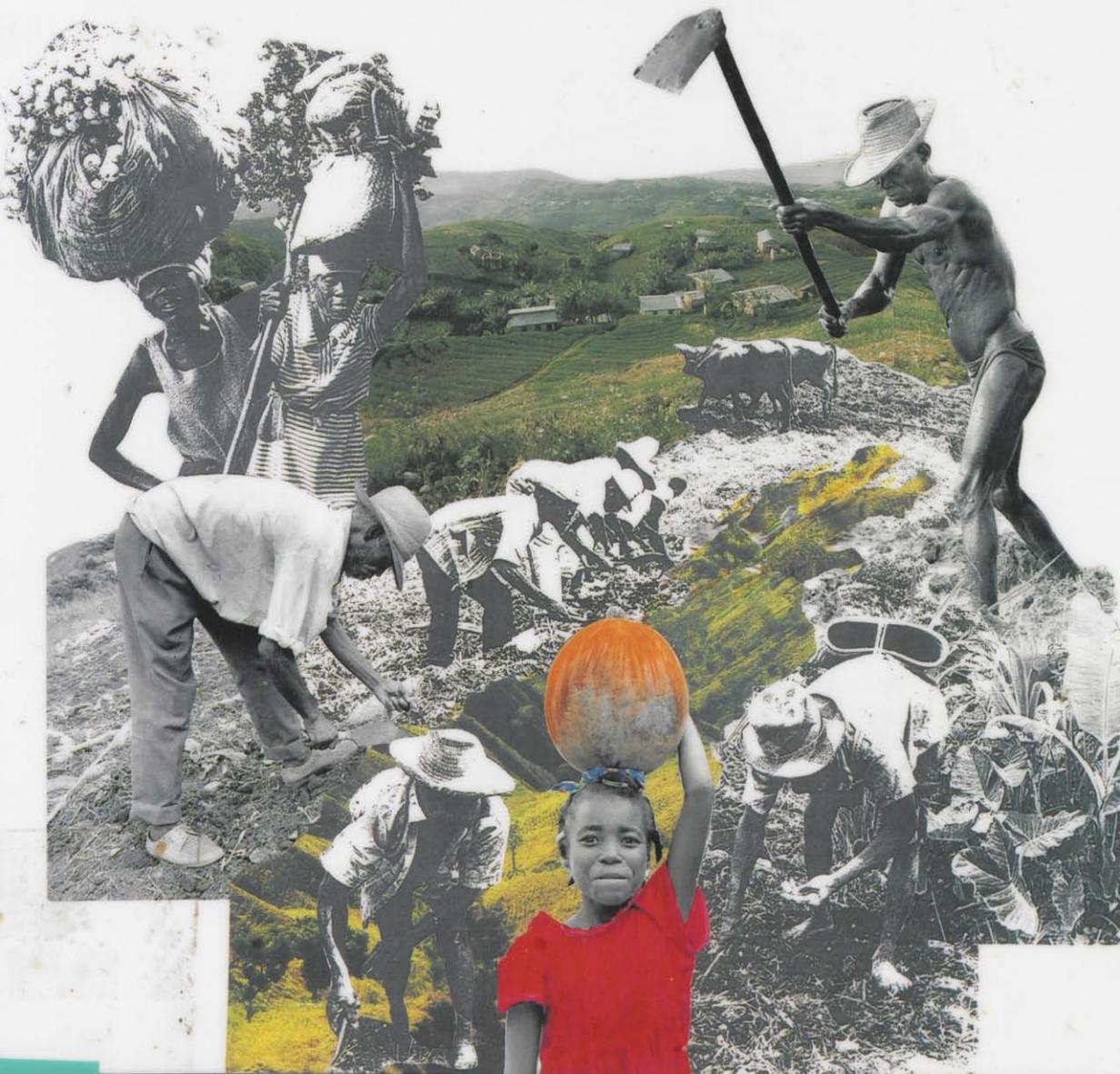


# Paysans, Systèmes et Crise

## Travaux sur l'agrire haïtien



### Tome 2 : Stratégies et logiques sociales

Equipe de Recherche / Formation **S. A. C. A. D.**

Systèmes Agraires Caraïbéens et Alternatives de Développement  
Université des Antilles et de la Guyane

**F. A. M. V.**

Faculté d'Agronomie et de Médecine Vétérinaire  
Université d'Etat d'Haïti

[m.aniooc.org](http://m.aniooc.org)  
Service commun de documentation  
Université des Antilles



338.187  
GRD  
2

# Paysans, Systèmes et Crise

Travaux sur l'agriculture haïtienne

**Tome 1**

*Histoire agricole et développement*

**Tome 2**

*Stratégies et logiques sociales*

**Tome 3**

*Dynamique de l'exploitation paysanne*

FR

FONDS REGIONAL  
SECTION MARTINIQUE

A73224/2

---

## Tome 2 : Stratégies et logiques sociales

---

Groupe de Recherche / Formation **S. A. C. A. D.**  
Systèmes Agraires Caraïbiens et Alternatives de Développement  
Université des Antilles et de la Guyane

**F. A. M. V.**  
Faculté d'Agronomie et de Médecine Vétérinaire  
Université d'Etat d'Haïti

MARTINIQUE  
BIBLIOTHEQUE  
UNIVERSITAIRE  
Service commun de la Documentation  
Université des Antilles

## Co-édition

### S.A.C.A.D.

Groupe de Recherche / Formation  
Systèmes Agraires Caraïbéens et Alternatives de développement  
Département d'Agronomie Tropicale  
Université des Antilles et de la Guyane  
97167 Pointe-à-Pitre Guadeloupe

&

### F.A.M.V.

Faculté d'Agronomie et de Médecine Vétérinaire  
Université d'Etat d'Haïti  
B.P. 1441 Damien Port-au-Prince Haïti

Cet ouvrage a été publié avec le concours :

- de la Mission de Coopération et d'Action culturelle en Haïti
- du Conseil Régional de la Martinique
- du Conseil Régional de la Guadeloupe
- du Département d'Agronomie Tropicale de l'U.A.G.

ISBN 2 - 9087104 - 06 - 7 *Faux*

*e 9087104067*

MANIOC.org

Service commun de la documentation  
Université des Antilles

# Tome 2

## Stratégies et logiques sociales

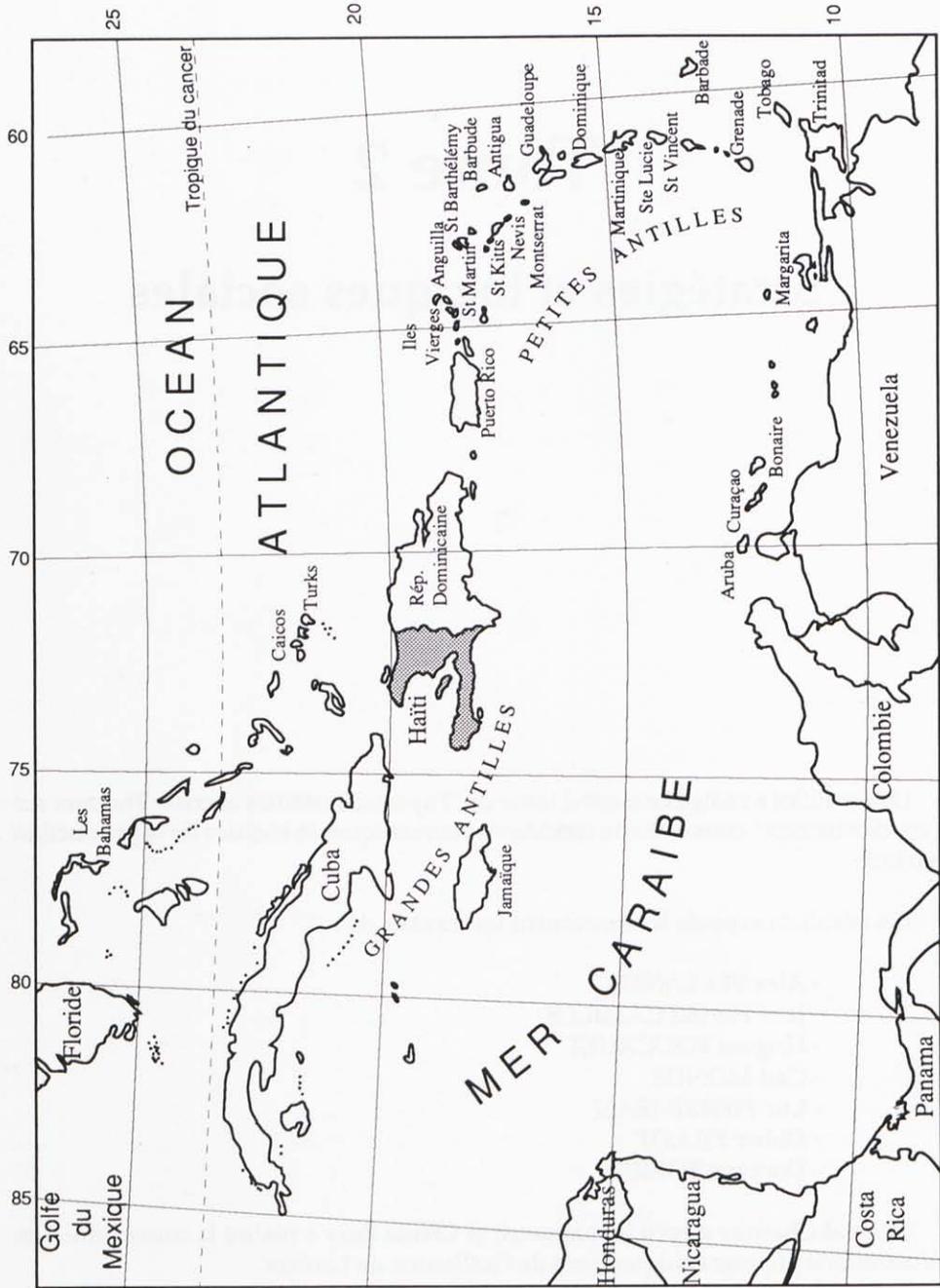
Didier Pillot a rédigé ce second tome de "Paysans, systèmes et crise. Travaux sur l'agraire haïtien" consacré aux conditions économiques et sociales de la production agricole.

Les résultats exposés ici concernent les travaux de :

- Alex BELLANDE
- Jean Herold CAMILLE
- Hugues FOUCAULT
- Carl MONDE
- Luc PIERRE-JEAN
- Didier PILLOT
- Doryane TORRES

Chantal Chesnay a revu le manuscrit et Céluta Bory a réalisé la couverture. Les illustrations photographiques sont de Guillaume de Laubier.

Enfin, mise en page, choix des illustrations, maquette et graphiques ont été réalisés par Yolande Bouchon ; sans son amicale (mais ferme) pression sur tous ceux qui ont été cités auparavant, cet ouvrage n'aurait pas vu le jour.



# SOMMAIRE

<b>CHAPITRE I : L'ACCES A LA TERRE</b>	<b>5</b>
<b>I - LES STATUTS FONCIERS : L'INSECURITE DE LA TENURE PAYSANNE</b>	<b>16</b>
A - Les parcelles en propriété (sens large)	18
1. Les achats fonciers : le recours aux intermédiaires se fait plus rare	18
2. Les parcelles reçues en héritage	22
B - Le faire-valoir indirect	30
1. Le métayage	31
2. Le fermage	32
3. Comparaison fermage/métayage : foncier, usure et reproduction sociale	35
<b>II - TENURE FONCIERE ET FONCTIONNEMENT SOCIAL : QUELQUES ILLUSTRATIONS</b>	
A - Héritage foncier et indivision en Haïti : la transmission de l'héritage Cadet	39
1. La disparition des branches de Toussaint et Machoute	44
2. Le maintien discret des branches de Réna, Corazie et Néroise	45
3. La domination des branches de Jean-François et de Cadélin	49
B - Règlement d'un litige foncier à Changieux	59
<b>CHAPITRE II : LES ECHANGES DE PRODUITS AGRICOLES</b>	<b>73</b>
<b>I - LES ECHANGES DE VIVRES</b>	<b>79</b>
A - Ecologie de la production et mise sur le marché : terroirs et spécialisations	81
B - Circuit des produits et relations de dépendance	84
1. Les lieux, les agents et les flux	84
2. Deux circuits différenciés	108
3. Prélèvements et dépendance	119
C - Les marchés et les prix	125
1. Les haricots	126
2. Les céréales	129
D - Choix et stratégies des marchandes dans la société agraire : paupérisation ou accumulation?	133
1. Valorisation de la main-d'œuvre et fonds propres nuls	135
2. Valorisation d'un travail et petit apport de fonds propres	135
3. Valorisation du travail et capitaux importants	137
4. Valorisation du capital et travail très réduit	138
<b>II - LE CIRCUIT DES DENREES : L'EXEMPLE DU CAFE</b>	<b>141</b>
A - Les formes de café commercialisées	144
1. De la cerise au grain vert : les deux méthodes de transformation	144
2. Les taux de conservation entre les formes de café au cours de la transformation	146
B - La chaîne des intermédiaires et les circuits	149
1. Présentation des circuits	149
2. Rôles et stratégies des intermédiaires	154
C - Dépendance, prix et partage du revenu	173
1. Répartition générale du prix FOB du café	173
2. Les revenus des intermédiaires	177
3. Les prix producteurs	181
4. Les marges occultes : le truquage des balances et des marmites	186
5. Le crédit, ciment du système et vecteur de la dépendance	188

<b>I - DES SOCIETES AUX ESCOUADES, DES GRANDS COUMBITES AUX DJANNS, L'HISTOIRE DE L'ATOMISATION</b>	199
A - La désagrégation des sociétés	201
<b>II - UNE FORME TYPE DE COOPERATION RESTREINTE : L'ESCOUADE</b>	204
A - Les principes de l'échange mutualiste	204
1. Une structure d'échange de travail	204
2. La logique : amélioration de la productivité, relique du passé ou pratiques sociales ?	204
3. Principes de fonctionnement : échange et vente de tours	206
4. Qui travaille dans les escouades ?	207
5. Le règlement des absences et des dettes	207
6. Les jours de travail et les horaires	208
7. Formation et dislocations des escouades	209
8. Structures et autorité, division des tâches	211
9. La rémunération du travail lors des ventes de tours	213
B - Pouvoir, rapports d'échanges et salariat dans les escouades : étude de quelques cas	215
1. Les escouades de Rey : la question du pouvoir et du contrôle du travail	215
2. Les escouades de Changieux : l'inégalité dans les échanges internes	224
C - Vers un salariat systématique mais mutualiste : le cas des ribotes	234
<b>III - LES FORMES DE COOPERATION ELARGIE : DU "DJANN" AUX "CORVEES"</b>	236
A - Fonctionnement du djann.	237
1. Les invitations	237
2. Les organisateurs et les participants	238
3. L'organisation du travail	239
B - culture-invitation : rémunération du travail et fonction sociale	239
1. Les hypothèses de recherche	240
2. Analyse des "djanns" auxquels participent les membres de l'escouade de Samba	241

## CHAPITRE IV : LES ACTIVITES PARA-AGRICOLES : LE CAS DE L'ARTISANAT

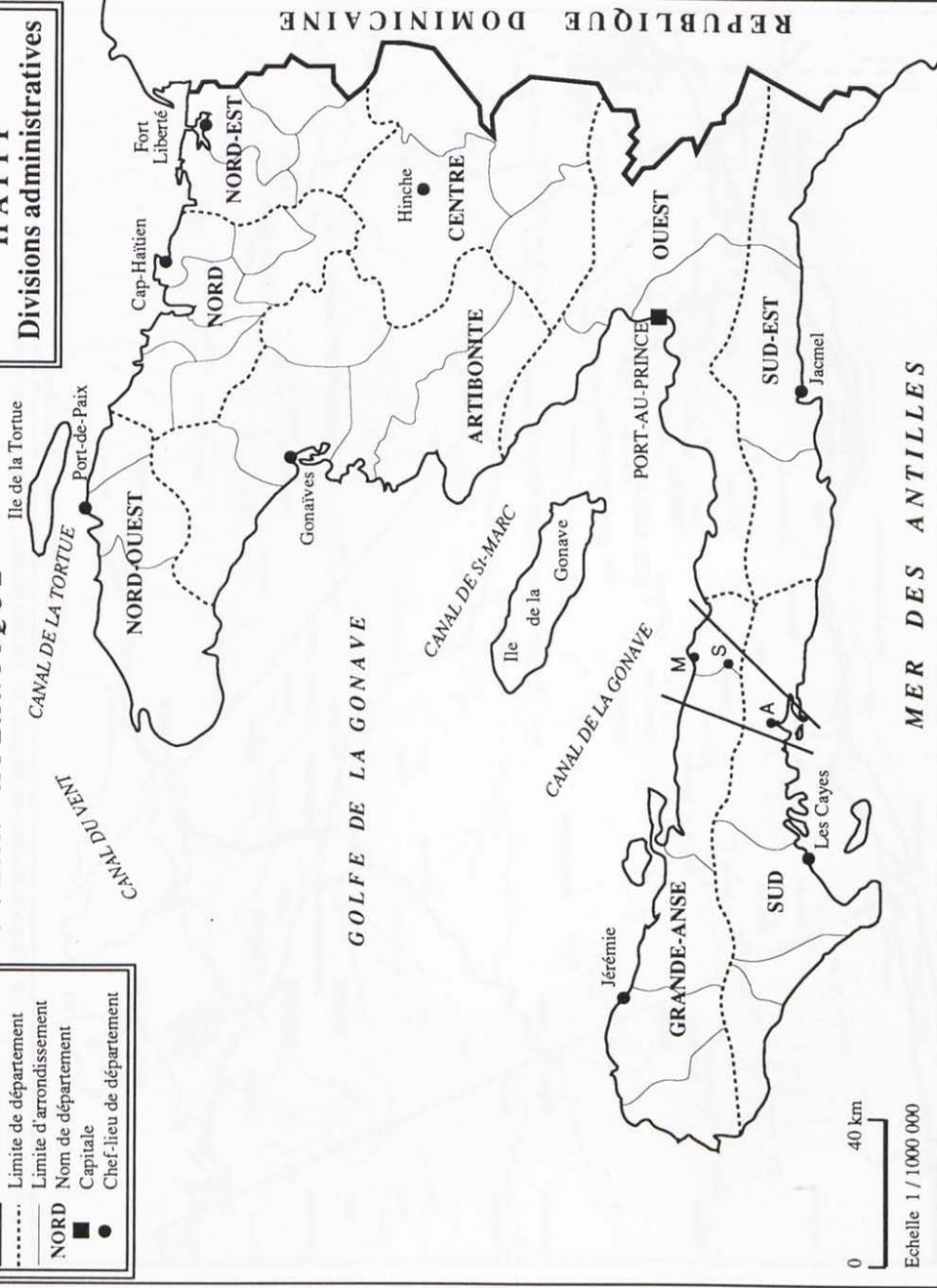
<b>I - LES TROIS ARTISANATS ET LEUR ROLE ECONOMIQUE</b>	249
A - L'artisanat de production	249
B - L'artisanat de valorisation	249
C - L'artisanat de consommation	250
<b>II - SITUATION ACTUELLE DE L'ARTISANAT RURAL : UNE TECHNOLOGIE ARCHAÏQUE, MAIS UN SYSTEME ADAPTE</b>	251
A - Une technologie du XVIII <sup>e</sup> siècle	251
B - Un système de production artisanale cohérent..., mais non rigide	252
<b>III - LES METIERS DE L'ARTISANAT ET LA REPRODUCTION SOCIALE</b>	253
A - Les menuisiers ou "ébénistes"	253
1. Comment devient-on menuisier ?	253
2. Approvisionnement et commercialisation	256
3. Les ébénistes dans la société agraire	257
4. En conclusion, deux types de menuisiers	258
B - Les scieurs de long	259
C - Les maçons	261
D - Les tailleurs	263
1. Tailleurs professionnels : l'exemple de Lucien	264
2. Tailleurs occasionnels	264
E - Les métiers du cuir	266
1. La sellerie	266
2. La cordonnerie	267
F - Vanniers et matelassiers	269
<b>CONCLUSION - POSTFACE - BIBLIOGRAPHIE - GLOSSAIRE</b>	275

OCEAN ATLANTIQUE

# HAITI

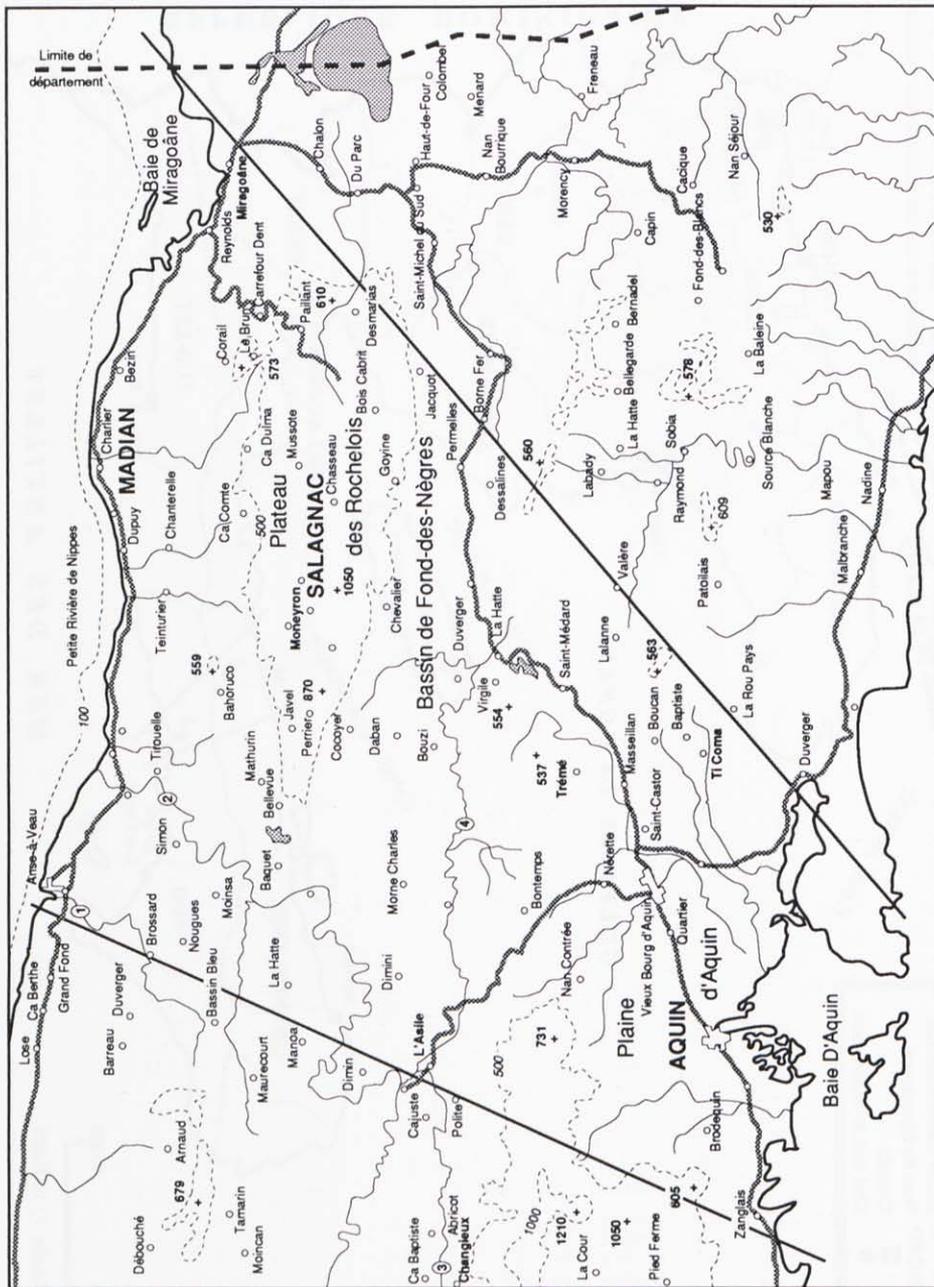
## Divisions administratives

- Limite d'Etat
- - - Limite de département
- ..... Limite d'arrondissement
- NORD Nom de département
- Capitale
- Chef-lieu de département



0 40 km

Echelle 1 / 1000 000



1 - Rivière Brossard ; 2 - Grande Rivière de Nippes ; 3 - Rivière Mahot ; 4 - Rivière Serpente

— Limites du transect étudié

## INTRODUCTION

Parmi les caractérisations qu'il est fréquent de trouver à propos des conditions socio-économiques de l'agriculture haïtienne, il en est deux qui sont souvent reprises sans être réellement soumises à la critique du réel.

Selon la première, l'agraire haïtien serait dominé par un latifundisme exacerbé, rejetant à sa périphérie une masse de paysans sans terre qui n'auraient d'autre choix que de venir vendre leur force de travail dans ces grandes plantations. D'autres parlent de féodalisme moderne, sans jamais toutefois préciser qui sont les seigneurs et qui sont les serfs. La seconde idée est que, à l'inverse, Haïti serait caractérisé par une masse de cultivateurs "autarciques", vivant repliés sur eux-mêmes et ayant construit entre eux des rapports d'un autre âge faits de troc, de mutualisme, quand ce n'est pas de collectivisme primitif.

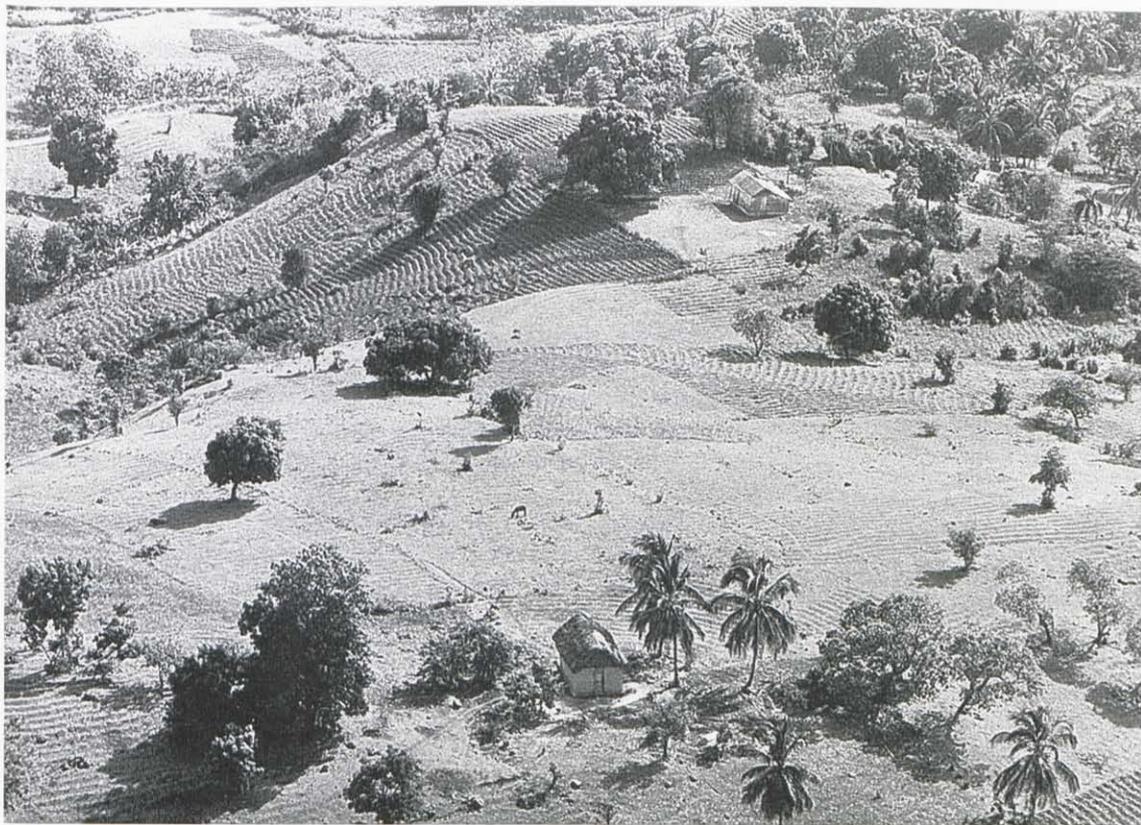
L'histoire agraire nous a montré avec quelle énergie les anciens esclaves s'étaient attachés à refuser le système portionnaire de la grande plantation pour se garantir un accès direct au foncier et devenir paysans. Exit donc le latifundisme et autres féodalismes de salon, mais reste à préciser la situation foncière. La question de l'autarcie est plus subtile, tant il est vrai que la régression des cultures de rente peut inciter à penser que les paysans opèrent un repli sur eux-mêmes face à la dégradation de leurs conditions de vie. Mais comment en autarcie, les paysans auraient-ils pu payer les considérables prélèvements qui leur étaient imposés ?

Nous nous proposons dans ce tome, d'examiner les conditions économiques et sociales de l'agriculture haïtienne, en nous appuyant, autant que faire se peut, sur des références concrètes, permettant de préciser les rapports de production et d'échange dans lesquels sont engagés les paysans. Nous aborderons successivement le foncier, ce qui nous permettra de caractériser plus finement les rapports de distribution de la terre et leur dynamique, puis les échanges de produits agricoles, vivres et denrées, ce qui nous renseignera sur le niveau de l'intégration des paysans au marché. Enfin, nous aborderons le sujet combien complexe des échanges de force de travail, avant de terminer sur les activités rurales non agricoles, essentiellement l'artisanat.



## CHAPITRE PREMIER

### *L' accès à la terre*



Dans toutes les économies agricoles, l'accès à la terre est une condition essentielle de production. Son importance est d'autant plus accrue que le niveau technique de cette production est facilement accessible, tant du point de vue des outils de production, que du savoir-faire. En Haïti, la forte pression démographique que doit supporter l'agriculture, le milieu physique peu confortable, font de l'accès à la terre un enjeu essentiel. Essentiel, avant tout, pour la paysannerie, qui doit trouver là les moyens de garantir la reproduction de sa force de travail et, si possible, dégager un surplus. Mais essentiel aussi pour une partie importante de la bourgeoisie, qui, près de deux siècles après l'Indépendance, compte toujours trouver dans la propriété foncière une partie des moyens d'assurer et d'élargir sa propre reproduction.

### **La répartition des terres : petite propriété ou latifundisme ?**

Il y a toujours eu, derrière la caractérisation de la répartition foncière en Haïti, un débat important, dont les prolongements politiques éludent souvent les fondements scientifiques. En schématisant sans doute un peu, on peut considérer que deux tendances s'affrontent ainsi : l'une avance la dominance de la petite propriété, l'autre affirme au contraire le caractère féodal du mode de production et soutient que la grande propriété, voire le latifundium, reste l'élément déterminant du paysage foncier.

La première soutient que l'écroulement du mode de production esclavagiste à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle et l'avènement de l'Haïti indépendante au début du XIX<sup>e</sup> ont sonné le glas de la grande propriété foncière. Après l'Indépendance, les gouvernements qui se succédèrent jusqu'en 1860 pratiquèrent avec quelques variantes, une politique de distribution des terres aux militaires, et aux fonctionnaires de l'Etat. Une autre part du domaine national (les propriétés récupérées des mains des colons) fut progressivement vendue pour alimenter le paiement de la dette vis-à-vis de la France, qu'Haïti s'était engagée à payer à partir de 1825.

Ainsi, en 1809, il fut décidé d'attribuer " aux invalides et aux militaires en non activité de service, sous-officiers et soldats : 5 carreaux (1) ; aux sous-lieutenants, lieutenants et capitaines : 10 carreaux ; aux chefs de bataillon : 15 carreaux".

Le 21 Octobre 1811, une loi affecta, à titre de don national, une habitation-sucrierie à chacun des généraux en activité de service, et une habitation caféière à chaque adjudant général placé dans les mêmes conditions, en pleine propriété dans les deux cas.

En Avril 1814, le Sénat vota une loi dotant "les chefs de bataillon ou d'escadron de 35 carreaux de terre, les capitaines de

(1) 1 carreau = 1,29 ha

30 carreaux, les lieutenants et sous-lieutenants de 20 carreaux".

D'après Renaud (1934), qui s'appuie sur les calculs de Thoby (1888), "25 généraux et 109 officiers supérieurs ou hauts fonctionnaires furent ainsi dotés chacun d'une habitation-sucrerie ou d'une habitation-caféière mesurant à peu près 150 carreaux, c'est-à-dire près de 200 hectares". Ceci pourrait être la base de la perpétuation de la grande propriété. Mais, surtout, Renaud poursuit sur les distributions de lots de petite taille, amorce de la micro-propriété: "Il y eut 176 concessionnaires de 35 carreaux de terre, 639 de 30 carreaux, 711 de 25 carreaux et 2 322 de 20 carreaux. Quant aux concessionnaires de 5 carreaux, leur chiffre s'éleva à 6 000 environ". Dartigue et Baker (1946) évaluent à quelques 180 000 hectares les concessions qui furent ainsi faites par l'Etat.

#### LES ACTES DE VENTE

*Il est difficile de trouver, dans les archives locales de la région des Rochelois, trace des concessions faites sur le Domaine National au début du XIX<sup>e</sup> siècle. Un acte de vente de 1863, trouvé chez un notaire de Miragoâne, fait référence à une concession de Petion de la façon suivante :*

*Par devant Me Claude Jean Baptiste Eudoxis Gara et son confrère, notaires à Miragoâne, soussignés  
Fait présent le citoyen Christin, propriétaire et agriculteur, demeurant et domicilié sur l'habitation Arnoux, à l'endroit appelé vulgairement La Petite Colline en la section de Belle Rivière quartier de cette commune.*

*Lequel a, par ces présentes, vendu sous la promesse de garantir de tous troubles, évictions, substitutions, aliénations, hypothèques et autres empêchements généralement quelconques au citoyen Anadin Raimond et à la citoyenne Ameline Augustin tous deux propriétaires et agriculteurs demeurant et domiciliés au dit lieu La Petite Colline à ce présent acquéreurs pour eux leurs héritiers ou ayant cause.*

*Un terrain pour culture de la contenance de cinq carreaux extraits de ladite habitation de La Petite Colline et Marie Freneau, borné au Nord par le restant des terres de Marie Freneau, au sud par qui il appartient, à l'Est par la même habitation du citoyen Joseph Pierre-Louis et du vendeur, à l'Ouest par Marie Freneau et la demoiselle Françoise ainsi que l'indique le procès verbal de l'arpenteur Manuel en date du 3 février 1860, enregistré pièce et visé par le notaire soussigné et remise à l'instant aux acquéreurs.(...).*

*Le citoyen Christin est propriétaire de cinq carreaux de terre sur lesquels il a vendu les quatre carreaux aux dits Anadin et Ameline par concession à lui faite par feu le Président Petion en date du dix neuf août mil huit cent dix sept au n° 1683.*

*Quant à l'autre carreau de terre extrait de l'habitation Marie Freneau contigüe à ladite concession, le vendeur est propriétaire d'une portion indéterminée qui forme un angle par acquisition qu'il en a faite du citoyen Pierre Berote suivant acte sous seing privé en date du vingt neuf mars mil huit cent trente six dûment enregistré.(...).*

*Cette vente est faite en outre moyennant la somme de mille gourdes que le vendeur déclare avoir reçue comptant des dits acquéreurs en espèces ayant cours dans la République au moyen duquel paiement Monsieur Christin donne quittance pleine et entière à Monsieur Anadin et Mademoiselle Amélie Auguste.*

*Fait et passé à Miragoâne en l'étude, le vingt et un janvier mil huit cent soixante trois, au soixantième de l'Indépendance d'Haïti...*

*On peut trouver, en d'autres occasions, trace de propriétés dont l'origine remonte à la colonie. Selon toute vraisemblance, il s'agit alors d'habitations caféières achetées par des affranchis, qui n'ont donc pas été dépossédés à l'Indépendance. Ainsi trouve-t-on dans le registre d'un autre notaire trace de la transaction suivante :*

*"(...) une vente de sept carreaux de terre par les vendeurs cousins Jacques Milon, Cecette Pierre Louis, propriétaires à l'acheteur Pierre Louis Charles, extraits de l'habitation Jacques Milon à Berquin. Les vendeurs sont héritiers de leur feu oncle et frère Jacques Milon, lui-même concessionnaire par acte délivré par le sieur Jean François de Montarques, intendant du Roi de France, en date de Port-au-Prince, le huit janvier mil sept cent soixante quatorze (...)"*

Au même moment (Haïti était alors divisée en deux Etats rivaux), le roi Christophe, dans le Nord, réalisait une œuvre tout à fait différente, en féodalissant massivement les provinces qu'il gouvernait. François Dalencour, dans une forme vive et sans doute subjective, écrit : "C'est dans le Nord, où a été installé le système féodal meurtrier de Christophe qu'on peut voir surtout les grands propriétaires sonner sur leurs habitants la cloche de l'atelier pour rassembler leurs métayers, leurs "de moitié" \*, et autres portionnaires, faire de vraies levées d'hommes, comme au Moyen-Age, pour exécuter des prises d'armes, renverser des chefs d'Etat". Beaucoup voient dans la politique de Christophe l'origine d'une situation où la propriété foncière est bien davantage concentrée aux mains d'un petit nombre que dans le Sud du pays.

Quoiqu'il en soit, même les distributions à l'armée et les ventes du domaine national, aussi importantes qu'elles aient pu être, sont insuffisantes pour justifier l'écroulement de la grande propriété. Celle-ci ne peut s'expliquer sans prendre en compte le vaste mouvement paysan qui s'opéra pour occuper sans droit juridique de nombreux domaines coloniaux et asseoir progressivement sa tenure par la prescription.

Moral (1961) est certainement celui qui traduit le mieux la vaste portée de ce mouvement : "La masse de petits cultivateurs grossit d'un coup. Installés dans des habitations et sur des parcelles abandonnées, ils s'y taillent des domaines dont il sera bien difficile de les déloger. De ces réajustements locaux, contre lesquels le pouvoir politique inorganisé est évidemment impuissant, naît la contradiction fondamentale, et qui ne sera jamais résolue, entre l'état de fait et la loi, entre l'occupation de la terre par l'initiative individuelle et la propriété émanant de l'Etat, entre l'exploitation et la concession (...). Abandonnée à elle-même pendant un demi-siècle, la paysannerie haïtienne va

Tab. 1 : Répartition des exploitations selon leur mode de faire-valoir, par département (en nombre d'exploitations).

