindre 45,3 % en 1980 alors que celles d'Haïti de 54,6 % en 1975 ne représentent plus que 38,3 % en 1980. Les raisons de cette évolution ont été précédemment déterminées. La part d'autres pays est infime. Pour certains, il s'agit de réexportations. La Chine apparaît comme le quatrième producteur fournissant occasionnellement la France.

Les importations françaises ont diminué en 1979 et en 1980. De 116 tonnes en 1977 et en 1978 elles ont été de 83 t en 1979 et 86 t en 1980. S'agit-il d'un affaiblissement de la demande ou d'une restriction provoquée par l'accumulation de stocks ? En 1976, les importations avaient atteint un niveau record : 143 tonnes.

CADILLAT a estimé que la production mondiale d'huile de limette était de l'ordre de 550-660 tonnes à la fin des années soixante (2). Le principal producteur est le Mexique avec 359 t en 1967 et 428 t en 1968. Haïti est le second pays producteur puis la Jamaïque dont la production oscille entre 30 et 35 t et enfin les Etats-Unis d'Amérique avec 18 t en 1968 (3). Les autres producteurs sont représentés par les pays antillais et sud-américains.

Les Etats-Unis n'apparaissent pas comme exportateurs : ils ont pris 86 % de l'offre en 1967, suivis de très loin par la Grande-Bretagne, environ 10 %. "La presque totalité de cette huile essentielle est utilisée par les pays anglo-saxons" (4). La France ne représenterait que 0,6 % environ de la demande. La participation d'Haïti dans les importations des Etats-Unis étaient de 14,7 % en 1967 en seconde position après le Mexique, 81,4 % (5).

(1) FRANCE-DOUANES ET DROITS INDIRECTS (Direction Générale). Statistiques du Commerce Extérieur de la France. Importations, exportations en N.G.P. Annuaire de 1970 à 1980.

(2) CADILLAT (63), p. 387.

(3) Ibid. p. 391.

(4) Ibid. p. 396.

(5) HARO-GUZMAN, HUET (64), p. 889, tableau I.

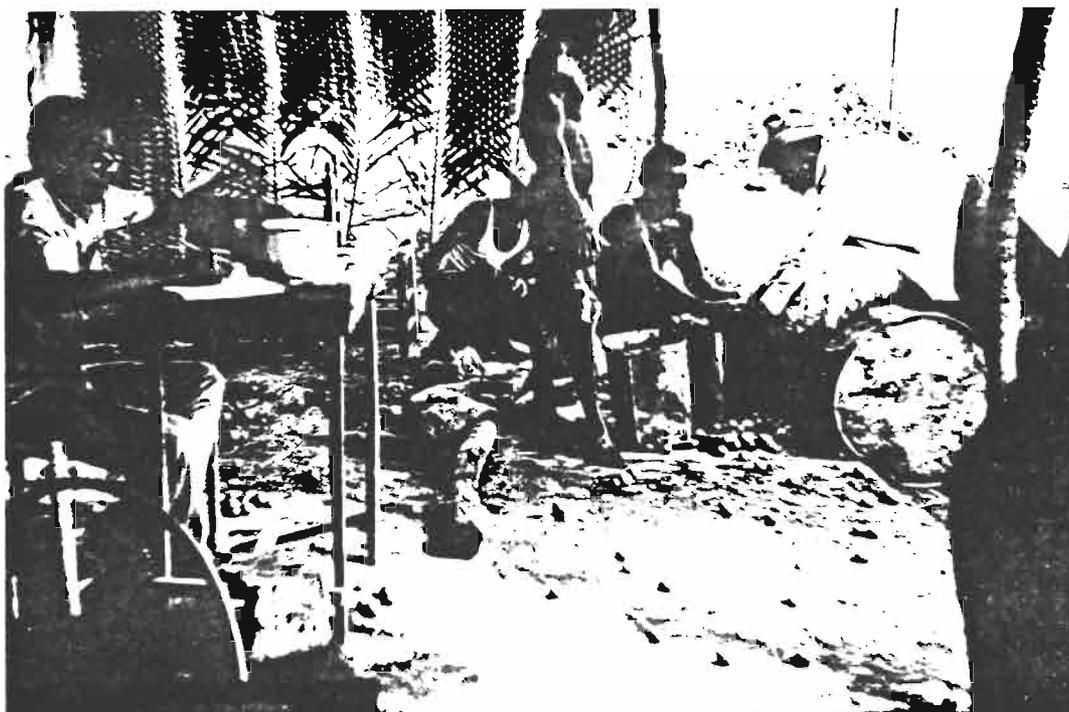
Au terme de cette étude, le bilan de l'intervention gouvernementale, principalement par l'entremise de l'IDAI-SEN et de l'OCEAH, apparaît extrêmement négatif.

Sur le plan de l'organisation commerciale externe, l'OCEAH s'est comporté comme un intermédiaire surtout soucieux de prélever des taxes et d'obtenir des devises. Il a, en particulier, accordé des monopoles d'achat à des intermédiaires étrangers sans se préoccuper de l'évolution du marché. L'activité de l'IDAI n'a pas correspondu à ses attributions, dans le domaine de la promotion agricole et industrielle, de l'étude de la diversification de la production ...

Le bénéfice des prélèvements opérés sur le produit industriel revient peu au secteur industriel — à cause de l'action limitée du crédit warrant — et pas du tout au secteur agricole. Il y a une appropriation des productions paysannes par les intermédiaires et les industriels, puis par l'Etat au travers des exportations, sans aucune rétrocession.

La non-intervention de l'Etat sur les prix des produits agricoles, par exemple, se traduit par une fixation et des manipulations préjudiciables aux intérêts des paysans. Le modèle traditionnel de la commercialisation des denrées s'est emparé de cette activité pourtant récente. Ce système permet aux intermédiaires de réaliser sans risque de super-profits et d'enfermer les paysans dans une position de dépendants et d'obligés.

PLANCHE XIII

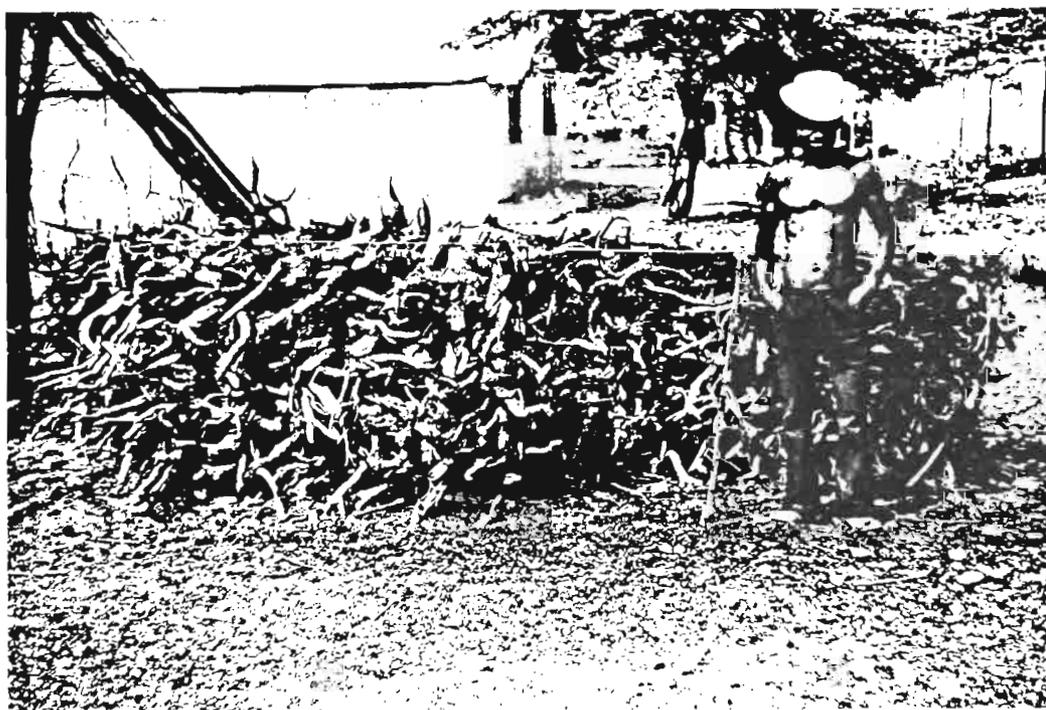


PHOTOGRAPHIE N° 24 — La vente des limettes à l'usine. A droite, les fruits amenés par sacs par un spéculateur sont mesurés dans les tôles ou bidons HUCAR. A gauche, l'employé de l'usine inscrit le volume apporté pour calculer le montant de la commission. A l'arrière plan, le stock de bois de chauffage.



PHOTOGRAPHIE N° 25 — Mesures ac tillon des limettes à l'usine. En premier, une marmite MANTEGUE (d'une contenance moyenne de 2 kg) puis deux tôles ou bidons HUCAR (d'une contenance moyenne de 13 kg). Derrière, le bassin de stockage des fruits.

PLANCHE XIV

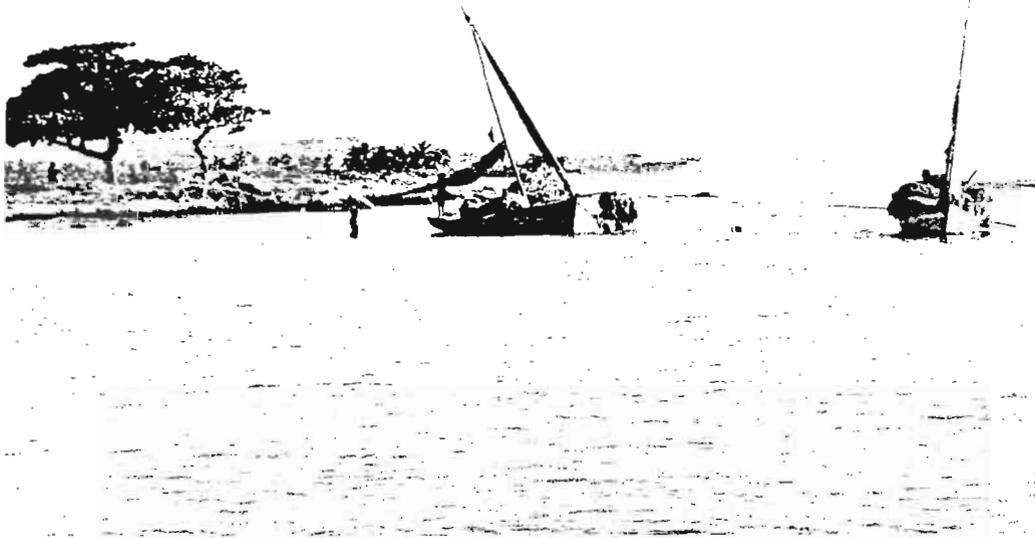


PHOTOGRAPHIE N° 26 — Morceaux d'amyris disposés en toise ou stère avant l'achat par l'agent ou le contracteur.

PLANCHE XV



PHOTOGRAPHIE N° 27 — Caravane de mulets chargés de racines de vétiver descendant de Le Prêtre (ceinture montagneuse Nord-Ouest de la plaine des Cayes).



PHOTOGRAPHIE N° 28 — Déchargement à l'Islet (les Cayes) à tête d'homme du vétiver provenant par voilier de l'Ile à Vache ou des baies du Mesle ou de Flamands. Le rivage est couvert de racines distillées.

PLANCHE XVI



PHOTOGRAPHIE N° 29 — Des business men (ou plutôt women !) assis sur leurs balles de vétiver à Carrefour Henri (Nord d'Arniquet). Ils attendent le camion envoyé par l'usine de Valère.



PHOTOGRAPHIE N° 30 — L'installation hebdomadaire d'un spéculateur en vétiver (assis sur une chaise) un peu à l'écart du marché d'Arniquet.

PLANCHE XVII



PHOTOGRAPHIE N° 31 — L'opération de nettoyage par les paysans des racines de vétiver à un poste d'achat fixe implanté en zone rurale (plaine des Cayes). La kaye est utilisée comme dépôt des racines.