Département	Propriétaires ou indivision	Fermiers		Métayers	Occupants à titre gratuit et sans titre	Statuts mixtes	Autres	Total
		d'état	de particuliers					
Ensemble du pays	334 310	9 980	28 290	56 050	32 460	123 450	27 070	611 610
Nord	62 720	1 070	3 880	6 630	6 250	20 030	4 190	104 770
Ouest	90 820	6 440	8 790	23 150	6 810	32 090	7 410	175 510
Sud	79 140	1 490	5 630	18 030	5 370	43 030	9 260	161 950
Artibonite	81 440	820	9 630	6 630	12 150	23 340	5 310	139 320
Nord-Ouest	20 190	160	360	1 610	1 880	4 960	900	30 060
Pourcentage	54,66	1,63	4,62	9,16	5,28	20,24	4,41	100
Pourcentage en superficie	57,04	1,82	2,86	4,74	2,94	25,97	4,63	100

Source I.H.S.I. : Recensement agricole 1971

	District agricole	Taille moyenne des exploitations (ha)	Proportion de propriétaires (%)	Proportion de fermiers (%)	Proportion de "de moitié" *
1	Port-au-Prince	0,9	69	16	15
2	Petit Goâve	1,1	58	28	14
3	Cap Haïtien	0,8	71	13	16
4	Fort liberté	1,0	85	13	2
5	Port de Paix	1,5	89	5	6
6	Cayes	1,3	76	11	13
7	Jacmel	0,8	81	11	8
8	Belle Anse	1,6	78	13	9
9	Jérémie	0,8	81	11	8
10	Miragoâne	1,0	63	26	11
11	Hinche	1,6	42	17	41
12	Belladère	2,1	69	22	9
13	Gonaives	1,5	71	19	10
14	Saint Marc	1,5	69	23	8

Source : Résultats des séries d'enquêtes sur la situation mensuelle de l'agriculture et de l'élevage, janvier-décembre 1979 (d'après Romulus, 1983)

\* : cf glossaire.

cependant achever de prendre possession de la terre, y installer ses cultures à base vivrière, aménager empiriquement ses genres de vie, l'équilibre de ses productions et les préceptes de son économie. Ainsi va s'établir l'assiette moderne du monde rural haïtien".

Paul Moral, et de nombreux auteurs derrière lui, appuient également la thèse de la prédominance de la petite propriété par les résultats des recensements agricoles de 1950, 1971 et 1981.

Le recensement foncier de 1950, sempiternellement repris par tous, fait apparaître que 85 % des exploitants agricoles seraient propriétaires de la terre qu'ils cultivent. Celui de 1971 (Tab. 1), plus récent, montre des pourcentages inférieurs. En fait, ces statistiques ne reposent sur aucune base sérieuse : nombre d'exploitants sont à la fois propriétaires, fermiers et métayers, selon les parcelles qu'ils cultivent et on voit mal comment, dans ces conditions, ils peuvent être placés dans une de ces catégories plutôt que dans une autre. Pourtant, de nombreuses études et enquêtes continuent de présenter un classement de ces exploitations sur ce type de distinction (Tab. 2).

Tous ces résultats tendent à accréditer l'image d'une propriété foncière atomisée, largement contrôlée par les producteurs. Ils assoient l'idée qu'il n'existe pas de véritable problème foncier en Haïti, si ce n'est celui du morcellement et de l'exiguïté des tenures.

Le second courant de pensée rejette au contraire vivement ces idées et affirme avec force le maintien de la prédominance de la grande propriété. Le pionnier de ce courant est sans nul doute Pierre-Charles (1967), qui dénonce avec violence la validité

Tab. 2 : Distribution des exploitations agricoles par taille et selon le statut économique des exploitants, pour les 14 districts agricoles du pays.

scientifique des statistiques nationales :

"D'un autre côté, les données du recensement manquent d'un élément essentiel, pour la valorisation scientifique du mode de propriété de la terre. Etablir que près des 85 % des exploitants agricoles sont propriétaires de leur lopin, n'éclaire nullement sur la tenure de la terre si on ne définit pas la proportion de la superficie totale contrôlée par ces propriétaires. Il y a des propriétés rurales appartenant à des paysans pauvres, qui couvrent un quart ou un dixième d'hectare. Même en supposant que ces 85 % soient réellement propriétaires de lopins d'une superficie moyenne de 0,5 ha, tandis que les 15 % restants occupent des exploitations de 5 ha, la superficie totale contrôlée par ces 15 % serait encore très supérieure à celle des propriétaires. Cela signifierait un régime de propriété dans lequel la terre appartiendrait principalement à une minorité de rentiers ou de latifundistes".

Pierre-Charles distingue dans la structure agraire d'Haïti, quatre formes de propriété : le latifundisme d'Etat, le latifundisme privé, le minifundisme et les plantations capitalistes :

"Une opinion jalousement défendue par les Haïtiens des villes nie l'existence de la grande propriété dans le pays. L'opinion courante des paysans diffère sensiblement. N'importe quel observateur qui a visité les campagnes dans des buts de recherche, se rend compte de l'existence de propriétés dépassant parfois 300 ha. Le professeur Mintz, durant un bref séjour effectué à fins d'enquêtes rurales, a évalué à un millier les grandes propriétés de 300 à 1 000 acres, soit de 97 à 317 ha. Dans les zones proches des villes, d'immenses propriétés appartiennent à des citoyens, commerçants, spéculateurs, politiciens ou anciens politiciens. A l'intérieur du pays, les gros paysans vivant dans de grandes maisons couvertes "de tôles", contrôlent de très grandes étendues de terre sur lesquelles vivent généralement toute une armée servile. L'Etat contrôle d'immenses espaces parfois abandonnés ou affermés à des paysans".

Le latifundisme d'Etat est le résidu du Domaine National après les concessions faites au profit de l'armée et les ventes du XIX<sup>e</sup> siècle, et les cessions au profit des compagnies privées de la première moitié du XX<sup>e</sup>. L'étendue totale des terres appartenant à l'Etat n'est jusqu'à présent pas connue : elle pourrait atteindre 10 000 hectares. L'Etat est un propriétaire totalement absentéiste : il se contente d'affermier par lots plus ou moins vastes, et de percevoir une rente annuelle. Comme la rente est relativement faible au regard des tarifs couramment pratiqués par ailleurs, les cas de sous-locations sont fréquents : c'est un personnage bien placé dans l'appareil d'Etat qui est le locataire en titre, et qui redistribue la terre vers ses métayers ou fermiers. En



ce sens, la latifundisme d'Etat appuie le latifundisme privé.

Le latifundisme privé : il est l'héritage de quelques-unes des grandes concessions du siècle dernier : celles vis-à-vis desquelles les grandes familles bourgeoises ne se sont pas découragées, parce que leur domaine était proche de la ville et facilement accessible. Il s'est sans doute renforcé de propriétés plus récemment construites à partir d'expropriations paysannes réalisées au profit des arpenteurs, notaires, spéculateurs ou usuriers.

"Dans un pays où les disputes légales sur la propriété entre parents, voisins, etc. sont monnaie courante, il est naturel que les principaux bénéficiaires de cette situation soient les membres de l'appareil légal opérant au niveau de la section rurale ou de la commune. Ainsi, à titre d'honoraires, ou par un jeu d'attitudes illégales très variées, ces agents de la loi forment leurs latifundia, grands ou petits, à partir des parcelles en litige. Le même phénomène se reproduit quand le paysan, à cause du manque d'organismes de crédit rural, se voit obligé de recourir au notable de la ville, au spéculateur, à l'avocat, au commerçant, au notaire afin d'obtenir les prêts devant couvrir ses dépenses personnelles et les frais de la production. L'impossibilité de correspondre à cette obligation le condamne bien souvent à perdre ses titres et il se transforme ainsi en fermier de la parcelle qu'avant il travaillait en propriétaire" (Pierre-Charles, 1967).

Les plantations de type capitaliste résultent de l'installation dans l'agriculture du capital étranger à partir de 1915.

Deux grandes entreprises étrangères dominent ce secteur : la Haytian American Development Company, qui contrôle

*C'est surtout dans le secteur de la canne à sucre que les grandes propriétés ont pu s'installer, et surtout se maintenir.*

15 000 hectares, pour l'exploitation du sisal et l'élevage dans le Nord Est du pays (Plantation Dauphin) et la H.A.S.C.O. (Haytian American Sugar Company) qui maîtrise 10 000 hectares de canne à sucre dans la Plaine de Cul-de-Sac. Ces plantations capitalistes étaient plus nombreuses avant la dernière guerre. Depuis, il semble que le capital étranger, ne trouvant pas dans l'agriculture la rentabilité qu'il espérait, tende à se désengager.

Ces considérations ne doivent pas pour autant dessiner une image agraire à la "latino-américaine". En fait, Pierre Charles précise ce qu'est pour lui, la grande propriété, relativisant le concept en fonction des particularités de la géographie économique d'Haïti. Peut-être qualifiée ainsi "toute extension de terre qui dépasse sensiblement la moyenne de la propriété individuelle, économiquement exploitable pour une seule famille, dans les conditions actuelles de la technique agricole (...). Le grand propriétaire, chez nous, est un absentéiste qui exploite sa propriété à travers des fermiers, des gérants desquels il tire un profit sous forme de rente, de fermage, de métayage ou autres" et il affirme même que "toute extension continue de plus de 12,30 hectares (peut être considérée comme) une grande propriété".

Lorsqu'on prend le soin de rappeler les précautions que prend Pierre Charles, on peut effectivement le rejoindre sur un point : la grande propriété existe bel et bien en Haïti et le mérite de cette école est, en le rappelant, de bien signaler les inégalités de la distribution foncière.

Autour des principales villes du pays (Plaine de Cul-de-Sac et de Léogâne autour de Port-au-Prince, Plaine du Nord autour de Cap Haïtien, Plaine de l'Artibonite entre Gonaïves et St-Marc, Plaine des Cayes au sud du pays), des familles bourgeoises, des commerçants ou de hauts fonctionnaires, ont pu maintenir des domaines dont l'étendue dépasse parfois la centaine d'hectares. Dans ces plaines, les plus grandes propriétés se trouvent toujours situées sur les terrains les mieux situés, en général irrigués. Ces propriétés présentent effectivement tous les caractères des latifundia d'Amérique Latine : le propriétaire est absentéiste, il réside à la ville : une partie de la surface est exploitée directement par de la main-d'œuvre salariée, sous la direction d'un gérant ; l'autre partie est en général louée ou cédée en métayage à de petits paysans voisins, parmi lesquels d'ailleurs se recrutent souvent les salariés. L'exploitation directe concerne surtout les terres irriguées : le système choisi est toujours très extensif en regard de ce que font sur leurs lopins les petits paysans massés en bordure de domaine : peu d'intrants et cultures peu exigeantes en main-d'œuvre : la culture de la canne à sucre, d'assez mauvaise qualité, est souvent choisie. Les charges sont ainsi

minimisées et le profit maximisé à peu de risques.

Quoi qu'il en soit, dès qu'on abandonne ces plaines et que l'on considère les "mornes" densément peuplés, il n'est plus possible, à notre sens, de parler de l'existence de structures latifundiaries. Certes, les grandes propriétés existent, surtout si, à la suite de Pierre Charles, telles doivent être dénommées les possessions de plus de 12,30 hectares. Il n'est pas impossible de trouver des propriétaires annonçant même 40 à 50 hectares de terre. Cependant, le mode de fonctionnement de ces propriétés les rattache plutôt aux exploitations familiales qui les entourent, même si certains traits rappellent quelques caractéristiques du domaine latifundiste. Cette situation singulière peut être caractérisée ainsi :

- il n'existe pas en "morne" de nette opposition entre petite et grande propriété, pas plus qu'entre petite et grande exploitation. Tout au contraire, la distribution de la propriété, même si elle se révèle très inégale, suit un continuum sans faille, depuis le plus petit propriétaire, qui n'a qu'un quart de carreau et sur lequel son droit n'est parfois que très mal assuré, jusqu'à la grande propriété de 50 carreaux.

- paradoxalement les "grands" propriétaires sont souvent également fermiers, généralement pour des parcelles appartenant à de très petits propriétaires, voire parfois à leurs propres métayers. Cette apparente contradiction, que nous expliquerons plus loin est l'un des traits les plus originaux de la distribution foncière en Haïti.

- enfin, les "grands propriétaires" de cette zone sont rarement absentéistes et leur participation au fonctionnement de l'exploitation les apparente plus à de petits entrepreneurs qu'à des latifundistes. Ils exploitent directement une partie de leur propriété : même si eux-mêmes ne manient pas la houe personnellement, ils achètent des "journées d'escouade" (1), les semences, et prennent les décisions de culture. Pour autant, on ne peut assimiler ces formes de production à du capitalisme : les investissements sont quasiment limités que dans le cas des petits paysans et surtout, le rapport de ces propriétaires à la main-d'œuvre ne saurait être assimilé à du salariat, car il est l'expression de formes de dépendance bien plus complexes (2). Une autre partie de la propriété est proposée en métayage à des petits producteurs voisins, qui deviennent ainsi leurs dépendants. Il existe donc une véritable complémentarité dans l'affectation des deux parties de la propriété : le grand propriétaire ne trouvera la force de travail nécessaire à la valorisation de ce qu'il exploite directement que s'il distribue par ailleurs un certain nombre de parcelles à des métayers.

Bien évidemment, on trouvera toujours des exceptions à cette

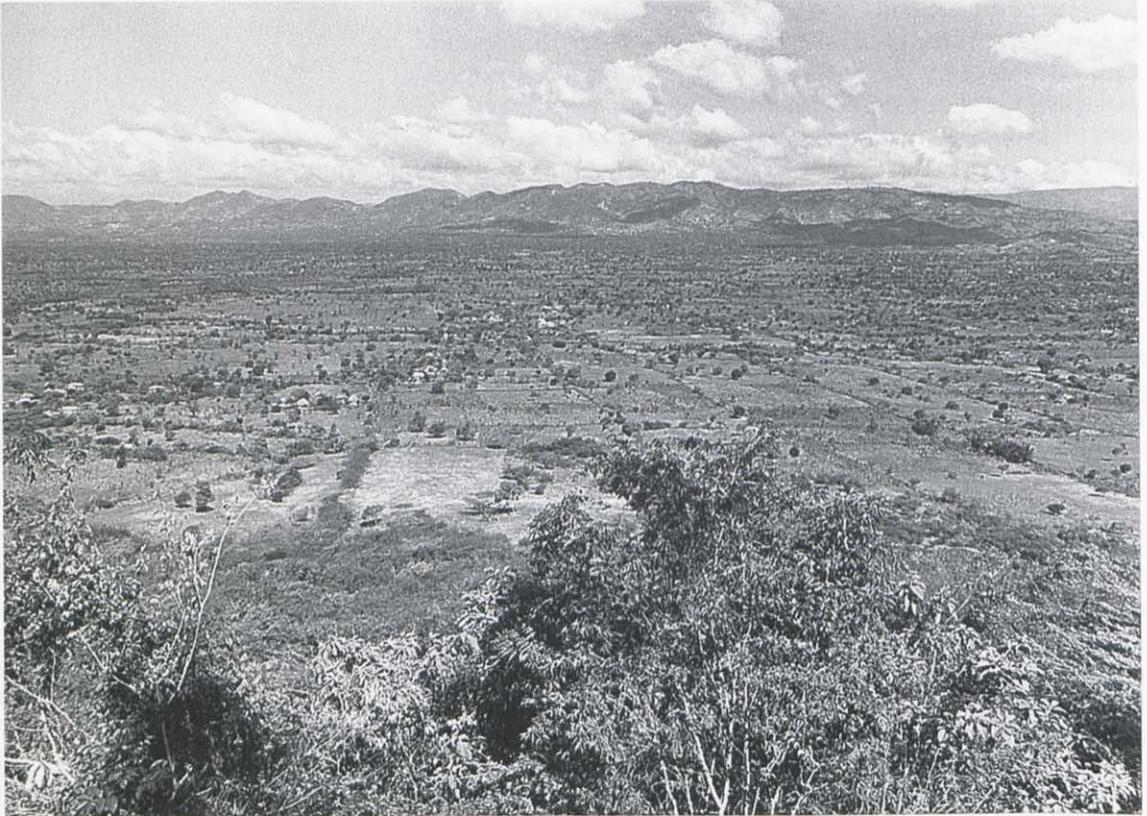
(1) Voir chapitre 3

(2) Ainsi que nous le détaillerons également dans le chapitre 3

forme générale de répartition foncière. Quelques grandes "maisons" d'exportation possèdent dans leurs fiefs respectifs des centaines d'hectares de caféiers. L'Etat lui-même reste également propriétaire de lots sans doute encore plus considérables, même dans les mornes. Cependant ces contre-exemples restent relativement marginaux par rapport à la situation qui vient d'être décrite. On ne doit cependant pas sous-estimer le fait que la concentration foncière aux mains de quelques-uns ait tendance depuis une dizaine d'années à se renforcer. La première raison en est certainement l'élévation des prix de certains produits vivriers (haricots, banane) qui rend de plus en plus attrayante pour la bourgeoisie urbaine la mise en route d'une production sur une véritable base capitaliste.

Cet intérêt peut être particulièrement vif pour des agents de l'Administration ou de projets de développement qui ont facilement accès à des facteurs de production (comme les engrais, certaines semences, voire l'aide alimentaire pour payer de la main-d'œuvre) à des coûts particulièrement bas, voire nuls. On voit ainsi de "nouveaux intervenants" racheter des terres, ou en

*Dans les plaines non irriguées et plus encore dans les mornes, la petite propriété constitue le régime foncier le plus courant. Ici, la plaine d'Aquin.*



réclamer parfois le droit de propriété en avançant des titres douteux, et se lancer dans une production marchande. Il est vrai que beaucoup échouent, insuffisamment conscients sans doute des difficultés de l'entreprise et des problèmes qu'il y a à mobiliser la main-d'œuvre par le seul salaire. La seconde raison en est le développement d'infrastructures telles que les routes ou les systèmes d'irrigations. Les premières désenclavent un arrière-pays qui ne suscitait jusqu'alors que peu de convoitises et il arrive que des pseudo-droits de propriété, datant de plusieurs générations, sortent alors curieusement de l'oubli pour justifier une revendication foncière et l'élimination des paysans qui étaient installés à l'endroit considéré.

Les surfaces devant bénéficier de l'installation ou de la restauration d'un système d'irrigation sont aussi l'objet des convoitises, avant même le démarrage des travaux. Les terres peuvent alors être rachetées à bas prix par les quelques personnes au courant du projet.

Sans doute était-ce à de tels mouvements fonciers que Paul Moral songeait, en précurseur, lorsqu'il écrivait dans "Le Paysan haïtien" : "N'est-il pas à craindre que, dans un avenir plus ou moins proche, la modernisation de l'agriculture, la réalisation de grands travaux, en portant la spéculation sur des terres jusque là abandonnées à leurs occupants, fassent surgir de grands conflits ?" (Moral, 1961).

Cependant, quelle que soit l'ampleur de ces tendances, il est irréaliste de parler de structure foncière latifundiaire dominante en Haïti.

D'ailleurs, la précarité et la rareté des emplois permanents ou à périodicité régulière sur les grandes propriétés contraignent tout ouvrier agricole à exploiter lui-même un jardin, fut-ce sur une terre en métayage. Presque tous les agriculteurs possèdent au moins une partie de la terre qu'ils cultivent. Les "paysans sans terre" sont rares. Quoi qu'il en soit, faute de cet accès à une terre à exploiter, il n'y a guère d'autre issue que le départ vers les bidonvilles de la capitale. D'autre part, le total des surfaces contrôlées par les très grands propriétaires absentéistes (l'Etat étant exclu) est finalement restreint.

Le propriétaire absentéiste, bouc émissaire commode de toutes les misères rurales, ne peut guère être accusé en Haïti d'avoir eu une responsabilité majeure dans le développement de la pauvreté haïtienne. Il faut chercher ailleurs - ce qui ne veut pas dire forcément hors du système foncier - les racines du sous-développement dont parle Joachim (1979).

Examinons donc maintenant ce que peuvent être les différents statuts fonciers de parcelles cultivées par les paysans et considérons leur signification sociale et économique.

## I - LES STATUTS FONCIERS : L'INSECURITE DE LA TENURE PAYSANNE

Les modes de tenure en Haïti sont particulièrement complexes dans la mesure où ils s'appuient sur un nombre considérable de principes référant tant au droit juridique formel qu'aux traditions lignagères extra-légales. L'observateur peu averti peut n'y voir que chaos et confusion alors qu'en réalité, ces statuts fonciers correspondent à une très forte organisation de la tenure.

Deux principes au moins gouvernent cette organisation : le premier est que la terre s'hérite du côté maternel comme du côté paternel. Hommes et femmes sont, par rapport au foncier, en situation d'égalité ; le second est que la terre est considérée comme une marchandise. Elle se vend et s'achète et peut être échangée ou louée. Ces principes sont un héritage direct des règles qui gouvernaient les échanges fonciers avant l'Indépendance.

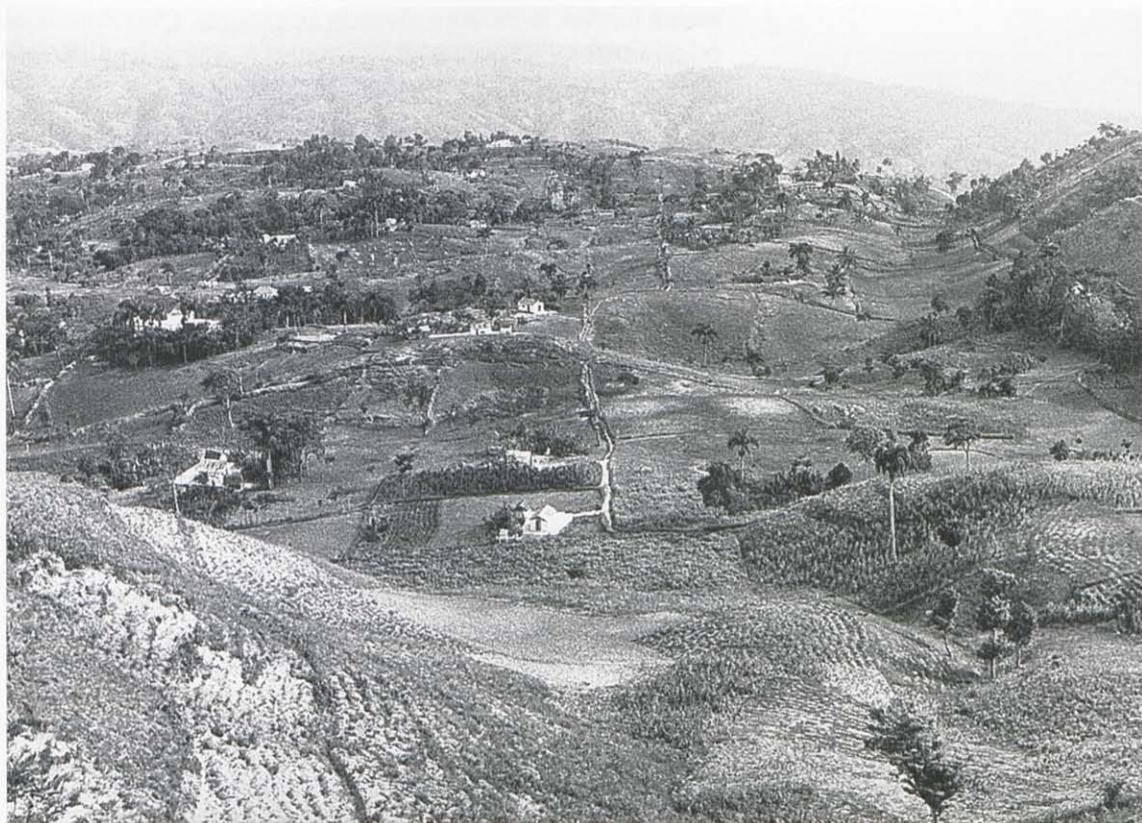
La dotation égalitaire des enfants à l'héritage concerne aussi bien, selon la loi, les garçons que les filles, les aînés que les cadets, les enfants naturels que les enfants légitimes. Cette dernière précision revêt une importance particulière en Haïti où la plupart des unions conjugales - les "plaçages" \* - se font et se défont sans validation légale ou religieuse. En fait, de 1826 à 1944, la part de l'enfant naturel a été, toujours aux yeux de la loi, le tiers de celle de l'enfant légitime, et, jusqu'à présent, le code civil ne reconnaît aux enfants adultérins que le droit d'être entretenus. Dans la réalité, en droit coutumier, la vocation héréditaire est reconnue à tous les enfants, qu'ils soient légitimes, naturels ou adultérins. La femme mariée ne jouit pas de plus de privilèges que la femme "placée". En fait, c'est par l'enfant qu'elle a eu avec le défunt qu'une femme peut revendiquer des droits : une femme placée avec enfant, sera avantagée par rapport à une femme mariée sans enfant. Cette contradiction entre les principes du droit coutumier et ceux du droit légal peut conduire des petits propriétaires à réaliser, avant leur disparition, un certain nombre de manœuvres, telles que des ventes fictives, pour assurer une part d'héritage effective à chacun de leurs enfants.

Remarquons aussi sans plus tarder que ce système n'est pas sans conséquences sur le morcellement des propriétés, puisque l'héritage de chacun des parents est divisé en autant de parts qu'il y a d'enfants.

Les occupations de fait et l'usage du droit coutumier en matière de succession ont beaucoup contribué à façonner le visage actuel du parcellaire haïtien. Dans la majorité des cas, le paysan "propriétaire" est incapable de fournir un titre individuel

de propriété propre à la parcelle qu'il prétend détenir. Parfois, la parcelle en question n'a jamais été arpentée et n'a jamais figuré sur aucun titre de propriété : ceci survient notamment lorsqu'elle fait partie d'un lot "squatterisé" à l'origine et sur lequel la famille a assis son droit par le jeu de la prescription bidécennale. Plus généralement, la parcelle est l'élément indivis d'un lot pour lequel il existe effectivement un titre. Mais la séparation entre les héritiers du lot n'a jamais été pratiquée juridiquement, car le coût du partage (frais de notaire, d'arpentage) est très élevé : il peut atteindre du quart à la moitié de la valeur de la parcelle. Enfin, troisième possibilité, le titre en question peut avoir été perdu, en particulier lors d'un cyclone, ou bien volé. Les agriculteurs portent pourtant à la conservation de leurs titres de propriété un soin particulièrement attentif : rangés en général au fond d'une valise, elle-même placée dans la pièce arrière de la maison, ces papiers sont très rarement sortis et montrés, et pour davantage de sécurité, leur existence peut être niée, même auprès des parents et amis les plus proches.

*Le morcellement du parcellaire est en partie un produit des règles traditionnelles de transmission foncière.*



Ces précautions traduisent sans doute mieux que toute statistique l'insécurité de la tenure paysanne. Personne ne se sent réellement à l'abri d'une réclamation concernant la terre qu'il occupe. Certes, la possession d'un titre validé apporte manifestement une sécurité relative, mais les exemples sont nombreux de petits notables peu scrupuleux qui réclament le "déguerpissement" d'un petit propriétaire en présentant eux-mêmes un papier grossièrement falsifié, portant une date antérieure à celle du véritable titre.

Or, la sécurité de la tenure joue un rôle déterminant dans l'assurance qu'a, celui qui possède une terre, de jouir des fruits de son travail. En d'autres termes, elle est la condition à l'investissement attaché au foncier, à l'amélioration foncière : qu'il s'agisse de fumure, d'aménagements hydrauliques, de constructions anti-érosives, rien ne se fera avec la participation du paysan sans un minimum de sécurité de sa tenure.

Davantage sans doute que l'existence de rentes foncières ponctionnant le résultat du travail paysan, davantage que l'inégalité de distribution de la propriété (sans nier toutefois l'importance de ces obstacles), l'insécurité de tenure est, dans le domaine foncier, le premier obstacle au progrès. C'est donc sous cet éclairage qu'il nous paraît judicieux d'examiner les différents statuts fonciers qu'il est possible de rencontrer.

## **A - Les parcelles en propriété (sens large)**

Ce sont les parcelles cultivées en faire-valoir direct et pour lesquelles aucune rente n'est versée, que ce soit en argent ou en produits. Ces parcelles peuvent avoir été achetées ou reçues en héritage.

### **1 - Les achats fonciers : le recours aux intermédiaires se fait plus rare**

#### *Les types de parcelles achetées*

On distingue quatre grands types de parcelles achetées ; les différences résident surtout dans le mode d'acquisition de la terre par le vendeur.

- Terre titre (tè tit) : le vendeur de la terre possède un titre de propriété qu'il peut fournir à l'acheteur. Cela suppose que le vendeur avait lui-même acheté cette parcelle ou, s'il en avait hérité, qu'il l'avait faite arpenter, recevant une "minute" \* consacrant son droit de propriété individuel.

- Terre honoraire\* (tè honorè) : lors d'une transaction foncière quelconque, un agent (arpenteur, notaire, avocat, etc...) peut réclamer une parcelle en guise d'honoraires. Cette parcelle est souvent revendue. C'est ce qu'on appelle "terre honoraire" dans

la littérature orale paysanne.

- Achat de parcelle à l'intérieur d'un lot indivis : nous avons déjà évoqué le fait que bien des héritages fonciers ne sont pas l'objet d'une séparation formelle entre les héritiers. Comme, en général, ceux-ci se partagent néanmoins le lot de manière informelle, certains peuvent être amenés à vendre la parcelle qui leur revient. En fait, juridiquement, cette transaction ne peut être reconnue comme une cession de parcelle, puisque celle-ci n'existe pas au regard de la loi. La "vente de terre" n'est alors qu'une vente des "droits et prétentions" du vendeur sur le lot indivis dans son ensemble, au profit de l'acheteur.

- Achat par suite d'une longue gérance : il arrive parfois que certains propriétaires laissent la gérance de leur parcelle au même agriculteur pendant de longues périodes. Il s'agit surtout de commerçants urbains (notamment les "spéculateurs en denrées" et les usuriers) et d'agents de transactions foncières (avocats, notaires, arpenteurs) qui s'approprient des terres en paiement de dettes contractées à leur endroit. La gérance peut durer plusieurs générations. Celles-ci s'établissent sur la terre, créant ainsi un rapport de force difficile pour le propriétaire, qui ne peut s'en sortir élégamment qu'en vendant à l'occupant.

L'achat d'une parcelle apparaît donc comme le moyen le plus sûr d'avoir une terre bien à soi. De ce fait, l'achat est le rêve de tous et de nombreuses observations nous révèlent un marché foncier particulièrement actif. La première question qui se pose lorsqu'on examine ce marché est de savoir qui vend et qui achète.

Murray (1977) a réalisé sur ce sujet une enquête de deux ans dans une localité de la Plaine de Cul-de-Sac, près de Thomazeau. Les résultats qu'il rapporte confirment tout à fait nos propres observations, davantage réalisées en région de mornes.

Les vendeurs sont avant tout les paysans eux-mêmes. Si la décision de mettre en vente une parcelle est douloureuse, elle est prise essentiellement pour trois raisons (par ordre d'importance) : financer les cérémonies funéraires pour leurs proches parents décédés ; financer l'émigration d'un membre de la famille ; rembourser des dettes pour lesquelles ils sont insolvable.

Les cérémonies funéraires au profit des défunts sont très onéreuses si on les met en rapport avec le bas niveau de vie. Il faut veiller et enterrer le mort, en accueillant avec du café et de l'alcool le maximum de personnes venues l'honorer. Il faut ensuite, neuf jours après l'inhumation, se réunir une nouvelle fois en l'honneur du disparu ; c'est la "neuvaine", qu'il est particulièrement vexant de ne pouvoir assurer. Quarante jours

*Les modalités de l'achat*

après l'enterrement, c'est encore, parfois, une troisième réunion. Un troisième festin collectif. Régulièrement ensuite, des services religieux devront être offerts à l'église ou, s'ils sont davantage marqués par la culture vaudoue, sur la terre de lignage. Ces cérémonies peuvent coûter couramment 1 000 gourdes pour une famille très moyenne, auxquelles il faut ajouter les frais de construction de la tombe. Celle-ci est souvent plus solide et plus ornée que la maison paysanne elle-même. Sur certains emplacements funéraires sont montés de véritables mausolées, dont le coût dépasse plusieurs centaines de dollars et qui sont placés sous un abri couvert de tôles alors que la maison reste couverte en paille. Le coût de l'hommage au défunt consomme souvent la moitié de la valeur de la terre qu'il transmet. Il faut dire que ce coût est directement lié à l'ampleur du patrimoine transmis : dépenser pour le mort est une façon de s'assurer du rôle d'héritier privilégié. C'est, aux yeux de la société rurale, une façon de sécuriser sa tenure sur l'héritage.

La seconde cause de vente de terre est le besoin de financement pour l'émigration à l'étranger d'un membre de la famille. Avec l'accentuation rapide de la crise agraire depuis 1975, les émigrations de jeunes se sont rapidement développées. Qu'elles se fassent légalement - en général par avion ou clandestinement par bateau - les trop célèbres "boat people" qui ont tristement marqué le début des années 80 - le coût de ces émigrations est encore plus élevé que celui de l'hommage aux morts : une agence organisatrice de départs vers la Guyane réclamait en 1981 environ mille dollars (pour l'avion, l'obtention du passeport et du visa de sortie et... les commissions) ; une place dans un voilier clandestin à destination de Miami s'achetait souvent à plus de 500 dollars. Lorsqu'une telle émigration se décide dans une famille, la terre peut être vendue non par l'émigrant mais par son père, sa mère ou son oncle, à charge pour lui de faire venir frères et cousins lorsqu'il aura économisé suffisamment. Des émigrations s'enchaînent ainsi, avec une destination privilégiée par chaque zone de départ : les jeunes du plateau de Rochelois partent tenter leur chance en Guyane, ceux de Fonds-des-Nègres à Saint-Martin, ceux de Thomazeau aux Etats-Unis.

La troisième cause des ventes de terre est la nécessité d'honorer une dette que l'on n'est pas à même de rembourser sans vendre. La plupart des emprunts que les paysans contractent sont d'ailleurs garantis par des titres de propriété qui sont confiés aux usuriers. Et beaucoup de paysans doivent, devant la menace d'accaparement, vendre une autre parcelle pour éviter de perdre dans de très mauvaises conditions financières, la parcelle gagée. Bien évidemment, si on examine les causes des dettes les plus importantes, on trouvera souvent leur explication

dans l'hommage aux morts et le financement des émigrations.

Les acheteurs sont, presque aussi souvent que les vendeurs, des paysans. Nous disons presque, car si les acheteurs appartenaient toujours à la même classe que les vendeurs, comment pourrait-on expliquer le processus de concentration foncière (cf. tome III) que nous avons déjà évoqué ? En tout état de cause, et sans remettre pour autant en question sa réalité, ce mouvement de concentration ne concerne qu'une part assez marginale des mouvements fonciers. L'achat d'une parcelle correspond souvent, pour un paysan, à la concrétisation d'une longue accumulation (1). Avant d'atteindre un niveau suffisant pour permettre un achat foncier, cette épargne a, le plus souvent, trouvé des relais dans des achats de bétail ou la mise en place d'un fonds commercial. Reste à connaître la proportion de transactions qui mobilisent effectivement les intermédiaires que sont le notaire et l'arpenteur.

Selon la loi, le vendeur et l'acheteur doivent normalement s'entendre sur un prix, puis se rendre ensemble chez le notaire, le premier avec son titre de propriété, et le second avec l'argent. Le notaire enregistre la vente et prélève une commission en pourcentage du prix de la transaction. Muni désormais de l'acte notarié, l'acheteur contacte alors un arpenteur, qui mesure et borne la parcelle et remet un titre définitif à l'acquéreur. La rémunération de l'arpenteur est forfaitaire et dépend étroitement des autres rapports qu'il entretient avec son client. Autrefois, cette séquence complète était probablement soigneusement suivie, avec régularité, notamment pour les parcelles importantes. Il n'est plus de même aujourd'hui et Murray estime à moins de 10 % les transactions faisant effectivement appel à l'arpentage pour plusieurs raisons : la première est que de plus en plus, les transactions ne concernent plus les terres divisées, mais des morceaux de lots indivis, ainsi que nous le détaillerons plus loin. Dès lors, la vente n'est qu'une vente de "droits et prétentions" sur un héritage, selon la formule juridique consacrée, sur un héritage, et l'arpentage exigerait que la totalité du lot indivis soit mesurée, ce qui serait hors de prix sans la participation financière des co-héritiers. La seconde raison est que, compte tenu du coût de l'arpentage, de nombreux acheteurs se contentent de l'acte notarié et estiment qu'il leur apporte une sécurité de tenure suffisante dans la mesure où ils peuvent faire appel à tout moment à l'arpenteur, et notamment en cas de conflit menaçant.

Il est important de noter que, si l'arpenteur intervient moins souvent, le notaire reste un intermédiaire obligatoire. Il est courant et connu que les transactionnaires, pour réduire le coût de son intervention, sous-déclarent très largement le prix de la

(1) Bien que de plus en plus, avec l'accentuation de la crise, le rêve paysan n'est plus d'acheter, mais de pouvoir partir. C'est le cas très manifeste des jeunes, qui ne peuvent guère envisager d'avenir sur place.

vente, mais le complètent de la main à la main. Les notaires prélèvent souvent de 20 à 30 % du prix de la terre et beaucoup justifient d'ailleurs ces taux exorbitants par le fait qu'il y a sous-déclaration.

Pour le chercheur, de telles pratiques rendent illusoire toute investigation sur les prix du foncier à partir des registres de notaires, où il ne trouve que des prix les plus fantaisistes. Remarquons que les notaires peuvent effectuer des transactions sur des "droits et prétentions" même sans l'accord de l'ensemble des héritiers.

Enfin, signalons qu'il est particulièrement rare de voir une transaction s'opérer sans que le titre de propriété ne soit présenté. Peu d'acheteurs acceptent de prendre ce risque, même s'ils peuvent obtenir un reçu de notaire ou même un titre si celui-ci connaît bien le vendeur. En effet, en cas de conflit, la valeur de ce titre sera nulle en face d'un titre plus ancien.

## 2 - Les parcelles reçues en héritage

Les parcelles héritées constituent l'essentiel du patrimoine paysan. Les statuts fonciers que l'héritage autorise tracent l'originalité des structures agraires haïtiennes. Deux remarques suffiront à en rendre compte.

- Lorsque l'on présente, dans les résultats d'une enquête, par exemple, un paysan comme "propriétaire" d'une terre, il ne possède en général que des "droits et prétentions" sur une étendue plus vaste, qu'il s'est partagée, de fait, avec les autres membres de sa famille. Aucun titre spécifique n'atteste la réalité de son droit effectif sur la parcelle qui lui est dévolue. Cet état d'indivision juridique peut remonter à la disparition du père ou de la mère de l'intéressé mais peut dater d'un nombre bien supérieur de générations.



*L'héritage est le premier mode de transmission foncière.*

- Lorsqu'une part d'héritage est abandonnée par un héritier à un de ses frères ou une de ses soeurs, une telle cession s'accompagne en général d'une rente, rétrocédée en compensation. Mais le caractère très irrégulier de cette rente, et l'absence de taux fixe et convenu entre les parties, ne permet pas de l'assimiler à une véritable rente foncière. Le rapport de production en question ne peut, non plus, être assimilé, dans ce cas, à un métayage classique. Nous le qualifierons de "métayage familial", tout en gardant à l'esprit que ces rapports relèvent plus de services entre frères que d'un véritable métayage.

La nature des rapports de propriété dont fait l'objet une parcelle dépend donc fondamentalement de la façon dont celle-ci a été transmise au cours des héritages précédents. Ces caractères interviendront dans la détermination du mode d'exploitation auquel sera soumise cette parcelle.

Toutes les terres transmises par héritage, que le partage soit formel ou que s'installe l'indivision, sont dites "tè minè" \*, ce terme s'oppose donc à celui de "tè acha" désignant la terre achetée personnellement par le paysan. A la mort d'un des parents, le conseil de famille qui se réunit doit choisir entre plusieurs formules.

#### **Les formules de partage**

La séparation formelle, qui implique l'arpentage de la copropriété et sa division juridique entre les héritiers. L'opération est fort coûteuse. Notaire et arpenteur seront souvent rémunérés par la cession d'une partie du bien foncier, qu'ils pourront revendre. De tels coûts rendent cette opération de plus en plus rare.

L'indivision juridique entre les héritiers. Cette formule est la plus usitée. Elle est d'autant plus fréquente que la terre héritée n'est elle-même qu'une partie d'une propriété déjà en indivision formelle puisqu'il conviendrait tout d'abord de réunir les cohéritiers - oncles, tantes, cousins - pour obtenir leur accord, et leur participation financière, pour la délimitation des droits de première génération. Or, inévitablement, une partie de la famille ne réside plus sur place, soit qu'elle ait gagné la ville, soit qu'elle ait même émigré vers l'étranger. L'indivision est donc un système qui s'auto-entretient et qui devient, au cours des générations, de plus en plus difficile à remettre en cause.

Mais, nous l'avons vu, l'indivision juridique ne signifie pas obligatoirement que la terre reste exploitée par l'ensemble des héritiers. On procède généralement à une division informelle entre les descendants du titulaire du droit d'appropriation. Cette division informelle peut se faire de plusieurs façons :

#### *Les modes de transmission et d'héritage*

- A l'aide d'une corde, on mesure des lots sensiblement équivalents, en présence de témoins censés neutres et bénéficiant d'une position sociale reconnue.

- D'une manière analogue, la mesure peut se faire au nombre de pas, voire simplement au jugé.

- Les héritiers peuvent aussi avoir commencé à cultiver les terres de leur père ou de leur mère avant leur disparition. Il y a alors préhéritage. Les terres préhéritées sont conservées par le bénéficiaire au moment du partage.

- Enfin, l'indivision peut être effective si la parcelle est trop petite pour être partagée entre tous les héritiers. Mais là encore, le processus n'aboutit pas forcément à une indivision du droit d'exploitation. Celui-ci pourra être accordé à un seul des héritiers concernés, en échange de la fourniture de quelques vivres alimentaires, chaque année (1). C'est ce que nous avons qualifié de métayage familial.

En fait, il n'y aura guère d'indivision effective du droit d'exploitation (indivis strict) que pour les parcelles de faible surface et suffisamment marginales pour que leur faible fertilité et donc, leur bas niveau de production, ne permettent pas d'envisager le paiement d'une rente, même familiale. Dans certaines régions, les terres en indivision stricte sont systématiquement choisies pour la construction des maisons d'habitation. Il n'est donc pas étonnant de trouver des cas particulièrement abondants de métayage familial sur les parcelles bien situées où certains héritiers ont choisi de construire leur "lakou" \*.

D'une manière générale, ces opérations seront facilitées si le père ou la mère, avant de mourir, a indiqué les grandes lignes de ce que devait devenir sa propriété. Il peut même aller jusqu'à placer chacun de ses enfants sur une parcelle. La volonté du défunt ne sera que très rarement remise en cause, tout au moins au cours de la première génération.

#### **Principes président à l'établissement des lots**

Un patrimoine étant en général composé de plusieurs parcelles, on pratiquera la division de chaque jardin plutôt que leur répartition entre les héritiers. Le premier système, s'il favorise le morcellement, répartit les inégalités de fertilité qui ne peuvent manquer d'exister entre les parcelles. Lorsqu'à l'intérieur d'un même jardin existent des hétérogénéités de terrain, le partage s'efforcera de doter chaque héritier d'une partie riche et d'une partie pauvre.

Une fille recevra autant, en principe, qu'un garçon, et le benjamin autant que l'aîné. Toutefois, une fois des lots équivalents délimités, c'est l'aîné qui sera invité à choisir le premier, suivi du cadet, etc... Les enfants encore mineurs resteront avec

(1) On peut considérer que la plus grande partie des vivres acheminés directement des paysans à leur famille de Port-au-Prince, l'est au titre de métayage familial (lorsqu'il ne rémunère pas la pension d'un enfant scolarisé à la ville).

leur mère ou leur tuteur, qui prendra en charge leur lot en attendant qu'ils atteignent l'âge de travailler et de s'installer.

Ces principes tendent à maintenir l'équité entre tous les enfants. S'ils tendent à être de moins en moins respectés, ce n'est que de façon masquée et leur validité morale continue à être reconnue. D'autres, par contre, permettent ouvertement de favoriser certains des héritiers.

- Les enfants encore mineurs resteront avec leur mère. Les aînés ayant pu bénéficier de parcelles en pré-héritage, qui leur restent acquises, et étant les premiers à choisir leur part d'héritage lors de la division, les plus jeunes peuvent se trouver lésés, ce dont ils hériteront sera géré par leur mère ou celui qui les élèvera, en attendant leur majorité.

S'il n'y a pas eu mariage légal, la mère des enfants ne peut prétendre à aucun droit personnel. Elle vit "sur les droits de ses enfants". Si ceux-ci sont amenés à disparaître, sa situation peut devenir précaire et elle peut même être classée par ses beaux-frères et belles-sœurs. Ceci est toutefois rare s'il s'agit d'une "fem-m kaye" \* (1). Par contre, l'élimination des femmes sans enfant est, elle, beaucoup plus fréquente. Elle devient quasi automatique si existent des enfants d'un autre lit. D'autre part, le père d'enfants illégitimes peut rédiger, à leur baptême, un document leur permettant d'hériter par la suite.

- Lorsque des enfants de plusieurs lits viennent à prétendre à l'héritage d'un même père, de subtils mécanismes tendent à exclure les enfants des "fem-m jadin" \* ou "fem-m an deyo" \* au profit de ceux de la "fem-m kaye". Les premiers, en effet, hériteront seuls de la terre confiée à leur mère. De leur côté, les enfants de la "fem-m kaye" hériteront seuls de la terre sur laquelle était bâtie la maison familiale. Cette terre étant pratiquement toujours plus vaste et mieux située que la première, leur lot sera sensiblement plus avantageux. Quant aux jardins que le défunt conservait sans les avoir confiés à une femme, ils seront partagés entre tous, les enfants "an deyo" obtenant souvent moins que leurs demi-frères et demi-sœurs.

- Les titres de propriété des terres, si celles-ci restent en indivision, seront conservés par celui des héritiers considéré comme le plus sage et le plus sûr. Il s'agira souvent de l'aîné (garçon ou fille). Mais de nombreuses exceptions révèlent les tensions sous-jacentes que provoquent le choix de celui qui, dans la famille, aura la confiance des autres. Un garçon sera choisi plus facilement qu'une fille, et un enfant de la "fem-m kaye" plus couramment qu'un "en deyo". Or celui qui conservera le titre de propriété bénéficiera, en cas de conflit, d'une position privilégiée.

Néanmoins, il est exceptionnel qu'un tel partage, malgré tout

(1) La "fem-m kaye" est la compagne socialement reconnue, habitant la résidence habituelle de l'homme. La "fem-m an deyo" ou "manman-pitit" est celle qu'il a pu installer sur des parcelles éloignées ou avec qui il n'a que des relations épisodiques.

ce qu'il comporte d'inégalités de fond et de subtiles exclusions, soit remis en cause dès la première génération. C'est que l'attachement aux principes traditionnels qui ont guidé le déroulement du partage est vigoureux. C'est aussi que ces mécanismes ont favorisé ceux des héritiers qui, déjà, s'affirmaient comme les plus puissants et qu'une éventuelle contestation, fut-elle justifiée, se heurterait au poids de cette hiérarchie sociale, discrète mais ferme, qui structure le monde paysan. C'est enfin que le pouvoir des aînés sur les plus jeunes, des garçons sur les filles, des enfants légitimes sur les illégitimes, s'appuie sur la transmission de valeurs religieuses qui restent à disséquer.

Mais les contestations, vigoureuses et brutales, peuvent apparaître à la seconde génération. A ce moment la solidarité familiale commence à se détendre. Surtout, les rapports de force sociaux qui avaient présidé à la détermination des lots et à leur attribution, et qui en avaient assuré jusque là le maintien, peuvent brutalement s'inverser. La réussite personnelle d'un fils, à la faveur d'une émigration ou d'un départ vers la ville, va logiquement le pousser à remettre en cause le partage effectué entre ses oncles et tantes et son propre père (ou sa propre mère) lésé.

### *Ventes et titres*

Les parcelles héritées peuvent être vendues. Si la parcelle a été l'objet d'une séparation formelle, un titre de propriété atteste le droit personnel de son propriétaire. Ce droit étant cessible, la vente s'accompagnera donc de la cession du titre, consignée par le notaire sur le titre de propriété.

Par contre, si la parcelle n'a été l'objet que d'une séparation informelle, il ne peut s'agir de la vente d'un titre légal et personnel de propriété, mais seulement des "droits et prétentions" sur un ensemble indivis. Pour l'acquéreur qui obtient ainsi jouissance d'un droit foncier, la surface n'est mentionnée sur le titre obtenu, puisque, juridiquement, aucun partage n'est intervenu. Pour la même raison, la position du lot acquis ne peut pas, elle non plus être fixée légalement dans l'ensemble indivis. Il s'ensuit qu'à ces deux niveaux, un partage ultérieur, réalisé avec arpentage de la propriété initiale, peut conduire à une réduction du droit considéré ou son déplacement. Néanmoins, si un tel arpentage est réalisé, les acquéreurs de droits seront prioritaires dans la répartition des lots. La sécurité de la tenure, pour les droits acquis, reste donc nettement supérieure à celle existant pour les droits hérités.

Ces rachats de droits d'héritage constituent une pratique très généralisée dans toute la région étudiée. Ils sont trop souvent confondus avec les achats de terre, qui, au sens strict, sont beaucoup plus rares. Or, il est un fait incontestable que le statut

d'indivision juridique freine la dispersion de la propriété hors du lignage.

Il est de coutume, en effet, lorsqu'un individu cherche à se dessaisir de son droit sur l'héritage commun, de le proposer tout d'abord à tous les membres de la famille. Et ce n'est qu'en cas de refus de chacun qu'on se résoudra à accepter de voir une personne extérieure au lignage devenir, par le rachat des droits, l'héritière de l'ancêtre. "Tè minè pa van-n ak étranjé" (1) reste un principe vivace et reconnu, au moins par tous ceux qui restent sur place.

D'autre part, ce ne peut être qu'avec réticence qu'une personne étrangère à la famille acceptera d'acheter des droits fictifs de propriété sur telle ou telle parcelle, alors que seules la solidité des liens lignagers et la perpétuation des rapports de force à l'intérieur de la famille élargie lui assurent la plénitude de son droit individuel. L'acquéreur doit alors bien connaître la famille. Si le lot qu'il achète est plus vaste que le droit réel du vendeur, il peut se trouver amputé au cours d'un arpentage ultérieur.

Une idée très répandue en Haïti, notamment au sein de la bourgeoisie urbaine, est que la plupart des paysans sont installés sur des terres dont ils sont incapables de présenter un titre de propriété. Cette idée, qui est souvent justifiée par le nombre important d'occupations "de fait" de terres au XIX<sup>e</sup> siècle, tend à accréditer l'image d'un appareil d'Etat et d'une bourgeoisie bon-enfant et magnanime, qui concède par générosité plus que par droit la terre à leur paysannerie.

Notre conviction, appuyée par de nombreuses observations et études de cas, est qu'il en va tout autrement. La très grande majorité des terres rurales sont effectivement dotées d'un titre de propriété. Celui-ci, il est vrai, n'est pas individuel, mais collectif et indivis. Il n'en existe pas moins et chacun peut se prévaloir de "droits et prétentions".

Déjà, au XIX<sup>e</sup> siècle, les ventes du domaine national étaient accompagnées de titre. Par ailleurs, les mouvements fonciers, qui ne datent pas d'aujourd'hui, ont depuis longtemps permis la dotation de titres à des propriétés qui n'en possédaient pas. Aujourd'hui encore, l'abondance des transactions prouve que les documents fonciers sont largement répandus, car nul ne se risquerait à acheter une parcelle sans titre. Pour aller plus loin, la fréquence des conflits fonciers, au cours desquels chacun des protagonistes s'appuie sur un titre différent pour une même parcelle tendrait plutôt à montrer que les titres fonciers sont plutôt trop abondants que pas assez !

Pourtant, la généralité de l'indivision pose effectivement problème. L'existence d'un titre unique pour une propriété

(1) Il ne faut pas vendre les terres indivises hors du lignage

indivise depuis 5 ou 6 générations ne peut être que source de conflits, de querelles et d'insécurité foncière.

*Les grands types de tenures issues de l'héritage*

Pour résumer, à partir des différentes formules de partage et des principes de transmission du patrimoine, pas moins de 7 grands types de tenure, correspondant à des niveaux de sécurité très différents, peuvent être distingués.

Le premier correspond aux héritages ayant été l'objet d'une séparation formelle. L'arpenteur qui effectue le partage délivre en général à chacun des bénéficiaires une "minute"\* qui doit être validée chez le notaire pour consacrer définitivement le droit personnel de propriété. La sécurité de tenure de ces parcelles rejoint alors celle des parcelles achetées.

Les trois types suivants correspondent aux cas résultant d'une séparation informelle, avec ou sans testament, et avec ou sans entente entre les bénéficiaires au moment du partage. Si, de son vivant, le propriétaire a rédigé un testament, il a pu placer chacun de ses enfants sur une parcelle qui lui reviendra de fait et de droit à sa mort. Qu'elles soient écrites ou orales, les volontés du défunt ne sont que très rarement remises en cause par ses héritiers. La sécurité de tenure est satisfaisante, mais seulement à la première génération.

S'il n'y a pas eu de testament, mais que l'entente a pu se faire sur le partage, la sécurité de tenure est moyenne. S'il n'y a pas eu entente sur le partage, et qu'un héritier s'établit arbitrairement sur une superficie plus ou moins grande, sans se soucier de l'avis des autres bénéficiaires, la sécurité de tenure sera faible.

Deux types correspondent à des formes de pré-héritage, c'est-à-dire que des parcelles sont exploitées par un héritier potentiel avant la mort du parent propriétaire. Dans la première, l'attribution de la parcelle, à l'adolescence du jeune garçon, s'accompagne de la transmission du titre de propriété. La sécurité de tenure se rapproche alors de celle des terres achetées. Dans la seconde, il n'y a pas de transmission du titre de propriété soit parce qu'il n'existe pas, soit parce qu'il est conservé par un parent. Dans ce cas, si le jeune bénéficiaire a eu le temps d'installer sa maison et son jardin attenant sur la parcelle, la sécurité de tenure est relativement grande. Dans le cas contraire, elle n'est que moyenne. Il existe aussi des cas où l'héritier potentiel cultive une succession de parcelles différentes dans l'exploitation. Il n'a aucune garantie que ces parcelles lui seront attribuées ultérieurement. La sécurité est alors très faible, sinon nulle. Il est à noter que les filles ne sont pratiquement jamais concernées par le pré-héritage, ce qui constitue de fait, une entrave importante à l'application et du principe d'égalité avec leurs frères devant l'héritage, et une des principales raisons

d'une exclusion "en douceur" de plus en plus fréquente.

Enfin, le dernier type correspond à l'indivision stricte. Dans ce cas, il n'y a ni séparation, ni distribution, ni appropriation. Tous les héritiers ont un droit de jouissance sur la terre. Selon le mode d'utilisation, on peut distinguer deux cas.

- L'exploitation par rotation : les héritiers plutôt que d'exploiter la terre collectivement, choisissent pour des raisons de superficie d'en jouir à tour de rôle.

- L'exploitation collective : parfois la terre est utilisée collectivement et en même temps par tous les héritiers. Assez souvent, ces terres ne sont pas cultivées et servent seulement de lieu de pâturage.

L'exploitation par rotation n'est souvent qu'une étape vers l'exploitation collective. Il existe un fragile équilibre qui dépend du nombre d'héritiers et des relations sociales existant entre eux. Du point de vue sécurité, ces deux cas peuvent être mis dans la même classe, celle où la sécurité est minimale, sinon nulle.

En outre, il est bien évident que la sécurité de tenure dépendra aussi du degré de l'indivision : plus l'indivision est ancienne, plus la sécurité est faible ; de la position sociale du bénéficiaire et de la nature des rapports extra-familiaux qu'il entretient avec les autres membres du lignage : on ne remet pas en cause la tenure de plus puissant que soi.

Enfin, il convient de signaler, pour clore ce chapitre, que même si la terre est informellement partagée, le droit coutumier autorise toujours la vaine-pâture\* sur une terre indivise. Le titulaire du droit d'appropriation n'est alors plus maître du contrôle de sa jachère. Tous ses co-héritiers - et si l'indivision date d'une génération d'ordre élevé, ils peuvent être nombreux - sont libres d'y faire pâturer leurs propres animaux. De telles pratiques apparaissent surtout disfonctionnelles, puisque l'intérêt de chaque individu est justement, dans ce cas, de faire



*Le lakou familial, là où est enterré l'ancêtre, est souvent conservé en indivision stricte par ses héritiers. Sa dégradation est alors rapide, jusqu'à ne devenir qu'un espace de vaine-pâturage collective.*



*Avec le rétrécissement des propriétés, l'égalité des enfants devant l'héritage n'est plus possible. Pour les éliminés, le départ à la ville est la seule solution.*

pâture au maximum ses propres animaux sur les terres des co-héritiers pour y prélever ainsi une fertilité pouvant être redistribuée sur les propres terres par le système du piquet nocturne\*.

Par la vaine-pâturage, l'indivision aboutit donc souvent au surpâturage et à la dégradation des sols. Socialement, ces mécanismes accroissent également les hiérarchies à l'intérieur du lignage, puisqu'ils favorisent ceux qui possèdent le plus de têtes de bétail au détriment de ceux qui en possèdent le moins.

Nous avons déjà insisté sur l'insécurité de tenure que faisait peser la menace de réclamations foncières de la part d'individus étrangers au lignage, voire au groupe rural. Mais dans les cas, très répandus, de l'indivision, la menace vient d'abord de la pression démographique et de la raréfaction de la terre qui font éclater la cohésion des lignages et naître les conflits fonciers.

## **B - Le faire-valoir indirect**

Fermage et métayage sont extrêmement répandus en Haïti. On peut estimer avec Murray que 90 % des agriculteurs sont impliqués dans des rapports de force de faire-valoir indirect, soit comme propriétaires, soit comme exploitants, soit encore - et c'est un cas fréquent - les deux à la fois. Les surfaces étant l'objet de tels rapports représentent probablement autour du tiers de la surface cultivée ; il est par contre difficile de donner une estimation nationale des proportions respectives du métayage et du fermage dans la mesure où celles-ci, ainsi que nous allons le voir, peuvent varier très fortement d'une région à

l'autre. En fait, le regroupement de ces deux types de rapports fonciers est assez artificiel, car leur signification sociale est très éloignée.

## 1 - Le métayage

Le métayage ("socié" \*, de "mouatié" \*) est un rapport foncier dans lequel l'exploitant paie au propriétaire une rente en nature, sous forme d'un pourcentage de la récolte.

Il est très important de noter que le paiement de la rente ne peut s'effectuer qu'après la récolte : prendre une terre en métayage ne suppose donc aucune avance de rente, si ce n'est celle correspondant à une part des semences et une part du salariat s'il y a achat de main-d'œuvre pour la culture, ce qui est rare. De plus, le risque est réduit pour l'exploitant : si la récolte est mauvaise, la rente à payer est diminuée en proportion, par contre, si la récolte est bonne, le montant de la rente sera plus important.

De façon générale, le contrat de métayage est un contrat oral. Il n'a effet que pour une saison de culture, et sa durée dépend donc de la longueur du cycle végétatif des espèces cultivées : de 3 mois en cas de monoculture de haricot à plus d'un an si du manioc entre dans l'association. Aux Rochelois, les résidus de culture (paille de maïs, fanes de patates douces...) restent acquis au propriétaire, qui reprend ses droits à la récolte. En règle générale, la pâture de la jachère est, dans le même esprit, réservée aux animaux du propriétaire, sauf si celui-ci l'accorde expressément à son métayer.

La part de la récolte qui revient au propriétaire varie d'une zone à l'autre, selon les rapports qui lient les deux partenaires, et également selon que le propriétaire a ou non participé aux frais de production (ce qui est fort rare). Elle se situe généralement entre le quart et la moitié de la production.

Entre les régions, il semble bien que le taux de rente soit plus élevé là où la pression démographique est la plus forte : il est de 50 % sur les franges très peuplées de la plaine de Léogâne, de la plaine des Cayes, dans le bassin de Fonds-des-Nègres et les montagnes de Jacmel ; il n'est plus que du tiers autour du plateau des Rochelois, et atteint le quart de la récolte dans la région de Jérémie, moins peuplée.

Par rapport au taux généralement pratiqué dans une région, l'existence de relations de famille ou d'alliance entre les deux partenaires (un parrain et son filleul, un beau-père et son gendre...) peuvent conduire à des taux plus bas. Quoiqu'il en soit, le taux annoncé du partage n'est souvent qu'un piètre indicateur du prélèvement que constitue le paiement de la rente

foncière en nature. Il est en effet à la fois sous-estimé et surestimé. Il est sous-estimé car la cession d'une fraction de la récolte n'est qu'une partie, la plus visible, de la rente qui est payée. Doivent s'y ajouter très souvent, des prestations en travail gratuit que le métayer se sent obligé d'offrir à son propriétaire s'il entend garder la parcelle plusieurs saisons ou en obtenir d'autres. Ces formes de sur-rente sont particulièrement difficiles à saisir, car ces redevances sont souvent masquées par un échange inégal de temps de travail. En estimer le montant serait assez illusoire, car ces sur-rentes traduisent un état de dépendance générale du métayer envers le propriétaire, dont le rapport foncier n'est généralement qu'un aspect. Il est surestimé car dans le cas de jardins cultivés en association de cultures complexes, il ne peut pas concerner toutes les espèces. Et même lorsque c'est le cas, il n'est pas impossible au métayer, par une discrète récolte précoce, de soustraire au partage une partie du produit du jardin.

Murray rapporte que dans la région de Thomazeau, le propriétaire a la charge de venir récolter lui-même la part correspondant à sa rente. Il s'agit effectivement d'une pratique qui se rencontre aussi ailleurs, mais le cas le plus général est celui où le partage se fait une fois la récolte effectuée. Celle-ci est mise en tas (haricots), en "cordes" (maïs), ou mesurée en "macoutes" (sorgho, patates) et ainsi divisée.

Le paiement de la rente à la récolte, et la minimisation des risques financiers en cas de mauvaise année font du métayage un contrat privilégié pour les plus petits exploitants, avides de terres à travailler. Pour le plus grand propriétaire, offrir des terres en métayage est un bon moyen de toucher des rentes élevées et de s'attacher une clientèle de dépendants qu'il sera facile de mobiliser pour des travaux sur les parcelles qu'il continue à exploiter directement. Dans ce rapport foncier, c'est le bailleur qui est en position dominante.

La clientèle des métayers est dominée par la couche des plus jeunes agriculteurs qui veulent s'établir. Etant toujours à la charge de leurs parents, ils peuvent mieux supporter un taux de prélèvement important. Tout ce qui leur reste comme produit est le plus souvent commercialisé et l'argent est réinvesti dans la construction de leur maison, puis dans l'affermage et l'achat d'autres parcelles. Le métayage joue ainsi un rôle fondamental dans la naissance d'une exploitation.

## **2 - Le fermage**

Le fermage est sans doute un peu moins fréquent que le métayage, mais reste très répandu. C'est une location de la terre,

pour une durée et un montant déterminés par un bail. La durée des baux est très variable : dans certaines régions, notamment dans les zones de production intensive de riz (Artibonite, Solon ...) ou de maraîchage (Kenskoff, Furcy, Saint-Raphaël, elle peut ne concerner qu'une courte saison de culture : 3 à 6 mois. Plus souvent, elle sera annuelle ou pluri-annuelle : 3 ou 5 ans, parfois jusqu'à 11 ou 13 ans. En général, la durée du bail concerne un nombre impair d'années, afin de laisser possible une rigoureuse alternance annuelle entre jachère et culture. Les paysans distinguent très nettement les contrats d'un an au moins, appelés "ferm" \* des contrats pluri-annuels, les "potek"\*. Ces dénominations créoles recouvrent deux réalités bien distinctes.

Dans le fermage, en Haïti, il convient de souligner que la rente foncière - le loyer de la terre - est fixe et payable d'avance. Ceci a des conséquences sociales très importantes car le preneur doit être en mesure de déboursier, dès la signature du bail, la rente correspondant à toutes les années du fermage. Plus la durée du bail est importante, plus grande est l'avance à consentir ; le preneur supporte un certain risque, dans la mesure où ce qu'il doit payer est constant même si la récolte est mauvaise.

Compte tenu de cela, et contrairement à ce que beaucoup pourraient penser, le fermage, tout du moins le "potek" n'est pas un moyen permettant aux petits exploitants d'accroître la surface qu'ils cultivent et aux grands propriétaires de la réduire. Au contraire, le paysan qui offre une terre en "potek" est en général un paysan pauvre qui, pressé par un besoin monétaire urgent, cherche à se dessaisir provisoirement d'une parcelle en échange d'un paiement immédiat de la rente. Le "potek" peut quasiment être considéré comme une vente provisoire, ce qui donne tout son sens au terme créole, très clairement dérivé du mot français "hypothèque". Le preneur est, à l'inverse, un agriculteur plus aisé, qui dispose de moyens monétaires plus puissants et susceptible d'avancer, dès la signature du contrat, la rente correspondant à toutes les années du bail. Dans le rapport qui, dans ces conditions, lie les deux partenaires, c'est clairement, cette fois, le preneur qui est en position dominante, et c'est en général le bailleur qui vient le solliciter. En ce sens, le "potek" s'oppose complètement au métayage, pour lequel le rapport de domination est inverse.

Un contrat de fermage suppose en général un bail écrit. Il peut s'agir d'un simple feuillet sur lequel le bailleur reconnaît avoir reçu telle somme d'argent contre la jouissance de ses droits sur une parcelle donnée et pour un temps déterminé. Il est signé soit devant un chef de section, soit devant un notaire (très rarement) ou tout simplement devant un membre de la

communauté. Dans certains cas, quand les relations sont très étroites entre les deux partenaires, le contrat est oral. Le coût du contrat signé devant un chef de section varie de 0,50 à 2 gourdes selon le cas. Il atteint facilement 5 gourdes s'il est signé devant la localisation de la parcelle. Il est accompagné de recommandations verbales, notamment en ce qui concerne la protection du sol et le respect des périodes de jachère. Cependant, ces recommandations sont souvent ignorées, l'exploitant cherchant naturellement à obtenir le maximum de production avec le minimum d'investissement. Ainsi, il n'est pas rare de voir des terres cultivées deux années de suite, surtout en fin de contrat. En zone sensible à l'érosion, il est fréquent de constater que c'est dans les dernières années du contrat que le fermier n'hésite plus à installer des cultures qui, telle l'arachide, se révèlent faciliter l'érosion. Mais si le bailleur ne semble guère en mesure d'imposer le choix des cultures annuelles, il s'inquiètera fortement de voir l'exploitant installer des arbres ou mettre en place des mesures anti-érosives telles que des cordons de pierres sèches ou des lignées végétales. A ses yeux, la plantation d'espèces pérennes semble indiquer que l'exploitant a des visées à long terme sur sa parcelle. Il s'empresse donc, à la plus proche occasion, de récupérer sa terre ou de signer un contrat avec un autre partenaire. Non seulement les grands investissements ne sont pas économiques à court terme pour l'exploitant, mais ils ne sont même pas souhaités par le propriétaire, ce qui aggrave les problèmes de dégradation et d'érosion des sols.

Le montant de la rente est évidemment le produit très étroit du rapport de force entre le bailleur et le preneur. En termes généraux, plus le "potek" est de longue durée, c'est-à-dire plus le besoin monétaire du bailleur est important, plus la rente foncière pourra être calculée sur une base annuelle faible.

Pour une parcelle d'un hectare de "potek" sur 7 ans, une rente totale de 200 à 350 gourdes constitue une valeur médiane sur le Plateau des Rochelois, elle correspond à une rente annuelle de 30 à 50 gourdes par hectare (1) si on considère que le produit brut de la parcelle peut atteindre couramment 2 000 gourdes par récolte (tous les deux ans, soit 1 000 gourdes par an), la rente foncière peut être évaluée à environ 3 à 5 % de la production brute. Les mêmes calculs sur un "potek" de 3 ans conduisent à des valeurs médianes davantage voisines de 8 à 10 %. Il ne s'agit bien sûr là que de calculs très approximatifs, car les taux de prélèvement varient très largement en fonction des relations personnelles qui peuvent exister entre les partenaires du contrat de fermage. Ce qui est certain, c'est que la rente foncière est, dans le fermage, très significativement inférieure à ce qu'elle est dans le cas du métayage (33 % par récolte dans la même région), ce qui

(1) Les paysans expriment plutôt les rentes par récolte, si l'alternance récolte / jachère est respectée, il y aura 4 récoltes en 7 ans, la rente est donc de 50 à 90 gourdes par an.

confirme l'inversion du rapport de force entre les partenaires selon l'une ou l'autre de ces deux tenures. Dans le cas du "potek", l'utilisation des résidus de culture et la disposition de la jachère pour la pâture sont réservés au preneur.

Le fermage court "ferm" est rare dans la région des Rochelois. Il est par contre très fréquent dans les régions de culture intensive (riz irrigué ou maraîchage), là où l'économie agricole se trouve davantage monétarisée. Il tient alors assez souvent la fonction du métayage, qui est peu fréquent dans ces conditions, comme lui, et à l'inverse du "potek", il est l'expression d'une dépendance du preneur par rapport au bailleur, et est largement utilisé par les paysans les plus démunis. Dans les plaines rizicoles, le "ferm" ne concerne que la saison de culture, et la pâture de pailles de riz est réservée au propriétaire, comme pour le métayage.

### **3 - Comparaison fermage / métayage : foncier, usure et reproduction sociale**

La différence de niveau de rente foncière entre fermage et métayage explique que les exploitants les plus importants soient à la fois preneurs de "potek" et offreurs de parcelles en métayage. Ils placent ainsi de l'argent dans des parcelles en fermage long, mais ne sont pas souvent en mesure d'exploiter directement l'ensemble des disponibilités foncières dont ils disposent alors. Ils sont donc amenés à céder d'autres parcelles en métayage, réajustant ainsi la surface cultivée à leur capacité de travail. Il arrive même parfois que le jeu "potek"/métayage concerne la même parcelle et les mêmes partenaires : un paysan offre sa terre en "potek" à un partenaire plus aisé qui lui paie aussitôt la rente en lui rétrocédant immédiatement la parcelle en métayage. La parcelle ne change donc pas de main ; tout se passe comme si le bailleur du "potek" avait simplement emprunté une somme d'argent qu'il rembourse ensuite au travers des parts de récolte qu'il remet à son partenaire. Le différentiel de rente foncière peut alors être analysé comme l'intérêt du capital emprunté. D'un point de vue théorique, le jeu "potek"/métayage permet une pure extorsion de plus-value, puisque le preneur du "potek", qui est le bailleur du métayage ne réalise aucun travail.

On peut à ce sujet se livrer à des calculs, sans doute un peu simplificateurs, mais très représentatifs de ce que peuvent permettre ces rapports fonciers.

Imaginons une parcelle d'un hectare dans la région des Rochelois, offerte en "potek" pour 7 ans au prix de 280 gourdes (soit 40 gourdes/an-ha de rente) et immédiatement rétrocédée

en métayage à son propriétaire. Si on admet que cette rétrocession revient à la mise en place d'un crédit usuraire, le propriétaire de la parcelle devra rembourser à son créancier, sous forme de parts de récolte. Nombre de récoltes faites en 7 ans :  $4 \times 0,33$  (taux de rente du métayage)  $\times 2\ 000$  gourdes (produit brut de la récolte) soit au total près de 2 700 gourdes en sept ans, près de 10 fois la valeur qui a été prêtée. Dès la première année d'ailleurs, la rente payée ( $1/3$  de 2 000 gourdes, soit environ 650 gourdes) représente 2,3 fois le montant avancé quelques mois plus tôt.

On voit ainsi à quel point le métayage et le fermage long ont deux significations sociales bien différentes. Caractériser un agriculteur par sa situation en affirmant qu'il cultive des parcelles en faire-valoir indirect (ou à l'inverse qu'il en cède) n'apporte strictement aucune information si on ne précise pas de quel type de faire-valoir il s'agit. La cession de parcelles en "potek" est un signe d'affaiblissement de l'exploitation agricole. A l'inverse, la culture de jardins sous le même statut est significative d'une tendance à l'accumulation.

De même, la cession de terres en métayage est l'indice d'une situation économique plutôt favorable, alors que l'inverse traduit un besoin de surface et peu de moyens financiers (Tab. 3).

Dans les régions à économie agricole très monétarisée, le "ferm" d'un an (parfois de 3 mois...) remplace complètement le métayage : il assure exactement les mêmes fonctions que lui au point que les jeux "ferm"/potek y sont particulièrement fréquents : les petits paysans offrent leurs terres en fermage long, avec une rente annuelle faible et ces parcelles leur sont rétrocédées en fermage court, avec une rente beaucoup plus importante.

La prise en considération de l'évolution des rapports sociaux confirme que, lorsqu'il y a accentuation des rapports marchands au sein de la société rurale, il y a glissement du métayage vers le fermage court, alors que le "potek" conserve sa fonction (Madian-Salagnac, 1980).

Tab. 3 : Caractérisation comparée des rapports de métayage et de "potek". \*

	METAYAGE	POTEK
Bailleur	Urbain d'origine locale ou non, ou paysan aisé disposant d'un surplus de terre par rapport à sa capacité de production	Paysan pauvre, sans surplus par rapport à sa capacité de production, mais ayant un besoin urgent d'argent
Preneur	Petit paysan ayant besoin de terres	Paysan aisé, à capacité financière
Rapport de force en faveur du	Bailleur	Preneur
Rente foncière annuelle	Elevée, payable après récolte	Faible, mais payable d'avance en totalité
Disponibilité des résidus et de la jachère	Bailleur	Preneur

## II - TENURE FONCIERE ET FONCTIONNEMENT SOCIAL : QUELQUES ILLUSTRATIONS

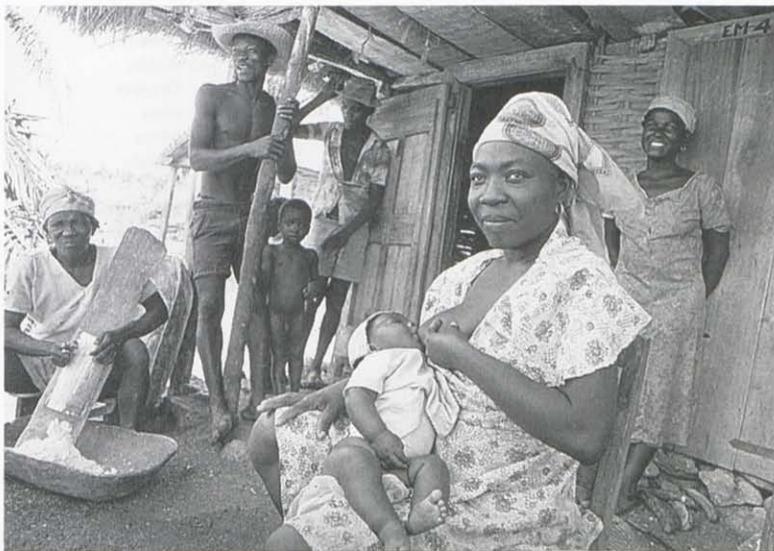
Les rapports fonciers ne peuvent être limités à de simples rapports de production. Ils ne constituent qu'un des aspects des relations qui lient les héritiers entre eux, le propriétaire à son métayer, ou l'acheteur à son vendeur. L'exposé mécanique des différents types de rapports fonciers et de leur signification nous a conduit à les extraire du fonctionnement culturel et social global.

L'objet des études de cas qui vont suivre est de les replonger dans leur contexte et d'examiner le problème foncier à l'intérieur de la complexité générale du système social.

Le premier cas relate l'évolution de la propriété d'une famille rurale, celle de Gaspard Cadet qui acheta treize carreaux de terre en 1864 à Rey en quatre générations successives. A partir de cette histoire, apparaissent les principes qui guident les partages successoraux de biens fonciers dans la société rurale haïtienne. La terre reste en indivision juridique. Pourtant, les générations successives s'y installent tout en partageant la surface de manière informelle. Certaines branches du lignage disparaissent, d'autres renforcent leur présence par le jeu des rachats de droits et prétentions. En tout état de cause, la terre reste à la famille et la propriété paysanne est sauvegardée.