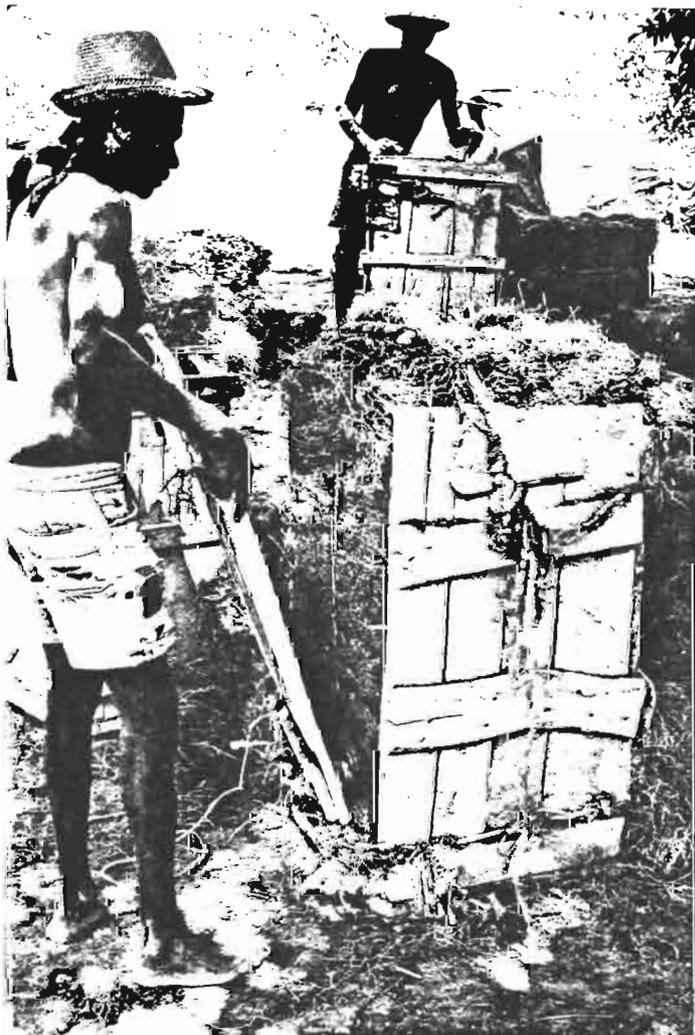


PHOTOGRAPHIE N° 32 — La paie des racines. Assis sur une chaise et caché derrière un pupitre, le spéculateur est plongé dans ses "calculs" tandis que les paysans attendent.

PLANCHE XVIII



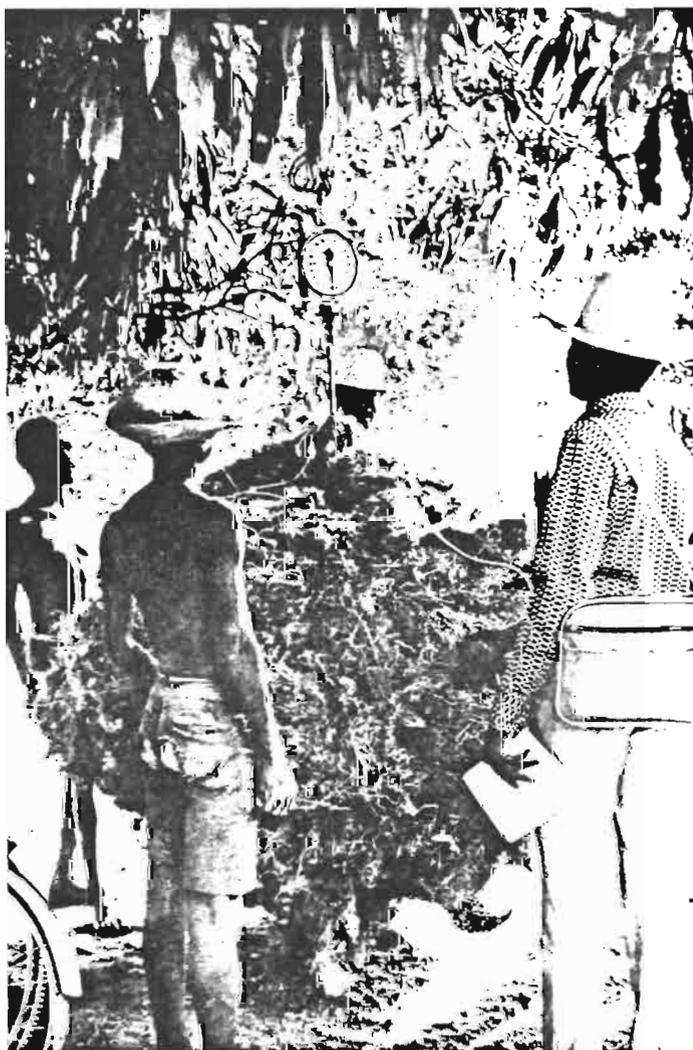
PHOTOGRAPHIE N° 33 — La pesée des racines de vétiver à un poste d'achat fixe de La Porte avec une balance à curseur. Derrière, un travailleur tasse les racines pour confectionner une balle-boîte.



PHOTOGRAPHIE N° 34 — L'ouverture d'une boîte à l'intérieur de laquelle les racines sont pressées et maintenues par des ficelles. Il existe des balles-boîtes de plusieurs tailles. Elles sont confectionnées dans les postes de l'Est des Cayes.



PHOTOGRAPHIE N° 35 — L'opération de nettoyage des racines par les paysans sur l'aire de séchage de la distillerie de L'Abbaye et sous la surveillance de contrôleurs. On remarque la différence de tons des racines provenant de la plaine des Cayes et de celles des mornes. A l'arrière plan, l'usine sans mûr.



PHOTOGRAPHIE N° 36 — La pesée à un "point" d'achat provisoire de l'usine de Valère aux Quatre-Chemins (les Cayes). La balance utilisée est du type "Detecto Scale" à lecture directe. Portant chemise, pantalon et sac, le contrôleur de l'usine.

CONCLUSION

L'étude de l'économie des huiles essentielles nous a révélé une chaîne de dépendance dont le sens est inversé par rapport à celui de la chaîne de production et de commercialisation. La dépendance s'exerce à deux principaux niveaux géographiques : le niveau externe et le niveau interne.

La "santé" de ce secteur économique, et par là celle du Trésor haïtien, dépend du commerce international des huiles essentielles, de la demande des pays industriels et des importateurs étrangers. La production haïtienne est soumise, à des degrés différents selon les huiles, à la concurrence d'autres pays sous-développés et même de pays à des stades plus avancés de développement. La dépendance est accentuée par la nature de ces produits. Leur débouché est soumis au phénomène de la mode qui, en raison d'un changement dans la demande des utilisateurs, peut délaissier certaines productions et en favoriser d'autres. La pérennité de certaines huiles essentielles n'est en outre possible que si leur prix reste à un niveau suffisamment bas pour leur éviter d'être placées en situation de concurrence avec les produits de synthèse. Ce danger semble écarté dans un proche avenir pour les productions haïtiennes mais il démontre le caractère particulièrement fluctuant de ce type de marché.

La crise du vétiver haïtien a mis en évidence la fragilité et de cette économie exogène et de la position exceptionnelle d'un pays sur le marché mondial. Elle a démontré que la situation privilégiée d'Haïti — résultant d'un équilibre entre le volume de production et la qualité du produit qui répondait à la demande spécifique des utilisateurs— ne justifiait pas des exigences commerciales disproportionnées et qu'elle pouvait être remise en question. Les acheteurs jouent sur divers éléments — concurrence, prix, qualité ...— pour obliger un pays à négocier quelle que soit sa force sur le marché. Or la force d'Haïti était plus apparente que réelle car, sans présumer de l'avenir du vétiver haïtien, il nous semble que son marasme débouchera sur une réorganisation commerciale et un plafonnement de ses prix en fonction du bon vouloir des demandeurs. Ceci montre qu'un pays producteur isolé est, malgré son importance, soumis à la loi des marchés étrangers, règle dont n'avait pas tenu compte l'OCEAH. Autant un marché extérieur peut créer un pays producteur, tel Haïti, autant il peut le menacer si

celui-ci outrepassé certaines limites commerciales.

La dépendance externe descend tout au long de la chaîne et atteint le paysan dont le revenu peut être modifié ou menacé par des prises de décision qui lui sont spatialement, socialement et économiquement étrangères. La coupure entre le monde rural haïtien et celui de la demande externe est telle que la quasi-totalité des paysans interrogés attribuaient des utilisations très fantaisistes aux huiles essentielles.

Le paysan-producteur subit la dépendance externe traditionnellement répercutée par les industriels et les intermédiaires, et une dépendance interne nécessitée par la sauvegarde des intérêts de ces agents, face à des conditions internationales et nationales. Tout risque de diminution de leurs profits pour des raisons internes, industrielles (coûts de l'énergie, baisse des rendements), commerciales (état du produit agricole) ou structurelles (taxes à l'exportation) est écarté puisque les conséquences sont rejetées sur les paysans. L'immixtion gouvernementale, par le biais de l'Office de Commercialisation des Essences Aromatiques d'Haïti, n'a fait que renforcer la dépendance en érigeant un intermédiaire supplémentaire.

Les industriels et les intermédiaires sont également tributaires des marchés extérieurs, car leur activité est commandée par la demande externe. Leur dépendance ne se traduit pas de la même façon que celle des paysans dans la mesure où la multiplicité de leurs activités et le profit retiré des huiles essentielles leur permettraient le cas échéant de s'adonner entièrement à un autre commerce ou de se tourner vers une autre branche agro-industrielle.

Quels sont les degrés de dépendance des intermédiaires vis-à-vis des industriels ? Son intensité varie en fonction de la situation socio-économique des intermédiaires surtout. On peut avancer qu'il existe des liens d'interdépendance entre les industriels et certains intermédiaires "primaires", en raison des conditions agraires, géographiques et sociales particulières à Haïti. La hiérarchie spatiale et économique de la commercialisation, en mettant en place plusieurs niveaux d'agents, interpose une succession de "tampons" entre producteurs et industriels.

Médiateurs de la dépendance externe, les intermédiaires sont aussi les créateurs et les bénéficiaires de la dépendance interne. L'assujettissement des paysans ne vaut pas uniquement pour la production et la commercialisation des plantes à essence, mais il concerne tous les autres aspects de leur existence de producteurs. La pénétration récente dans le monde rural de la dépendance externe pour le domaine des huiles essentielles n'a pu si bien se réaliser qu'en fonction des caractéristiques de la formation sociale et économique haïtienne. Une modification des termes des échanges mondiaux ne saurait à elle seule relâcher la pression que subit le paysan. L'allègement de son fardeau ne peut être envisagé qu'au travers de réformes profondes du système de production et de commercialisation des denrées et des vivres.