Toutefois, alors que s'accroît la pression humaine, apparaissent les signes d'une tension manifeste. Les principes d'égalité devant l'héritage sont de moins en moins respectés et le nombre

*Les rapports à la terre sont souvent les manifestations les plus visibles du fonctionnement de la société rurale.*



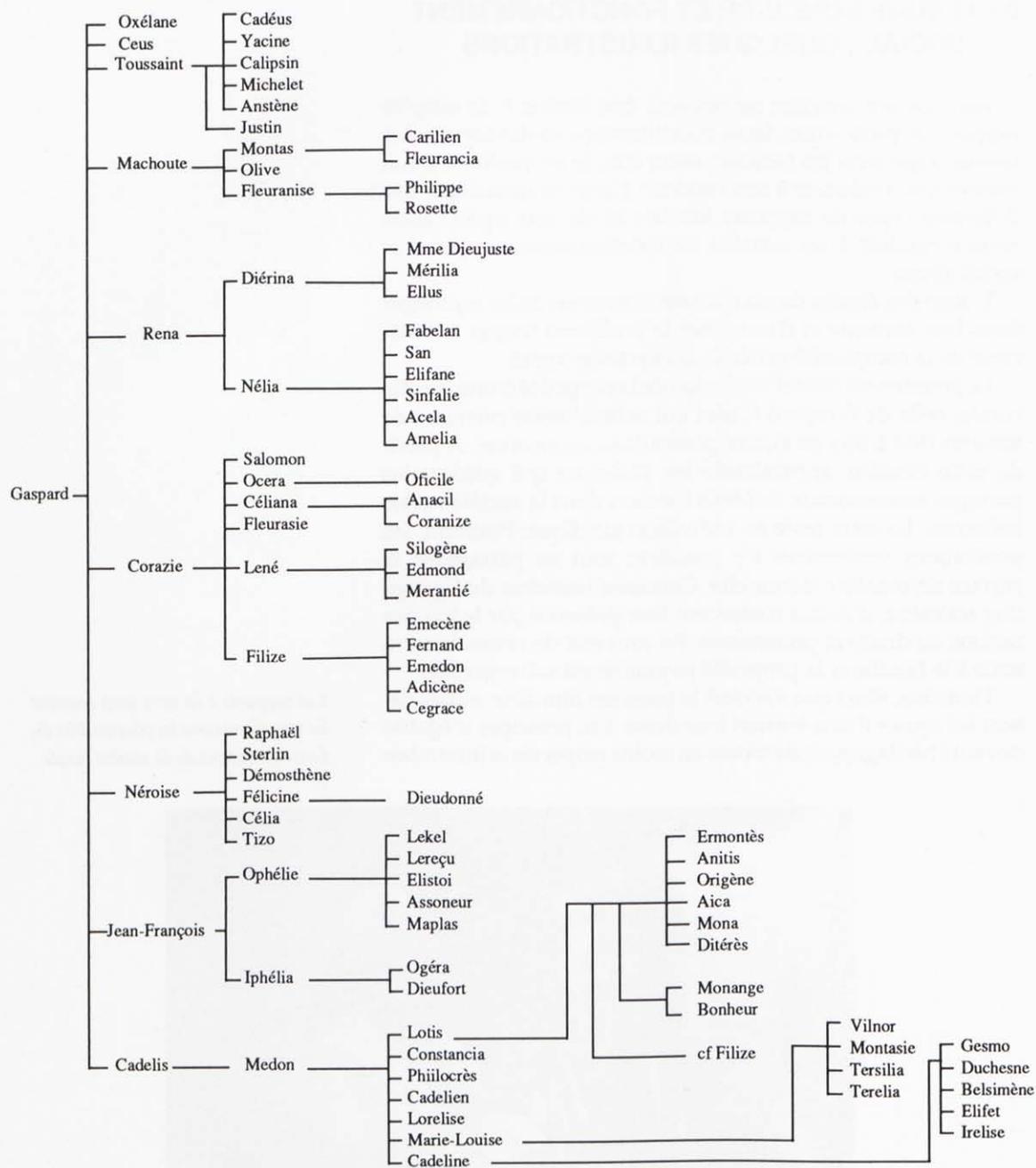


Fig. 1 : Arbre généalogique des descendants de Gaspard Cadet : lignées simplifiées de Destiné et Louissaint.

des conflits augmente. Ainsi, achève de se dégrader l'ancien mode de production lignager qui s'était établi au lendemain de l'Indépendance. La complexité de la situation foncière qui en résulte est un des traits fondamentaux constituant l'originalité de la situation agraire du pays.

Le second cas relate les circonstances d'un conflit foncier. Ce conflit, qui oppose les héritiers d'un même domaine indivis entre eux, est bien la traduction de la "faim des terres". Le besoin de survivre, et pour cela, d'avoir accès à un minimum de terres, pousse les membres d'une famille à s'entre-déchirer. Les vainqueurs, une fois de plus, seront davantage le notaire et l'arpenteur que les paysans eux-mêmes.

## **A - Héritage foncier et indivision en Haïti : la transmission de l'héritage Cadet (1) (Fig.1)**

En 1864, Gaspard Cadet achète 13 carreaux de terre à Rey, sur la partie supérieure du versant sud du plateau de Rochelois, commune de Miragoâne. Rey est une ancienne habitation coloniale sur laquelle étaient installées de nombreuses plantations de caféiers. Moreau de St-Méry en parle avec admiration : "Les plantations de caféiers offrent le coup d'oeil le plus agréable par leur régularité. C'est surtout à l'exposition du sud qu'ils sont beaux. La température y est très froide durant les mois d'hiver et l'on y cultive le riz avec le plus grand succès. Un nommé Le Rey qui avait une concession de 1 600 carreaux les offrit en 1761 pour 1 000 écus à M. Belin du Verger qui les refusa. Cette concession vaut peut-être plus de trois millions en ce moment. En 1785, M. Armagnac voulut vendre 150 carreaux à M. Colombel pour 8 000 livres. Celui-ci rompit le marché comme onéreux et deux ans après M. Masson, de l'Arcahaye, les a payés 84 000 livres" (2).

Ce qu'il advint de l'habitation Rey dans les années agitées qui suivirent l'Indépendance n'est pas encore élucidé. Toujours est-il que Gaspard Cadet obtint sa concession grâce à l'intervention d'un certain Laurent, lui-même gros propriétaire aux alentours. Il est probable d'ailleurs que ce fût Laurent, lui-même gros propriétaire aux alentours, qui céda une partie de ses terres au nouveau venu. L'étude des registres notariés montre en effet que l'aliénation du Domaine National (propriétés coloniales confisquées par l'Etat en 1804) très sensible dans la région sous les gouvernements de Pétion et de Boyer, y était déjà consommée à l'époque qui nous intéresse.

En s'installant, Gaspard Cadet n'imaginait certainement ni la vigueur des conflits qui allaient naître plus tard au sujet de cette terre, ni, non plus, la fermeté de certaines réactions lignagères

(1) Pour suivre toute l'histoire de la transmission du patrimoine de Gaspard, on se reportera utilement à l'arbre généalogique de la famille (Fig. 1) et aux différents plans de Rey, montrant les morcellements successifs au cours des générations (Fig. 2 à 5).

(2) voir Tome III.

de solidarité vis-à-vis des étrangers à la famille qu'il avait fondée.

Jusqu'à présent, une grosse partie de ses descendants vivent sur cette terre. Ils se reconnaissent tous en tant qu' "héritiers Cadet" et vouent à leur ancêtre commun un souvenir vivace, soutenu par la ferveur religieuse envers les esprits auxquels il confiait son destin. Sur la surface acquise par Gaspard Cadet subsistent les ruines d'un moulin à café de forme circulaire. Selon les héritiers de Cadet, leur ancêtre avait sous ce moulin son "affaire" et un véritable culte lui était rendu. Le loa \* est un loa placé, borné. Une bougie était toujours allumée au moulin et de la nourriture y était régulièrement disposée. Les descendants actuels de l'ancêtre, les petits-fils de ses petits-fils vouent toujours un culte au loa du moulin.

Les cérémonies en son honneur n'ont pas lieu chaque année, mais à des intervalles irréguliers. Le "loa nan moulin" décide seul du moment où il désire être honoré. Il annonce de ses intentions en rendant malade un petit de la famille ou en gâchant toute une récolte. Si la famille fait fi de ces signes annonciateurs, alors il "chevauche" \* un héritier à qui il transmet son message. Celui-ci avertit les autres membres de la famille et fixe une cérémonie, le plus souvent, à Noël...

La dernière cérémonie a eu lieu en 1974. Cadelien fut celui sur qui le loa du moulin jeta son dévolu. Dès le mois d'octobre, il

*De la première habitation de Gaspard,  
ne subsiste que le four à pain.*



avisa tout le monde du désir du loa. Les cérémonies durèrent 3 nuits : les 24, 25 et 26 décembre. On dressa une tonnelle circulaire sur les ruines du moulin, avec un poteau central. Tous les descendants qu'on put joindre cotisèrent pour l'achat de produits, vivres et porc traditionnel. On égorgea l'animal au "potomitan" \*, en prenant soin de recueillir le sang dans un récipient et la cuisson dura toute la nuit. A l'aube, on préleva la part du loa et on partagea le reste entre les assistants.

Cette cérémonie réunit tous les membres du lignage fondé par Gaspard Cadet, dans une communion intime avec la terre qui les a vu naître et qui les nourrit. Tous les héritiers, à quelque religion à laquelle ils appartiennent, même ceux convertis au protestantisme, participent physiquement ou d'intention à la fête. Ceux qui ne peuvent s'y rendre envoient de l'argent, même de l'étranger.

Mais la persistance de la structure lignagère qui unit les descendants de Gaspard Cadet ne s'exprime pas seulement à travers les pratiques religieuses. En matière d'héritage et de succession foncière, toute une série de règles traditionnelles veillent au maintien au sein de la famille, du patrimoine transmis par l'ancêtre.

Lorsqu'après l'abolition de l'esclavage, les nouveaux paysans haïtiens s'installent dans la montagne quasi-inoccupée, il est vraisemblable que les premières formes d'organisation sociale qu'ils mettent en place se rattachent à un mode de production lignager bien établi. Si celui-ci s'effondre rapidement, au moins dans ses formes les plus accomplies, lorsque l'espace devient totalement occupé, il n'en subsiste pas moins encore des résidus importants. Ceux-ci apparaissent toujours comme autant de traits fondamentaux caractérisant l'organisation sociale du paysannat haïtien.

L'histoire de la transmission, au cours des générations successives des treize carreaux acquis par Gaspard éclaire la connaissance des pratiques successorales en milieu rural. La nature des conflits éveillés, leur dénouement sont aussi révélateurs du poids que conserve la solidarité lignagère vis à vis de la terre.

Gaspard Cadet eut neuf enfants : Rena, Cadelis, Oxélane, Jean-François, Céus, Néroise, Corazie, Toussaint et Machoute. A sa mort, ils héritèrent des treize carreaux de terre qu'avait acquis leur père. Chaque fille, chaque fils obtint donc du partage, environ un carreau et demi. En fait, après s'être réunis en un traditionnel conseil de famille, les héritiers de Gaspard décidèrent que, ne pouvant assurer les charges d'arpentage et de notariat, la propriété resterait dans l'indivision juridique, mais que chacun pourrait disposer de sa part pour son compte propre. Ainsi, la parcelle de l'ancêtre restait, envers la loi,

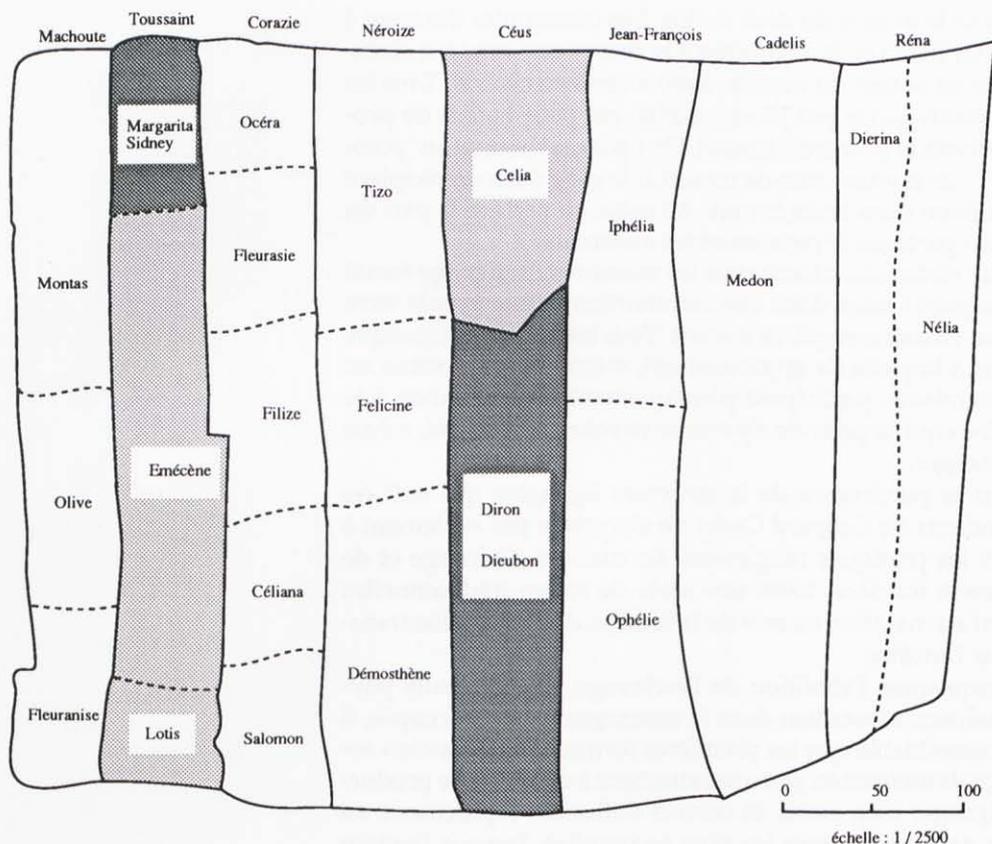
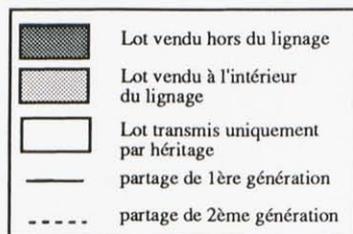
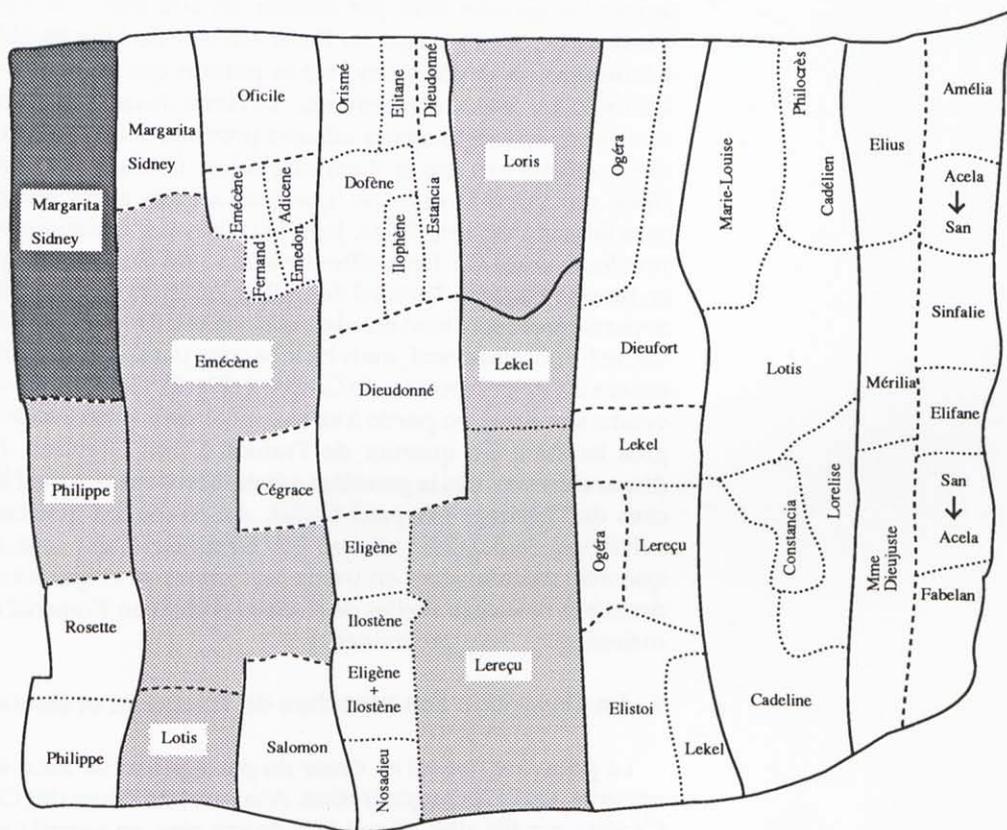


Fig. 2 : Héritage Cadet - Les partages de la 1ère et 2ème génération.



unique et appartenant à l'ensemble des héritiers.

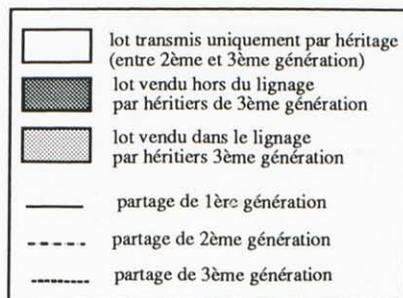
Pourtant, de fait, cette parcelle fut divisée en neuf bandes successives de l'est à l'ouest, la première étant adjugée à Réna, l'aîné, la seconde à Cadelis, son cadet, et ainsi de suite. Machoute, la benjamine, fut la dernière servie. On s'arrangea pour établir, au moyen de mesures grossières, effectuées à l'aide d'une corde, des lots aussi égaux que possible, tant du point de vue surface que du point de vue qualité. On borna grossièrement les divisions ainsi réalisées et chacun s'y installa. La garde du titre de propriété, établi au nom de Gaspard, et qui assurait le droit de ses neuf enfants, aurait dû, selon la tradition, être confiée à Réna, l'aîné. Elle échut, en fait, à Jean-François, un de ses cadets. On raconte que Réna, buveur invétéré, vendit son droit d'aînesse à son frère contre un verre de clairin... Il semble plus probable qu'il se désista en faveur de son cadet sous la pression du conseil de famille, qui considérait ce dernier comme



plus sage et, en définitive, plus sûr.

Quoiqu'il en soit, dès la première génération, apparaît une dualité nette entre le statut juridique de la terre et son appropriation effective. D'un côté, une propriété unique, (un seul titre), juridiquement indivise et appartenant à l'ensemble des héritiers qui n'ont sur elle que des "droits et prétentions". De l'autre, neuf parcelles informellement séparées et conduits de manière autonome. Dans ce cas, la solidité des liens familiaux est seule garante du partage et du droit d'appropriation individuelle. Celui-ci est bien effectif, puisque ces parcelles peuvent être échangées, louées ou offertes en métayage. Le droit d'appropriation - à défaut du droit juridique de propriété - peut même être vendu, et nous en verrons quelques exemples. Toujours est-il qu'après la mort de leur père, les enfants de Gaspard s'installèrent sur la terre. Certains y bâtirent leur maison (Réna, Cadelis, Jean-François, Néroise, Corazie, Machoute). D'autres préférèrent s'installer ailleurs : Oxélane partit à Miragoâne, Céus s'installa sur une autre terre de l'ancêtre, plus réduite mais également partagée en neuf, et Toussaint, le plus

Fig. 3 : Héritage Cadet - Les partages de la 3ème génération.



jeune des garçons finit par monter un commerce de café et s'installa au bourg voisin de Petite-Rivière-de-Nippes. Il bâtit néanmoins un dépôt à Rey, sur la portion qui lui revenait, et continua à y mener des activités. Au cours de cette génération, deux événements majeurs allaient provoquer une redistribution partielle des droits d'appropriation. Oxélane, l'aînée des filles, mourut à Miragoâne, quelques années après son père, sans laisser d'enfants. Réna, Jean-François et Cadélis supportèrent les charges des funérailles de leur sœur. En compensation, et, semble-t-il, avec l'accord des autres héritiers de Gaspard, ils se partagèrent son droit et redessinèrent leur propre attribution. Ce ne furent plus neuf, mais huit bandes parallèles qui découpèrent les treize carreaux de Gaspard (Fig. 2). Céus, de son côté, vendit son droit, en partie à sa sœur Néroise, et en partie à un gros habitant du quartier de Trankil, Diron Dieubon. Ainsi disparaissaient, dès la première génération deux des neuf branches de l'héritage Gaspard Cadet. Au cours des générations suivantes, deux autres allaient être éliminées à leur tour, alors que trois maintenaient en partie leur présence et que les deux dernières branches ; celles de Cadélis et de Jean-François affirmaient, elles, leur prééminence.

### 1 - La disparition des branches de Toussaint et Machoute

La première remise en cause du partage foncier ainsi établi apparut dès la 2<sup>ème</sup> génération. A la mort de Toussaint Cadet, Cadéus, son fils aîné, géra le legs de son père, en accord avec sa mère, Médastine, qui conservait la charge de ses frères et sœurs. Mais un autre fils de Toussaint, né d'un second lit, Justin, tenta, lorsqu'il devint adulte, de remettre en cause le partage de la terre de Rey, bien que Cadéus lui ait réservé sa part. Justin, élevé à Petite-Rivière, et donc plus détaché des traditions du lignage, estimait que son père aurait dû bénéficier d'une partie de la terre redistribuée à la suite de la mort d'Oxélane. Il se heurta à l'opposition de Cadéus, gardien des valeurs familiales, et partit pour Port-au-Prince. Mais Cadéus mourut jeune. Justin revint alors de la capitale et réclama le partage formel. Pour ce faire, la totalité des terres de l'ancêtre devait tout d'abord être réarpentée, et ce, aux frais de l'ensemble de la famille. Ce n'est qu'après cette première opération d'arpentage que Justin aurait pu, à sa propre charge, faire délimiter officiellement la part revenant à son père Toussaint et donc, à ses frères et sœurs et à lui-même. Mais l'opération ne parvint pas à ce stade. L'arpenteur Lavictoire Désir, appelé pour procéder aux mesures, se heurta aux autres héritiers, peu désireux de participer aux frais et dut renoncer. L'arpentage fut arrêté et déclaré nul. Mais Justin ne

désarma pas. Il se retourna contre Diron Dieubon celui qui avait une partie du droit de Céus. Il semble que cette vente ne se soit pas effectuée sans problème et que les descendants de Céus considéraient Diron plus comme un accapareur que comme un détenteur légal de la terre qu'il occupait. Justin prit fait et cause pour eux. Il perdit néanmoins le procès qu'il intenta à Diron. Celui-ci, échaudé par cet épisode, décida de se retirer et revendit sa portion aux descendants de Jean-François, les frères Lekel et Lereçu Belbrun. La terre revenait à la famille Cadet. Justin, découragé, décida ses frères et sœurs à vendre la part de leur père et partit pour ne plus revenir. Ceux qui achetèrent furent Lotis Cadet, petit-fils de Cadelis et son fils Emécène. Marguerite Sidney, une étrangère au lignage, acquies également une parcelle. Machoute, la benjamine de Gaspard, se maria et devint Mme Tokas Paul. A sa mort, ses trois enfants Montas, Olive et Fleuranise se partagèrent son droit en le séparant en trois parcelles distinctes. Fleuranise et Montas partirent pour Port-au-Prince. Olive s'installa, elle, à Petite-Rivière. Elle se débarrassa de sa part en la vendant à son neveu Philippe, fils de Floranise. Celui-ci, à son tour, revendit, avec sa soeur Rosette, la totalité des droits de leur mère et de leur tante Olive, à Vilanor Laurent, du lignage voisin. Les héritiers de Montas, de leur côté, vendirent à Marguerite Sidney. Ainsi disparaissaient de Rey les lignées de Toussaint Cadet et de sa jeune sœur Machoute.

## **2 - Le maintien discret des branches de Réna, Corazie et Néroise**

Réna eut deux filles Dierina et Nelia. A la mort de leur père, elles divisèrent son "droit" en deux nouvelles bandes longitudinales. Dierina eut à son tour trois enfants. Pour se partager l'héritage, ils opérèrent un nouveau découpage, mais, cette fois-ci, dans la direction contraire. Ils finirent par vendre leurs droits respectifs, à leurs cousins Lereçu Belbrun et Origène Cadet. Lereçu en revendit lui-même une partie à d'autres membres de la famille (Constancia Cadet et son neveu Bonheur). La terre restait donc au lignage bien que disparaissait ainsi de Rey la moitié de la branche du premier enfant de Gaspard Cadet. Nélia eut, elle, six enfants, qui réalisèrent eux aussi un nouveau découpage orthogonal. Le partage fut effectué à l'aide d'une corde. Des lots furent attribués successivement à Fabelan l'aîné, San, le cadet, Elifane, Sinfalie, Acéla et Amélia, la benjamine. Seule Sinfalie bâtit sa maison sur cette terre. San et Acéla en vinrent bientôt à échanger leurs droits, afin de permettre à San de vendre et à un habitant du quartier voisin, un étranger à la famille, St-Louis Louissaint, d'acheter d'un bloc deux droits

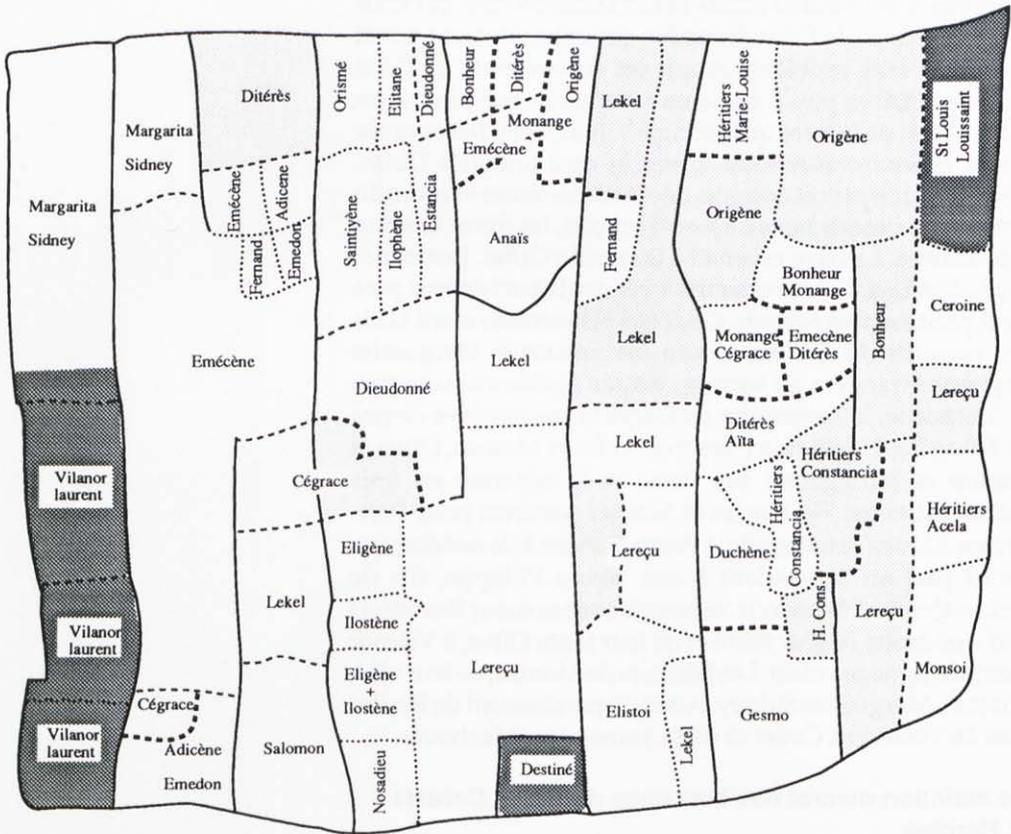


Fig. 4 : Partages et transferts de quatrième génération.

contigus, celui d'Amélia et celui originellement attribué à Acéla. Elifane ayant vendu de son côté (à Lereçu Belbrun), les héritiers de Fabelan, Acéla, et Sinfalie restent les seuls descendants de Réna présents sur la terre de l'ancêtre. Corazie eut six enfants. Son benjamin, Salomon, est le seul petit-enfant de Gaspard toujours en vie. A la mort de sa mère, on se partagea sa part, toujours à l'aide d'une corde. La parcelle qui lui revint est actuellement exploitée en métayage ("de mouatié") par les voisins les plus proches. Tous les enfants de Corazie conservèrent leur droit inaliéné. Mais la génération suivante fut celle des ventes et des départs. La parcelle d'Océra fut vendue par sa fille Oficile, qui s'était mariée à Petite-Rivière. Celle de Céliana fut également cédée par ses deux enfants à leur cousin Lekel Belbrun, et celle de Fleurasia vendue, pour assurer ses funérailles, à son neveu Emécène Cadet. Afin de ne pas accentuer le morcellement de la terre de Rey, l'aîné de Corazie s'était attribué son lot sur l'ancienne propriété que Gaspard Cadet avait à Trankil, à quelques centaines de mètres de Rey. Ce lot fut transmis à ses fils Silogène, Edmond et Mérantié. Les deux derniers le vendirent à

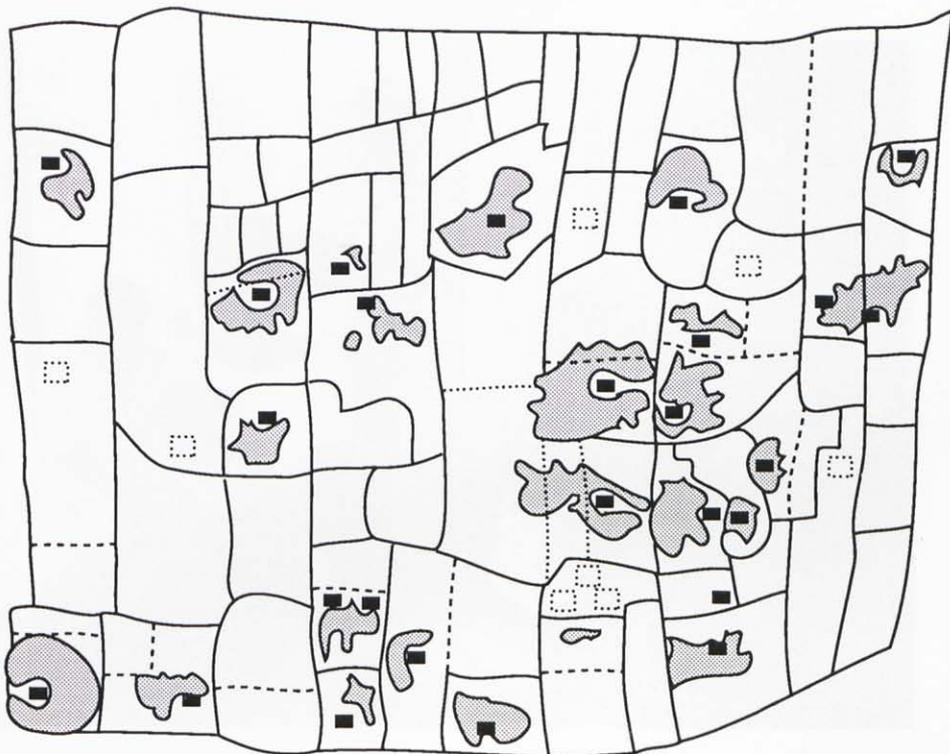
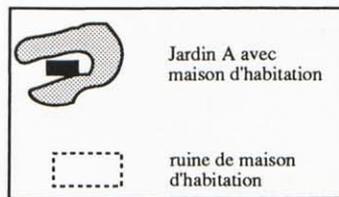


Fig. 5 : Héritage Cadet - Etat de la parcellisation à Rey en 1980.

la mort du premier pour lui organiser des funérailles décentes. La seconde fille de Corazie, Filise, se "plaça" de son côté avec son cousin Lotis Cadet, descendant de la branche de Cadélis. De cette union allaient naître cinq enfants, qui héritèrent, à Rey, à la fois par leur mère et par leur père. Quoiqu'il en soit, ils se partagèrent le droit de leur mère... L'aîné, Emécène commença à bâtir sa maison sur la partie qui lui revint. Bientôt, il put acheter le droit de sa tante Fleurasia. Préférant avoir sa maison sur droit acquis que sur un droit hérité, il obtint de ses frères et soeurs que l'ancien droit de Filise fut échangé contre celui de Fleurasia. Emécène eut ainsi la possibilité d'agrandir sa maison et l'espace arboré, qui l'entourait, alors que l'ancien droit de Fleurasia était partagé entre les enfants de Filise. Néroise conçut 12 enfants dont 6 survécurent. Deux disparurent sans laisser d'héritiers. Leur frère aîné Démosthène s'appropriera leur part. Il y ajouta celle de sa soeur Félicine, morte en couches et accapara ainsi l'essentiel de la part de sa mère. Son autre soeur, Célia hérita, elle, de la parcelle achetée par Néroise à son frère Céus. Elle la vendit rapidement à son cousin Lotis Cadet. Enfin, Tizo, sixième des enfants de Néroise transmet intact son droit à ses enfants. Eux-mêmes ne vendirent pas non plus. La part de Tizo





est toujours intégralement exploitée par ses descendants. Certains d'entre eux, absents de Rey, laissent leur part en métayage ou en fermage, en général à des membres de la famille. Mais Dieudonné, le fils de Félicine, grandit, élevé par sa tante Célia à Port-au-Prince. Soutenu par ses cousins, il en vint rapidement à réclamer à son oncle Démosthène la part de sa mère, qui devait lui revenir. Pour cela, il exigea le partage et l'arpentage. Mais selon une technique bien établie depuis l'affaire Justin, Démosthène ne se présenta point au moment des mesures, et l'arpentage ne put être mené à bout. Pour calmer Dieudonné, son oncle lui céda néanmoins une terre censée représenter le droit de sa mère. Dieudonné s'y installa. Il racheta également à l'arpenteur pour 80 gourdes, la parcelle qui lui avait été offerte en rémunération de ses services. De nos jours, sa femme Carmen vit toujours sur la terre concédée par Démosthène, mais sans oublier "l'affaire" (1). Les trois branches de Réna, Corazie et Néroise maintiennent leur présence sur la terre de Gaspard Cadet. Lorsque leurs membres ont dû en aliéner une partie, les ventes de leurs "droits et prétentions" se sont faites, à une seule exception près, au profit d'autres membres du lignage, ceux des deux branches restantes, celles de Jean-François et de Cadelis.

(1) Carmen estime qu'un arpentage dûment réalisé lui permettrait d'obtenir plus que ce que Démosthène concéda à Dieudonné. En fait, elle revendique une parcelle exploitée par un fils de Démosthène.

### 3 - La domination des branches de Jean-François et de Cadélys

Jean-François n'eut que deux filles. Avant sa mort, il remit le titre de propriété des treize carreaux ayant appartenu à son père Gaspard, à son aînée, Ophélie. Sa cadette, Iphélie, avait alors déjà disparu, laissant deux fils : Ogera et Dieufort. Lorsque Jean-François mourut, son "droit" sur la terre de Gaspard revint pour moitié à sa fille survivante et pour moitié à ses deux petits-fils, héritiers d'Iphélie. Mais ceux-ci, et notamment Dieufort, s'estimèrent lésés du partage réalisé par leur tante. Dieufort exigea le partage formel. Cette fois, et contrairement à ce qui s'était passé à la demande de Justin, le processus d'arpentage aboutit. Tous les héritiers de Gaspard se virent contraints de verser une contribution pour l'arpentage des treize carreaux de leur aïeul. Certains durent, pour cela, vendre un "droit" qu'ils avaient sur la terre ou se défaire d'un animal. La somme ainsi réunie fut recueillie par Ophélie, doyenne des héritiers d'alors et qui endossait officiellement les charges de l'arpentage. Le périmètre une fois délimité, on découpa en respectant les plus possible les bandes préétablies. Les héritiers de Jean-François durent alors repayer pour "fermer" leur propre droit. Ceux de Réna et de Cadélys profitèrent de l'occasion pour faire de même. Les autres préférèrent rester dans l'indivision juridique.

Dieufort dut payer à nouveau pour que le droit de sa mère puisse être délimité, ainsi que le sien propre. Une parcelle fut alors distraite du droit d'Ophélie et attribuée aux enfants d'Iphélie. Dieufort vendit son droit à son cousin Lekel Belbrun, fils d'Ophélie et partit se marier. Il revint à la mort de son frère et vendit moitié de son droit à un autre fils d'Ophélie, Lereçu, pour assurer les funérailles. Le reste échut au filleul d'Ogera, Fernand Cadet. La moitié de la branche de Jean-François s'éliminait ainsi de la terre léguée par Gaspard. L'autre moitié par contre, allait y renforcer sa position. Dans la famille d'Ophélie, on s'était déjà partagé le patrimoine. Alors que les parents vieillissant apparaissaient ne plus pouvoir exploiter leurs terres, trois des fils, Lekel, Lereçu et Elistol Belbrun se chargèrent de la culture du "droit" de leur mère, alors que leurs deux frères prenaient possession du droit de leur père, un peu plus loin, à fonds-des-Nègres. Ce partage fut fait à l'amiable, avec l'accord des parents. Il fut maintenu lorsqu'Ophélie, en 1973, disparut à son tour. Le 5 février 1978, toutefois, ses héritiers, craignant la discorde, décidèrent de formaliser le partage par un nouvel arpentage du droit de leur mère. Chacun en sortit avec une superficie de dix-huit centièmes de carreau. Toujours seuls, Lekel, Lereçu et Elistol exploient la parcelle, leurs frères leur ayant cédé leur

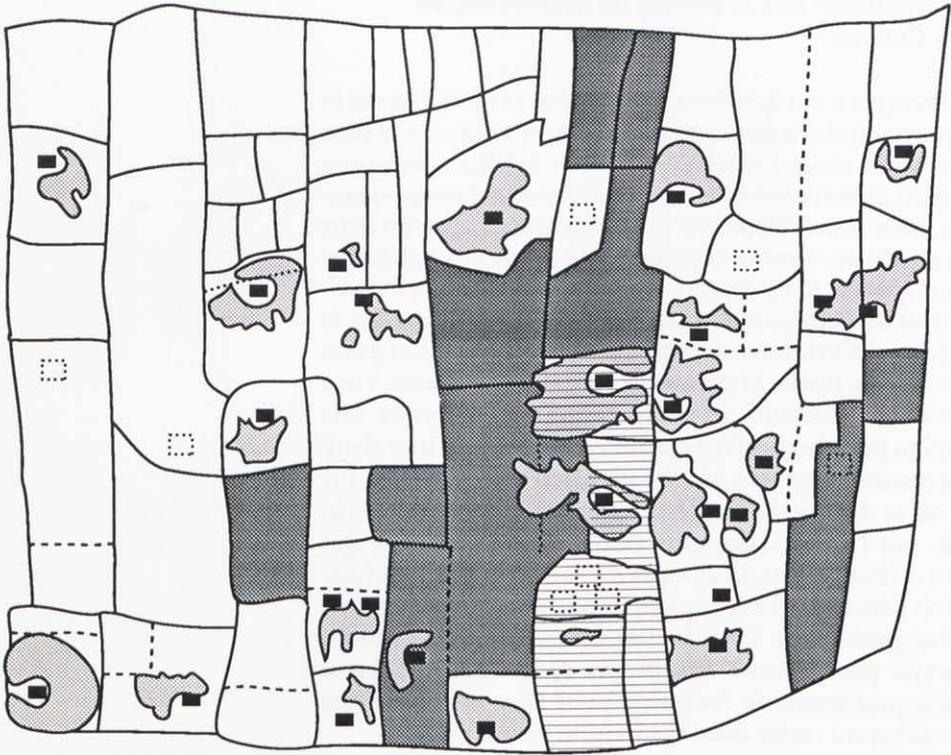
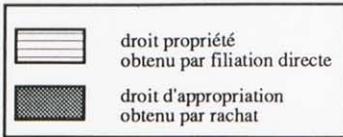


Fig. 6 : La propriété des frères Belbrun sur la terre du lignage.



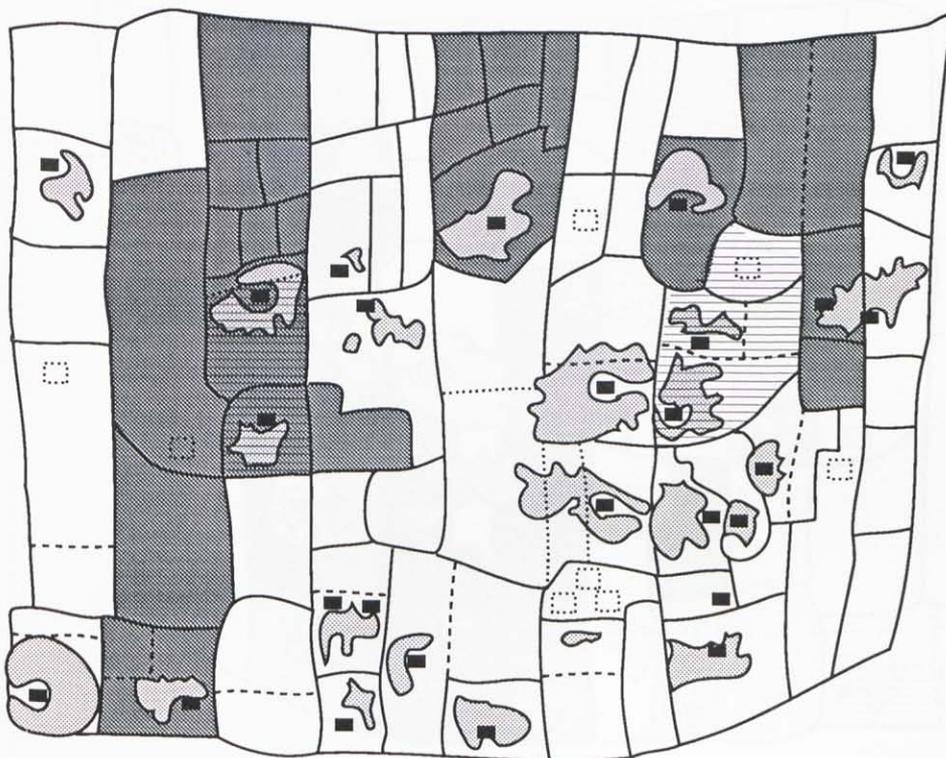
part en métayage. Mais l'importance des frères Belbrun est toute autre que celle que leur part directe (12,2 % de la superficie transmise par Gaspard, chacun) ne laisserait supposer. S'affirmant comme les véritables "parrains" de la famille Cadet, ils ont au fur et à mesure racheté la plupart des droits de ceux de leurs cousins qui désiraient vendre. Ils ont également pu récupérer certaines parcelles qui avaient été vendues hors de la famille. En définitive, ils se sont ainsi taillé une propriété qui s'avère la plus grande de l'héritage Cadet (Fig. 6). Les seuls véritables concurrents des frères Belbrun appartiennent à la branche de Cadelis et plus particulièrement, se retrouvent parmi les enfants de son petit-fils Lotis. Cadélis n'eut qu'un fils, Medon. Celui-ci transmet intacte la part léguée par son père à ses sept enfants. D'un premier lit naquirent en effet Lotis, Lorélise, Marie-Louise, Cadeline et Constancia, et d'un second, Philocrès et Cadélien. Le partage, effectué par Lotis ne fut pas des plus équitables (1).

(1) Les raisons d'aussi peu d'équité ne sont pas claires. Les aînés, Lotis et Cadeline se taillent la part du lion. Les plus défavorisés sont les filles les plus jeunes (Constancia, Lorélise) et les enfants "d'en dehors" Philocrès et Cadélien. Toutefois, une génération plus tard, aucune contestation de ce partage ne semble apparaître.

- Le droit de Constancia est actuellement géré par ses trois brus, ses trois fils ayant émigré.

- Lorélise a vendu son droit à sa soeur Constancia pour financer l'émigration d'un de ses fils.

- Cadélien obtint environ 30 ares pour lui et son frère Philocrès,



muet. Pour assurer les funérailles de ce dernier, il vendit la parcelle à son cousin Origène.

- Cadéline partagea sa terre entre ses deux fils. L'un, Gesmo en obtint la majeure partie alors que son cadet Duchène dut se contenter de la maison de ses parents et du jardin qui l'entourait.

- Le droit de Marie-Louise est exploité par ses quatre enfants. Ils ont dû toutefois en vendre une partie à leur cousin Origène, afin de payer un houngan de Petite-Rivière pour les soins de l'un d'eux, Vilnor, handicapé mental.

- Lotis, l'aîné, assura l'héritage de son père. Il plaça chacune de ses soeurs sur une parcelle et répondit au nom de la branche lors du partage Dieufort. Pour ce faire, il dut vendre une parcelle que son père avait acquise (et qui n'appartenait pas à l'héritage de Gaspard). En accord avec ses frères et soeurs, il profita de l'occasion pour faire borner la part de Cadélis (et donc, de son fils unique Medon). Par cet acte, les descendants de Cadélis devenaient les "héritiers Medon" sans toutefois cesser totalement de se reconnaître dans le lignage de Gaspard. Lotis eut quatorze enfants, de trois femmes différentes. Il épousa Acélise, dont il eut quatre garçons et deux filles, qui héritèrent, en indivision et sans partage avec leurs demi-frères, de la

Fig. 7 : Héritage Cadet -  
Les droits des enfants de Lotis Cadet.

	droit original transmis par filiation
	droit acheté par Lotis ou ses enfants
	droit obtenu par alliance (Lotis et Filize)

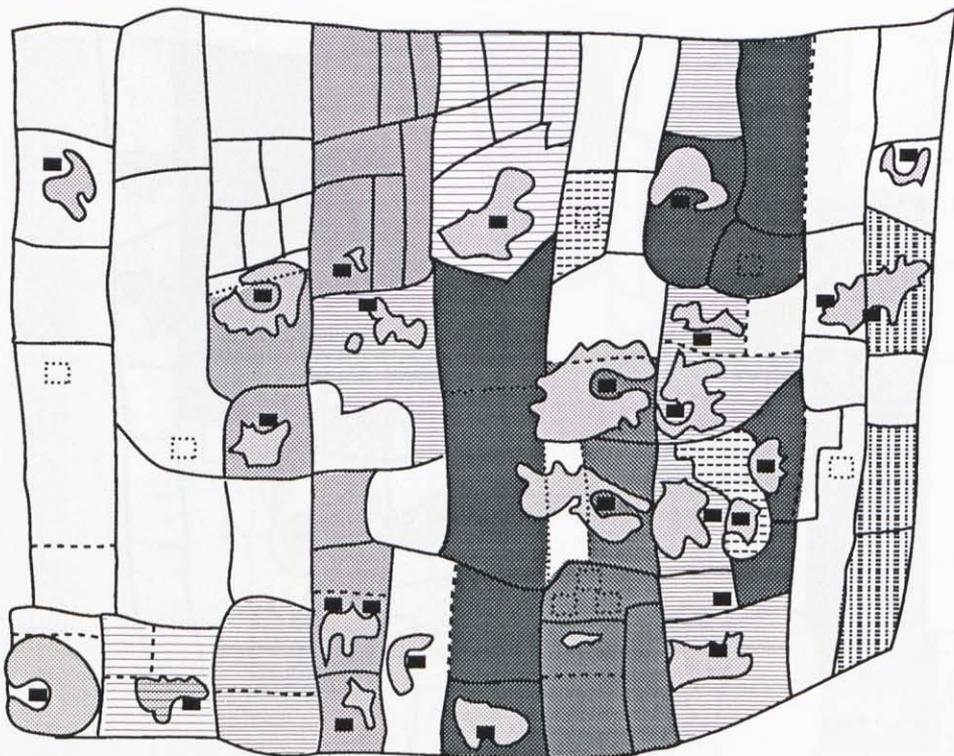


Fig. 8 : Héritage Cadet -  
Modes de tenure à Rey.

	Achat indivis de 1ère génération
	Indivis de 1ère génération
	Achat indivis de 2ème génération
	Indivis de 2ème génération
	Indivis de 3ème génération
	Succession indivise de droit acheté (double indivision)
	Terres juridiquement divisées par arpentage de terres héritées
	par rachat de terres arpentées

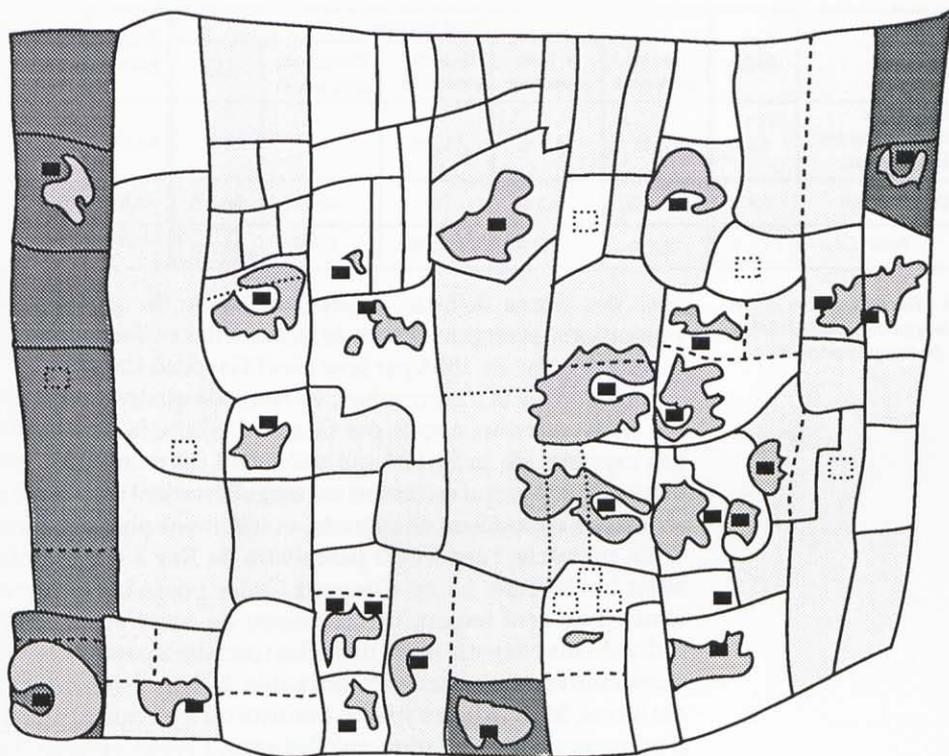
parcelle où leur père avait installé leur mère.

Lorsqu'Acélise tomba malade, Lotis se "plaça" avec sa cousine Filize, descendante de Corazie. Il acheta pour elle, aux héritiers de Toussaint, une pièce de terre où il installa sa maison. Les enfants qui naquirent de cette deuxième union en héritèrent, sans partage avec leurs demi-frères. L'un d'eux, Adicène, y a bâti sa maison et rétrocède des vivres à son frère Emedon. Cegrace en exploite directement une partie, alors que Fernand et Emécène y ont abandonné tout droit. Enfin, après la mort d'Acélise, Lotis installa, non loin de ce qui avait été la maison de celle-ci, Marie Sinte dont il eut deux enfants, sans distinction. Lotis avait notamment acheté les droits de Célia, fille de Néroise. Pour l'acquérir, Lotis dut demander à son aîné Anitis de se séparer d'un bœuf qu'il avait élevé. En compensation, Anitis acquit un "droit spécial" sur la terre achetée, dont il hérita la plus grande partie.

Ce qui restait devait être partagé en quatorze. Faire ainsi pour chacune des parcelles aurait amené à une atomisation bien trop poussée du droit d'exploitation.

Plusieurs mécanismes compensateurs permirent une certaine reconcentration.

- Ermantès, l'aîné, muet et simple d'esprit, fut éliminé de



l'héritage. Il resta à la charge de ses frères et soeurs, habitant tantôt chez l'un, tantôt chez l'autre.

- Aica, sa soeur, atteinte de la même affection, fut prise en charge par son frère Ditérès qui récupéra ses droits.

- Certains héritèrent sur des terres possédées par Lotis hors de Rey (Emedon).

- D'autres revendirent leurs droits (Emécène à Ditérès), où furent installés sur les droits de leur mère (les enfants de Filise). Dans ce dernier cas, ils n'en conservèrent pas moins un droit juridique sur les terres de leur père. Certains pouvaient exiger la cession, en compensation, de quelques vivres chaque année. D'autres abandonnèrent purement et simplement ce droit.

Quoiqu'il en soit, l'influence des enfants de Lotis reste grande au sein du lignage Cadet. Leur part effective dans le partage de l'héritage de Gaspard dépasse très nettement la surface qui leur est due au travers de leur filiation (Fig. 7).

Nous avons noté à plusieurs occasions, les nombreuses reprises de droits qu'a pu effectuer Lotis lui-même. Ses enfants, et plus particulièrement Emécène, Origène et Ditérès ont à leur tour repris de nouvelles terres. Ils constituent à l'heure actuelle le contrepoids éparpillé mais ferme aux tendances hégémoni-

Fig. 9 : Héritage Cadet -  
Les ventes de droits à Rey.

	parcelle toujours transmise par héritage, jamais vendue
	parcelle ayant fait l'objet d'une revente à l'intérieur du lignage
	parcelle ayant échu hors du lignage

	Terres divisées	Terres indivises					Total général
		de 1ère génération	de 2ème génération	de 3ème génération	Héritage de droit acheté	Total	
Droits hérités (n'ayant jamais fait l'objet de vente)	6,3 %	1,7 %	13,1 %	13,2 %		28 %	34,2 %
Droits achetés	5,4 %	14,1 %	39,2 %	0	6,9 %	60,2 %	65,6 %
Total	11,7 %	15,8 %	52,3 %	13,2 %	6,9 %	88,2 %	100 %

Tab. 4 : Répartition des terres selon le type de propriété à Rey (en % de la surface totale).

ques des frères Belbrun. Seules, au terme de quatre à cinq générations, émergent encore de façon nette ces deux lignées sur la terre acquise en 1864 par leur aïeul Gaspard Cadet.

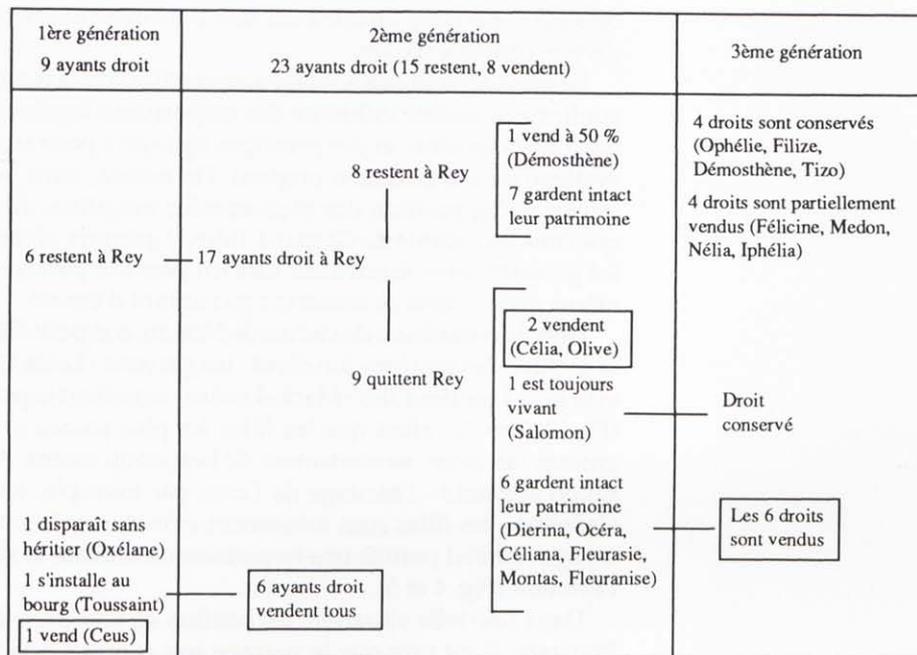
L'histoire de la transmission, au cours de quatre générations, des treize carreaux acquis par Gaspard éclaire la naissance des rapports de propriété qui prévalent dans le milieu rural haïtien. L'image qui en ressort est singulièrement différente des schémas habituellement avancés, et tellement plus complexe.

En un siècle, l'aspect du parcellaire de Rey a été complètement bouleversé. Là où Gaspard Cadet possédait treize carreaux d'un seul tenant, un fin réseau de haies et de sentiers individualise désormais 68 parcelles ; certaines parcelles sont en outre cultivées par plusieurs individus. 26 familles habitent sur ces terres, 36 personnes y sont, à ce titre ou à un autre, titulaires d'un droit d'appropriation qu'elles gèrent effectivement. Leur nombre serait encore bien plus élevé si les abandons de droits réels ou au titre de métayage familial étaient aussi enregistrés. Sur cette terre, seuls les frères Belbrun, héritiers de Jean-François et de sa fille Ophélie, bénéficient d'un droit de propriété total et personnel, puisqu'eux seuls ont fait réaliser un arpentage après la disparition de leur mère, et qu'ils ont racheté les lots - également dûment arpentés - de leurs cousins germains Ogéra et Dieufort. La superficie concernée ne représente que 11,7 % de la surface initiale. Les 88,2 % restants sont en état d'indivision juridique (1), qu'ils correspondent à des droits acquis par achat (60,2 %) ou transmis uniquement par héritage (28 %) (Tab. 4 et Fig. 8). Un "lakou" peut même être installé sur de telles parcelles, comme c'est le cas de 9 des 26 "lakous" construits sur la surface qui nous intéresse.

Cependant, le statut de l'indivision n'empêche pas des échanges fonciers très actifs. Si la terre doit en principe rester au lignage, elle n'en est pas moins extrêmement mobile à l'intérieur de ses limites. Et encore, les 2,3 hectares vendus hors de la famille Cadet ont-ils été acquis par des paysans voisins, tous résidant sur la terre ainsi achetée.

Remarquons ainsi qu'il s'agit de parcelles limitrophes, et donc n'atteignant pas le cœur de la propriété lignagère. Enfin,

(1) Rappelons que lors du partage Dieufort, les héritiers de Réna et de Cadelis avaient profité de l'arpentage pour faire délimiter les droits de ceux-ci. Les enfants de Réna et les petits-enfants de Cadelis (celui-ci n'ayant eu qu'un fils) sont en indivision de première génération, tout comme Néroise, Corazie, Toussaint et Machoute, qui n'ont pas eu leurs droits délimités.



elles ont toutes été cédées par des membres de la famille ayant quitté Rey, parfois depuis plus d'une génération, et pour lesquels les liens lignagers s'étaient manifestement détendus (Fig. 9).

En fait, les ventes de "droits et prétentions" permettent de limiter l'atomisation foncière. Trois des neuf enfants de Gaspard n'ont plus de descendants sur la terre de Rey. A l'intérieur des "branches restantes" nombreux sont ceux qui ont cédé la place pour s'installer ailleurs. La figure 10 permet d'analyser, génération après génération, le nombre des héritiers qui vendent leurs droits. Il apparaît que la revente des droits est un phénomène qui s'accélère au cours des générations : un cas sur 9 au cours de la première génération, 8 cas sur 23 au cours de la seconde ; et parmi les 15 restants, seulement 5 traverseront intacts la troisième génération, alors que tous les représentants de celle-ci n'ont pas encore disparu.

La terre, même indivise, reste donc un bien échangeable. Au fur et à mesure qu'elle se morcelle, les départs pour la ville ou pour l'étranger, avec revente des droits ou avec métayage familial, s'accroissent assurant une certaine reconcentration. Alors que lors des deux premières générations chaque enfant héritait de son père et de sa mère, on assiste, au cours des deux dernières, à une prise en compte globale des biens des deux parents pour délimiter les parts d'héritage ; certains hériteront du père, d'autres de la mère. Afin de ne plus diviser les parcelles,

Fig. 10 : Les ventes de droits et les disparitions de branches au cours des premières générations des descendants de Gaspard.

on s'efforce aussi d'en attribuer une à chaque enfant, au lieu de diviser chacune d'elles.

Le déroulement des héritages successifs dans la famille Cadet confirme la double influence des dispositions légales inspirées du code Napoléon, et des principes lignagers pour modeler un système de transmission original. On notera, dans le partage informel, l'apparition des plus subtiles inégalités. Ainsi, alors que tous les enfants de Gaspard, filles et garçons, obtenaient un lot grossièrement équivalent lors du premier partage, les dernières générations ne montrent pas autant d'équité.

Déjà, la répartition des terres de Medon, son petit-fils, traduit la montée des tensions foncières : les garçons - Lotis, Cadeline - et la plus âgée des filles - Marie-Louise - se taillent la part du lion (Fig. 3, Tab. 5), alors que les filles les plus jeunes et les deux enfants "an deyo" se contentent de beaucoup moins. A la génération suivante - l'héritage de Lotis, par exemple, ou celui de Cadeline - les filles sont totalement évincées, même si un métayage familial parfois très hypothétique atténue la rigueur de l'éviction (Fig. 4 et 5).

Dans une telle situation, les conflits se font plus fréquents. Pourtant, il est rare que le partage soit contesté à la première génération, d'autant plus que le pouvoir des plus forts sur les plus faibles, des garçons sur les filles, des enfants légitimes sur les illégitimes, repose aussi sur le contrôle des valeurs religieuses à l'intérieur du lignage. Ce n'est pas un hasard si les plus jeunes des enfants de Gaspard n'ont jamais remis en cause l'accaparement de la part d'Oxélane par leurs aînés. Ce n'est pas un hasard non plus si ceux qui émergent le plus nettement du lignage à l'heure actuelle sont les descendants d'Ophélie, gardienne des pouvoirs spirituels de son père Jean-François, qui les tenait lui-même de Gaspard. Les trois seuls exemples de contestation que nous fournit l'histoire des Cadet sont révélateurs : tous trois sont des remises en cause de seconde génération ; deux d'entre eux sont provoqués par des garçons qui, ayant quitté la terre de Rey pendant leur enfance, y reviennent pour contester le partage effectué au détriment de leur mère ou de leur père.

Ainsi, les liens familiaux se distendent. Qu'on ne s'y trompe pas cependant. L'ancien mode de production lignager, qui avait déjà amorcé son déclin à la mort de Gaspard, puisque ses enfants

Tab. 5 : La succession foncière de Medon.

Héritiers	Lotis	Marie-Louise	Cadeline	Lorelise	Constancia	Philocrès	Cadelien
Caractère familial	aîné	plus âgée des filles	cadet	benjamins		fils de "fem-m an deyo"	
Attribution (hectares)	0,62	0,47	0,63	0,31	0,18	0,18	0,18

se partageront bel et bien sa terre, ne s'est pas totalement estompé ; l'indivision juridique, le droit à la vaine-pâturage, le métayage familial en sont autant de droits résiduels vivaces. Mais à l'intérieur du lignage, l'égalitarisme (s'il a jamais existé) a disparu. Certains, peu favorisés par les partages ou n'ayant pu se reconstituer eux-mêmes un capital foncier, se marginalisent. Pour ceux de leurs cousins qui, au contraire, réussissent à se tailler une place privilégiée sur la terre de l'ancêtre, ils ne seront plus que de la main-d'œuvre disponible.

Les circonstances qui, justement, permettent de s'imposer au sein du lignage apparaissent clairement si on analyse les moyens qui ont permis à ceux des individus ayant le plus acheté à Rey d'acquérir les droits de leurs cousins (Tab. 6).

Les revenus d'émigration pour les uns, les pouvoirs religieux et administratifs pour les autres constituent des bases d'accumulation privilégiées. C'est précisément vers l'achat du foncier qu'est drainée l'épargne ainsi réalisée. D'autres, plus modestement, pourront, grâce à l'élevage - le bétail est alors un véritable relais d'épargne - faire fructifier un capital plus réduit. La vente d'une vache peut aussi permettre l'achat d'un droit. Inversement, si l'achat d'un droit est un placement, sa vente permet de faire face aux dépenses exceptionnelles : les funérailles tout d'abord (près de la moitié des cas de vente) mais aussi les soins, voire l'arpentage d'une propriété.

A travers l'histoire de la famille Cadet nous apparaît l'image d'une société rurale bien éloignée des stéréotypes habituellement présentés. A l'intérieur de cette société, les mécanismes d'héritage sont bien souvent les nœuds qui permettent d'amorcer ou de concrétiser une progression sociale. Les partages fonciers sont les instants très denses où se forge, où se durcit une hiérarchisation sociale très nette, laquelle sera à son tour garante de la distribution. Cependant, si elle est bien marquée, cette hiérarchisation n'est pas pour autant figée. Elle est fragile et peut accidentellement se renverser à la génération suivante. De vigoureux conflits fonciers concrétiseront alors le glissement des rapports de puissance à l'intérieur même de la

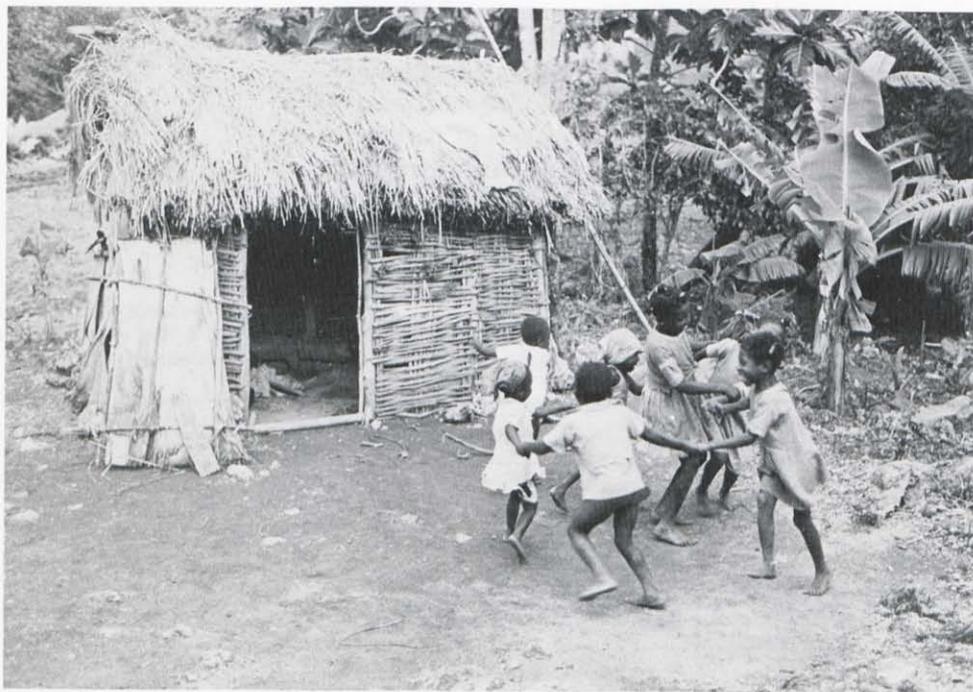
Tab. 6 : Les principaux acheteurs de droit à Rey et leurs bases d'accumulation.

Nom	Surface acquise (hectares)	Bases d'accumulation
Lereçu	1,76	Pouvoir administratif (ventes de cartes d'identité)
Lekel	1,39	
Emecène	1,58	Revenus d'émigration (Emecène et Origène émigrés en Guyane)
Origène	0,98	
Ditèrès	0,43	Revenus d'émigration (3 fils en Guyane)
Constancia	0,38	Rentes foncières (terres de son épouse)

famille élargie.

L'indivision est à la terre ce que les formes communautaires d'entraide sont au travail : le témoin persistant de l'ancien mode de production lignager établi au lendemain de l'effondrement colonial. Certes, dans ses formes les plus accomplies - vaine-pâturage, indivision stricte - l'indivision peut apparaître comme un danger certain pour le potentiel productif du pays. Mais elle est aussi une parade efficacement dressée par la paysannerie contre l'accession des groupes urbains à la propriété foncière. Car il ne faut pas s'y tromper : les terres indivises ne sont pas des îlots éparpillés dans un paysage de propriétés individuelles. Elles constituent au contraire une mosaïque de domaines lignagers entre lesquels s'insèrent parfois quelques parcelles formellement divisées.

Au moins pour ses mornes, l'indivision est le vrai visage de la structure foncière du pays. De telles considérations sont d'envergure dans une optique de développement rural. Enfin, la complexité des modes de tenure qui résultent de cette situation rend peu opérants, en Haïti, les concepts élaborés ailleurs. D'un point de vue théorique, le débat n'est pas non plus sans intérêt.



## B - Règlement d'un litige foncier à Changieux

Rélus a trente-trois ans. C'est un paysan jeune, dynamique, travailleur. En plus de la culture de ses jardins, il exerce un peu le métier de tailleur. Ida, sa femme, est tout aussi courageuse : avec un petit capital de trois cents gourdes, elle s'est laborieusement constitué un fonds de commerce d'épicerie qu'elle valorise à plein. Pour Rélus et Ida, le travail de la terre est un châtement : aucun de leurs cinq enfants ne doit y rester. Il faut les mettre à l'école, qu'ils puissent gagner Port-au-Prince et s'y faire une place.

Rélus sait qu'il pourrait travailler davantage, mais il manque de terres. Du côté de son père, qui est d'ailleurs toujours en vie, il n'a rien reçu, et du côté de sa mère, il n'a hérité que d'un quart de carreau dispersé en plusieurs parcelles. Avec ce qu'il a pu acheter, c'est au total seulement un demi-carreau sur lequel il peut compter ; il doit donc prendre, en plus, des terres en métayage.

A l'intérieur du quart de carreau hérité de sa mère, il est une parcelle de terre qui lui tient particulièrement à cœur. C'est un champ de quatorze centièmes de carreau qui lui vient de son grand-père maternel, Estellus. C'est là que Rélus a été élevé, puis a construit sa maison. Une partie du jardin est emblavée de pois congo, ce qui lui a permis de nourrir sa famille pendant cinq mois, alors qu'une autre partie, en café, a donné cette année là (1979) cent cinquante gourdes de récolte. La dernière partie, enfin, est plantée en ignames et en bananiers, espèces riches.

*Cette parcelle et ses voisines, provenant du même héritage, vont être en mai 1980, l'objet d'un conflit violent opposant les héritiers entre eux. L'histoire de ce conflit, par son exemplarité, mérite d'être contée.*

Estellus avait eu des enfants de deux femmes, Rasilia et Célimène. De son vivant, il avait jeté les bases de ce qui devait être le partage de ses terres au moment de sa mort ; en particulier, les enfants de Rasilia devaient se partager la petite propriété d'un carreau et quart qu'Estellus possédait sur l'habitation "Laumi", au centre de la vallée. Il y eut pourtant conflit à la mort d'Estellus. Rélus était encore enfant lorsque survint l'affaire : en 1955, un procès eut lieu, qui conforta les enfants de Rasilia dans leurs droits à Laumi. Mais le partage entre les frères et sœurs ne survint pas pour autant : l'avocat s'était déjà suffisamment servi en emmenant un quart de carreau à titre d'honoraires et il ne pouvait être question d'amputer davantage le bien familial en demandant un arpentage. Le carreau restant demeurait indivis, au moins vis-à-vis de la loi.

La famille se réunit alors et tomba d'accord. Arnolds, l'aîné (Fig. 11) effectua le partage à "la machette" (1) et sépara la terre en sept lots, puisqu'ils étaient sept frères et sœurs. Chacun se retrouva avec, grosso modo, quatorze centièmes de carreau. La mère de Rélus, puis Rélus firent de leur lot leur jardin principal.

En 1975, année de grande sécheresse, les héritiers d'Arnold, mort à son tour entre temps, voulurent vendre le lot de leur père et Rélus se porta acquéreur ; il vendit alors son unique vache, et acheta le lot pour quatre cents gourdes.

*La responsabilité de la garde des documents fonciers revient à l'aîné de la branche aînée. Ainsi, à la mort d'Arnold, les papiers seront transmis à Gérard, le fils aîné d'Arnold ; même après la revente de ses "droits et prétentions", Gérard conservera le titre de la propriété de son grand-père.*

*Rélus cultive vingt huit centièmes de carreau. Pourtant juridiquement, il ne possède pas précisément cette parcelle. Il ne possède que des "droits et prétentions" sur deux septièmes de l'héritage d'Estellus : un septième par filiation, un septième par rachat à ses cousins. Rélus ne possède pas de titre de propriété. Mais la parcelle qu'il cultive est pourtant bien couverte par un titre : celui du carreau de terre du grand-père, conservé par Gérard.*

*Rélus, après acquisition, devenait, de tous les héritiers d'Estellus, le plus concerné par cette terre. Non seulement il en exploitait désormais la partie la plus importante, mais fils unique, il y avait investi plus que les autres en plantations et en améliorations foncières. C'est aussi sur cette terre qu'il avait toutes ses attaches familiales.*

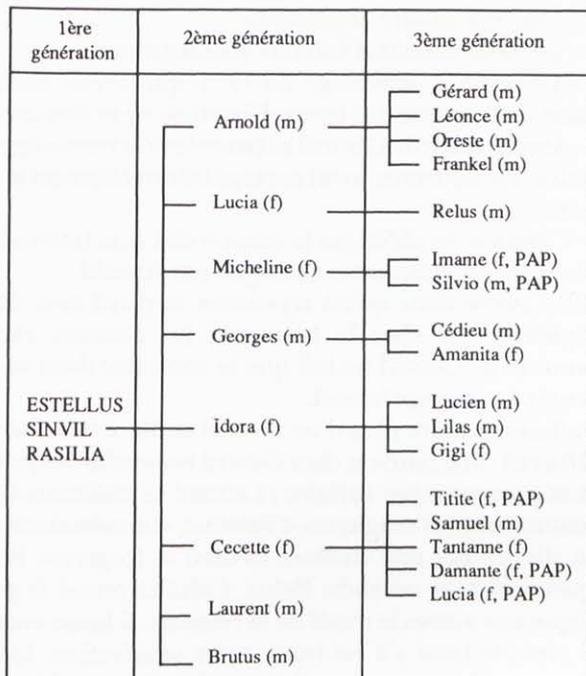
Très vite, parce que Rélus souhaitait consolider la sécurité de son droit d'exploitation, il émit le souhait de faire formaliser le partage en procédant à un arpentage en bonne et due forme.

*Rélus était un des principaux intéressés à un partage de la terre. N'ayant ni frère ni soeur, la totalité du lot de sa mère lui revint donc (14/100). Une séparation, même informelle, lui conférerait un droit de propriété presque absolu.*

Rélus demanda donc à Gérard, l'aîné de la branche aînée, le gardien des valeurs familiales et du titre de propriété d'Estellus, de convoquer une réunion de famille pour envisager cet arpentage. C'est au cours de cette réunion que Gérard sortit le papier qui fut à l'origine du conflit, en prétendant l'avoir trouvé dans les affaires de son grand-père. Ce papier, daté du vivant d'Estellus, faisait office de testament de l'aïeul : il concédait la terre de Laumi aux trois enfants mâles de Rasilia, à l'exclusion des filles.

*Accepter la validité de ce papier, c'était, pour les descendants des filles de Rasilia et notamment pour Rélus, accepter de se dessaisir de la terre cultivée depuis 25 ans. C'est parce que, la pression sur la terre se faisant sentir davantage, les filles avaient plus de mal à revendiquer leurs droits qu'apparut un tel conflit. De plus, la détention des papiers*

(1) Forme de partage informel effectué à l'aide d'une machette.



m = masculin

f = féminin

PAP = Parti à Port-au-Prince

Fig. 11 : Descendance d'Estellus, Sinvil et Rasilia (seconde et troisième génération).

conférait à Gérard un pouvoir supplémentaire. Cela eut pour conséquence de dresser face à face deux camps.

- Le camp des bénéficiaires : il s'agit de la descendance des trois héritiers mâles : Arnold, Georges, Laurent. Une fois les filles déshéritées, eux ou leurs propres héritiers recevraient alors chacun un tiers de carreau au lieu de 14/100 auxquels ils avaient eu droit en 1955. Au demeurant, seuls Laurent (dernier en vie des fils d'Estellus) et le fils de Georges, Cédieu (dont l'unique soeur est à Port-au-Prince) pourraient bénéficier d'un tiers de carreau.

- Le camp des perdants : il s'agit de la descendance des filles d'Estellus. Tous les enfants de Lucia, Micheline, Idora et Cécette sont touchés par cette mesure.

Parmi ceux-ci, Rélus reste le principal perdant, car fils unique, il revendique la totalité de sa part, soit 14/100. La question des 14/100 achetés aux héritiers d'Arnold reste en suspens ; mais le rachat récent peut lui permettre d'espérer obtenir gain de cause. Toutefois, maintenant que la brouille est déclarée entre les deux parties, il ne peut se contenter d'un accord verbal. Pour plus de sécurité, le partage devient nécessaire.

Rélus pense que le papier présenté par Gérard est un faux. A

l'appui de cela, quatre arguments.

1 - Les sept enfants d'Estellus sont légitimes.

2 - Le premier arpentage de 1955, qui devait aboutir à la division de la masse des biens d'Estellus, ne le mentionne pas.

3 - Arnold (père de Gérard) se basant sur la bonne entente qui existait entre ses frères, avait partagé informellement le carreau de terre.