ANNEXE A

CONTRAT DE PARTICIPATION ENTRE LA MINOTERIE D'HAITI ET LES MEMBRES DE
CONSEIL D'ACTION COMMUNAUTAIRE

CONTRAT DE PARTICIPATION

ENTRE :

1° .- LA MINOTERIE D'HAITI, organisme autonome de L'ETAT HAITIEN, jouissant de la personnalité civile, créé par décret en date du 20 Mars 1969, représenté par Monsieur René Adrien, Président de son Conseil d'Administration, demeurant et domicilié à Pétionville, identifié au n° , agissant en vertu d'une autorisation du dit Conseil en date du , assisté de Me Ulrick Noel, Avocat-Conseil de l'organisme, identifié, patenté et imposé aux n° demeurant et domicilié à Pétionville, ci-après dénommé LA MINOTERIE, d'une part ;

2° .- Membre du Conseil d'Action Communautaire de section rurale de Saint-Marc, identifié au n° d'autre part ;

IL A ETE ARRETE CE QUI SUIIT :

Article 1er.- Les parties conviennent d'entreprendre sur une base communautaire la culture du vétiver au quartier de Montrouis, en vue de permettre à la nouvelle installation d'huiles essentielles de la Minoterie de participer à la croisade de relèvement socio-économique des communautés rurales engagée par le Gouvernement de la Continuité ;

Article 2.- Pour atteindre cet objectif, la Minoterie donne possession, à titre gratuit, au nommé non-propriétaire terrien, identifié au n° demeurant et domicilié à section rurale de Saint-Marc, UN (1) carreau de terre dépendant de l'habitation es-section et commune ;

Article 3.- A cet effet, la MINOTERIE accepte à :

- Assurer au participant l'assistance technique et matérielle par l'organisation périodique de meeting, visites individuelles, surveillance des plantations ;
- Acheter la totalité de la production de vétiver par lui livrée à la Minoterie, compte tenu du prix du marché extérieur ;
- Transformer en huiles essentielles le vétiver par lui récolté ;
- Recevoir, examiner et donner suite aux doléances du participant relativement à l'exploitation de sa parcelle et à son intégration dans le développement socio-économique de sa région ;

Article 4.- Le participant et les membres de sa famille s'obligent à :

- 1) Respecter les abornements de la parcelle concédée ;
- 2) Mettre celle-ci en bon état de culture du vétiver ;
- 3) S'abstenir de toute transaction sur la superficie en question, sauf autorisation expresse accordée par la section agricole de la division de Montrouis, après avis permissif du Conseil d'Administration de la Minoterie ;
- 4) Se soumettre à l'assistance technique et respecter l'aide matérielle reçue ;
- 5) Informer tous les quinze jours la section agricole compétente de l'état des plantations et de la date de la récolte ;
- 6) Répondre des frais de culture ;
- 7) Mettre la division des huiles essentielles de Montrouis en mesure de récolter la totalité de la production de vétiver ;

Article 5.- Lorsqu'un participant manque à ses obligations, la section agricole est habile à continuer l'exploitation de cette parcelle ;

Celle-ci sera donc chargée du montant des états relatifs à ces opérations et le planteur perdra tout droit au renouvellement de son contrat ;

Article 6.- LA MINOTERIE pourra résilier un contrat de participation selon les exigences d'ordre technique, administratif ou faute grave, après examen de la question par une commission spéciale instituée par le Président du Conseil d'Administration ;

Lorsque celle-ci décide de la résiliation du contrat, la reprise de la parcelle s'effectuera sans remise, après un simple avis donné au participant ;

Article 7.- Lorsque la parcelle concédée comporte des cultures déjà existantes, la mise en possession du participant sera effective selon un processus permettant la libération de la production ;

Article 8.- L'O.N.A.A.C., par l'intermédiaire de ses Agents responsables, procédera toujours à une enquête préliminaire menée conjointement avec le service du contentieux, dès qu'il s'agira de l'attribution d'une parcelle de terre à un soumissionnaire ;

Article 9.- Tout participant étranger à la section rurale où se trouve sa parcelle devra mandater un membre de sa famille à l'effet de le remplacer en ce lieu, de recevoir en son absence : 1°.- les instructions nécessaires à l'exploitation rationnelle du terrain ; 2°.- fournir, à première réquisition, les renseignements sollicités par l'Agent de la Minoterie responsable de la zone ;

Article 10.- La mort du participant entraîne la saisie immédiate de sa parcelle et son exploitation indivise par ses héritiers en ligne directe ou, à leur défaut, par son épouse ou autre ;

Article 11.- Le Président du Conseil d'Administration de la Minoterie, le Directeur Général de l'usine des huiles essentielles de Montrouis, l'Avocat-Conseil de l'organisme veilleront à l'exécution de cette convention, chacun en ce qui le concerne ;

Article 12.- Ce contrat, renouvelable par tacite reconduction et au gré de la Minoterie d'Haïti, est fait pour une durée de trois ans ;

Fait en double et de bonne foi, au quartier de Montrouis, le Novembre 1977.

René Adrien
Président du Conseil
d'Administration

Ulrick Noel
Avocat Conseil

Participant

ANNEXE B

UNITES DE MESURES UTILISEES

1) Produits agricoles

a) Toise ou stère = unité de mesure pour l'amyris, équivalent au mètre cube.

b) Caisse = unité de mesure utilisée par les usines du groupe GUACIMAL et leurs postiers.

Contenance moyenne : 26 kg de limettes,
28 kg de bigarades.

c) Tôles et marmites = unités de mesure pour les limettes. Contenances moyennes données pour des mesures ac tête ou ac tillon : cône formé par les fruits qui débordent des mesures. S'opposent à des mesures rases.

- . tôle ou bidon HUCAR ou MANTEGUE = 13 kg
- . tôle TEXACO = 16 kg
- . marmite PEINTURE = 2,5 kg
5 marmites PEINTURE remplissent 1 tôle HUCAR
- . marmite ESTIME ou MANTEGUE = 2 kg
6 dans 1 tôle HUCAR
8 dans 1 tôle TEXACO

2) Huiles essentiellesa) Equivalences :

- 1 gallon = 3,785 litres
- 1 kilogramme = 2,2 livres U.S. (lb)
- 1 livre U.S. = 453,9 grammes

b) Conversions utilisées :

Nature de l'huile	Densité (selon IGOLEN) (73)	Poids d'1 gallon	
		en kilo	en livre
Vétiver	0,99	3,75	8,25
Limette	0,86	3,25	7,15
Amyris	0,97	3,65	8
Orange amère	-	3,20	7

ANNEXE C

FISCALITE RELATIVE AU COMMERCE DU VETIVER ET A LA
PRODUCTION DES HUILES ESSENTIELLES

Nous dorinons ci-dessous le détail des deux impôts les plus importants, la patente et la licence, notamment de leurs taxes annexes.

1 - LA PATENTE

La patente est une taxe communale que payent les spéculateurs et les industriels en vétiver. Ces derniers honorent trois patentes : la patente de spéculateur, celle d'exportateur et celle sur leur établissement.

a) Spéculateurs

- Le montant principal de la patente distingue trois catégories d'agents
- "les spéculateurs en denrées (1ère catégorie) = les haïtiens qui achètent les denrées du pays pour être revendues aux exportateurs ou aux négociants-consignataires" payent une patente de 75 gourdes,
- "les spéculateurs en denrées (2e catégorie) = ceux qui achètent les denrées du pays pour les revendre sur place aux spéculateurs de la première catégorie" payent une patente de 30 gourdes,
- "les spéculateurs en denrées (commis) = ceux non munis de licence de spéculateur, mais qui achètent des denrées dans les établissements d'autrui" payent une patente de 75 gourdes, généralement réglée par les spéculateurs pour lesquels ils achètent. Il faut une patente par commis-spéculateur employé.

Les distillateurs achetant directement aux producteurs sont astreints au paiement de la patente (de la 3e catégorie), mais ils sont dispensés du paiement de la licence honorée par les spéculateurs en vétiver.

- Taxes annexes au montant principal

- | | |
|---|----------------|
| . Assistance sociale | = 15 gourdes |
| . Contribution de Solidarité | = 22,5 gourdes |
| . Contribution à la Libération Economique (CLE) | = 3,75 gourdes |

. Droit de Timbre	= 1 gourde
. Office National du Logement (ONL)	= 0,50 gourde
. Santé Publique	= 0,20 gourde
total	42,95 gourdes

b) Exportateurs

"Ceux qui expédient des marchandises ou denrées à l'extérieur" (Tarif Communal).

- Le montant principal de la patente est déterminé d'après le chiffre de leurs exportations annuelles ou d'après leur stock selon l'échelle suivante :

- . 1,5 % jusqu'à 500 000 gourdes,
- . 1,25 % sur le surplus de 500 000 gourdes jusqu'à 5 000 000 gourdes,
- . 1 % sur tout surplus de 5 000 000 gourdes.

Le montant principal ne pourra être inférieur à 150 gourdes.

- Les taxes annexes

- Assistance sociale :

- . 20 % du montant principal de la patente inférieur ou égal à 1 000 gourdes,
- . 10 % sur tout surplus de 1 000 à 5 000 gourdes,
- . 5 % sur le reste

- Contribution de solidarité :

- . 20 % du montant principal de la patente inférieur ou égal à 500 gourdes,
- . 10 % sur le surplus de 500 à 1 000 gourdes,
- . 5 % sur le surplus de 1 000 à 5 000 gourdes,
- . 2 % sur le surplus de 5 000 gourdes.

- Contribution à la Libération Economique = 5 % du montant principal

- Taxe professionnelle = 1 % sans être inférieur à 1 gourde.

- Droit de Timbre = 1 gourde.

- Office National du Logement = 0,50 gourde

- Santé Publique = 0,20 gourde

c) Etablissements

"Fabrique(s) à l'échelle industrielle d'huiles essentielles".

- Montant principal d'un montant total d'environ = 400 gourdes
- Taxes annexes d'un montant total d'environ = 220 gourdes

2 - LA LICENCE

La licence est une taxe interne.

a) Licence des spéculateurs

- Licence : 150 gourdes
 - Droit de Timbre : 1 gourde
 - Office National du Logement : 0,5 gourde
- total : 151,5 gourdes

b) Licence d'exploitation

C'est une licence autorisant le fonctionnement de l'usine. Son montant est fixé en fonction de l'importance de l'établissement, déterminée selon le bilan ou le chiffre d'affaires ou après enquête de l'Administration Générale des Contributions. Son montant varie de 250 à 2 000 gourdes. S'ajoutent le Droit de Timbre (1 gourde) et le prélèvement pour l'Office National du Logement (0,50 gourde).

Les étrangers n'ont pas le droit de s'établir spéculateurs en denrées. Pour être producteurs d'huiles essentielles (un cas à l'époque actuelle), il leur est nécessaire d'avoir un permis de séjour et d'obtenir une autorisation auprès du Département du Commerce et de l'Industrie.

Pour les étrangers, le paiement de la licence est préalable au paiement de la patente. La licence équivaut à 50 % "or" du montant de la patente étrangère. La patente étrangère vaut trois fois le montant de la patente payée par un haïtien.

Sources : - ADMINISTRATION GÉNÉRALE DES CONTRIBUTIONS. Tarif Communal. 1975-1976.

- Entrevues avec des fonctionnaires de l'Administration Générale des Contributions et de la Secrétairerie d'Etat du Commerce et de l'Industrie.

ANNEXE D

TARIFS DE FRET INTERNE DES RACINES DE VETIVER

(en gourdes pour 1 tonne, 1977)

Source : données de l'enquête

1 - DANS LA REGION DES CAYES

a) Par la route (camion)

Laurent, La Porte - Les Cayes	15 - 20
Gouin, Dollin - Les Cayes	20
Arniquet - Valère	15

b) Par la route (mulet)

Canon, Dubreuil - Les Cayes	22 - 28
La Rocque, Achille - Les Cayes	18

c) Par mer (voilier)

Baie de St-Louis - Les Cayes	110 - 125
Baie de Cavaillon - Les Cayes	50
Ile à Vache - Les Cayes	100

2 - DE LA REGION DES CAYES A DESTINATION DE FOND-DES-NEGRES (camion)

Boulmien	60 - 65
Les Cayes	70 - 75
Chantal	80 - 90
Dubreuil	75 - 87
Achille	90

3 - A DESTINATION DE PORT-AU-PRINCE (camion)

Plateau de Rochelois	75 - 80
La Porte, Viljoint, Boulmien	85 - 100
Les Cayes	110 - 125
Dubreuil	135 - 150

Maniche	150
---------	-----

4 - AUTRES (camion)

Les Cayes - Arcahaie	145 - 155
----------------------	-----------

Les Cayes - Montrouis	190 - 200
-----------------------	-----------

ANNEXE E

GLOSSAIRE DE MOTS CREOLES RELATIFS A LA PRODUCTION ET AU COMMERCE
DES PLANTES A ESSENCE

- ac tête ou ac tillon : cône formé par les fruits ou autres produits qui débordent des mesures (bidons, marmites ... voir ces mots). S'oppose à une mesure rase.
- agent : commis des intermédiaires de l'amyris (contracteurs ou représentants, voir ces mots).
- association : système pour procéder à la récolte du vétiver. Il a des implications économiques différentes en fonction de la personnalité des associés. Se reporter au chapitre III, 1.2., a) pour l'association de paysans avec des industriels ou des intermédiaires et au chapitre IV, 4.1., b) pour l'association entre paysans.
- associé : membre d'une association.
- à terre : amyris déjà coupé, vétiver récolté.
- avaloir : acompte.
- balle-boite : balle de racines de vétiver mise en forme dans des caisses aux parois amovibles.
- bâtiment : caboteur à voile.
- batteur : (voir fouilleur, souqueur) ramasseur des racines de vétiver au cours de la récolte. Ainsi dénommé car il tape avec une machette ou un bâton sur les mottes de terre pour en extraire les racines.