4 - L'endroit où est érigée la maison de Lucia (mère de Rélus) lui avait été spécifiquement désigné par Arnold.

Rélus pense donc qu'un arpentage, appuyé sans doute par quelques visites chez le houngan, lui donnera raison. La manœuvre de Gérard ne fait que le conforter dans sa volonté d'aboutir au partage formel.

L'affaire prendra plus d'un mois et coûtera très cher.

- 10 avril : une réunion chez Gérard rassemble les principaux acteurs concernés par l'affaire : Laurent le malicieux (l'héritier des connaissances magiques d'Estellus, connaissances entretenues, dit-on, par une chaîne), Cédieu le forgeron, Samuel le blagueur, et bien entendu Rélus. Celui-ci prend la parole et explique aux autres le motif de la réunion. Il laisse entendre ce qu'il compte faire s'il ne trouve pas satisfaction. Laurent et Cédieu semblent prendre peur et abandonner Gérard. Mais celui-ci, obstinément, se tait.

- 14 avril : Rélus se rend chez Gérard pour réclamer le titre de propriété concernant la terre de leur grand-père. Ce titre lui est nécessaire pour demander à un arpenteur de procéder à la séparation. Gérard refuse, prétendant ignorer l'existence de l'acte. Rélus proteste et décide de porter l'affaire devant le tribunal de paix de l'Asile.

- 16 avril : Rélus se rend à l'Asile. Le juge de paix requiert la présence des deux parties le 19 avril.

- 18 avril : On annonce à Rélus que Gérard a été vu de très bonne heure sur la route de l'Asile. Rélus craint d'avoir été joué : Gérard a pu rencontrer le juge et chercher à l'acheter.

- 19 avril : Le jugement est le suivant : "que Rélus trouve un arpenteur pour "retirer" la portion de terre achetée, après quoi il se débrouillera pour la portion de sa mère". Rélus est furieux, persuadé d'avoir été berné. Il n'a pas osé demander avec quel papier il allait exiger l'arpentage.

*La stratégie de Gérard se précise : tout faire pour éviter l'arpentage. L'apparition opportune du "testament" d'Estellus semble avoir été préparée moins pour déposséder immédiatement Rélus et ses cousins que pour effrayer celui-là, et le faire renoncer à son projet d'arpentage. Gérard n'a, lui, rien à attendre d'un arpentage. Il n'exploite plus de parcelle à Laumi depuis que lui et ses frères ont revendu le lot de leur père à Rélus. Par contre, il conserve (malgré ce qu'il dit) le titre de*

*propriété de son grand-père. Peut-être espère-t-il l'utiliser pour, fort de son statut d'aîné de la branche aînée, récupérer l'ensemble lorsque tous "les grands héritiers" notamment, Laurent, auront disparu ? Nul ne sait. Mais il est sûr que l'arpentage et la séparation formelle de la terre retireraient toute valeur au titre d'Estellus. Gérard y perdrait là un facteur évident de contrôle sur la famille.*

- 20 avril : Rélus se rend chez Denis, un autre petit-fils d'Estellus, mais par sa seconde femme, Célimène. Denis possède une copie de l'acte de partage entre les deux branches de la descendance d'Estellus, acte établi à la suite du jugement de 1955 que nous avons évoqué plus haut. Rélus demande la copie de l'acte, estimant que celle-ci peut suffire pour demander l'arpentage. Denis refuse, craignant la réaction de Gérard.

- 22 avril : Denis s'est laissé convaincre par Antoine, un ancien clerc d'avocat qui s'est reconverti dans le commerce. Antoine est le "commis" d'un spéculateur en café de l'Asile qui tient à préserver ses relations avec Rélus, un de ses fournisseurs les plus réguliers. Denis se rend chez Rélus de très bonne heure pour lui confier l'acte de partage dans le plus grand secret.

- 25 avril : la famille de Rélus est descendue chez un houngan qui habite à proximité de la maison des parents d'Ida. Elle remonte le soir à Changieux avec une bouteille noire et sept morceaux de toile rouge et noire, chacun d'entre eux étant attaché au cou de chacun des membres de la famille. Le contenu de la bouteille doit être utilisé chaque soir après le souper. La famille doit garder ces médicaments à la maison jusqu'à ce que l'affaire soit complètement réglée. La consigne du houngan à Rélus est de ne pas parler de cette affaire à la maison durant quatre jours au minimum.

- 7 Mai : Rélus, accompagné d'Antoine, s'est rendu à l'Anse-à-Veau, chez l'arpenteur. Celui-ci a fixé la date des opérations au 12 Mai. Dès son retour, Rélus est passé d'une case à l'autre prévenir tout le monde ; c'est la surprise générale pour tous les héritiers. Gérard, lui est furieux. Rélus craint qu'il ne recoure à son tour aux services d'un houngan. Il va falloir se protéger.

- 8 Mai : Rélus est repassé chez le houngan. Celui-ci a conseillé que les enfants ne laissent personne mettre la main sur leur tête, qu'Ida évite de mettre les siennes dans les cendres du foyer, et surtout qu'on ne gaspille pas trop le contenu de la bouteille.

- 11 Mai : Changieux se prépare pour le grand événement de demain. Le père d'Ida a passé la nuit entière à la maison à guetter les moindres bruits inhabituels. Rélus non plus n'a pas dormi. De temps à autre, il admoneste sa femme qui ne peut pas veiller avec lui. Mais, la pauvre malheureuse, comment pourrait-elle faire autrement après une journée entière passée au marché de Cavaillon ?

- 12 Mai : Tôt le matin, les premiers héritiers se rassemblent chez Rélus. Les gens arrivent, par petits groupes : les parents d'Ida, d'abord, puis le père de Rélus. Il y a aussi Lucien, le fils d'Idora, tout feu tout flamme, qui montre à Rélus sa machette bien aiguisée. Lucien est un impulsif : on dit de lui qu'il est "comme le feu des boucans en pleine saison sèche". Les partisans de Gérard arrivent ; eux s'arrêtent au carrefour, à quelques dizaines de mètres de la maison de Rélus. On entend les récriminations de Laurent ; Gérard, lui, ne dit toujours rien. Tout le monde attend l'arpenteur, qui n'arrive pas. Il arrive quand on ne l'attend plus, à midi et demi, après avoir fait trente kilomètres à cheval. Encadré de Rélus et de son beau-père, suivi de près par Antoine qui s'est joint au groupe, il pénètre dans la case. On lui offre à boire et à manger, on le sert avec déférence. On conduit son cheval au pâturage. Un à un, les héritiers pénètrent dans la petite pièce où déjà, règne une chaleur étouffante. Il y a là certains qui avaient juré de ne jamais mettre les pieds chez Rélus. Mais ils savaient bien que leur absence en une telle occasion ne leur serait que préjudiciable... Rélus s'évertue d'ailleurs, avec force amabilités, à faire rentrer tout le monde dans la pièce. Car c'est la consigne du houngan : le "piège" que celui-ci a cédé à Rélus à prix d'or est caché dans la jarre d'eau au coin de la pièce ; c'est lui qui est sensé tenir tout le monde à la merci de Rélus, mais encore faut-il que les protagonistes les plus importants soient dans la salle... Après avoir bu et mangé, l'arpenteur fait connaître à l'assistance le but de sa présence. Pour partager la terre, il lui faut non seulement tous les documents concernant la propriété, mais aussi le consentement de tous les héritiers.

Tous prétendent donner leur accord, même Gérard, qui ne peut plus reculer. Mais il exhibe le testament contesté. Rélus, Lucien et Samuel explosent ; Laurent et Cédieu, eux, approuvent. Antoine calme tout le monde et incite les héritiers à s'entendre. Le seul document qu'il pense avoir existé est celui du procès de 1955 et du partage qui s'ensuivit entre les branches de Célimène d'une part et de Rasilia d'autre part. L'acte fut confié à Arnold, le père de Gérard, qui logiquement a dû le confier à son fils aîné quand il s'est vu mourir. C'est du moins la tradition habituelle que rappelle Antoine.

Antoine joue son rôle avec beaucoup d'intelligence, car sans lui, les protagonistes en viendraient probablement aux mains. Personne n'a osé arrêter sa relation minutieuse des faits, ni la démentir, ce qui pour les partisans de Gérard, signifie une acceptation implicite de la version présentée. C'est d'ailleurs le moment que choisit l'arpenteur pour exhiber la copie de l'acte que lui avait laissée Rélus quelques jours auparavant. Il fait

ressortir que l'acte présenté par Gérard, s'il est juridiquement acceptable, n'a pas été utilisé correctement : il aurait dû être présenté au moment du partage de 1955, ce qui n'a pas été. De plus, comme acte de donation il aurait dû recevoir, avant la mort d'Estellus, l'aval des autres héritiers.

Insidieusement, Gérard évoque l'hypothèse d'une erreur dans l'acte de partage. Tous s'esclaffent, Antoine en profite pour conter quelques affaires de terre dont il a eu à s'occuper, histoire de détendre l'atmosphère. Toute l'habileté d'Antoine s'exprime là, dans l'alternance soigneusement ménagée entre des interventions rusées mais fermes, des moments de détente et de nouvelles tractations. Durant toute la discussion, seuls les vieux sont sollicités ; les jeunes sont mis à l'écart. Gelhem, le bouillant fils de Laurent, quitte la pièce.

L'arpenteur coupe court aux discussions : "décidez-vous, messieurs, à faire le partage de cette terre, sans quoi je plie bagages et je rentre...". Gérard ne répond pas : du regard, il interroge son oncle Laurent qui ne dit rien, puis son cousin Cédieu. Celui-ci hésite, hoche la tête, et finit par acquiescer. En son for intérieur, Rélus sourit certainement : un premier adversaire est tombé. Restent les deux autres. Il faudra tout l'après-midi, toute la persuasion d'Antoine et toute la pression de l'arpenteur - qui tient beaucoup à faire le partage et ne manque pas de faire apparaître les "risques" qu'il y a à maintenir l'indivision - pour que Laurent et Gérard abandonnent la partie.

*Il est évident que Rélus n'aurait pu obtenir l'arpentage sans l'aide d'Antoine tout d'abord, qui l'a clairement soutenu, puis celle de l'arpenteur. L'intérêt de l'arpenteur à ce que le partage se fasse est évident puisqu'il en tire des honoraires. Celui d'Antoine l'est moins : pourtant, il peut espérer une commission de la part de l'arpenteur, qu'il connaît bien et à qui il a "apporté" Rélus comme client. En soutenant Rélus, il s'attache à celui-ci comme débiteur. Nul doute qu'il saura utiliser cette nouvelle dépendance, car on sait bien, à Changieux, qu'Antoine ne se mêle jamais pour rien des affaires de terre.*

Avant de rentrer pour la nuit chez Antoine, où il loge, l'arpenteur décide de reconnaître les limites de la propriété : c'est le "calcul des lisières", qui doit permettre de déterminer la surface exacte de la terre indivise avant d'en faire le partage en sept lots.

Du coup, d'autres visages apparaissent : ce sont les voisins, inquiets de perdre, dans l'opération, quelques mètres carrés de surface. Jules, Clément, Elifet, tous sont là face aux héritiers d'Estellus très provisoirement ressoudés.

La localisation des bornes effectuée, l'arpenteur commence les opérations, dépasse les parcelles de Jules et de Clément sans

problème, mais réintègre deux caféiers de Jules dans le lot d'Estellus. Hurlant de colère, Madame Jules n'évitera le coup de sang que grâce à Antoine, qui une fois de plus joue les conciliateurs. Plus loin par contre, l'arpenteur butera sur la haie de candélabres, de pingouins et de paresseux qui entoure le champ d'Elifet ; cette fois, il devra renoncer à faire reculer la lisière si bien protégée par des bois de plus de deux mètres. Le calcul du périmètre enfin terminé, il est plus de six heures et la brume du soir commence à s'étendre sur la rivière Doze. Chacun rentre chez soi, s'occuper de ses animaux et reprendre des forces pour le partage du lendemain.

- 13 Mai : lorsque, vers huit heures, l'arpenteur pénètre chez Rélus pour s'y faire servir son déjeuner, tous les héritiers sont là depuis plus d'une heure. Les discussions ont repris, les femmes sont plus agressives ; les hommes sont davantage tendus intérieurement, prêts à défendre contre la chaîne de l'arpenteur chacun des mètres carrés qu'ils cultivent depuis vingt-cinq ans.

Lorsqu'il a terminé de déjeuner, l'arpenteur explique à tous que ses calculs d'une part, et la topographie du terrain, d'autre part, ne permettent pas à chacun de recouvrer l'intégrité du lot qu'il cultivait jusqu'à présent. Tous évidemment, se récrient, sauf Gérard qui, on le sait, a déjà vendu ses droits à Rélus - et n'a plus rien à attendre du partage effectif - et Samuel, qui travaillait la plus mauvaise partie du terrain.

Une autre question se pose alors : "que doit-on faire du lot de Micheline, dont aucun représentant n'est ici présent ?". Laurent est d'avis de déshériter Silvio, le fils de Micheline, qui n'a jamais remis les pieds à Changieux depuis qu'il est parti pour Port-au-Prince il y a treize ans. Les autres ne sont pas d'accord. Certes, cette question ne peut empêcher le partage mais qui paiera sa part d'honoraires d'arpentage ? Craignant que l'arpenteur ne renonce au travail, Rélus se résigne à répondre des frais pour son cousin Silvio.

L'arpenteur n'écoute plus les cris ; décidé à en terminer, il se rend sur le terrain et entame les opérations. Ce qui résonne alors dans le lointain, c'est davantage le bruit des machettes dégageant le passage de la chaîne que les plaintes de Laurent ou de Gelhem. Régulièrement, un héritier se lamente "j'arrête le travail, je vais à l'anse-à-Veau ou à l'Asile chercher un avocat car je ne devrais pas perdre ces deux bananiers". Personne ne met cependant une telle menace à exécution et en moins de deux heures, le partage est fait. Chacun reçoit en principe douze centièmes de terre plus ou moins à l'emplacement qu'il travaillait depuis vingt cinq ans. Le plus gros perdant est incontestablement Silvio, l'absent, qui se trouve doté d'une mauvaise pente où la roche affleure. Cédieu trop docile a, quant à lui,

perdu un jardin planté en ignames, caféiers et gros frênes prêts à être coupés.

L'heure est venue de régler les honoraires de l'arpenteur. Celui-ci demande deux cent dix dollars (1 050 gourdes). Chacun doit donc trouver trente dollars. Qui possède encore une telle somme à cette époque ? La plupart se dirigent vers la maison des spéculateurs, soit pour hypothéquer du café sur pied, soit pour essayer de gager un animal. Antoine, le commis-spéculateur trouve déjà les premiers dividendes de son engagement dans cette affaire. Il s'empresse d'accueillir ceux qui viennent à lui...

*La terre est partagée, mais personne ne relève le dérisoire de cette situation : deux cent dix dollars ainsi dépensés (dont une bonne partie prise sous crédit usuraire à cent pour cent d'intérêt), sans compter les à-côté (la nourriture de l'arpenteur, les houngans, le jugement de l'Asile) pour une terre qui, de l'avis de tous, ne vaut pas deux cents dollars !.*

Ce mardi 13 Mai, vers midi, chacun rentre chez lui, les épaules plutôt basses.

*Rélus a certes le réconfort moral d'avoir obtenu ce qu'il voulait : il a gagné la bataille contre Gérard et a sécurisé la tenure du bout de terrain qui lui vient de ses aïeux. Mais à quel prix : soixante dollars pour l'arpenteur et combien pour le houngan ? Quel est désormais le prix de la dépendance qui le lie à Antoine, sans lequel il aurait échoué ? sans doute ne le sait-il pas encore... Car les deux gagnants de cette affaire ne sont ni les descendants d'Estellus ni même les paysans... Ce sont Antoine et l'arpenteur, qui s'éloignent en blaguant...*

## CINQ REUNIONS POUR UNE MORTE

### 1) La veillée et l'enterrement

Mélita mourut le 26 novembre 1972. Clérismé, qui avait partagé avec elle les trente dernières années de sa vie, fit construire le cercueil. Les quinze gourdes que cela lui coûta furent sa seule contribution à la vénération de sa concubine. Etant légitimement marié à une autre, et même si toute façade de cette union n'existait plus depuis longtemps, il n'était pas obligé d'en faire plus.

Mélita et Clérismé avaient eu un fils : Justin. C'est lui qui prit l'entière responsabilité des funérailles. Il acheta des habits neufs pour la défunte pour 250 gourdes et paya 20 gourdes au baigneur-habilleur. La veillée mortuaire lui coûta enfin 47 gourdes de café, de clairin et de pétrole pour les lampes.

Pour 9 gourdes, un service fut chanté le lendemain par le "Père Savann" (1) du quartier. Mélita fut enterrée le 27 novembre.

### 2) La neuvaïne, deuxième réunion, deuxième vénération

Neuf jours après le décès, il est de coutume de rassembler une nouvelle fois les amis et les proches pour une seconde veillée. Plus que la veillée funèbre proprement dite, la neuvaïne est une source importante de dépenses. Dès le 2 et 3 décembre, Justin s'activa dans les préparatifs. Il acheta un cochon, du clairin, du kola \*, du pain, du café, du gingembre, du sucre, du riz, des haricots, du pétrole, le tout pour 225 gourdes. Dans la soirée du 4 décembre, tout le voisinage de chez Justin mangea, but, joua aux dominos, épuisa le café et le clairin jusqu'à l'aube. Le "Pè Savann" reçut 30 gourdes supplémentaires pour un nouveau service.

### 3) Le quarantième jour, troisième vénération

Quarante jours après l'enterrement, un festin doit être donné en l'honneur de tout disparu qui n'a pas pu manger avant de mourir. Les héritiers qui contreviendraient à cette règle s'exposent à un rappel à l'ordre de la part du disparu : un accident, une maladie, une mauvaise récolte... Le quarantième jour, donc, soit le 15 Janvier 1973, Justin invita de nouveau son voisinage, ses parents et ses alliés. Il acheta une poule, de la viande de porc, du riz, des haricots, et bien sûr toutes les boissons qu'il avait déjà offertes à l'occasion de la neuvaïne.

Cela lui coûta 150 gourdes.

### 4) La construction de la tombe

En 1980, soit huit ans après sa mort, la tombe de Mélita n'était toujours pas construite. Justin devait absolument honorer ce devoir. Ses deux cousins le jalouaient tout particulièrement pour ces quinze centièmes de carreau qu'il avait hérité de sa mère. Si Justin n'assurait pas correctement ses devoirs, ils ne manqueraient pas de le dénigrer, première étape vers la remise en cause de son héritage.

Le 15 décembre 1980, Justin invita ses vrais amis et les parents de sa femme, Emilia. Sous les yeux de sa propre famille, il distribua repas et clairin. Les hommes charrièrent sable et pierres ; les femmes transportèrent l'eau ; les "boss" creusèrent les fondations, montèrent les murs et cimentèrent la tombe en une demi-journée. Au total, 33 personnes participèrent au travail. Cela coûta 273 gourdes à Justin, dont 25 au "Pè Savann" qui vint bénir la tombe. Cette somme est importante pour cette famille de petits agriculteurs : à titre de comparaison, le fonds de roulement du commerce d'Emilia, patiemment constitué en plus de dix d'activités n'était que de 300 gourdes... Mais Emilia acquit ainsi le droit de s'adresser ainsi à l'esprit



*Organiser les funérailles du défunt, c'est revendiquer une prééminence dans sa succession.*

(1) Le sacristain ou "direktè chapèl"

de sa belle-mère : "Mélita, min mwin pitit ou. Jodié-a nou fè tomb no té promèt ou a. Ginyin moun ki té konprann nou pa tap janm lèvé ou tè-a. Min nou montré yo sé pa vré. Nou pa janm bliyé ou Mélita sé pitit ou nou yé. Pa bliyé nou non : nou sou kont ou".

(Mélita, voici ta fille. Aujourd'hui, nous avons construit la tombe que nous t'avons promise. Il y en a qui pensaient que nous ne te relèverions jamais. voilà, nous leur avons démontré le contraire. Nous ne t'avons pas oublié ; n'oublie pas non plus que nous sommes tes enfants. Nous dépendons de toi).

#### 5) Le service, cinquième vénération

Malgré tout, Justin n'a toujours pas fini avec la vénération de sa mère. Il pense très prochainement faire chanter un "service", c'est-à-dire une messe, pour la défunte. Cette fois-ci, il emploiera les services d'un prêtre. Ceci lui coûtera plus cher : quelques 50 gourdes. Il fera venir des musiciens qui joueront à la mémoire de sa mère. Justin réserve déjà 50 gourdes pour les danseurs et 150 gourdes pour la réception, soit au total 250 gourdes de plus.

Les dépenses totales effectuées par Justin pour célébrer la mémoire de sa mère résumées dans le tableau ci-dessous. Elles s'élèvent, au total, à près de 1 300 gourdes. Quelles sont les fonctions d'une dépense aussi considérable à l'échelle d'une économie familiale paysanne ?

On peut distinguer trois fonctions : la vénération de la mère disparue, la satisfaction d'une obligation sociale par rapport aux vivants et la consolidation des droits fonciers.

- La vénération de la mère : Justin est le fils unique de Mélita et Clérismé. C'est en plus surtout de sa mère que Justin a hérité. Il n'est qu'un fils illégitime de son père et ses demi-frères ne lui ont rien laissé à la mort de Clérismé. Par ces cérémonies, Justin affirme son appartenance au lignage maternel. Honorer sa mère, c'est honorer l'ensemble des ancêtres qu'elle-même servait auparavant et dont Justin se réclame désormais.

- La satisfaction de l'obligation sociale par rapport aux vivants : par les dépenses qu'il effectue, Justin s'identifie socialement au sein de son groupe de voisinage. Il peut s'enorgueillir de ce qu'il a réalisé. Comme il le dit lui-même, ces réceptions sont des "remakasion", des occasions de se faire remarquer.

- La consolidation des droits d'héritier et l'affirmation de l'originalité de la branche de Mélita dans le lignage : en organisant seul les funérailles de sa mère et la construction de sa tombe, Justin se réaffirme comme le seul prétendant à l'héritage de sa mère. Désormais, ses cousins ne peuvent plus guère tenter de le déposséder de la parcelle contestée : ce serait s'aliéner l'esprit de Mélita et s'exposer à sa colère.

En même temps, Justin affirme le caractère particulier qu'il entend donner à la branche de Mélita dans le lignage maternel. Puisque ses cousins ont tenté de le déposséder, il prend ses distances vis-à-vis d'eux en enterrant sa mère chez lui, et non dans le cimetière familial. En effet, sa famille maternelle possède un cimetière privé que la grand-tante de Justin, détentrice des pouvoirs religieux du lignage, avait réservée dans sa "cour". En refusant d'y enterrer sa mère, Justin se place en marge du lignage ; en lui offrant une tombe de qualité, il montre qu'il peut assumer ses responsabilités. Désormais, Justin peut, la tête haute, se sentir plus héritier de la branche "Mélita" que du lignage maternel d'origine.

Si les sommes engagées par Justin pour satisfaire ses obligations de fils unique de la défunte sont aussi considérables, elles lui sont cependant nécessaires pour satisfaire celle dont il a hérité terre et esprits familiaux et pour affirmer l'originalité de sa place dans la famille.

L'essentiel des sommes dépensées reste cependant dans les circuits économiques locaux : sur les 1 279,05 gourdes dépensées, seul le ciment pour la tombe (60 gourdes) et la rémunération du prêtre (50 gourdes) sont drainés hors de la société rurale. Le reste participe à une vaste redistribution qui aux yeux de la société locale, fixera - comme ses achats de terre et d'animaux ou le développement du commerce de sa femme - le statut social de Justin.

Dépenses effectuées par Justin pour honorer la mémoire de sa mère (en gourdes)

Type de réunion	1ère veillée et enterrement	Neuvaine	Quarantième	Construction tombe	Service	Total
Réception	47,00	225,00	150,00	164,30	200,00	786,30
Fossoyeur	10,00	-	-	-	-	10,00
Baigneur	20,00	-	-	-	-	20,00
Cercueil et main-d'œuvre menuisier	15,00	-	-	-	-	15,00
Tombe et main-d'œuvre maçon	-	-	-	83,75	-	83,75
Pè Savann	9,00	30,00	-	25,00	50,00	114,00
Habits neufs	250,00	-	-	-	(prêtre)	250,00
<b>TOTAL</b>	<b>351,00</b>	<b>255,00</b>	<b>150,00</b>	<b>273,05</b>	<b>250,00</b>	<b>1279,05</b>

## CONCLUSION

La structure foncière haïtienne présente une grande complexité. De fortes différences existent entre les régions, dues à l'histoire - le Nord et le Sud, les plaines et les mornes...- Globalement, et principalement dans les mornes, la propriété foncière est paysanne. Mais ceci n'empêche pas de fortes hétérogénéités d'exister et les rapports de faire-valoir indirect, qu'il s'agisse de fermage ou de métayage, sont à l'origine de rentes élevées qui grèvent la capacité économique des exploitants à accumuler. Les faibles surplus paysans sont drainés vers l'achat ou la location de terres dont les prix augmentent : les revenus de ces transactions sont utilisés principalement pour financer l'émigration et sont donc détournés hors de l'économie agricole, voire hors du pays.

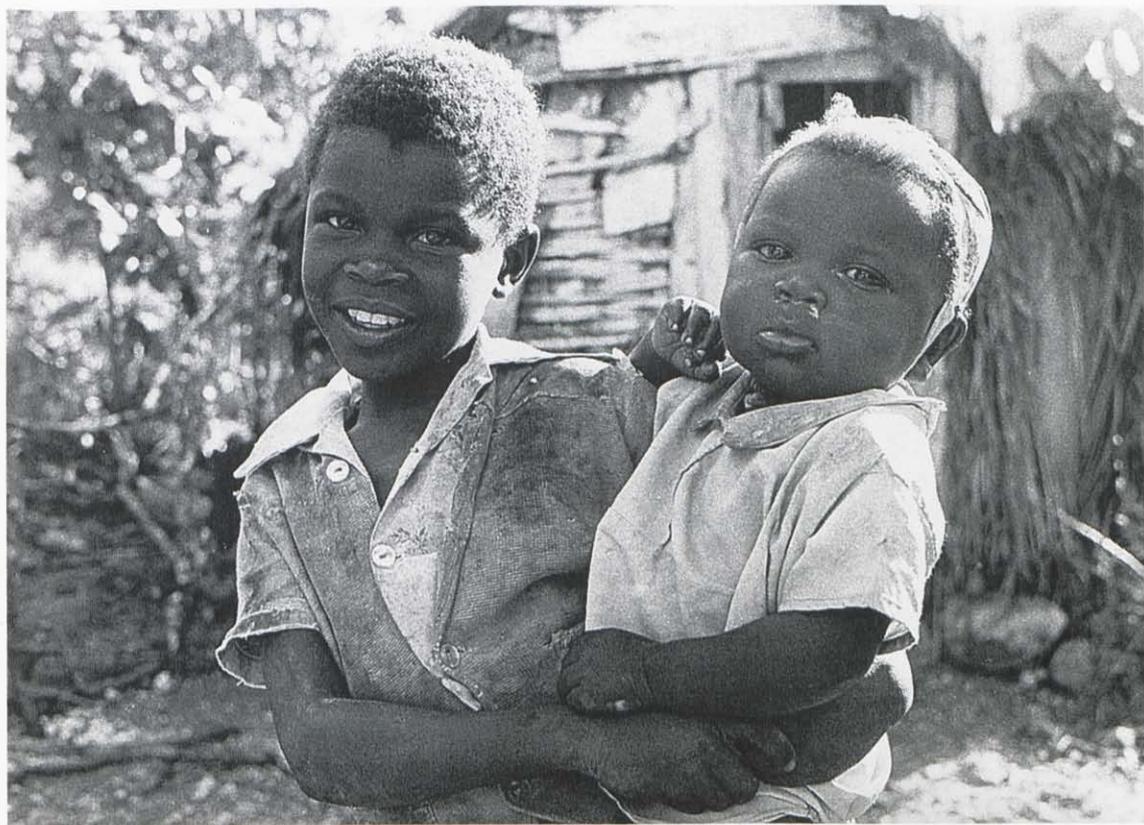
Compte tenu de la pression démographique, la terre est un facteur de production rare dans les mornes haïtiens ; son contrôle est un enjeu qui à l'intérieur même de la paysannerie, marque fortement les rapports sociaux. Toutefois, les rapports fonciers s'imbriquent totalement dans le jeu des rapports qui localement organisent les réseaux de dépendance : ainsi le fermage ne peut-il pas s'analyser comme un simple rapport de faire-valoir indirect : c'est aussi et peut-être surtout une hypothèque foncière, une sorte de crédit gagé.

Les paysans haïtiens sont dans leur grande majorité, à la fois propriétaires fermiers et métayers et souvent en même temps fournissent des terres en fermage et en métayage à d'autres paysans. C'est le poids respectif de chacun de ces rapports qui situe le poids social et donc la position économique d'une famille. A l'opposition manichéiste de propriétaire absentéiste et d'une paysannerie sans terre se substitue l'image, autrement plus complexe, d'une très progressive hiérarchie sociale à l'intérieur même de la société rurale.

Contrairement à ce qui a été parfois affirmé par des observateurs trop hâtifs de la réalité agraire, le vrai problème foncier en Haïti n'est pas la propriété absentéiste. C'est l'indivision. L'indivision est la réponse paysanne au coût élevé des procédures officialisant les partages, héritages et ventes, de l'arpentage à l'enregistrement. Pour les petites superficies, ces frais peuvent devenir plus élevés que le coût de la terre elle-même. L'indivision qui se renouvelle et se complexifie de génération en génération rend particulièrement précaire l'agriculture paysanne. Elle bloque les investissements, et, donc, le progrès. Entendons-nous bien : c'est l'insécurité de tenure et non la dispersion de micro-parcelles qui pose problème. La dispersion des parcelles exploitées correspond à une stratégie des producteurs pour

minimiser les risques de mauvaise récolte, élargir la gamme des produits cultivés, et étaler les pointes de travail. L'insécurité de tenure, surtout causée par l'éternelle menace de voir des co-héritiers remettre en cause le partage informel antérieur d'un lot hérité, génère l'érosion et l'épuisement de la fertilité des sols.

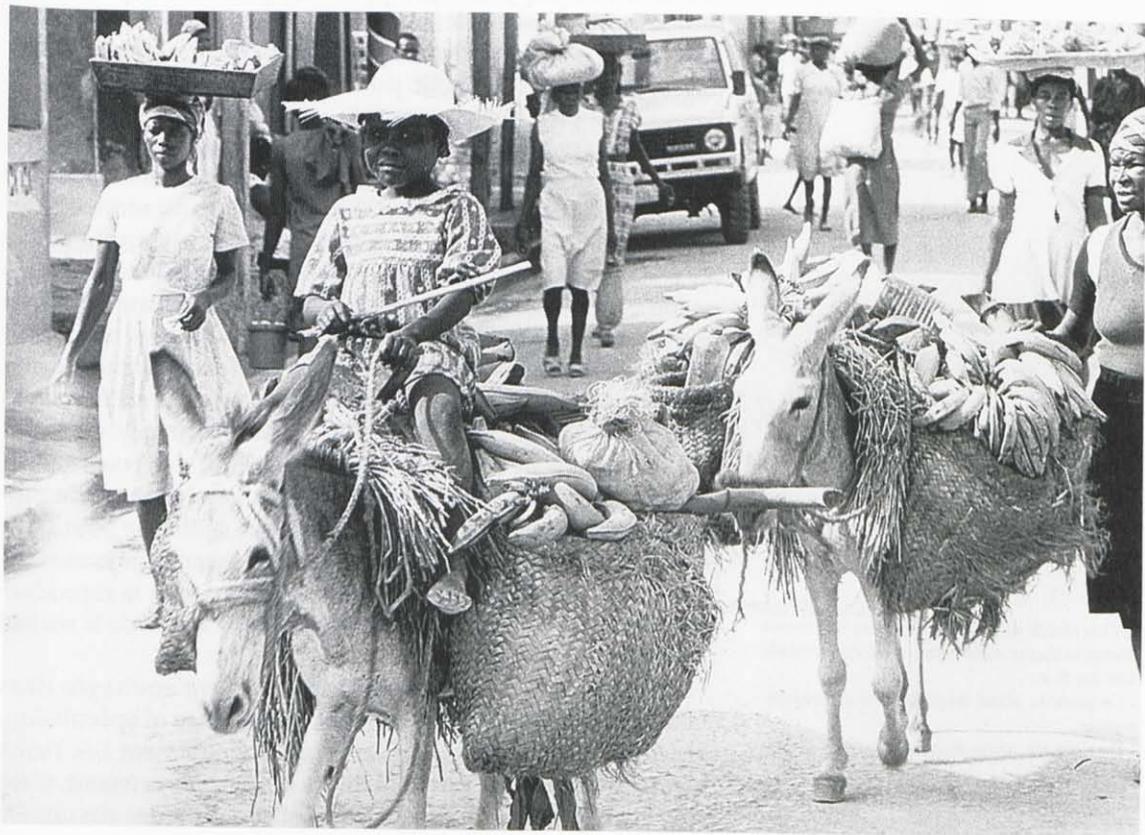
Toute mesure qui permettra de renforcer la sécurité de tenure ira dans le sens du renforcement de l'agriculture paysanne. Il en serait ainsi de la diminution des coûts d'arpentage et d'enregistrement. Mais il ne s'agit pas pour autant de cadastrage : l'expérience montre hélas que la réalisation d'un cadastre est toujours plus une occasion pour déposséder les paysans que pour renforcer leur tenure. Il faut donc demeurer prudent et surtout bien s'adapter aux réalités de chaque région.





## CHAPITRE II

### *Les échanges de produits agricoles*



Les productions agricoles ont, de tous temps, en Haïti comme ailleurs, fait l'objet d'échanges. Analyser les systèmes d'échange est une tâche difficile, car ils font référence à des fonctions multiples.

Un appareil commercial rend d'abord à la société un certain nombre de services, en mettant à la disposition des consommateurs en un lieu et à une date donnée, des produits, qui, sans son intervention, n'y seraient pas. On a souvent tendance à réduire ces services à la commercialisation des produits des lieux de production aux centres de consommation urbains. On oublie alors que les ruraux sont aussi des consommateurs importants pour des produits agricoles qu'ils ne produisent pas toujours. Cet aspect est particulièrement important en Haïti, où la diversité des conditions agro-écologiques provoque une relative spécialisation des productions à l'intérieur de l'éventail des produits mis en circulation par le système d'échange. Quand on sait de plus que la population rurale représente 80 % de la population totale du pays, on mesure l'importance que peuvent avoir des circuits partant et aboutissant à des producteurs. Enfin, il faut rappeler que pour ces producteurs, c'est non seulement les besoins de la consommation familiale, mais aussi la nécessité d'acquérir des moyens de production, en particulier des semences qu'ils n'ont pu conserver, qui provoquent le recours aux produits du marché.

Mais un appareil commercial peut aussi permettre à certains agents de spéculer, c'est-à-dire, de gonfler délibérément leurs marges très au-delà de la rétribution normale du service qu'ils assurent. Cette perversion de fonctionnement est rendue possible par la détention d'un pouvoir économique lui-même lié à la possession d'informations décisives ou à celle d'une trésorerie parfois importante. Dans le même ordre d'idées, les trésoreries mises en jeu par les agents d'un circuit d'échanges monétarisé peuvent avoir pour origine des pratiques usuraires. Enfin l'Etat peut trouver dans ces échanges un moyen commode d'assurer le financement de ses appareils en prélevant des taxes sur les produits, ou des patentes sur les agents. Les échanges de produits apparaissent alors comme un moyen utilisable pour accaparer une partie de la plus-value produite par la paysannerie. En ce sens, les échanges de produits participent à la reproduction du système social dans son ensemble et à celle de la société agraire en particulier.

L'analyse des systèmes d'échange doit être envisagée dans cette double perspective : fourniture de service et spéculation. Cependant, ces deux aspects sont si profondément liés l'un à l'autre qu'il n'est pas possible de les étudier séparément. C'est par contre la forme de ces systèmes et la nature des circuits (1)

(1) Un circuit se définit comme une succession d'intermédiaires et de lieux par lesquels transitent des flux :

- De produits, allant du producteur au consommateur,
- De monnaie, allant du consommateur au producteur,
- D'informations sur l'offre et la demande, allant dans les deux sens.

qui nous conduit à envisager séparément l'étude de la commercialisation des produits d'exportation, et celle des produits vivriers.

### **Depuis deux siècles un double circuit...**

Au cours de ses 175 années d'Indépendance, Haïti a toujours connu un double système pour la commercialisation de sa production agricole. Le premier concerne les produits soumis à une demande externe, appelés les denrées, et présente un état de concentration qui le distingue nettement du second, lequel achemine vers les bourgs de province et la capitale les produits de consommation interne, les vivres. Cette dichotomie, à vrai dire, n'est pas née de la disparition du système esclavagiste ; déjà avant 1790, l'oligarchie coloniale concentrait ses activités sur la production et le commerce du sucre, du café ou du coton, se désintéressant de tout ce qui concernait les vivres. A l'inverse, la production de ceux-ci au niveau de la "place à vivres" et les échanges dont ils étaient l'objet jusque dans les marchés locaux étaient certainement les aspects de l'activité économique où s'exprimait le plus ouvertement l'initiative des esclaves.

Après l'Indépendance, libérée de l'esclavage, la nouvelle paysannerie s'installe fermement et établit le règne de la petite exploitation familiale. Cette transformation des conditions sociales de la production s'accompagne d'un vigoureux développement de la production paysanne de café, qui s'installe facilement sur les pentes encore peu déforestées des "mornes". Dès le départ, donc, le paysan haïtien se trouve impliqué dans un système profondément lié à l'économie marchande : il vend du café, et, en contrepartie, acquiert des produits alimentaires importés : hareng saur, morue, bœuf salé, maquereau, et, à un degré moindre, farine. Le lien est si étroit entre ces produits et le café que le même agent, le spéculateur en denrées, vendait les uns et achetait l'autre, à son comptoir du bourg rural. Comme par le passé, ce système commercial demeurait bien spécifique et très contrôlé, par le haut, par la bourgeoisie agro-exportatrice.

De leur côté, les produits vivriers faisaient davantage l'objet d'échanges régionaux, entre des zones complémentaires. Ces échanges étaient, dès cette époque, largement contrôlés par des agents dispersés et intégrés à la société agraire. Pour leur part, les villes étaient surtout approvisionnées par les rentes en nature que la bourgeoisie foncière faisait parvenir directement de ses propriétés et qu'apportaient régulièrement les métayers.

La première partie du XIX<sup>e</sup> siècle a donc été marquée d'une part par un circuit propre du café et des produits alimentaires importés, puissant, largement alimenté et, d'autre part, par un circuit vivrier plus éclaté, régional, et sans doute encore modeste.

La fin du XIX<sup>e</sup> siècle et la première moitié du XX<sup>e</sup> allaient voir

la situation se modifier assez sensiblement : l'occupation américaine (1915-1934) ouvre quelques routes, ce qui permet le développement du camionnage, et par conséquent, autorise une montée en puissance de la capitale, qui concentre de plus en plus les activités d'import-export. Les villes de province, et plus particulièrement les ports, voient leur déclin s'accélérer. Du fait de cette concentration de la population urbaine dans la capitale, l'approvisionnement vivrier de ses habitants ne peut plus se faire seulement au travers des produits directs du métayage. Il faut ajouter que, au cours du XVIII<sup>e</sup> siècle, la bourgeoisie urbaine a de plus progressivement perdu une large part du contrôle foncier qu'elle avait sur les campagnes, et que les rentes s'amenuisent en conséquence.

Toutes ces transformations aboutissent au même résultat : le système de commercialisation vivrière se trouve de plus en plus incité à drainer vers la capitale une partie de la masse des produits échangés dans les marchés régionaux. Les cultures vivrières deviennent de plus des cultures de rente (1), mais leur commercialisation demeure l'objet d'un système original, tout à fait différent de celui qui continue de régir les échanges de denrées.

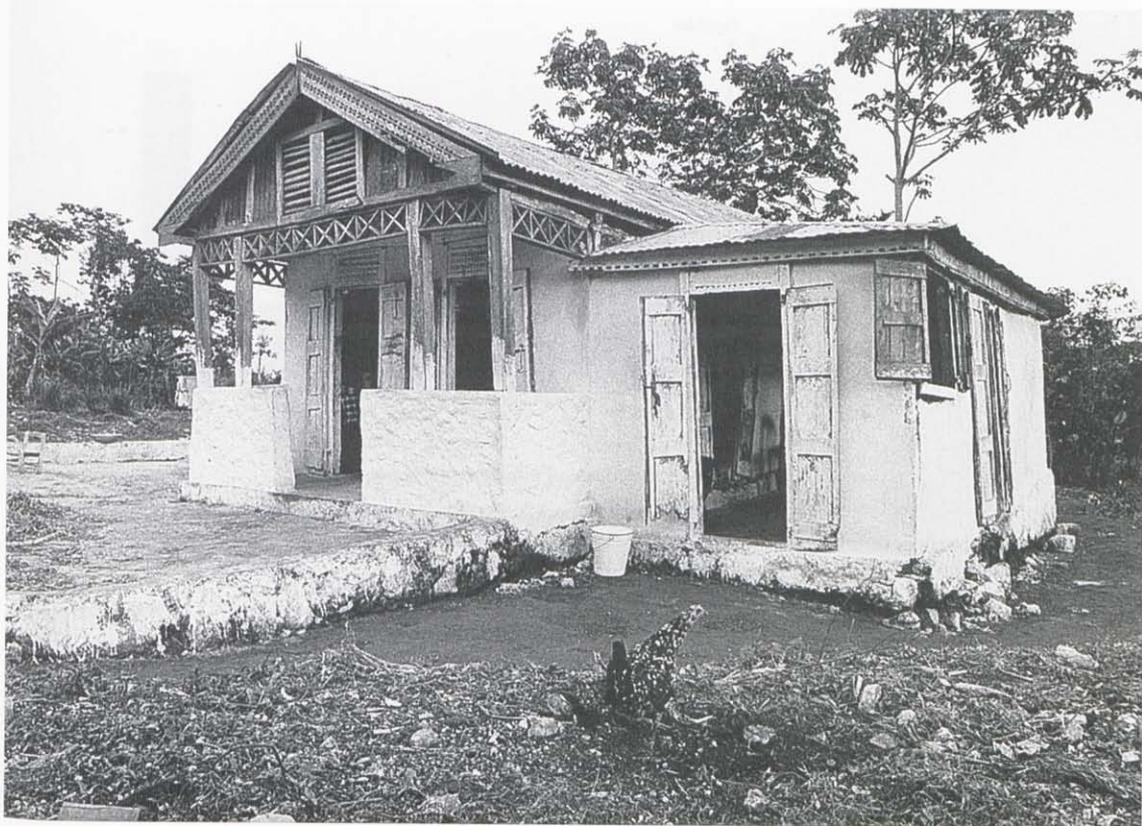
Ce phénomène s'est brutalement accéléré depuis 1950 sous l'influence de plusieurs facteurs.

La croissance urbaine tout d'abord, commune à toutes les capitales du Tiers-Monde : Port-au-Prince se gonfle de couches nouvelles de techniciens et d'employés engagés tant dans le secteur privé que dans le secteur public. Mais surtout, l'agglomération s'étoffe d'un sous prolétariat considérable ; sa consommation ou vivres "per capita" est certes très faible mais multipliée par le nombre toujours croissant d'individus, elle finit par créer un appel significatif pour ces produits. Girault et Lagra (1975) ont estimé en 1975 que Port-au-Prince consommait ainsi 25 % de la production nationale de biens vivriers. Cette estimation est sans doute sur-évaluée car on sous-estime certainement le montant de la production nationale. Néanmoins, un comptage minutieux des chargements de camions et de caboteurs à Port-au-Prince, réalisé par l'I.I.C.A. en 1974 et 1975 chiffre à près de 4 000 tonnes la masse hebdomadaire de produits agricoles livrés par les paysans haïtiens aux consommateurs de la capitale, représentant une valeur estimée à 900 000 \$. Désormais, la zone d'approvisionnement de la capitale s'étend à l'ensemble de la République.

Face à cette extension de la demande, l'augmentation de la production ne suit pas, provoquant ainsi une importante inflation sur le secteur vivrier.

En 15 ans, l'indice de prix des haricots passe de 100 à 138, et

(1) Il est important de ne pas assimiler les cultures de rente, c'est-à-dire les cultures pouvant être vendues, aux denrées, terme réservé aux cultures d'exportation. Si en Haïti, toutes les denrées sont des cultures de rente, l'inverse n'est pas vrai : les haricots, le riz ne sont pas exportés, mais ce sont des cultures de rente importantes.



celui du maïs de 100 à 142 (Fig. 1). Comme pendant la même période, le prix du café a plutôt baissé (100 à 88), sa culture régresse (Fig. 2)

La régression du café s'est essentiellement faite au profit du haricot, qui trouve son optimum de température aux mêmes altitudes que lui.

Les systèmes productifs haïtiens ont toujours été nettement intégrés aux circuits marchands. Mais ce qui est nouveau à l'heure actuelle, c'est un très net glissement au niveau des produits agricoles ayant la charge de procurer le revenu monétaire indispensable ; en effet, il revient de plus en plus aux vivres, et non plus aux denrées, d'assurer cette fonction, du fait de la dégradation du prix des secondes par rapport aux premiers.

Enfin, l'ouverture de nouvelles routes et, en particulier, la construction de la route Port-au-Prince - Miragoâne, a modifié très nettement les conditions de mise en marché. Alors qu'avant, seuls les denrées et les vivres de haute valeur étaient justifiables d'un transport en "camion-banc"\* long, pénible et coûteux, l'amélioration des conditions de transport a ouvert la voie vers

*Poste d'achat ou 'boutik' en milieu rural : une maison d'habitation et un petit dépôt.*

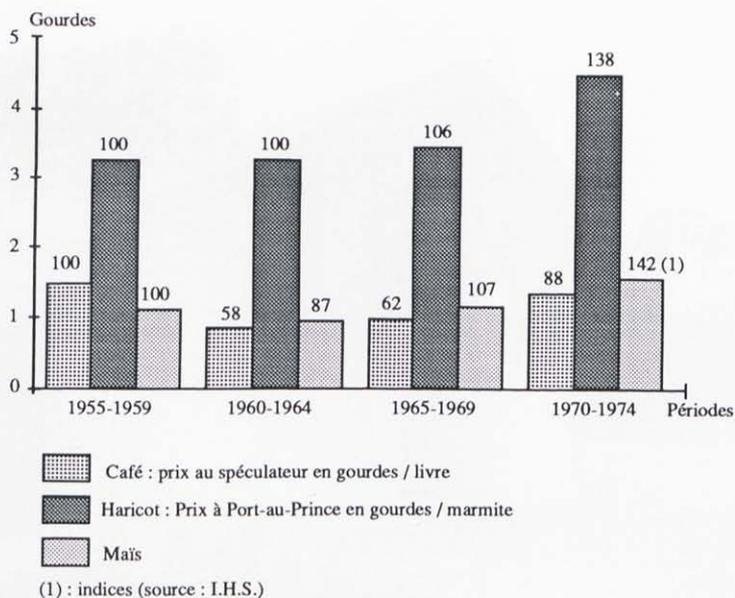


Fig. 1 : Evolution comparée du prix du café, des haricots et du maïs de 1955 à 1974.

la capitale à des produits autrefois réservés à l'autoconsommation (nombreux fruits, légumes - feuilles, épices, etc...). La gamme des produits "susceptibles de servir de produits de rente" s'est élargie, et ce, une nouvelle fois, au profit des vivres. Les surfaces qui leur sont consacrées au détriment des denrées, et cette croissance est elle-même multipliée lorsqu'on considère les volumes commercialisés.

En résumé, on voit donc qu'il y a bien toujours deux systèmes de commercialisation interne des produits agricoles : celui des denrées, très intégré par le pôle agro-exportateur de la capitale et celui des vivres, profondément lié à la société agraire. Il existe une forte opposition entre ces deux systèmes, dont les caractéristiques structurelles sont le plus souvent séparées, que ce soit au niveau des agents impliqués, du degré de concentration et d'intégration, des mécanismes d'élaboration des prix et de partage de la plus-value ou à celui de leur traduction spatiale en réseaux et en marchés. C'est pourquoi nous les étudions séparément.

Dans une dernière partie, la position des agents de l'échange (les commerçants et commerçantes au sens large, même si leur commerce ne représente qu'une partie de leur activité) dans la société agraire sera envisagée. Elle permettra de distinguer les fonctions, qui, à l'intérieur des tronçons ruraux des circuits de commercialisation, permettent une certaine accumulation de celles qui ne constituent qu'une forme de valorisation d'une

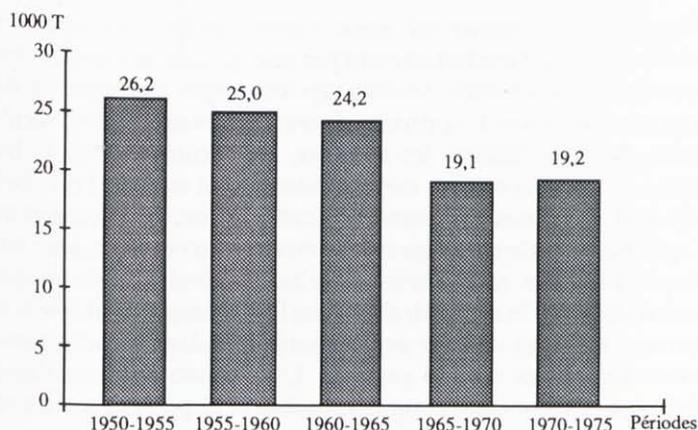


Fig. 2 : Moyennes quinquennales des exportations caféières de 1950 à 1975.

force de travail qui ne trouve pas meilleure rémunération dans d'autres secteurs de l'activité économique.

## I - LES ECHANGES DE VIVRES

Les systèmes de commercialisation des produits vivriers en Haïti ont déjà fourni matière à une littérature relativement abondante.

Les premiers travaux d'importance sur ce sujet remontent aux années 1950, époque à laquelle un vigoureux mouvement de "retour aux sources" a suscité une série de travaux de nature anthropologique, relatant complaisamment des facettes diverses de la vie rurale. Parmi les francophones, Paul Moral est certainement celui qui a le mieux réussi une synthèse descriptive générale, accordant à l'économie agricole et aux échanges leur juste place (1959-61). A la même époque, les chercheurs anglo-saxons, derrière Sidney Mintz attachaient plus particulièrement leur attention aux marchés qui ont une place centrale, on le devine, dans ces circuits et qui constituaient, pour les anthropologues, des lieux d'observation privilégiés des relations s'établissant entre les partenaires de l'échange. Leurs publications (Mintz, 1960; 1961; 1964) insistent sur le rôle privilégié des femmes, sur la notion de "pratique" (clientèle régulière); ils défrichent le terrain compliqué de la question des poids et mesures et tentent de dresser une première typologie des marchés du pays.

Une seconde série de travaux a été réalisée à partir de 1973 sous l'impulsion de l'Institut Interaméricain des Sciences Agricoles (I.I.C.A. selon le sigle en espagnol), dépendant de l'O.E.A.

(1). Sous ce patronage, un programme d'analyse et diagnostic

(1) O.E.A : Organisation des Etats Américains.

du système de commercialisation interne des produits agricoles a été lancé et s'est traduit en Haïti par une quinzaine d'études qui constituent le premier tableau systématique des circuits de commercialisation. L'approche de ces travaux est souvent sectorielle, de type "filière" les haricots, les légumes, le sisal, les fruits...Lorsqu'ils tentent des synthèses, c'est autour d'un objet régional : systèmes de commercialisation à Port-au-Prince ou au Cap Haïtien, où le chiffrage minutieux des flux masque souvent l'explication des mécanismes décrits. Le résultat n'en est pas moins un progrès considérable dans la connaissance des mécanismes (à défaut de leur explication) présidant à l'acheminement des vivres vers la capitale. Une masse d'informations chiffrées devient d'un coup disponible et le présent travail ne manquera pas d'y référer.

Cependant, si l'envergure nationale que prétendent embrasser la plupart de ces rapports rend les premiers d'entre eux pertinents, les suivants évitent difficilement de répéter à satiété les mêmes affirmations (les femmes sont des agents économiques prépondérants, la "madam-sara" \* constitue le nœud de tout circuit vivrier etc...). Ce n'est pas un hasard, en effet, si les plus percutants des rapports de l'I.I.C.A. sont ceux réalisés à la suite d'enquêtes limitées géographiquement (Murray et Alvarez, 1973 ; Anonyme, 1974). C'est en effet, essentiellement grâce à de telles monographies que peut progresser la connaissance de ces systèmes. Elles seules sont susceptibles de mettre en évidence la nature réelle de l'articulation de ces systèmes de commercialisation à l'ensemble de la société rurale.

Dans cette optique, l'analyse que nous présentons ici entend préciser le fonctionnement de ces systèmes de commercialisation vivrière dans la région du plateau des Rochelois, en y intégrant également une prise en compte effective des rapports sociaux entre les différents agents qui y interviennent.

Cette intégration des relations de dépendance à l'étude des circuits vivriers doit s'aborder sous trois aspects :

- Déterminer la dépendance du producteur vis-à-vis de son milieu amène à poser le problème en termes d' "écologie de la commercialisation". La diversité des micro-milieus écologiques en Haïti induit autant de systèmes productifs particuliers, et donc, autant d'attitudes économiques des producteurs vis-à-vis d'un marché qui les confronte tous. Quelles sont, en fonction de l'écosystème, les espèces que choisit le producteur pour assurer les revenus monétaires qu'il juge indispensable ? Tel sera l'objet de notre première partie.

- Les relations de dépendance entre les différents intermédiaires, producteur compris, seront abordées ensuite. Elles trouvent leur explication dans des formes de domination articulées

ou non à la société agraire, et, s'expriment dans les circuits de commercialisation. Les marchés ruraux, ces "carrefours de l'espace" ( 1) qui sont des dates et des lieux privilégiés pour la confrontation des intermédiaires y prennent une place particulière. L'élaboration du prix de gros au fur et à mesure de la progression des produits au sein des circuits de la campagne à la ville traduit la rémunération des intermédiaires et précise les relations de dépendance que ces derniers entretiennent entre eux.

Enfin, la dépendance des producteurs et des consommateurs par rapport au marché (marché étant pris alors au sens de l'état de l'offre et de la demande) s'analyse au travers de comparaisons de prix. Les prix du marché dépendront des lieux (variations spatiales à une même date, des dates (cycles annuels) et de la qualité du produit. L'analyse de ces variations de prix sera l'objet de notre troisième partie.

## **A - Ecologie de la production et mise sur le marché : terroirs et spécialisations**

Les produits vivriers cultivés par les agriculteurs varient, bien entendu, selon la rente de situation écologique propre à chaque zone de production.

Sur le plateau des Rochelois, une enquête réalisée dans 60 exploitations, réparties en trois localités (Perrien, Moneyron, Javel) permet d'appréhender la diversité de ces situations.

Les trois localités enquêtées sont peu éloignées les unes des autres, mais se distinguent néanmoins par leurs conditions d'exposition (Perrien et Javel sur le versant Sud, Moneyron sur le versant Nord) et l'altitude moyenne de leurs terroirs (Perrien : 800 m, Moneyron : 700 m, Javel : 600 m). Dans cette région d'altitude, haricots, maïs et patates douces occupent toujours une place privilégiée dans les revenus vivriers, malgré des importances relatives qui peuvent varier assez sensiblement (Fig. 3). Les ignames, par contre, occupent une place importante à Moneyron et à Javel, mais procurent peu de revenus aux habitants de Perrien. Pour ces derniers, à proximité des "terres noires"\*, du versant Sud du Plateau, le maïs est la culture la plus vendue, et les bananes occupent une place significative.

Dans la plaine d'Aquin, plus chaude et moins arrosée que la région des Rochelois, ce sont plutôt les céréales (maïs et surtout sorgho) et le tabac qui sont en partie commercialisés par les agriculteurs. Ainsi, sur les trois exploitations dont la comptabilité a été suivie en 1979-80, les ventes de sorgho représentaient 53 % des ventes de produits agricoles, celles de tabac 39 % et celles de maïs 8 %.

(1) Selon l'expression de Anglade (1982).

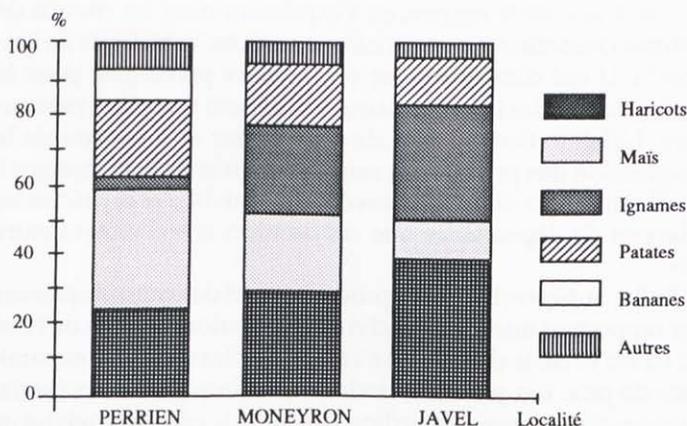


Fig. 3 : Répartition du revenu monétaire vivrier fourni par les différentes cultures sur le plateau des Rochelais

Lorsque l'organisation d'un terroir et des systèmes de production autorise la culture d'une espèce de façon significative, l'importance de la fraction de récolte qui est mise sur le marché dépend de l'ampleur de la récolte, de la nécessité de constituer des stocks pour les semis ultérieurs, et plus généralement du degré d'intégration de l'exploitation agricole dans le système marchand. Ceci peut être illustré à partir d'exemples concernant les haricots et le maïs pour plusieurs localités du plateau : Javel, Perrien et Viel.

Lorsque la récolte de haricots est importante (62 marmites (1) par exploitation à Viel par exemple), le taux de commercialisation est naturellement plus élevé (Tab. 1). Mais il dépend également de la quantité de stock conservée en vue des semis ultérieurs.

Dans les zones où la faible altitude rend impossible les semis de Juillet, les paysans sont plus enclins à commercialiser la totalité de ce qui n'est pas consommé, quitte à racheter ensuite des semences pour les semis d'octobre.

A plus haute altitude (Javel, Perrien), lorsque l'on peut réaliser trois récoltes par an, les semences sont plus couramment conservées : l'intervalle de temps existant entre deux saisons de cultures, court (75 jours maximum), rend peu importante les pertes de stockage dues aux insectes nuisibles ; de plus, la nécessité, pour l'agriculteur, de vendre son stock pour répondre à des besoins monétaires urgents (maladie, décès etc...), est moins fréquente sur une période de six mois que sur deux mois et demi.

Le maïs est une culture vivrière dont la fonction de rente est, dans les régions enquêtées, toutes situées à plus de 600 m d'altitude, nettement plus faible que pour le haricot. En moyenne, 35 % de la récolte de l'été 1978 ont été commercialisés, pour les

(1) La marmite est l'unité de volume la plus couramment utilisée dans les échanges. Elle représente environ 2,6 kg pour les principaux grains (cf. encadré "Unités de mesures").

Localité	Nombre d'exploitations enquêtées	Récolte moyenne par exploitation (marmites)	% commercialisés au 17-7-79	OBSERVATIONS
JAVEL	17	36	51 %	30 % utilisés pour les semis de juillet
PERRIEN	24	11	55 %	26 % utilisés pour les semis de juillet
VIEL	26	62	76 %	10 % stockés pour les semis ultérieurs. Pas de semis en juillet (basse altitude)

Tab. 1 : Part de la récolte de haricots commercialisée sur le plateau des Rochelois : entre la récolte, en avril 1979 et juillet 1979.

17 exploitations enquêtées à Javel (Tab. 2). Néanmoins, une étude plus fine montre des situations très différentes selon le niveau économique de l'exploitation. L'exploitation 8, qui produit 40 % du total enregistré, assure, à elle seule, 83 % des ventes. Donc, plus l'exploitation agricole est importante, plus elle se trouve intégrée à l'économie de marché. Mais il est encore plus important de constater que c'est l'exploitation ayant fourni la plus faible récolte (20 marmites, exploitation 4) qui est la seule à l'avoir commercialisée en totalité. Il s'agit d'un cas relativement courant, représentatif de ces exploitations perpétuellement étranglées économiquement, engagées dans le cercle infernal des emprunts usuraires et des hypothèques de terres ou de récolte. La dépendance perpétuelle de ces petits exploitants vis-à-vis de leurs créiteurs-marchands pousse à leur profonde intégration dans l'économie d'échange.

Finalement, c'est la classe des exploitants moyens qui apparaît la moins intégrée au marché. Ainsi, lorsqu'on enlève de l'échantillon considéré les deux cas extrêmes envisagés ci-dessus, la fraction de maïs commercialisée tombe de 35 % à 8 %.

Remarquons au passage l'importance qu'il convient d'apporter, d'un point de vue économique, à la question de l'approvisionnement en semences. Elle est d'autant plus grande qu'il s'agit de cultures nécessitant des investissements plus élevés

Tab. 2 : Récolte et commercialisation de maïs à Javel (1978).

	Total récolte (marmites)	Récolte/exploitation (marmites)	Quantité commercialisée		OBSERVATIONS
			marmites	%	
Total 17 exploitations	2035	120	720	35 %	
Total 15 exploitations	1205	80	100	8 %	
Exploitation 4	20	20	20	100 %	Exploitation ayant obtenu la plus faible récolte
Exploitation 8	810	810	600	74 %	Exploitation ayant obtenu la plus forte récolte

pour ce facteur. C'est justement le cas des haricots, pour lesquels la semence représente en moyenne le quart de la récolte, mais c'est beaucoup moins vrai en ce qui concerne le maïs, pour lequel le rapport varie entre 1 à 10 et 1 à 60.

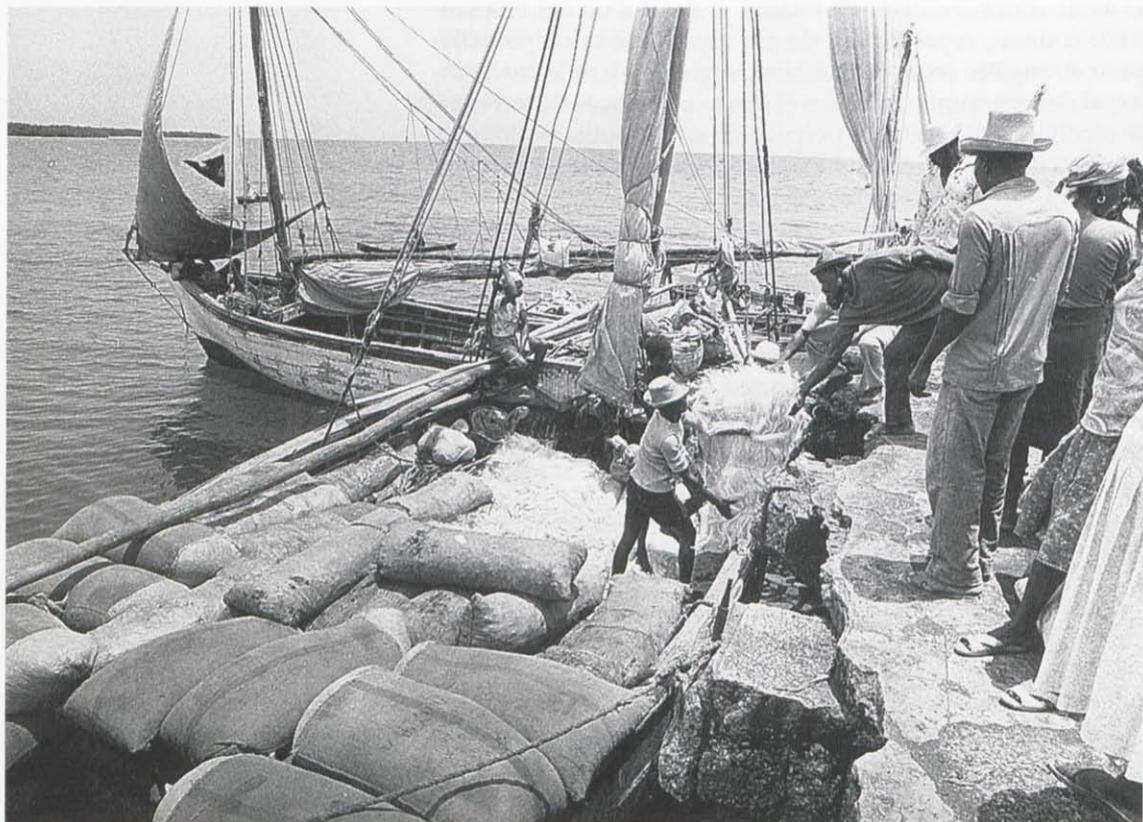
## B - Circuit des produits et relations de dépendance

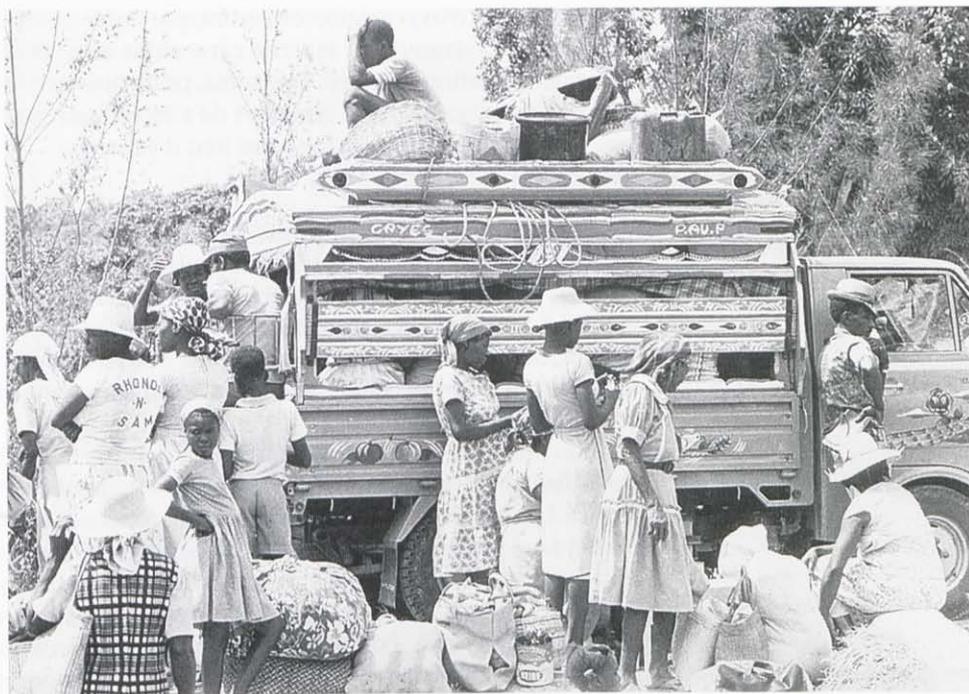
### 1 - Les lieux, les agents et les flux

Considérer les circuits de commercialisation, c'est prendre en compte trois niveaux d'étude distincts :

- Les lieux de commercialisation (maison privée, marché, boutique, dépôt...);
- Les agents de commercialisation, assurant l'acheminement des produits du jardin au consommateur final;
- Les flux des produits : nature, destination, volume des vivres commercialisés.

*Le cabotage par mer est une voie essentielle d'écoulement des produits à partir des zones peu accessibles par la route.*





*Chargement vers Port-au-Prince*

Dans la réalité, il est impossible de faire une analyse séparée à chacun de ces niveaux, tant l'imbrication entre les différents éléments du système est grande. Les lieux de commercialisation, parce qu'ils constituent l'élément de distinction le plus visuel, seront donc privilégiés ici pour aborder la description des circuits. Mais pour chacun d'entre eux - vente à domicile, occasion publique ou marché - les agents qui y sont impliqués et les flux qui y transitent seront envisagés.

En ce qui concerne les lieux, donc, il est courant d'attribuer aux marchés ruraux un rôle central dans le processus de commercialisation vivrière. On y retrouve, au moins pour les plus importants d'entre eux, presque tous les types de produits, agricoles, animaux, artisanaux ou industriels qui sont l'objet d'une consommation courante en milieu rural : produits agricoles à tous les stades de transformation artisanale, tissus, vêtements, chaussures, quincaillerie, y sont échangés une ou plusieurs fois par semaine. Pour la famille paysanne, le marché constitue un lieu d'approvisionnement privilégié. Il est aussi un débouché d'envergure pour les produits de l'exploitation. Quant à la femme qui s'est lancée dans le commerce avec la capitale, la "madam-sara", c'est souvent grâce à la fréquentation d'un ou plusieurs marchés qu'elle accumulera le stock nécessaire à son voyage.

Les denrées d'exportation éviteront, par contre, le transit par le marché ; l'existence du marché caractérise ainsi le circuit de commercialisation vivrière. Toutefois, pour peu qu'on dépasse le cadre du pittoresque, il convient de s'interroger sur l'importance réelle du marché en tant que lieu d'échange.

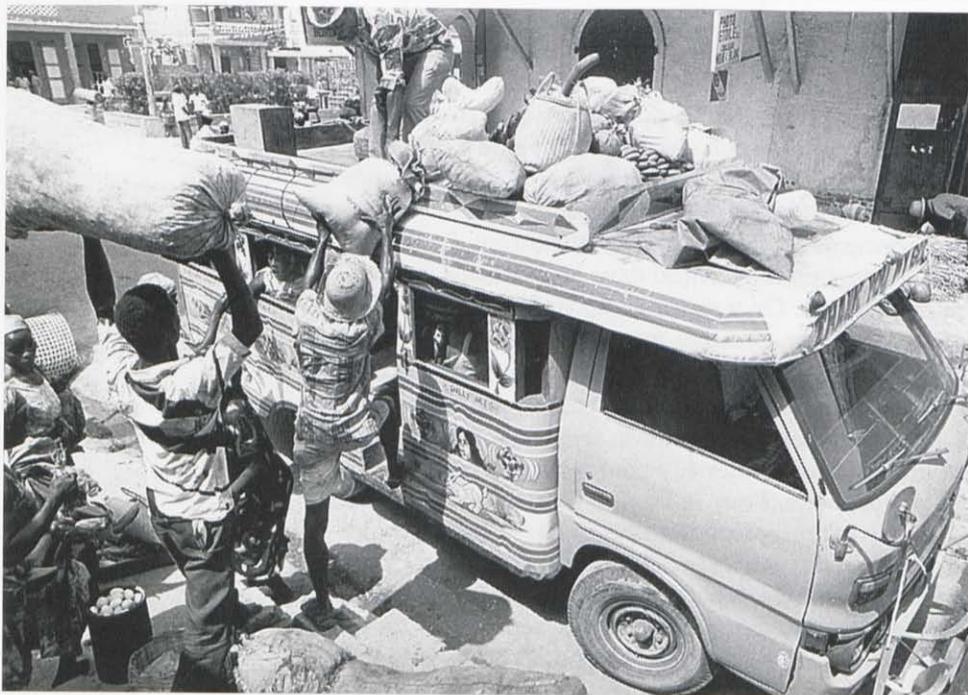
### *Les échanges hors du marché*

#### **La vente à domicile**

En ce qui concerne les produits de première nécessité achetés pour les besoins familiaux, tels que huile, sucre, clairin, savon, pétrole, - "gaz jôn" \* - voire, le riz, l'offre locale fournie par les "boutik" \* rurales sera souvent mise à profit en cas de besoin urgent, ou si aucune nécessité ne pousse à se rendre au marché. Ces "boutik" sont de petits magasins à domicile, qui exposent une quantité de produits.

Elles assurent une offre de détail et de demi-gros qualitative-ment importante, arrivant en général directement de Port-au-Prince. Les tenancières en sont souvent des épouses ou des filles de paysans parmi les plus aisés, et elles cumulent fréquemment leur fonction d'épicière à domicile avec celle de "madam-sara". Il existe d'ailleurs une large synergie entre ces deux activités : les achats d'épicerie à Port-au-Prince se font à l'occasion d'un déplacement de la marchande à la capitale et le voyage retour est ainsi valorisé ; inversement, l'épicerie permet de multiplier les

*Transport de vivres vers Port-au-Prince, sur le toit d'un 'tap-tap'.*



contacts avec les paysannes susceptibles d'avoir à vendre une partie de leur récolte. Il est fréquent également que les produits de l'épicerie soient cédés à crédit, remboursés en produits vivriers qui constitueront ainsi peu à peu le lot que la "madam sara" acheminera lors de son voyage suivant vers Port-au-Prince.

Outre ces "boutiks", de nombreuses femmes assurent un petit commerce autour d'un très faible nombre de produits (souvent moins de trois). Ces produits sont souvent achetés en demi-gros dans les "boutiks", à la ville ou sur le marché et sont revendus au détail : le clairin et l'huile, achetés par gallon (1), sont revendus par verres, le sucre, acheté par livre, est détaillé en "cornets". Il ne s'agit pas d'épiceries dans le vrai sens du terme car le stock est irrégulier et non exposé, et les tenancières n'y consacrent que peu de temps. Elles trouvent cependant là l'occasion de valoriser un petit capital personnel souvent irrégulier.

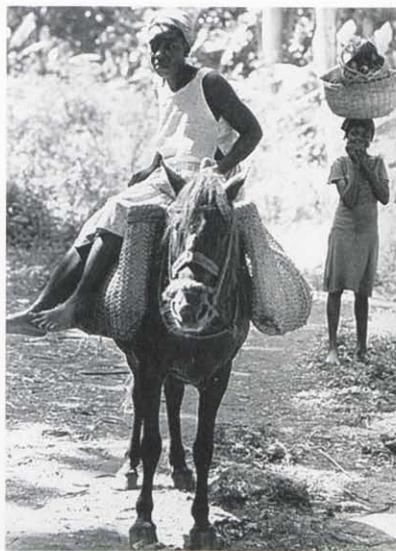
Leur nombre est considérable : près d'un tiers des familles pratiquent ce genre d'activité ; parallèlement, le réseau de clientèle de chacun est évidemment limité à quelques voisins, amis ou parents.

La vente à domicile concerne également les produits agricoles de l'exploitation, dans la mesure où ceux-ci ne sont pas systématiquement transportés au marché. Les acheteurs sont alors soit des "madam sara" qui constituent ainsi directement le stock de produit qu'elles transporteront vers la capitale, soit des "secrétaires" \* qui travaillent pour le compte d'une "madam sara" pendant que celle-ci est occupée à l'un de ses voyages commerciaux.

#### Les occasions publiques

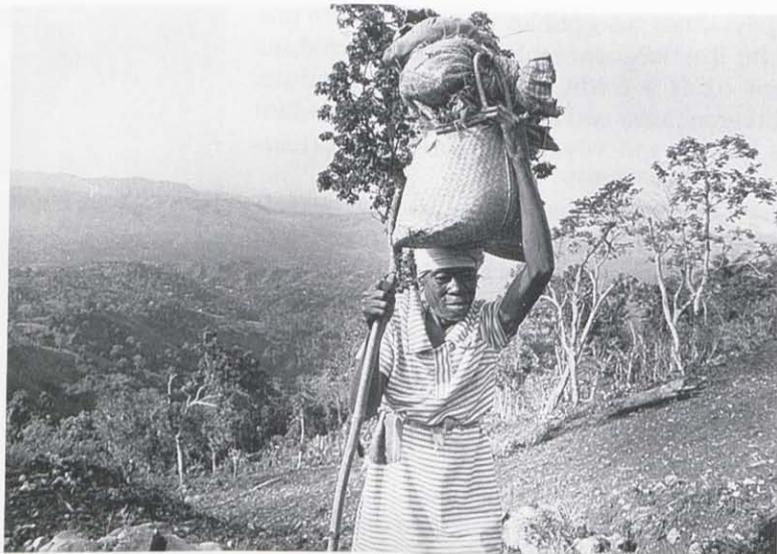
Le rôle des marchandes ambulantes, qui saisissent l'occasion d'événements publics tels un service religieux, un combat de coqs à la "gaguerre" \* ou une veillée funèbre, pour proposer leurs produits, sur un bac de bois placé à l'extérieur, ne doit pas être négligé non plus. Les produits offerts : pain, liqueurs ("trempe" \*), boissons gazeuses très sucrées ("kola"), cigarettes, bonbons, viande grillée, permettent d'abord aux participants de calmer leur faim. Mais ces événements sont aussi des occasions pour les "revendeuses" de présenter les produits courants dont elles assurent, chez elles, la mise au détail, si bien qu'on peut toujours s'approvisionner en sucre ou en huile à la gaguerre ou à l'église.