- bidon (ou tôle) : boîte de conserve utilisée comme unité de mesure pour les limettes comme pour d'autres produits (café, maïs, haricots ...). Expression surtout employée dans le Nord du pays et le Plateau Central, alors que dans le Sud le mot tôle est plus courant (cf. annexe B pour la contenance).
- business man (biznisman, d'après l'orthographe phonétique du créole) : agent de la spéculation illicite (voir spéculation) en vétiver. C'est un intermédiaire entre les habitants et les spéculateurs ou les distillateurs. Dans la région de Cavillon c'est le spékilatè nan jé (voir ce mot).
- caisse : unité de mesure utilisée pour les achats de limettes et de bigarades par les intermédiaires et les usines de la société GUACIMAL. (cf. annexe B pour la contenance).
- capital : mise de fonds.
- carreau : unité de surface équivalent à 1,29 ha
- client : généralement des producteurs de denrées (voir ce mot) débiteurs engagés ou potentiels d'un spéculateur. Ils doivent l'approvisionner régulièrement en produits.
- clientèle : ensemble des clients dépendants d'un spéculateur.
- contrat : travail à la tâche.
- contracteur (ou représentant) : intermédiaire responsable de l'approvisionnement des distilleries en amyris. Il emploie des agents.
- déficit (joindre un déficit) : perte subie lors d'une transaction.
- de moitié : métayer.
- denrées : produits agricoles pour l'exportation. S'opposent aux vivres. Sur le plan législatif et fiscal, seul le vétiver parmi les plantes à essence est considéré comme une denrée.

- dépôt : pièce du poste d'achat (voir ce mot) où les racines de vétiver sont entreposées.
- dérapine : (ou piquoi) houe utilisée pour extraire des sols calcaires les souches de vétiver.
- directeur de fouille : associé d'un intermédiaire ou d'un industriel pour diriger la récolte du vétiver. Il s'agit généralement du piquoi ou piquilleur ou du pinceur (voir ces mots).
- dure : d'une balance peu sensible.
- fouille : récolte du vétiver.
- fouilleur : ramasseur des racines de vétiver.
- habitant : paysan -producteur.
- jardin : parcelle cultivée.
- job : travail temporaire.
- jobeur : travailleur temporaire dans les secteurs agricole et industriel.
- marmite : boîte de conserve utilisée comme unité de mesure pour les limettes et autres produits. Se reporter à l'annexe B pour la contenance des marmites peinture et des marmites mantègue.
- pile : tas d'amyris toisé en stère.
- pince : barre de fer pour extraire les souches de vétiver dans les sols lourds.
- pinceur : celui qui manie la pince.
- piquilleux ou piqueur ou piquoi : celui qui manie le piquoi ou dérapine (voir ce mot).
- poignard : crédit à taux usuraire.
- poste : établissement d'achat des bigarades.

- poste d'achat : établissement de spéculation (voir ce mot) du vétiver.
- postier : intermédiaire des bigarades.
- rajets ou raks ou cadass : friches envahies par les broussailles
- rase : se dit d'une mesure. Fruits ou autres produits ne dépassant pas le bord supérieur des bidons, marmites ...
- représentant : voir contracteur.
- revendeuse : intermédiaire (généralement des femmes) entre les producteurs de limette et les spéculateurs ou les industriels.
- socié : voir associé.
- souqueur : ramasseur des racines de vétiver. Ainsi dénommé car il secoue les racines pour les débarrasser de la terre.
- spéculateur en denrées : "le spéculateur en denrées s'entend de toute personne qui achète des denrées (voir ce mot) pour les revendre sous la même forme, soit sur la même place, soit d'une place à une autre, ou de toute personne qui achète des denrées d'exportation en quantité excédent ses besoins normaux et ceux de sa famille" (Code du Café. Arrêté du 28 novembre 1958, article 59). Le terme de spéculateur (spékilaté d'après l'orthographe phonétique du créole) est couramment employé pour les intermédiaires en vétiver et en limettes, mais seuls les premiers se plient à la réglementation législative et fiscale des spéculateurs.
- spéculateur nan jé (spékilaté nan jé) : "spéculateur à la vue" en raison de ses méthodes d'achat. Intermédiaire illégal entre le producteur et le spéculateur ou l'industriel.
- spéculation : commerce des denrées au niveau des spéculateurs. La réglementation de la spéculation ne concerne que le commerce du vétiver. Le mot n'a pas de connotation péjorative.

- tarauder : truquer une balance.
- terrassment : piste ouverte dans les halliers pour les camions d'amyris.
- terre commerce : transaction de vétiver sur pied.
- toise : unité de mesure pour l'amyris équivalent à un stère.
- tôle : voir bidon.
- usinier : industriel-distillateur.
- zerbs : expression de la région des Cayes pour désigner du vétiver en terre.

ANNEXE F

SIGLES UTILISES

- AFNOR : Association Française de Normalisation
- AID : Agency for International Development (Etats-Unis d'Amérique)
- APHEA : Association des Producteurs Haïtiens d'Essences Aromatiques
- BNP : Banque Nationale de Paris
- BNRH : Banque Nationale de la République d'Haïti
- CIF : Cost, Insurance, Fret
- DARNDR : Département de l'Agriculture, des Ressources Naturelles et du Développement Rural
- DDA : Direction Départementale de l'Agriculture (France)
- EOA : Essential Oil Association
- FOB : Free on Board
- HACHO : Haytian American Community Help Organization rebaptisée Harmonisation de l'Action des Communautés Haïtiennes Organisées
- HASCO : Haytian American Sugar Company
- IDAI : Institut de Développement Agricole et Industrielle
- IHPCADE : Institut Haïtien de Promotion du Café et des Denrées d'Exportation rebaptisé OPRODEX : Office de Promotion des Denrées d'Exportation
- IHS : Institut Haïtien de La Statistique
- IICA : Institut Interaméricain pour la Coopération Agricole
- OCEAH : Office de Commercialisation des Essences Aromatiques d'Haïti
- OEA : Organisation des Etats Américains
- ONAAC : Office National d'Alphabétisation et d'Action Communautaire
- ONUDI : Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel
- SEN : Société d'Equipement National
- SHADA : Société Haïtiano-Américaine de Développement Agricole.

BIBLIOGRAPHIE

A - OUVRAGES GENERAUX

- (1) ANGLADE (G.).- L'espace haïtien.- Montréal : Les Presses de l'Université de Québec, 1974.- 222 p.
- (2) DIEDERICH (B.), BURT (A.).- Papa Doc et les tontons-macoutes. La vérité sur Haïti.- Paris : Albin Michel, 1971.- 382 p.
- (3) MORAL (P.).- Le paysan haïtien (étude sur la vie rurale en Haïti).- Paris : G.P. Maisonneuve et Larose, 1961.- 375 p.
- (4) STREET (J.).- Historical and economic geography of the Southwest peninsula of Haiti.- Berkeley : University of California, 1960.- 481 p. dact., (Thèse de doctorat Ph. D.).

B - ECONOMIE-DEVELOPPEMENT

- (5) BANQUE INTERAMERICAINE DE DEVELOPPEMENT. Washington.- Les possibilités d'investissement industriel en Haïti.- Washington D.C. : BID, Département du Développement Economique et Social, 1979.
- (6) BENOIT (J.).- Les racines du sous-développement.- Port-au-Prince : Imp. Deschamps, 1979.- 257 p.
- (7) GIRAULT (C.A.).- Nouvelles données sur l'économie haïtienne.- Problèmes d'Amérique latine. Notes et Etudes Documentaires, n° 4190-4191, 1975, p. 39-64.
- (8) HONORAT (J.J.).- Enquête sur le Développement.- Port-au-Prince : Imp. Centrale, 1974.- 266 p.
- (9) HONORAT (J.J.).- Le manifeste du dernier monde.- Port-au-Prince : Imp. Deschamps, 1980.- 219 p.
- (10) HUA-BUTON (N.).- Les rapports ville-campagnes dans la région des Cayes.- Bordeaux III (thèse de 3e cycle en cours).
- (11) INSTITUT D'ELEVAGE ET DE MEDECINE VETERINAIRE DES PAYS TROPICAUX.- Maisons-Alfort.- Produits agro-industriels pour l'alimentation animale dans les régions de Port-au-Prince et de Cap-Haïtien.- Port-au-Prince : Fonds d'Aide et de Coopération, Département de l'Agriculture, des Ressources Naturelles et du Développement Rural, avril 1977.
- (12) LACOMBE (R.).- La République d'Haïti.- Notes et Etudes Documentaires, n° 4436-4437-4438, 1977, 96 p.

- (13) MORAL (P.).- L'économie haïtienne.- Port-au-Prince : publié sous les auspices de la Cour Supérieure des Comptes, 1959.- 190 p.
- (14) ORGANISATION DES ETATS AMERICAINS. Washington.- Haïti. Mission d'Assistance Technique Intégrée.- Washington : OEA, 1972.- 1 volume + 1 portefeuille de cartes.
- (15) WORLD BANK.- Economic Memorandum on Haiti.- Washington : World Bank, May 1982, (Report n° 3931 - HA).- 145 p.

C - AGRICULTURE - STRUCTURES FONCIERES

- (16) L'Agriculture traditionnelle en Haïti : Systèmes de culture et valorisation du milieu.- Port-au-Prince : Centre de Madian-Salagnac, 1978.- 44 p. ronéo.
- (17) DESPLECHIN (J.).- Analyse de la situation socio-économique des exploitations agricoles situées dans la zone du projet FAO/FS HAI 13. Péninsule Sud d'Haïti- Enquêtes et Démonstrations Agricoles dans la Péninsule du Sud, Programme des Nations Unies pour le Développement/ Food Agricultural Organization - Projet HAI 13.- Rome : FAO, 1971.- 72 p.
- (18) Données et interprétation d'observations et enquêtes réalisées à Madian, Petite-Rivière-de-Nippes sur l'association maïs-pois congo-sorgho.- Port-au-Prince : Centre de Madian-Salagnac, 1978.- 19 p. ronéo.
- (19) GUIAVARCH (Y.).- Le jardin traditionnel du paysan haïtien, base du développement agricole.- Dijon : Institut National de Promotion Supérieure Agricole, juin 1978, 115 p.- (Diplôme d'Ingénieur des Techniques Agricoles).
- (20) HAITI. DEPARTEMENT DE L'AGRICULTURE, DES RESSOURCES NATURELLES ET DU DEVELOPEMENT RURAL.- Plan quinquennal du secteur agriculture 1976-1981 et 1981-1986 Damien : DARNDR, septembre 1976 et septembre 1981.- 154 p. et 161 p.
- (21) HAITI. INSTITUT DE DEVELOPPEMENT AGRICOLE.- Note sur l'agriculture de la plaine des Cayes.- District des Cayes.- Les Cayes : IDAI, dact.
- (22) LAROSE (S.).- L'exploitation agricole en Haïti-Guide d'étude.- Fonds-St-Jacques : Centre de Recherches Caraïbes, 1976.- 70 p.
- (23) MORAL (P.).- L'agriculture en Haïti.- p. 194-208, in : Symposium Intercolonial. (Bordeaux 27 juin - 3 juillet 1952).- Imp. Delmas, 1954.
- (24) MURRAY (G.).- The evolution of haïtian peasant land tenure : a case study in agrarian adaptation to population growth.- Columbia University, 1977.- Vol. I et II, 666 p. (Thèse de doctorat Ph. D.).
- (25) Outils, espèces et techniques de culture. Dynamique des systèmes haïtiens.- Port-au-Prince : Centre de Madian-Salagnac, 1979.- 18 p. ronéo.

- (26) THAI (C.T.), WILFRIED (J.) et BAILLARGEON (F.).- L'agriculture de la zone des deux bassins versants de Petit-Goâve et Miragoâne - Programme de Développement Régional Intégré Petit-Goâve-Petit-Trou-de-Nippes.- Petit-Goâve : DRIPP, (sans date).- 55 p. ; (ET 116).-
- (27) ZUVEKAS (C.).- Land tenure, income and employment in rural Haiti : a survey.- Washington : Sector Analysis Internalization Group. International Development Staff. U.S. Department of Agriculture, Agency for International Development, march 1978 (revised).- 123 p., (General working document n° 2).-
- (28) ZUVEKAS (C.).- Agricultural development in Haiti. An Assessment of Sector Problems, Policies and Prospects under Conditions of Severe Soil Erosion.- Washington, D.C. : Agency for International Development, may 1978.- 353 p.

D - SITUATION ENERGETIQUE

- (29) CONWAY (F.).- A study of the fuelwood situation in HAITI.- Port-au-Prince : U.S. Agency for International Development, 1979.
- (30) EARL (D.E.).- Reboisement et lutte contre l'érosion. HAITI. Le charbon de bois, combustible renouvelable.- Rome : Programme des Nations Unies pour le Développement, Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture, 1976.- 22 p.
- (31) Haïti, un choix de développement : barrages hydroélectriques ou production agricole ?.- Paris : Comité Français des Droits de l'Homme en Haïti, 1981.- 32 p.
- (32) KERMEL-TORRES (D.).- La consommation énergétique des distilleries d'huiles essentielles dans la plaine des Cayes (Haïti).- p. 269-293, in : Colloque International de l'Université des Nations Unies. L'énergie dans les communautés rurales des pays du Tiers-Monde. (CEGET-Bordeaux, 5-10 mai 1980).- Travaux et Documents de Géographie Tropicale, 43, juillet 1981.
- (33) TORRES (D.).- Problèmes énergétiques de la plaine des Cayes et de sa ceinture montagneuse (Sud de Haïti) - CNRS/CEGET. Action Thématique Programmée sur les problèmes socio-économiques de l'énergie dans les communautés rurales des pays tropicaux.- Bordeaux : CEGET-CNRS, 1979.- 78 p.
- (34) VOLTAIRE (K.).- Charcoal in Haiti.- Port-au-Prince : U.S. Agency for International Development, 1979.- 37 p.

E - COMMERCIALISATION

- (35) FATTON (B.).- Eléments d'information sur la production et la commercialisation

- du sisal en Haïti.- Port-au-Prince : Institut Interaméricain de Coopération Agricole (IICA), 1975.- 95 p.- (20LH/75).
- (36) GIRAULT (C.A.), LAGRA (J.).- Caractéristiques structurelles de la commercialisation interne des produits agricoles en Haïti.- Port-au-Prince : IICA, 1975.- 53 p.- (27LH/75).
- (37) GIRAULT (C.A.).- Nouveaux aspects du marché des produits agricoles en Haïti.- p. 471-488.- in : Actes du XLIIe Congrès des Américanistes.- Paris : Université de Paris I, 1977.
- (38) GIRAULT (C.A.).- Le commerce du café en Haïti - Habitants, spéculateurs et exportateurs.- Paris : Editions du CNRS, 1980.- 293 p. (Mémoire du CEGET).
- (39) LOWENTHAL (I.).- Activités commerciales dans les zones rurales d'Haïti : une approche centrée sur une communauté.- Port-au-Prince : IICA, 1974.- 60 p.- (17LH/74).
- (40) KERMEL-TORRES (D.).- La commercialisation du café sur le plateau de Rochelois et à Changieux.- Paris : Ministère des Affaires Etrangères, Centre de Madiant-Salagnac, 1981.- 128 p.
- (41) MINTZ (S.).- Internal market systems as mechanisms of social articulation.- p. 20-28.- in : Ray (U.F.), éd.- Intermediate societies, social mobility and communication. Annual Spring Meeting of the American Ethnological Society Proceedings.- Seattle, University of Washington Press, 1959.
- (42) MINTZ (S.).- Standards of value and units of measure in the Fond-des-Nègres market place, Haiti.- Journal of the Royal Anthropological Institute, XCI, 1961, p. 23-38.
- (43) MINTZ (S.).- Pratik : haitian personal economic relations.- p. 54-63.- in GARFIELD (V.) éd.- Proceedings of the 1961 Annual Spring Meeting of the American Ethnological Society, 1961.
- (44) MURRAY (G.), ALVAREZ (M.).- La commercialisation des haricots en Haïti : une étude exploratoire.- Port-au-Prince : IICA, 1973.- 65 p.- (07LH/73).
- (45) PILLLOT (D.), dir.- Des jardins haïtiens aux marchés de Port-au-Prince. Une analyse des circuits vivriers en milieu rural.- Recherches haïtiennes, n° 2, p. 189-229.
- (46) TORRES (D.).- Production et commercialisation de la racine de vétiver.- Port-au-Prince : Département de l'Agriculture, des Ressources Naturelles et du Développement Rural, Service National de Commercialisation Agricole, 1979.- 47 p. ronéo.

F - LES HUILES ESSENTIELLES

1/ Ouvrages Généraux

- (47) ARCTANDER (S.).- Perfume and flavor materials of natural origin.- New Jersey : Elizabeth, 1960.
- (48) Emprego das folhas de citronela, capim-limão, palma-rosa e vetiver na produção de celulose e papel.- Boletim Technico de Instituto Agronomica, nº 1, 1973, 24 p.
- (49) FRANCE. MINISTERE DE L'AGRICULTURE - MISSION DE LIAISON ET DE COORDINATION POUR LES DEPARTEMENTS D'OUTRE-MER.- Etude sommaire du marché français des plantes aromatiques, plantes à parfum et plantes médicinales. Analyse des possibilités de culture à la Réunion.- Paris : Ministère de l'Agriculture, 1978.- 33 p.
- (50) GLIDEMEISTER (E.), HOFFMAN (F.).- Die Ätherischen Öle.- Berlin : Akademie Verlag, 1956.- 720 p., Band IV.
- (51) GUENTHER (E.).- The essential oils.- New York : D. Van Nostrand company Inc., 1952.- 6 volumes.
- (52) HUBERT (P.).- Plantes à parfum.- Paris : H. Dunod et E. Pinat, 1909.
- (53) NAVES (Y.R.).- Technologie et chimie des parfums naturels.- Paris : Masson et Cie, 1974.

2/ Ouvrages et articles spécifiques

a) le vétiver

- (54) BENOIST (A.).- Productions agricoles secondaires.- planche 24.- in : Atlas de la Réunion.- Paris : CNRS-IGN, 1975.
- (55) BRILHO (C.C.), DOS SANTOS (S.R.).- Cultivo do vetiver e produção de seu óleo essencial.- Agronômico (Brasil), vol. 17, nº 1 et 2, janeiro - fevereiro 1965, p. 8-24.
- (56) DEFOS du RAU (J.).- L'île de la Réunion, étude de géographie humaine.- Bordeaux: Institut de Géographie de Bordeaux.- 1958.
- (57) DIRECTION DEPARTEMENTALE DE L'AGRICULTURE. St-Denis de la Réunion.- La culture du vétiver.- St-Denis : DDA, décembre 1974.- 49 p.
- (58) The marker for vetiver oil.- Tropical Products Institute Report, G. 19, 1966, p. 1-19.
- (59) The wealth of India.- p. 451-457.- in : Dictionary of Indian Raw Materials and Industrial Products, Raw Materials, vol. X.- New Delhi : Council of Scientific and Industrial Research, 1976.

- (60) XABREGAS (J.).- Uma nova cultura planáltica. O "vetiver".- Agronomia Angolana, n° 23, 1966, p. 19-23.

b) Les agrumes

- (61) ALLEN (J.L.).- Lime juice and lime oil production and markets.- Tropical Products Institute Report, G. 45, 1970, p. 48.
- (62) AMES (G.R.), MATTHEWS (W.S.A.), THAIN (E.M.).- The production of lime oil in the Gambia.- Perfumery and Essential Oil Record, vol. 60, n° 4/5, april-may 1969, p. 166-172.
- (63) CADILLAT (R.M.).- Considérations sur les huiles essentielles d'agrumes. Production. Commerce international.- Fruits, vol. 24, n° 7-8, juillet-août 1969, p. 387-403.
- (64) HARO-GUZMAN (L.), HUET (R.).- L'huile essentielle de lime au Mexique (*Citrus aurantifolia* Swingle).- Fruits, vol. 25, n° 12, 1970.
- (65) PRALORAN (J.C.).- Les agrumes.- Paris : G.P. Maisonneuve et Larose, 1971, p. 387-403, chap. XIV.- 556 p.
- (66) WEBER (H.J.), BACHELOR (L.D.).- The citrus industry.- University of California Press, 1943, vol. 1.- 499 p.

c) L'amyris

- (67) WALKER (H.).- The market for sandalwood oil.- Tropical Products Institute Report, G 22, april 1966.

d) Autre

- (68) BERTHIER (F.).- L'organisation du marché de l'huile essentielle de géranium rosat.- St-Denis de la Réunion : DDA, 1970.- 201 p.

3/ Articles et travaux sur les huiles essentielles en Haïti

- (69) DEJOIE (L.).- Certains aspects du travail dans l'industrie des huiles essentielles.- p. 226-235.- In : Actes du Premier Congrès National du Travail, République d'Haïti.- Port-au-Prince : Département du Travail et du Bien-Etre Social, 1er mai 1949.
- (70) EISENLOEFFEL (A.).- Report on a technical assistance mission for the essential oils sector of economy of the Republic of Haiti.- Wien : Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel, novembre 1970.- 112 p.

- (71) HAITI - INSTITUT DE DEVELOPPEMENT AGRICOLE ET INDUSTRIEL.- Commercialisation de l'huile de vétiver.- Port-au-Prince : IDAI, 12 février 1968.- 20 p. (collection du Service des Etudes et Statistiques, n° 28).
- (72) IGOLEN (G.).- Rapport sur l'amélioration des conditions de production et de commercialisation des huiles essentielles haïtiennes.- Port-au-Prince : Institut de Développement Agricole et Industriel, 1968.
- (73) IGOLEN (G.).- Les huiles essentielles de Haïti.- La France et ses parfums, n° 61, 1968, p. 392-410.
- (74) KERMEL-TORRES (D.).- Les huiles essentielles.- planche 15.- in : Atlas d'Haïti.- Ministère des Relations Extérieures, CNRS, Université de Bordeaux III (sous presse).
- (75) LOISY (G.).- Rapport de mission.- Wien : Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel, janvier-février 1977.

G - PARUTIONS STATISTIQUES ET LEGISLATIVES

- FRANCE - MINISTERE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES. Direction générale des Douanes et Droits Indirects. Division des Etudes, des Statistiques et de l'Informatique.- Statistiques du commerce extérieur de la France. Importations, exportations en N.G.P.- Paris.
- HAITI - ADMINISTRATION GENERALE DES CONTRIBUTIONS.- Tarif communal.- Port-au-Prince, 1975-1976.
- HAITI - ADMINISTRATION GENERALE DES DOUANES.- Annuaire du Commerce Extérieur. Importations-Exportations.- Port-au-Prince, (annuel).
- HAITI - DEPARTEMENT DE LA JUSTICE.- Code rural du Dr François Duvalier.- Port-au-Prince, 1963.
- HAITI - INSTITUT HAITIEN DE LA PROMOTION DU CAFE ET DES DENREES D'EXPORTATION.- Bulletin.- Port-au-Prince.
- HAITI - INSTITUT HAITIEN DE LA STATISTIQUE. Département des Finances et des Affaires Economiques.- Résultats préliminaires du recensement général de la population, du logement et de l'agriculture (septembre 1971).- Port-au-Prince, mars 1973.
- HAITI - INSTITUT HAITIEN DE LA STATISTIQUE. Département des Finances et des Affaires Economiques.- Guide économique de la République d'Haïti.- Port-au-Prince, avril 1977.
- HAITI.- Le Moniteur.- Port-au-Prince, (Journal Officiel de la République d'Haïti).
- HAITI - OFFICE NATIONAL DU CAFE.- Code du café.- Port-au-Prince, 1958.

- HAITI - SECRETAIRERIE D'ETAT DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE.- Bulletin trimestriel.- Port-au-Prince.
- BANQUE MONDIALE.- Rapport sur le développement dans le Monde.- Washington (annuel).
- UNITED NATIONS. DEPARTMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL AFFAIRS. Statistical Office of the United Nations.- Yearbook of International Trade Statistics.- New York (annuel).

H - CARTES

- FRANCE - MINISTERE DES RELATIONS EXTERIEURES, CNRS, UNIVERSITE DE BORDEAUX III. Atlas d'Haïti (sous presse) ; fonds à 1/1 000 000.
- HAITI - DEPARTEMENT DES TRAVAUX PUBLICS. SERVICE DE GEODESIE ET DE CARTOGRAPHIE - Port-au-Prince :
 - . 1/50 000, 1956-1962 (en particulier 5470 I, II, III, IV et 5471 I, II, III).
 - . 1/100 000, 1956-1961, 29 feuilles.
- U.S.A. - WASHINGTON DEFENSE MAPPING AGENCY TOPOGRAPHIC. Washington :
 - . 1/250 000, 1969-1970, 5 feuilles (NE 18-4, NE 18-7, NE 18-8, NE 19-1, NE 19-5).
- U.S.A. - ARMY MAP SERVICE. Washington :
 - . 1/250 000, 1963, 3 feuilles (NE 18-4, NE 18-7, NE 18-8).

I - PERIODIQUES

- FRANCE - MINISTERE DE L'AGRICULTURE. DDA de la Réunion. Service de la production.- Conjonctures agricoles.- St-Denis.
- HAITI.- Le Matin.- Port-au-Prince (quotidien).
- HAITI.- Le Nouveau Monde.- Port-au-Prince (quotidien).
- HAITI.- Le Nouvelliste.- Port-au-Prince (quotidien).
- HAITI.- Le Petit Samedi Soir.- Port-au-Prince (hebdomadaire).

J - AUTRE

- HAITI - INSTITUT HAITIEN DE PROMOTION DU CAFE ET DES DENREES D'EXPORTATION.- Bordereaux d'autorisation d'expédition des huiles essentielles.- Por-au-Prince, 1974-1975, 1975-1976, octobre 1976 - mai 1977, octobre 1979 - mars 1980 (non publiés).

TABLE DES FIGURES

		Pages
Figure 1	Epoques des récoltes	45
Figure 2	Relation entre le poids et l'âge d'un plant de vétiver	73
Figure 3	Variations des rendements industriels en fonction de l'époque de récolte des produits agricoles	80
Figure 4	La région des Cayes	105
Figure 5	Procédés d'extraction des huiles essentielles	181
Figure 6	Plan schématique d'une distillerie de vétiver (Les Cayes)	183
Figure 7	Plan schématique d'une distillerie de limette (Les Cayes)	186
Figure 8	Plan schématique d'une usine fabriquant l'huile de limette et la préparation de pectine (Croix-des-Missions)	188
Figure 9	Périodes de fonctionnement des distilleries	191
Figure 10	Répartition des distilleries selon le type de leur production	
	a) Délimitation des régions	197
	b) Les Cayes — Fond-des-Nègres — Miragoâne	198
	c) Port-au-Prince — Jacmel — Arcahaie	199
	d) Montrouis — Cap-Haïtien — Port-de-Paix	200
Figure 11	Organigramme général de la chaîne de commercialisation du produit agricole et de l'huile essentielle	225

Figure 12	Graphiques de réseau de commercialisation	
	a) vétiver	232
	b) limette	233
	c) amyris récolté dans le Nord-Ouest.....	234
	d) orange amère	235
Figure 13	Prix moyens du vétiver aux usines.1976-1977	269
Figure 14	Prix moyens des limettes aux usines.1976-1977	274
Figure 15	Prix des huiles essentielles selon la destination et le destinataire	
	a) 1974-1975	317
	b) 1975-1976	318
	c) octobre 1976 à mai 1977.....	319
	d) octobre 1979 à avril 1980.....	320
Figure 16	Evolution des exportations de 1953-1954 à 1980-1981 ..	328
Figure 17	Evolution des exportations par type d'huile de 1970-1971 à 1977-1978	
	a) Evolution des volumes	331
	b) Evolution des valeurs	332
Figure 18	Pays de destination des huiles essentielles de 1970-1971 à 1977-1978	337

TABLE DES CARTES HORS-TEXTE

CARTE 1 - Zones de production agricole et distilleries
de 1927 à 1957

CARTE 2 - Zones actuelles de production agricole

CARTE 3 - Etat et production annuelle des distilleries

CARTE 4 - Commercialisation des produits agricoles

TABLE DES TABLEAUX

	Pages	
Tableau I	Liste des distilleries ayant fonctionné de 1927 à 1957	16
Tableau II	Production et exportation des huiles essentielles de 1932 à 1957	35
Tableau III	Estimations des rendements agricoles et des superficies plantées en vétiver	68
Tableau IV	Rendements en racines de vétiver	71
Tableau V	Variations saisonnières du rendement en huile de vétiver	79
Tableau VI	Variations saisonnières du rendement en huile de limette	83
Tableau VII	Distribution des exploitations agricoles	98
Tableau VIII	Revenus d'un hectare de vétiver en 1978 dans le Nord-Est de la plaine des Cayes	129
Tableau IX	Evolution des distilleries jusqu'en 1976-1978	147
Tableau X	Dynamique des distilleries de 1961 à 1978	152
Tableau XI	Distilleries en construction ou en réaménagement et n'ayant pas fonctionné jusqu'en 1980	155
Tableau XII	Distilleries en fonctionnement en 1976-1978 et type de matériel	158

	Pages
Tableau XIII Répartition des distilleries et des "unités" en fonctionnement selon leur localisation départementale et leur type de production en 1975-1976 et 1977-1978	164
Tableau XIV Répartition des différents types de distilleries en fonction du nombre de leurs employés	174
Tableau XV Analyse des coûts de production et des bénéfices de l'huile de vétiver en 1976	209
Tableau XVI Analyse des coûts de production et des bénéfices de l'huile de limette en 1976	211
Tableau XVII Analyse des coûts de production et des bénéfices de l'huile d'orange amère	213
Tableau XVIII Répartition des prix de l'amyris par usine, 1977 et 1978	277
Tableau XIX Coûts de commercialisation et bénéfices bruts des <u>spécu- lateurs</u> en vétiver	294
Tableau XX Coûts de commercialisation et bénéfices bruts des <u>con- tracteurs</u> en amyris	296
Tableau XXI Evolution des prix des huiles essentielles de 1943- 1944 à 1980-1981	316
Tableau XXII Exportations des huiles essentielles par pays de desti- nation (toutes huiles confondues) de 1970-1971 à 1977- 1978	335
Tableau XXIII Part des huiles essentielles dans les exportations de 1970-1971 à 1978-1979	339
Tableau XXIV Exportations de vétiver de La Réunion et d'Haïti de 1970 à 1976	342

TABLE DES PLANCHES DE PHOTOGRAPHIES
(Clichés de l'auteur)

	Pages
PLANCHE I	
- PHOTOGRAPHIE N° 1. L'usine abandonnée de Louis DEJOIE à Ducis.	136
- PHOTOGRAPHIE N° 2. Une <u>Kaye</u> en clissage recouverte de chaume de vétiver.	136
PLANCHE II	
- PHOTOGRAPHIE N° 3. Un paysage de quasi-monoculture de vétiver à l'Est de la ville des Cayes (entre La Porte et Laurent).	137
- PHOTOGRAPHIE N° 4. La plantation de limettiers et de bigaradiers de Guacimal.	137
PLANCHE III	
- PHOTOGRAPHIE N° 5. Une bigarade ou orange amère sur l'arbre.	138
- PHOTOGRAPHIE N° 6. Un amyris ou <u>bois-chandelle</u> .	138
PLANCHE IV	
- PHOTOGRAPHIE N° 7. Plants de vétiver sur l'ancienne plantation de L. DEJOIE à Débauché (Plateau Central).	139
- PHOTOGRAPHIE N° 8. Détail d'une parcelle plantée en vétiver et en patates.	139
PLANCHE V	
- PHOTOGRAPHIE N° 9. <u>Piqueur</u> et <u>batteur</u> en pleine fouille du vétiver.	140
- PHOTOGRAPHIE N° 10. Un enfant <u>batteur</u> .	140
PLANCHE VI	
- PHOTOGRAPHIE N° 11. Le maniement de la <u>pince</u> dans les sols lourds des Platons (<u>mornes</u> Sud-Ouest du Massif de La Hotte).	141
PLANCHE VII	
- PHOTOGRAPHIE N° 12. La replantation du vétiver dans des sols calcaires.	142
- PHOTOGRAPHIE N° 13. La confection d'une balle de racines de vétiver.	142

	Pages	
PLANCHE VIII	- PHOTOGRAPHIE N° 14. Le matériel pour l'expression à froid de l'huile de bigarade à l'usine de GUACIMAL S.A. à Quartier Morin.	217
	PHOTOGRAPHIE N° 15. Chargement manuel du bois d'une chaudière dans une distillerie de vétiver (Camp Perrin).	217
PLANCHE IX	- PHOTOGRAPHIE N° 16. Le broyage des limettes et l'extraction du jus dans une distillerie ouverte (Gonaïves).	218
	PHOTOGRAPHIE N° 17. Alambic en cuivre sur pied et bassin de refroidissement dans une distillerie de limette (Gonaïves).	218
PLANCHE X	- PHOTOGRAPHIE N° 18. Le débitage à la machette de morceaux d'amyris (Chalon).	219
	PHOTOGRAPHIE N° 19. Le chargement à tête d'homme des alambics d'amyris (Gonaïves).	219
PLANCHE XI	- PHOTOGRAPHIE N° 20. Les alambics et la plateforme de chargement dans une distillerie de vétiver (Carpentier).	220
	PHOTOGRAPHIE N° 21. Le déchargement des alambics de vétiver grâce à un palan sur rail (Camp Perrin).	220
PLANCHE XII	- PHOTOGRAPHIE N° 22. Le bassin de refroidissement et la salle de décantation d'une distillerie de vétiver (Gressier).	221
	PHOTOGRAPHIE N° 23. La récupération du distillat de vétiver (Gressier).	221
PLANCHE XIII	- PHOTOGRAPHIE N° 24. La vente des limettes à l'usine.	345
	PHOTOGRAPHIE N° 25. Mesures <u>ac tillon</u> des limettes à l'usine.	345
PLANCHE XIV	- PHOTOGRAPHIE N° 26. Morceaux d'amyris disposés en <u>toise</u> ou <u>stère</u> avant l'achat par l' <u>agent</u> ou le <u>contracteur</u> .	346
PLANCHE XV	- PHOTOGRAPHIE N° 27. Caravane de mulets chargés de racines de vétiver descendant de Le Prêtre (ceinture montagneuse Nord-Ouest de la plaine des Cayes).	347
	PHOTOGRAPHIE N° 28. Déchargement à l'Islet (Les Cayes) à tête d'homme du vétiver provenant par voilier de l'Ile à Vache ou des baies du Mesle ou de Flamands.	347

	Pages
PLANCHE XVI - PHOTOGRAPHIE N° 29. Des <u>business men</u> assis sur leurs balles de vétiver à Carrefour Henri (Nord d'Arniquet).	348
PHOTOGRAPHIE N° 30. L'installation hebdomadaire d'un <u>spéculateur</u> en vétiver un peu à l'écart du marché d'Arniquet.	348
PLANCHE XVII - PHOTOGRAPHIE N° 31. L'opération de nettoyage par les paysans des racines de vétiver à un <u>poste d'achat fixe</u> implanté en zone rurale (plaine des Cayes).	349
PHOTOGRAPHIE N° 32. La paie des racines.	349
PLANCHE XVIII - PHOTOGRAPHIE N° 33. La pesée des racines de vétiver à un <u>poste d'achat fixe</u> de La Porte avec une balance à curseur.	350
PHOTOGRAPHIE N° 34. L'ouverture d'une <u>boite</u> .	350
PLANCHE XIX - PHOTOGRAPHIE N° 35. L'opération de nettoyage des racines par les paysans sur l'aire de séchage de la distillerie de l'Abbaye et sous la surveillance de <u>contrôleurs</u> .	351
PHOTOGRAPHIE N° 36. La pesée à un "point" d'achat provisoire de l'usine de Valère aux Quatre Chemins (Les Cayes).	351

TABLE DES ANNEXES

	Pages
Annexe A	Contrat de participation entre la Minoterie d'Haïti et Les Membres de Conseil d'Action Communautaire 355
Annexe B	Unités de mesure utilisées
	a) produits agricoles 358
	b) huiles essentielles 358
Annexe C	Fiscalité relative au commerce des plantes à essence et à la production des huiles essentielles 359
Annexe D	Tarifs de fret interne des racines de vétiver 362
Annexe E	Glossaire de mots créoles relatifs à la production et au commerce des plantes à essence 364
Annexe F	Sigles utilisés 369

TABLE DES MATIERES

	Pages
REMERCIEMENTS	1
LA DOCUMENTATION ET L'ENQUETE	3
INTRODUCTION	7
PREMIERE PARTIE : <i>UNE PRODUCTION AGRICOLE ECLATEE</i>	10
CHAPITRE I : HISTOIRE ET PRESENTATION DES PLANTES A ESSENCE	11
1 - L'HISTOIRE DES HUILES ESSENTIELLES EN HAITI DE 1927 A 1957	11
1.1 - Les premières distillations	11
a) Les étapes marquantes du début de la distillation	11
b) Le contexte international	13
c) Localisation des activités de distillation	14
1.2 - Les systèmes d'exploitations agricoles	19
a) Les objectifs des plantations	19
b) Les encouragements prodigués au secteur agricole	22
c) Originalité et portée de la structure de production	24
1.3 - Inventaire et introduction dans le pays des plantes à essence	26
1.4 - Causes (connues et supposées) de l'abandon de la production de certaines essences et de la poursuite d'autres	31
2 - LES PLANTES A ESSENCE ACTUELLEMENT TRANSFORMEES	40
2.1 - Description des différentes plantes	40
2.2 - Utilisation traditionnelle des produits agricoles de base	49
CHAPITRE II : ZONES DE PRODUCTION AGRICOLE ET RENDEMENTS	53
1 - LOCALISATION DES ZONES DE PRODUCTION AGRICOLE APPROVISIONNANT LES DISTILLERIES	53
1.1 - Les zones productrices de racines de vétiver	53
a) L'influence des usines	53
b) Spécialisation de la péninsule du Sud et concentration de la production dans deux régions	54

1.2 - Les zones productrices de limettes	56
a) L'émiettement sur de nombreuses zones	56
b) L'influence des distilleries	58
1.3 - Les zones productrices de bigarades	59
a) Les anciennes zones de production	59
b) Concentration de la production actuelle dans le Nord du pays	60
1.4 - Les zones productrices d'amyris	61
a) La disparition progressive des zones de production	61
b) La concentration actuelle des zones de production	62
1.5 - Estimations et variations des superficies	63
a) L'estimation des superficies	63
b) Les variations des superficies en vétiver et en limettiers: L'influence des événements politiques et des fluctuations de prix	64
2 - LES DIFFERENTS RENDEMENTS	67
2.1 - Les rendements agricoles	67
2.2 - Les rendements industriels et l'origine géographique de la matière première	75
2.3 - Les rendements industriels et les variations saisonnières	78
CHAPITRE III : LES CONDITIONS DE PRODUCTION	84
1 - L'ATTITUDE DES INDUSTRIELS ENVERS LE SECTEUR AGRICOLE	84
1.1 - L'importance des terres en plantes à essence appartenant aux industriels	84
a) Localisation et superficie	84
b) Pourcentage de la production dans l'approvisionnement des distilleries	86
1.2 - Les systèmes d'exploitation et les investissements	87
a) Nature et pratique du faire-valoir	87
b) Déficience générale des investissements	90
c) La promotion de la culture du vétiver dans la zone de Montrouis	92
d) Une plantation faisant figure d'exception : la plantation de Guacimal	94
2 - LA CULTURE DES PLANTES A ESSENCE : UNE IMAGE TYPE DE LA SITUATION AGRAIRE EN HAÏTI	96
2.1 - Les caractéristiques haïtiennes	97
2.2 - Les exploitations familiales traditionnelles	101
2.3 - Les plantations	102

CHAPITRE IV : L'EXPLOITATION AGRICOLE	104
1 - VETIVER ET LIMETTIERS DANS LES PAYSAGES RURAUX DE LA PLAINE DES CAYES	104
2 - LES TECHNIQUES CULTURALES	107
2.1 - Des pratiques culturelles élémentaires pour le vétiver	107
a) Les méthodes culturelles	107
b) La culture du vétiver et l'érosion	111
2.2 - L'inexistence des pratiques culturelles pour le limettier	113
3 - LES CONDITIONS DE RAMASSAGE DE L'AMYRIS	115
4 - LES ASPECTS SOCIAUX ET ECONOMIQUES DE LA CULTURE DU VETIVER	117
4.1 - Les systèmes d'exploitation	117
a) Les avantages socio-économiques de cette culture	117
b) Les modes d'exploitation du sol	118
4.2 - Emploi et récolte du vétiver	123
5 - REVENUS BUDGETAIRES ET CHOIX DE LA FORME DU PRODUIT A COMMERCIALISER	128
DEUXIEME PARTIE : <i>UNE PRODUCTION INDUSTRIELLE PEU DYNAMIQUE</i>	143
CHAPITRE V : LOCALISATION ET ACTIVITE DES DISTILLERIES	144
1 - LE DYNAMISME DES DISTILLERIES DEPUIS LE DEBUT DES ANNEES SOIXANTE	146
1.1 - La période "charnière" de 1958 à 1960	146
1.2 - Les grandes étapes du développement industriel à partir de 1962	151
1.3 - Nombre de distilleries et production	156
2 - L'ACTIVITE DES USINES ACTUELLES	157
3 - LOCALISATION DES DISTILLERIES	162
CHAPITRE VI : PROPRIETE ET MAIN D'OEUVRE	167
1 - PROPRIETE ET PRODUCTION	167
1.1 - L'appartenance des distilleries	167
a) Entreprises individuelles et sociétés familiales	167
b) Les sociétés anonymes	168
c) Les personnalités et les organismes gouvernementaux	171
1.2 - Relations entre l'appartenance et la production des distilleries	171
2 - PERSONNEL FIXE ET <i>JOBEURS</i>	173
CHAPITRE VII : TECHNIQUES ET FONCTIONNEMENTS	177
1 - RAPIDE PRESENTATION DES TRANSFORMATIONS DES HUILES ESSENTIELLES	177

	391
	Pages
3.3 - Le système "dirigé" des oranges amères	261
3.4 - Le contracteur et l'agent : méthodes d'achat de l'amyris	262
4 - METHODES DE VENTE DES PRODUCTEURS	264
4.1 - Vente du produit sur pied	264
4.2 - Vente de la récolte	266
CHAPITRE XI : LES PRIX DE LA MATIERE PREMIERE	268
1 - LA FIXATION DES PRIX	268
2 - LES PRIX ET L'ESPACE	268
2.1 - Le vétiver	268
2.2 - Les limettes	273
2.3 - L'amyris	276
3 - LES PRIX ET LES VARIATIONS SAISONNIERES	279
3.1 - Le vétiver	279
3.2 - Les limettes	280
4 - LE POUVOIR DE DECISION DU PRODUCTEUR FACE AUX VARIATIONS DE PRIX	281
4.1 - L'information sur les prix	281
4.2 - Possibilités des producteurs d'influer sur les prix	282
CHAPITRE XII : LES ASPECTS SOCIAUX ET ECONOMIQUES DE LA COMMERCIALISATION DE LA MATIERE PREMIERE	285
1 - LA PLACE DES INTERMEDIAIRES DANS LES CAMPAGNES ET LES BOURGS	285
2 - LES RELATIONS ENTRE LES DIFFERENTS AGENTS	289
3 - LES MARGES BENEFICIAIRES DES <i>SPECULATEURS</i> EN VETIVER ET DES <i>CONTRACTEURS</i> EN AMYRIS	293
3.1 - Les <i>spéculateurs</i> en vétiver	293
3.2 - Les <i>contracteurs</i> en amyris	296
4 - LE POUVOIR D'ACHAT DES PRODUCTEURS	297
CHAPITRE XIII : LA COMMERCIALISATION DE L'HUILE	300
1 - L'ORGANISATION EN VIGUEUR JUSQU'EN 1975	300
1.1 - La liberté totale d'exportation jusqu'en 1969	300
1.2 - L'ingérence gouvernementale : mesures et centralisation des exportations	301
a) Les premières mesures - 1967	301
b) Précision et application des mesures - 1969	302
1.3 - L'Association des Producteurs Haïtiens des Essences Aromatiques	304
2 - LE CONTROLE GOUVERNEMENTAL A L'EXPORTATION	306
2.1 - Création et rôle de l'Office de Commercialisation des Essences Aromatiques d'Haïti	307
2.2 - Le rôle de l'IDAI-SEN	308

2.3 - Taxes et frais à l'exportation	309
3 - LES REPERCUSSIONS DE L'ORGANISATION COMMERCIALE DE 1975	311
3.1 - La centralisation des achats étrangers	311
3.2 - Le rôle des <i>importateurs-négociants</i>	313
3.3 - Les prix	315
a) Evolution générale	315
b) La différenciation des prix selon les acheteurs	322
3.4 - La crise du vétiver haïtien	323
CHAPITRE XIV : LES EXPORTATIONS	326
1 - ANALYSE DES EXPORTATIONS	326
1.1 - L'évolution des exportations de 1953-1954 à 1980-1981	327
1.2 - Répartition des exportations en fonction des types d'huiles	333
1.3 - La destination des exportations	334
2 - LA PART DES HUILES ESSENTIELLES DANS LE REVENU DES EXPORTATIONS	338
3 - LA PLACE D'HAÏTI SUR LE MARCHÉ MONDIAL	341
CONCLUSION	352
ANNEXES	355
BIBLIOGRAPHIE	370
TABLE DES FIGURES	378
TABLE DES CARTES HORS TEXTE	380
TABLE DES TABLEAUX	381
TABLE DES PLANCHES DE PHOTOGRAPHIES	383
TABLE DES ANNEXES	386

UNIVERSITE DE BORDEAUX III — U.E.R. DE GEOGRAPHIE

L'économie des huiles essentielles en Haïti

*Etude de géographie humaine sur la production
et la commercialisation*



Doryane KERMEL - TORRES

Avril 1983

75°

Carte 1

74°

73°

72°

20° Zones de production agricole et distilleries de 1927 à 1957

1. Production agricole

Zones de production:

Stades de la production	en exploitation	en expérimentation	potentiel non exploité
Types de produits			
vétiver			
limettes			
bigarades			
limettes et bigarades			
amyris			
"lemon grass"			
citronnelle			

Modes d'exploitation:



Plantations en faire-valoir direct



Exploitations familiales

2. Production industrielle

- ▲ 1
- ▼ 2
- 3 types d'huile
- 4

Ile de la Navasse

Echelle 1/1 000 000

0 10 20 30 40 50 km

MER

74°

DES

ANTILLES

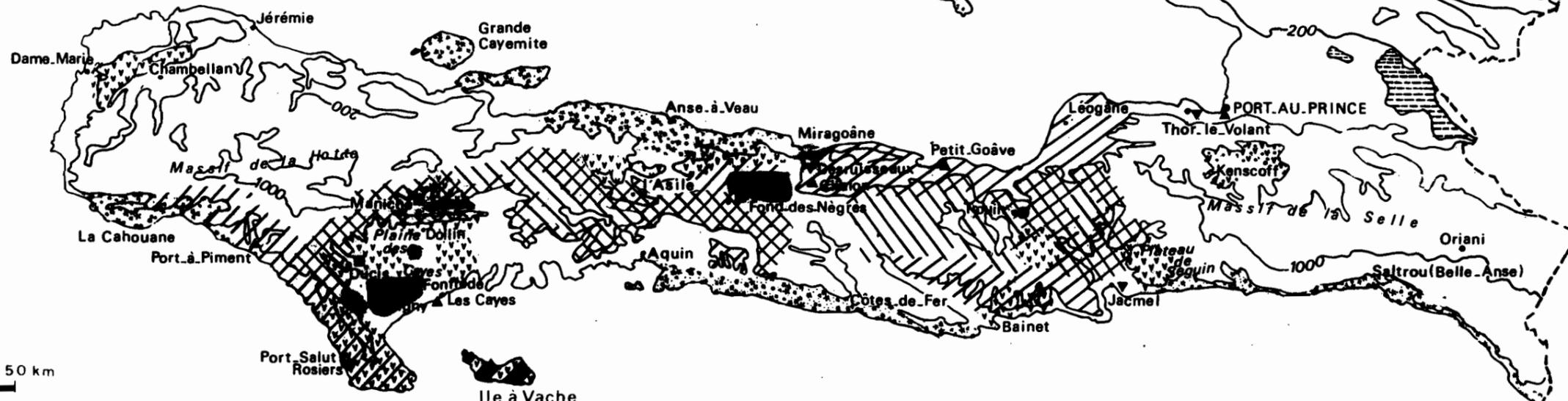
72°

OCEAN

ATLANTIQUE

GOLFE DE LA

GONAVE



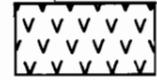
DOMINICAINE
REPUBLICQUE

20°

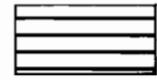
19°

18°

Carte 2 - Zones actuelles de production agricole



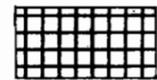
Vétiver



Limettes



Bigarades



Limettes et bigarades

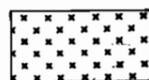
Amyris :



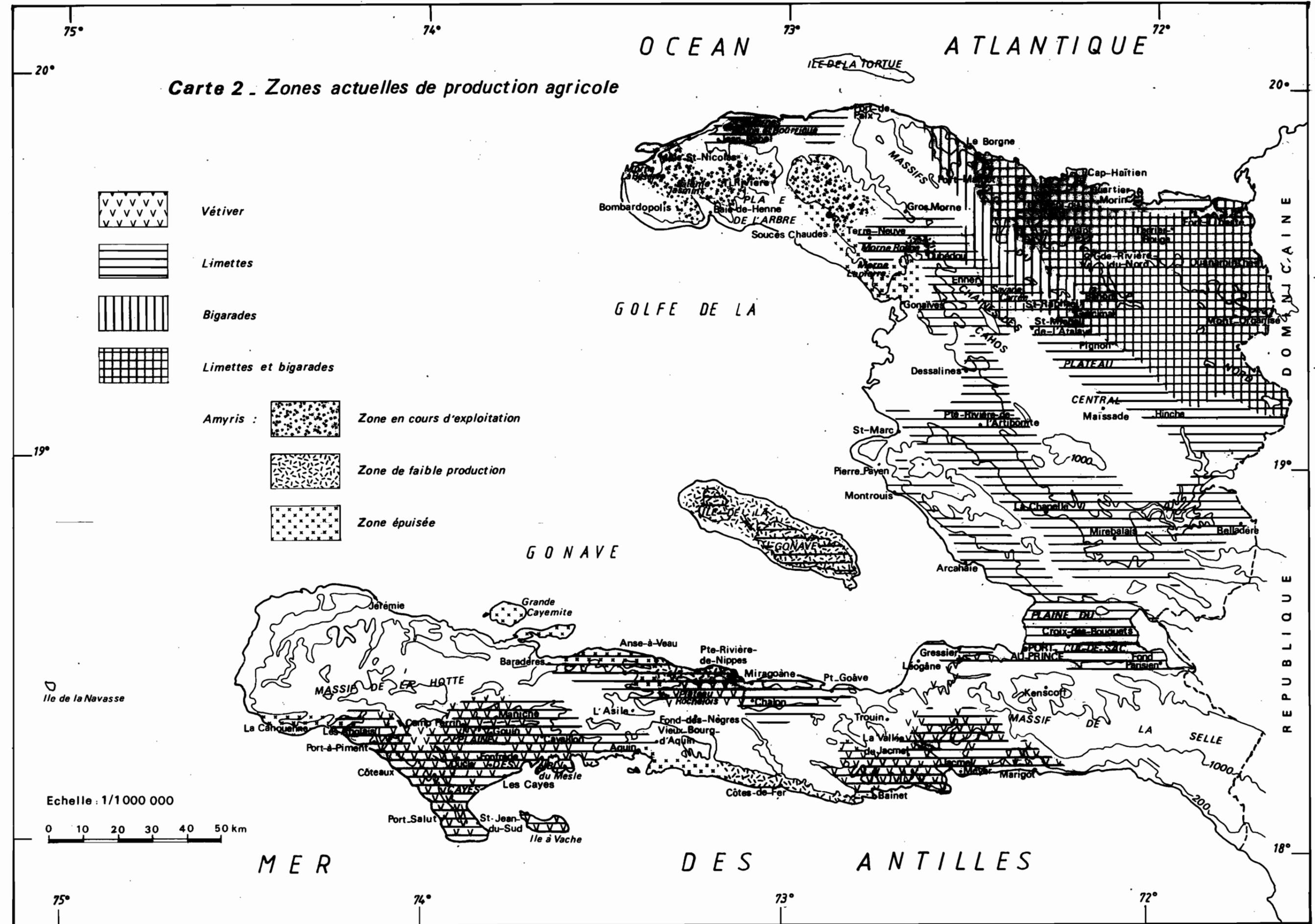
Zone en cours d'exploitation



Zone de faible production



Zone épuisée



Echelle : 1/1 000 000



20°

Carte 3

Etat et production annuelle des distilleries

EXTRAIT DE L'ATLAS D'HAÏTI (sous presse) PLANCHE 15

Production d'huile essentielle

État des distilleries (1978-1980)

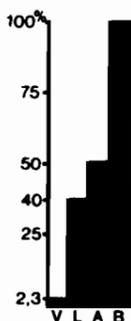
- En fonctionnement
- Fermées
- ⊕ En construction ou n'ayant jamais fonctionné
- ★ Produisant la préparation de pectine

Production annuelle par distillerie (de 1975 à 1978)

- Moins de 17 Fôts
- de 17 à 54 Fôts
- de 55 à 99 Fôts
- 100 Fôts et plus

--- Limite de département

Part de la production départementale dans la production nationale (1975-1976)

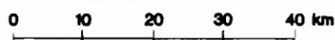


V : Vétiver
 L : Limette
 A : Amyris
 B : Bigarade

19°

18°

Echelle 1/1000 000

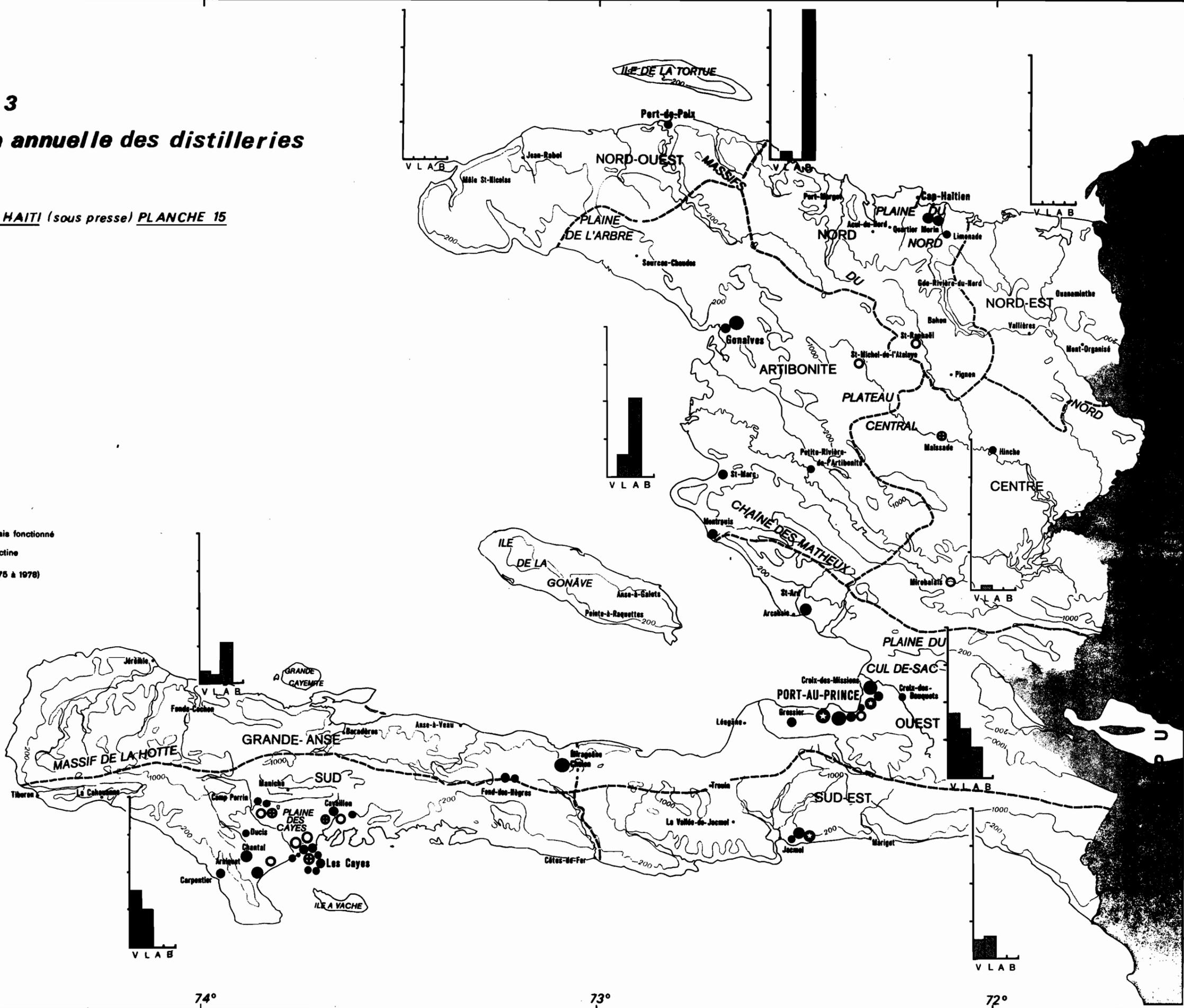


75°

74°

73°

72°



Carte 4

Commercialisation du produit agricole

1. Zone et centre d'achat

Zone d'achat de l'amyris

-  Usines d'Arcahaie - Miragoâne - Fond des Nègres
-  Usine de Gonaïves

Point d'achat

Vétiver

- * Centre de spéculation [3 spéculateurs et plus]
- * "Point d'achat"
- Zone de dépôt

Limette

- Centre d'achat important

Bigarade

- * Poste d'achat [2 postiers et plus]

2. Flux important

	Vétiver	Limette	Amyris	Bigarade
Par voie terrestre	—●—	—●—	—●—	—●—
Par voie maritime	—●—	—●—	—●—	—●—

▲ Point actuel [d'embarquement / de débarquement] de l'amyris

△ Point abandonné

JACMEL Bourg ou ville de destination des produits agricoles