Ainsi, "boutik", revente à domicile, occasions publiques sont autant d'institutions qui détournent les produits d'un circuit d'échange par le marché.



*Sur la route du marché.*

(1) Un gallon U.S = 3,87 l



### *Retour du marché*

#### **Sur la route du marché**

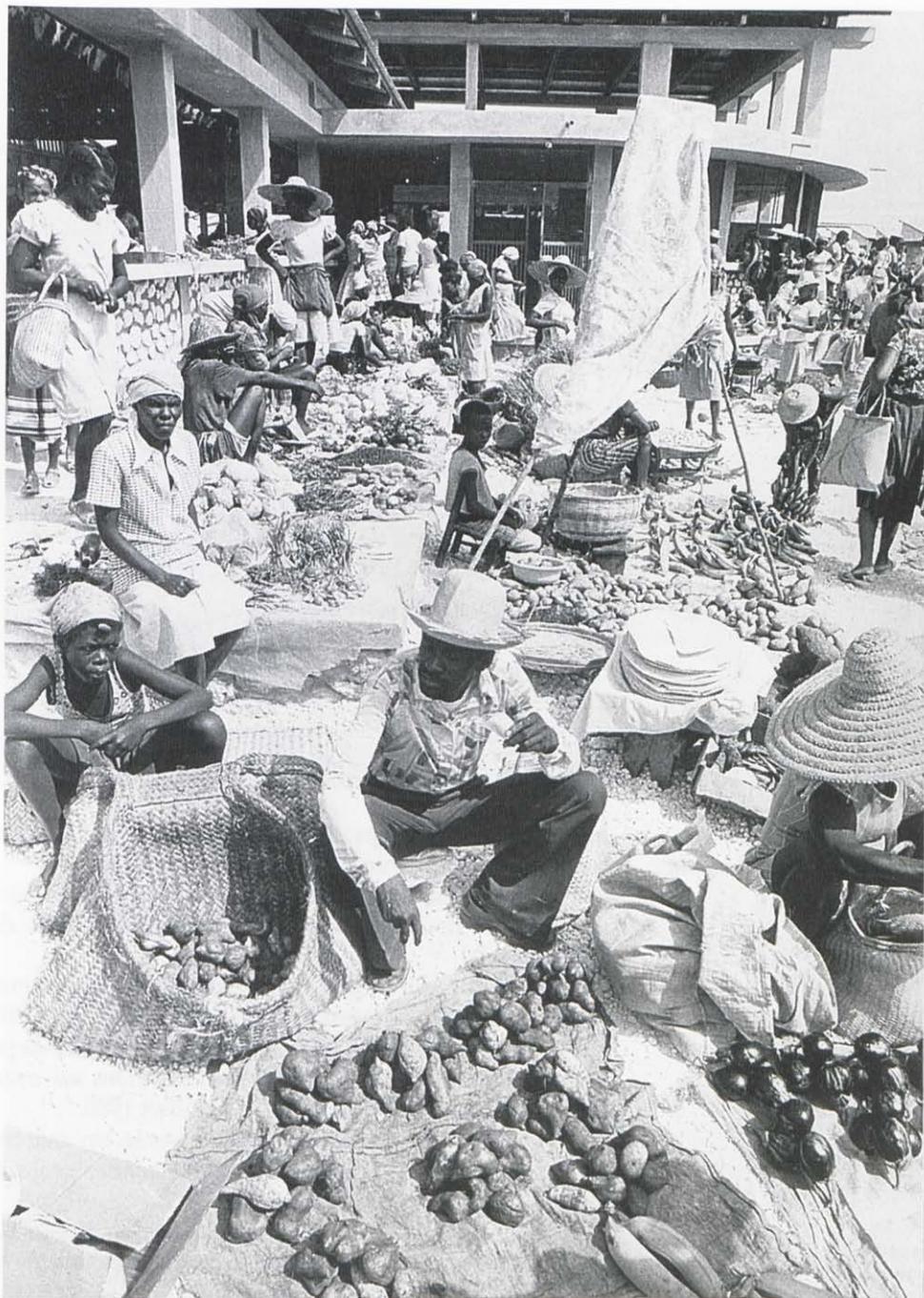
Une observation toujours plus précise montre qu'une partie importante des produits considérés comme vendus au marché le sont, en fait, en route : aux principaux carrefours du réseau de sentier qui y mènent, des "madam sara" guettent les lots qui descendent, et les interpellations se concluent parfois par un accord. Il devient dès lors, nécessaire d'établir une distinction entre le marché - lieu d'échange strictement limité géographiquement et le jour de marche - occasion de rencontre entre acheteurs même en dehors du précédent.

Ces précisions apportées, il reste que, même si le marché proprement dit ne voit transiter qu'une part des produits agricoles, il demeure l'indicateur fondamental de l'état de l'offre et de la demande et mérite, à ce titre, une attention particulière.

### *Les marchés*

Les marchés en eux-mêmes constituent certainement l'aspect le mieux étudié de toutes les institutions commerciales d'Haïti. Leur nombre est important : Lagra *et al.* (1975) ont tenté d'en dresser un inventaire et en recensent 519 sur l'ensemble de la République. Aussi est-on tenté, pour mieux cerner la place des marchés dans les circuits, de chercher à les regrouper en grands types.

Il est aisé de distinguer les marchés par le nombre d'étals qui y sont installés. Toutefois, une identité de taille ne signifie pas automatiquement que deux marchés jouent un rôle identique dans la distribution des produits qui nous intéressent. Les marchés peuvent aussi se différencier par la nature des produits





*Les marchés sont les principaux lieux d'échange mais ne sont pas les seuls.*

qui y sont présentés par exemple, ou par la fonction des différents agents économiques qui y interviennent.

Pour bien établir ces distinctions, envisageons le cas de trois marchés qui drainent la production commercialisée de notre zone d'étude.

- Miragoâne, qui possède un marché particulièrement actif le samedi, mais où quelques étals subsistent en semaine, offrant un choix limité de produits. Entre 437 et 623 vendeuses de produits agricoles et alimentaires ont été inventoriées au cours de 5 relevés effectués entre juillet 1979 et juillet 1980.

- Petite-Rivière-de-Nippes, qui présente un marché deux jours par semaine ; 297 marchandes des mêmes produits y ont été comptées un jour de septembre 1979.

- Lebrun, quartier de la troisième section rurale de Miragoâne, qui offre un marché trois jours par semaine. 149 étals et produits agricoles et alimentaires (1) ont été inventoriés...

Remarquons tout de suite la constance et l'importance du marché de Miragoâne tout au long de l'année. Celui de Petite-Rivière semble moins important. En fait, le nombre plus réduit

(1) Dans les trois cas, ont été considérés comme tels tous les produits agricoles et alimentaires, y compris les produits transformés artisanalement (tels que maïs moulu) ou industriellement (sucre, farine) ainsi que le sel, les épices, le charbon de bois et les nattes, considérés comme issus d'une activité para-agricole.

de marchandes qui s'y installent traduit surtout le fait que de nombreuses transactions s'effectuent en dehors de la zone de marché. Les "madam sara", arrivées de Port-au-Prince le matin même, attendent les producteurs sur les trois routes qui aboutissent au centre du bourg et effectuent là la quasi-totalité de leurs achats. Elles s'intéressent essentiellement aux produits facilement transportables et de valeur tels que les haricots et surtout, à cette époque, le maïs. Dans ces conditions, seuls les producteurs ayant refusé, lors du traditionnel marchandage, le "dernier prix" des "madam sara", ou ceux ayant à offrir d'autres produits, parviendront jusqu'au marché et y seront recensés.

La situation géographique de Miragoâne, et le fait qu'on y trouve surtout, comme nous le verrons, une offre de revente, n'autorise pas les mêmes pratiques ; les "madam sara" arrivées le matin ou la veille au soir s'approvisionnent au sein même du marché.

En ce qui concerne Lebrun, l'impossibilité pour les "madam sara", venant de la capitale, d'arriver au marché, du fait de l'absence de voies de pénétration aisées, rend quasi inexistant l'achat en masse de produits avant le marché. Le nombre d'étals est donc bien représentatif de l'activité commerciale qui y est déployée. Il est deux à trois fois plus faible que dans les marchés précédents et semble traduire un niveau global de l'offre moins élevé. Encore faut-il examiner si l'effectif des marchandes constitue un indicateur caractéristique du niveau d'activité et si le volume des produits présentés par chacune n'intervient pas pour compenser leur nombre plus restreint.

*Le marchandage est la règle générale.*





*L'absence de pesée est un obstacle à la clarification des marchés.*



#### **Les produits présentés et leur volume**

Une comparaison entre les marchés de Lebrun et Miragoâne a été effectuée, en tenant compte des quantités de produits présentés, du nombre de marchandes présentant chacun de ces produits, donc de la "concentration". Elle a fait apparaître que Lebrun ne dépasse Miragoâne en quantité de produits présentés et en "concentration" que pour les avocats. De plus, 25 % des marchandes offrant des chadèques \* à Lebrun sont en mesure d'en présenter plus de 30 dans leur étal alors que seulement 17 % des marchandes de Miragoâne sont dans ce cas. Par contre, ce marché est beaucoup plus fourni pour l'ensemble des grains : on a trouvé à Miragoâne 97 marchandes proposant 1 008 marmites de pois divers (1), contre 19 marchandes offrant 44 marmites à Lebrun. La différence est de taille. Elle se retrouve au niveau du riz et des différentes formes de maïs.

Si plusieurs produits vivriers comme les mirlitons, les véritables \* ou les giraumons n'ont pas été relevés à Lebrun, il ne

(1) Haricots : pois noir, pois blanc, pois rouge, pois mélangés, et le pois inconnu qui est une autre espèce de légumineuse.

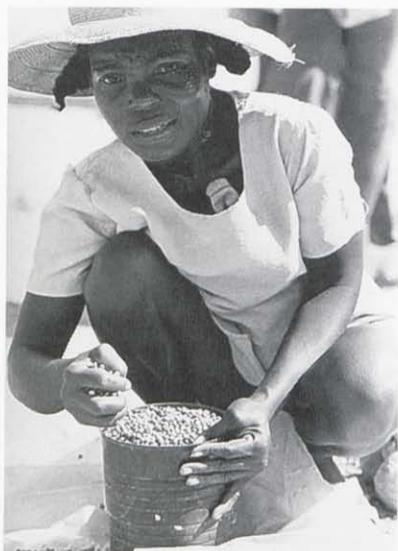
faudrait pas en déduire que ce marché en était totalement privé. Ils ont pu, en effet, être totalement écoulés avant le début de l'enquête (8 heures a.m). L'incertitude liée à la méthodologie est certes importante, mais elles vont aussi bien pour Miragoâne que pour Lebrun, et ne nuit donc pas, à priori, à la comparaison.

La domination de Miragoâne est moins accentuée pour le sucre (2 fois plus abondant qu'à Lebrun), dont la distribution procède d'un mécanisme particulier : mis à la disposition des revendeuses par sacs à la banque de Miragoâne, il est, lorsqu'il est présenté au marché, destiné uniquement à satisfaire la consommation locale.

Ces différences constatées au niveau du volume global de l'offre, se retrouvent au niveau de sa concentration. Aucune marchande ne présente, à Lebrun, de quantité de pois supérieure à 8 marmites, alors que cette classe rassemble plus de 48 % des marchandes, à Miragoâne pour 83 % du total des pois offerts.

La même remarque vaudrait pour le maïs, en grain ou pilé, le riz et les tubercules. En règle générale, et à l'exception des avocats sur lesquels nous reviendrons, Miragoâne possède donc un marché beaucoup plus fourni que Lebrun à la fois grâce au nombre de marchandes qui s'y rendent et à la quantité de produits que chacun met en vente. Petite-Rivière présente un visage assez proche de Miragoâne ; les vivres apportés semblent y être plus abondants, mais une grosse partie échappant à l'enquête, il est impossible d'élaborer des comparaisons précises.





Tab. 3 : Comparaison des deux principaux types de paniers.

Panier 56 cm x 30 cm		Panier 48 cm x 28 cm	
Produits	Poids (livres)	Produits	Poids (livres)
Millet	70	Maïs moulu	50
Mangues	73	Haricots et pois en gousses	35
Arbre véritable	70	Légumes (en général)	50
Noix de coco	90	Manioc	35
Betterave	94	Amidon	40
Cassave	80	Igname	50
melon	80	Autres fruits	50-60
		Autres produits	35-45

*Seule unité de mesure pour quantifier et rationaliser un échange : la marmite.*



## **EQUIVALENTS DES UNITES DE MESURE ET EMBALLAGES UTILISES POUR LE TRANSPORT DES PRODUITS AGRICOLES**

Une enquête a été réalisée par l'I.I.C.A. (Institut Interaméricain des Sciences Agricoles de l'O.E.A.) afin de déterminer la contenance des récipients et emballages servant au transport des produits agricoles en Haïti. Les lieux d'observation choisis ont été les principaux points de débarquement des véhicules (camions, camionnettes) et bateaux, ainsi que les destinations des produits transportés à dos d'animaux, ou par les vendeurs. Plusieurs marchés, dépôts, usines d'huiles essentielles et maisons d'exportations de denrées (pâte, café, cacao) ont ainsi été enquêtés, en particulier le marché de Croix des Bossales et les dépôts avoisinants.

Quatre-vingt-douze produits ou dérivés ont été classés en huit groupes : grains, tubercules, légumes, épices, fruits, produits à usage surtout industriel, produits d'élevage, fruits de mer. Les produits forestiers n'ont pas été inclus dans l'enquête.

Les unités de mesures étudiées peuvent être des emballages, des récipients, ou de simples unités de mesures proprement dites. Cependant, une unité de mesure peut également servir d'emballage. Les mesures peuvent donc être présentées de la façon suivante, en fonction de leur utilisation.

- Emballages : sac ordinaire (grand et petit) ; sac de paille, appelé charge ; "diacoute" ; "macoute" ; caisse ; caillé" ; nasse" \*

- Récipients : marmite ; cuvette ; panier ; van ; bidon ; seau ; éventaire ; drum. \*

- Unités de mesures : elles se subdivisent en deux catégories :

. les unités employées par la vente au marché : charge, drum, sac, caisse, bidon, gallon, bouteille, régime, paquet (botte), douzaine, unité, marmite, gobelet.

. les unités simplement estimatives ou comparatives, pour indiquer la contenance d'un récipient ou d'un emballage : baril, grand sac et batte, par exemple.

Les unités de la première catégorie peuvent également être utilisées pour l'estimation ou la comparaison des contenances.

Le tableau 4 donne l'équivalent en livres des emballages et unités de mesure employés pour les quatre-vingt-douze produits rencontrés. Il s'agit bien entendu de l'équivalent moyen correspondant au produit de dimensions moyennes. Dans la réalité, les mesures sont beaucoup plus complexes et loin d'être aussi précises.

De tous les emballages et unités de mesure, c'est le panier (et à un degré moindre, le sac) qui présente le plus de variations. Le tableau 3 indique l'équivalent en livres de la contenance des deux principales catégories de paniers pour différents produits.

Les quatre-vingt-douze produits considérés peuvent être répartis en deux groupes de base : ceux destinés à l'industrie, ou devant être exportés ; ceux utilisés pour la consommation courante.

Les premiers sont commercialisés sous un grand volume, même si, à un niveau quelconque de la chaîne d'intermédiaires, il existe une certaine atomisation des transactions. Ils sont donc transportés vers Port-au-Prince (principal lieu d'exportation) dans des emballages de grande contenance.

Le deuxième groupe de produits est commercialisé par petit volume, et donc transporté dans des emballages de contenance relativement faible, les plus volumineux étant le gros sac et le diacoute. Cependant, au plus fort de la récolte, certains produits (mangues, oranges) peuvent être transportés sans emballage, dans un camion, pour être vendus localement. Il semble donc que pour les produits transportés dans de grands emballages, il existe une certaine concentration de la production.

La plupart des équivalents mentionnés dans le tableau 4 ne sont pas à proprement parler des unités de mesures dans le sens où elles servent lors de la vente au marché. Même les unités comme le gros sac, le baril etc... ne servent pas pour la vente en gros car l'acheteur fait toujours mesurer le stock concerné au moyen de l'unité de mesure la plus commune, la marmite. Le sac de 100 est à la fois utilisé comme récipient pour emballage et comme unité de mesure. Quant à la charge, même si elle est censée être employée comme unité de mesure lors de la vente, on l'assimile automatiquement à deux petits sacs.

Enfin, si à première vue, pour un produit donné, il semble qu'il y ait une infinité de dimensions de panier et même de sac pour l'emballage, il ne faut pas oublier que bon nombre de produits y ont été simplement transvasés après leur débarquement. D'autre part, plusieurs paniers de forme différente peuvent avoir la même contenance.

Produits	Unités de mesure et emballages	Equivalent (lbs)	Produits	Unités de mesure et emballages	Equivalent (lbs)
<b>Grains</b>			Pois de souche écosé vert	sac panier cuvette	70 35 20
Riz	grand sac petit sac baril marmite	400 200 240 6	Pois de France séché	petit sac cuvette gobelet	70 35 0,50
Riz paddy (en paille)	grand sac petit sac marmite	150 75 3,75	Pois de France en gousse	petit sac panier	55 27,5
Maïs en grain	grand sac	210	<b>Tubercules et dérivés :</b>		
	petit sac marmite	115 6	Manioc	grand sac petit sac charge diacoute panier cuvette douzaine	175 75 150 112 35 30 6,5
Maïs en épis	petit sac cuvette	100 35	Farine de manioc	cuvette marmite	20 3
Maïs moulu	petit sac panier	145 50	Amidon	grand sac petit sac panier cuvette marmite	240 120 40 30 3
	macoute marmite	50 5,5	Cassave	balle diacoute grand sac panier van (layo) paquet unité (gde cassave)	400 300 200 80 40 30 2
Millet	grand sac petit sac baril Diacoute Panier marmite	250 125 250 218 70 6	Pain doux ou "bobori"	panier cuvette unité	35 30 3
Haricot	grand sac petit sac marmite	240 130 6	Patate	grand sac	165
Haricot en gousse	charge petit sac panier cuvette	140 70 35 23		charge petit sac panier douzaine	145 75 38 5
Pois tendre	Eventaire (bac en créole) marmite	20 2,25	Igname	grand sac diacoute petit sac grand panier petit panier cuvette unité	185 185 112 50 30 30 3,50
Pois congo (en gousse)	grand sac petit sac panier Cuvette marmite	125 70 35 23 2,75			
Pois congo écosé	marmite	4			
Pois inconnu ou pois nègre	cuvette marmite	30 3			
Pois de souche en gousse	sac	55			

Produits	Unités de mesure et emballages	Equivalent (lbs)	Produits	Unités de mesure et emballages	Equivalent (lbs)
Malanga	petit sac	105	Cresson	Sac	90
Mazombelle	grand sac	174		panier	47
	petit sac	85		éventaire (bac en créole)	25
	cuvette	25	Calalou	Diacoute	50
Vivres mélangés	petit sac	97		panier	11
<b>Légumes:</b>			Poireau	paquet	1,5
Légumes mélangés	caillé	55	Giraumon	gros sac	140
	panier	50		petit sac	70
	paquet (botte)	5,5		douzaine	40
				panier	35
Tomate				unité	3
	panier	60	Mirliton	petit sac	108
	caisse	53		panier	51
	marmite	4		douzaine	10,5
Aubergine	douzaine	3		unité	0,75
	grand sac	115	Laitue	panier	50
	charge	100		paquet	5,75
	diacoute	70		tête	0,5
	petit sac	65	<b>Epices :</b>		
	grand panier	56	Piment	petit sac	20
	macoute	50		panier	10
	petit panier	28		marmite	1,5
douzaine	4		gobelet	0,25	
Chou	grand sac	113	Cive	diacoute	200
	petit sac	55		macoute	150
	panier	28		petit sac	100
	unité	2,75		panier	50
Oignon				paquet	5,5
	grand sac	155	Thym	petit sac	50
	petit sac	103		panier	25
Carotte	panier	50		paquet	4
	petit sac	80	Echalote	grand sac	120
	grand paquet	15		diacoute	100
	petit paquet	7,50		petit sac	60
Pomme de terre				paquet	5
	grand sac	195	<b>Fruits :</b>		
	petit sac	95	Cachiman	panier	68
	panier	48		douzaine	4
marmite	4	Sapotille	petit sac	80	
Betterave			Melon	diacoute	160
	panier	94		panier	80
	petit sac	90		Unité	5
	paquet	7,50			
Navet	grand sac	180			
	petit sac	90			
	gros paquet	21			
	petit paquet	5,75			

Produits	Unités de mesure et emballages	Equivalent (lbs)	Produits	Unités de mesure et emballages	Equivalent (lbs)
Grenadine	sac	105	Banane	régime	30
	panier	54		main ("patte")	4,5
	unité	1,75	Orange	charge	140
Papaye	panier	53		grand sac	125
	unité	2,75		petit sac	70
Ananas	panier	35		Eventaire (bac en créole)	55
	unité	3,5		Panier	35
Corossol	charge	152		Cuvette	30
	petit sac	76	douzaine	3,75	
	panier	38	Chadèque	charge	146
	cuvette	35		grand sac	143
	unité	1,5		petit sac	73
Goyave	petit sac	120		panier	55
	grand panier	60		douzaine	7,5
	petit panier	25	Figue-banane (mûre)	Eventaire (bac en créole)	30
	marmite	6		régime	25
Avocat	charge	170		cuvette	25
	grand sac	150		petit panier	15,25
	diacoute	100		main ("patte")	3,5
	petit sac	85	<b>Produits à usage industriel et dérivés :</b>		
	panier	60	Café	grand sac	145
	cuvette	35		bidon	30
douzaine	18	marmite		6	
Quenêpe	panier	55		gobelet	0,5
	Mangue	charge	175	Café parche	grand sac
grand sac		175	Cacao		grand sac
petit sac		85		cuvette	25
panier		73		marmite	4,5
caisse		53	Chocolat	petit sac	120
douzaine		4		panier	60
Arbre à pain	petit sac	115	Citron	charge	160
	cuvette	30		grand sac	150
Arbre véritable	charge	130		petit sac	80
	grand sac	150		panier	47
	petit sac	85		bidon	30
	panier	70		cuvette	30
	macoute	65	marmite	4	
	douzaine	15	Ricin	grand sac	180
Abricots	panier	52		petit sac	90
	cuvette	42,5		panier	45
	douzaine	21,5		marmite	5
Banane	grand sac	155	Pistache	baril	80
	charge	145		grand sac	80
	petit sac	77		petit sac	40
	macoute	63		panier	20
	panier	40		van (layo)	10

Produits	Unités de mesure et emballages	Equivalent (lbs)	Produits	Unités de mesure et emballages	Equivalent (lbs)	
Pistache	marmite	2,5	Viande	tête de porc	15	
Sésame (roroli)	grand sac	130		quart de cabri	10	
	petit sac	65		ped de porc	1	
	marmite	3,25	Lait	bidon	13 litres	
Coton fibre	balle	300		gallon	3,785 l.	
	grand sac	80		casserole	1,892 l.	
Vétiver				bouteille (quart)	0,946 l	
	camion	10 000	<b>Volaille :</b>			
	charge	150	Poule	nasse	63	
	balle	135		panier	31	
	sac	75		unité	3	
Sisal (pite)	paquet	40	Dinde	unité	11	
	balle	550	Oeufs	caisse	56,25	
Tabac	paquet	50		grand panier	32	
	balle	400		petit panier	16	
	grand sac	250		cuvette	15	
	diacoute	77		marmite	5	
Noix de coco (sèches)	paquet	8		douzaine	1,5	
	grand sac	150	<b>Fruits de mer :</b>			
	charge	130	Poisson	baril	180	
	petit sac	80		diacoute	140	
Noix de coco (au lait)	douzaine	21		sac	70	
	petit sac	130		bail (seau)	70	
	panier	90		panier	45	
	bac (éventaire)	82		bidon	40	
Canne à sucre	douzaine	46		cuvette	35	
	charge	110		douzaine	20	
	paquet	43	Homard	diacoute	100	
Sirop	unité	2		bail (grand seau)	60	
	drum	54 gallons		seau	50	
	bidon	5 "		panier	50	
Clairin	calebasse	2 "		douzaine	18	
	baril	60 gallons		unité	1,5	
	charge	20 "	Ecrevisse	panier	48	
<b>Bétail :</b>	bidon	5 "		cuvette	40	
				marmite	4	
	Viande	boeuf tué	320	Crabe	petit sac	35
		diacoute	160		paquet	2
		bac (éventaire) v. de porc	140	Huître	panier	40
	porc tué	80		cuvette	30	
	cuvette	55	Lambi	seau	56	
	bidon	50		cuvette	42	
	panier	50		bombe	40	
	marmite (boeuf)	15				

### Les zones d'approvisionnement

Les trois marchés étudiés se distinguent également par l'importance de leur sphère d'influence géographique. Chaque sphère a été ainsi divisée en sept à neuf zones selon la localisation géographique et de façon à recouper les principales entités du milieu naturel (relief, altitude). Les résultats ainsi traités ont permis de dégager un certain nombre de constatations structurelles.

#### L'importance du système de revente interne du marché

Ce système, qui consiste, pour une marchande, à acheter un produit en gros pour le revendre au détail au sein du même marché, n'existe que pour des produits provenant de la capitale. En septembre 79, il s'agissait essentiellement de sucre, de riz et de haricots. Les "madam-sara", qui apportent de Port-au-Prince ces produits (1), arrivent sur place la veille du marché et vendent dans la fin de l'après-midi, soit par sac, soit par marmite, à celles qui en assureront la mise en détail le lendemain. Elles-mêmes conservent ainsi la disponibilité de leur matinée pour effectuer les achats de vivres qu'elles emporteront au retour.

Plusieurs opérations internes de ce genre peuvent se succéder avant d'aboutir à la sortie définitive du produit du marché. Il est même courant de voir deux marchandes assises côte-à-côte, dont l'une a acheté son stock à l'autre deux heures auparavant. Contrairement à ce qui est souvent dit, les remises de prix sont rares lors de ces transactions entre marchandes. La revendeuse doit acheter la marmite au même prix que n'importe quel consommateur. La marge qu'elle tirera de la revente du produit ne sera alors qu'une marge de mise en détail : la "ti marmite" sera vendue au 1/5 du prix de la grosse marmite, qui en contient pourtant cinq et demi ; ou encore, la marmite sera revendue au 1/18 du prix du sac s'il en contient 20. Cette marge est donc très régulièrement de 10 % au cours de chaque opération de mise en détail sac/marmite/ti marmite.

A Petite-Rivière, le phénomène est moins accentué. Néanmoins 40 % des marchandes de sucre, 20 % des marchandes de riz, 40 % des marchandes de haricots ne sont que des revendeuses à l'intérieur du marché.

A Lebrun, où les "madam-sara" de la capitale ne peuvent parvenir, ce système ne concerne que 7 % du sucre, 8 % du riz et 5 % des haricots. Peu de produits arrivent directement de Port-au-Prince ; c'est le cas pour seulement 26 % du sucre, 21 % du riz et 6 % des haricots. Ces produits sont en général rapportés par des "madam sara" locales pour valoriser un retour de voyage à la capitale. Dès lors, Miragoâne devient le principal centre

(1) Le sucre est soit transporté de Port-au-Prince par les "madam sara", soit commercialisé directement en sacs par la succursale locale de la B.N.R.H \*. Le riz et les haricots le sont uniquement par les "madam sara".

d'approvisionnement de Lebrun pour ce type de produits : 46 % du sucre, 60 % du riz et 68 % des haricots en proviennent. Nous reviendrons plus loin sur ce rôle de relais que joue ainsi Miragoâne vis-à-vis de Lebrun.

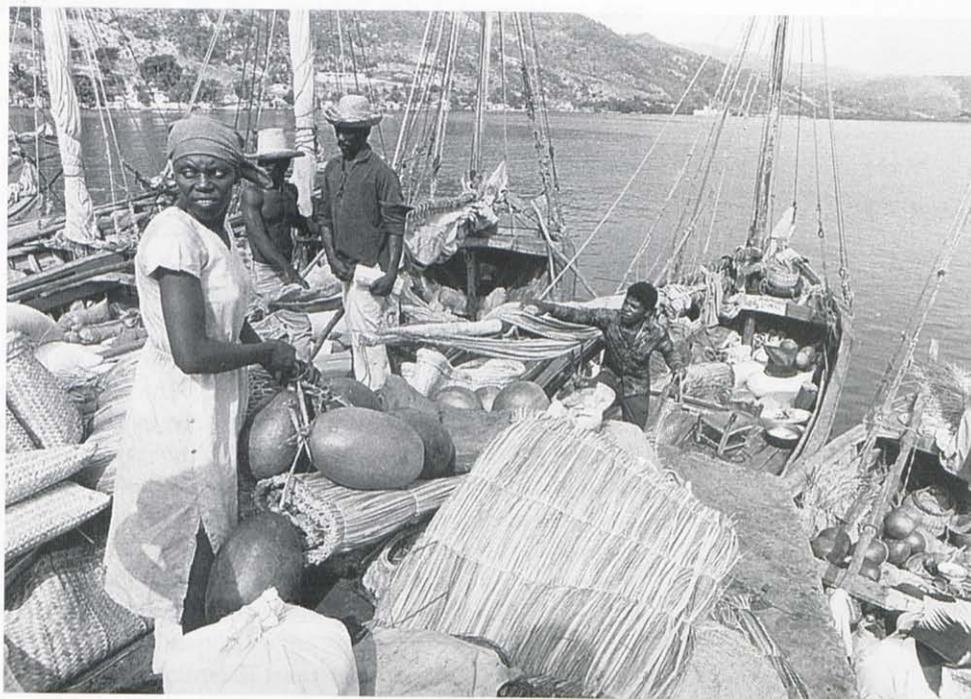
Des zones d'influence d'étendue variable

Les marchés enquêtés drainent des produits d'une zone dont l'étendue apparaît comme un second critère de différenciation.

L'essentiel de ces produits agricoles présents à Lebrun, issu des alentours immédiats : 81 % des avocats, 89 % des bananes et 58 % du maïs-grain proviennent des zones situées à moins de 45 mn du marché.

On serait tenté d'avancer les mêmes conclusions pour Petite-Rivière ; 76 % des bananes, 87 % des mazombelles \*, 76 % des avocats ont été recensés comme achetés à Petite-Rivière ou aux environs immédiats. Mais l'ampleur des achats effectués par les "madam sara" aux portes mêmes de la ville, avant de les déposer au marché en attendant de les charger sur un camion à destination de Port-au-Prince, gonfle artificiellement ces chiffres. Il est à noter, par contre, l'influence des zones assez éloignées, surtout s'il existe un petit marché rural, comme à Saint-Yves ou à Lebrun, qui sont pourtant à environ trois ou quatre heures de marche de Petite-Rivière.

*Paniers et nattes commercialisés à partir des plaines sèches.*



Cette influence des petits marchés ruraux devient très nette à Miragoâne. Peu de vivres viennent des environs immédiats de la ville. Beaucoup plus nombreux sont ceux amenés de l'ensemble de la Plaine des Deux-Etangs, jusqu'à Petit Goâve, où existent en semaine de nombreux petits marchés (Arnoux, Lefort, Vialet, Chalon, Dufour fournissent 68 % du maïs grain et 73 % des mazombelles) ou encore des zones de Lebrun (61 % du maïs moulu) ou de Fonds-des-Blancs (volailles et oeufs). La région de Petite-Rivière fournit l'essentiel des bananes et "véritables" (81 % et 52 %). Il se précise donc que Miragoâne joue, vis-à-vis de ces petits marchés, un rôle de relais vers la capitale ou, à l'inverse, leur sert de marché de gros pour les produits arrivant de Port-au-Prince. Ceci se trouve d'ailleurs confirmé lorsque l'on analyse la fonction des vendeurs de ces marchés dans l'ensemble du processus de commercialisation.

#### **Les partenaires commerciaux en présence**

Lebrun est un marché où domine très nettement l'offre directe des producteurs, tout au moins pour les produits bruts : 100 % des chadèques, 96 % des avocats, 87 % des bananes, 63 % du maïs en grain parviennent directement des exploitations agricoles. Il n'en va plus de même lorsqu'une transformation du produit est nécessaire : le maïs est rarement moulu par le producteur lui-même lorsqu'il est destiné à la vente. Il est ordinairement vendu non transformé à des femmes qui en assurent le transport jusqu'au marché de Paillant et peuvent ensuite le proposer sur le marché. 94 % du maïs moulu est ainsi entre leurs mains à Lebrun. Une troisième catégorie, enfin, groupe les produits issus de la capitale, directement ou via Miragoâne ou à Petite-Rivière. Les produits recensés comme ayant été achetés à Port-au-Prince l'ont été par des commerçantes locales, souvent tenancières de "boutik" rurales. 100 % du sucre, 92 % du riz et 64 % des pois noirs sont ainsi présentés par des revendeuses dont la plupart se sont approvisionnées auprès des "madam sara", la revente interne fournissant le solde.

Petite-Rivière est représentatif de ces marchés où s'affrontent directement producteurs et "madam sara" descendant de la capitale. Elles apportent riz et pois noir, et repartent avec les fruits et vivres qu'elles achètent aux alentours du marché. 76 % des corossols, 74 % du maïs en grain, 63 % des bananes, 55 % des avocats sont recensés entre leurs mains. Elles sont moins intéressées par les giraumons (22 %) et les chadèques (20 %). Leur refus des mirlitons trouve son explication dans l'insuffisance de la marge qu'elles peuvent espérer réaliser lors de leur revente dans les marchés de la capitale à cette époque.

Si les producteurs fréquentent aisément le marché de Lebrun,

ils sont peu nombreux à descendre à Miragoâne, où ils ne fournissent plus que 27 % du maïs grain, ou 26 % des bananes. L'essentiel de l'offre est alors effectué par des revendeuses qui ont, elles-mêmes, soit acheté directement à un producteur (53 % du maïs-grain, 69 % des mazombelles, 52 % des bananes), soit à une autre revendeuse (17 % du maïs-grain, 31 % des mazombelles, 21 % des bananes). Elles offrent également 87 % des pois inconnus, récoltés en abondance dans la plaine entourant les étangs de Miragoâne. De la même façon qu'à Lebrun, la domination des revendeuses est accentuée lorsque le produit est transformé, elles offrent 97 % du maïs moulu présenté. Lorsqu'il s'agit de produits en provenance de la capitale, l'offre se partage entre les "madam sara" (76 % du riz, 59 % du pois noir) et les revendeuses (7 % du riz, 41 % du pois noir), celles-ci s'étant approvisionnées auprès de celles-là.

#### **Pour une nouvelle typologie des marchés**

Au fur et à mesure que s'affirme l'analyse, il apparaît de plus en plus évident que chacun des trois marchés que nous avons entrepris d'étudier possède ses caractères spécifiques. Il serait vain de considérer Lebrun comme une petite reproduction de Miragoâne, ou Petite-Rivière comme un type intermédiaire. La fonction des partenaires commerciaux qui y interviennent, la nature des opérations qui y sont réalisées, donne à chacun une place particulière dans le double processus qui préside à l'acheminement des produits des centres de production aux centres de consommation. Le tableau 5 rappelle les principales caractéristiques que nous avons pu relever pour chacun : présence ou absence de "madam sara" venant de la capitale, caractères de l'offre et de la demande, tant pour les produits locaux que pour ceux pour lesquels Port-au-Prince sert de pôle d'approvisionnement principal etc...

Plusieurs remarques peuvent être formulées :

On ne peut considérer le marché rural comme un simple lieu d'échange. C'est aussi, et peut-être même avant tout, une date à laquelle vendeurs et acheteurs savent pouvoir se rencontrer. Les quantités parfois très importantes échangées sur le réseau des sentiers menant à ces marchés en constituent une preuve formelle.

On ne retrouve pas, pour chacun des marchés, les mêmes catégories d'intervenants. Ceci amène à distinguer notamment deux types de "madam sara", dont on sait qu'elles constituent les noeuds du système de commercialisation vivrière. Celles qui, résidant à Port-au-Prince, descendent dans les différents marchés de province plusieurs fois par semaine, afin de s'y approvisionner en produits revendus dans la capitale.

Tab. 5 : Récapitulation des principales caractéristiques des marchés de Lebrun, Miragoâne, Petite Rivière de Nippes.

		PETITE-RIVIERE (type I)	LEBRUN (type II)	MIRAGOANE (type III)
Pénétration de sara venant de Port-au-Prince		oui	non	oui
Offre de produits locaux	Cas général (maïs grain, bananes, mazombelles)	Producteurs + revendeuses comme à Miragoâne	Producteurs	Revendeuses approvisionnées directement chez le producteur ou dans les petits marchés ruraux alentours
	maïs moulu	Revendeuses ayant acheté des grains aux producteurs	Revendeuses ayant acheté des grains aux producteurs	Revendeuses ayant acheté des grains aux producteurs
	Avocats, autres fruits	Abondants (producteurs et revendeurs)	Abondants (producteurs)	rares
Concentration de l'offre		Très variable	Faible	Importante
Demande en produits locaux		Consommateurs (faible), "saras" de la capitale,	Revendeuses pour gros marchés, "saras" locales, consommateurs locaux (faible)	Consommateurs locaux, "saras" de la capitale
Offre de produits non locaux	Riz (occasionnellement), haricots, voire autres vivres	"saras" de la capitale, revendeuses internes	Revendeuses approvisionnées au marché de Miragoâne, tenanciers de "boutik" rurales	"saras" de la capitale, revendeuses internes
	Sucre	"saras" de la capitale, revendeuses internes, revendeuses par sacs BNRH de Miragoâne	Revendeuses approvisionnées par sacs BNRH à Miragoâne, ou par "marmite marché" à Miragoâne, tenancières de "boutik" rurales	"saras" de la capitale, revendeuses internes
Concentration de l'offre		Très variable	Faible	Importante
Demande de produits non locaux		Consommateurs locaux, revendeuses	Consommateurs locaux, revendeuses de petit détail "mâchan bak"	Consommateurs locaux, revendeuses
Rayon d'influence pour l'approvisionnement		Assez vaste	Restreint	Vaste
Achats hors du marché		oui	non	non

(1) Nous avons réservé dans cette étude, la désignation de "madam sara" ou "sara" aux commerçantes accompagnant physiquement des biens de consommation de province vers la capitale, ou inversement. Le terme voit ainsi son sens réduit par rapport à son utilisation populaire ; en effet, une femme effectuant des opérations d'achat et de vente entre deux marchés ruraux peut très bien se faire appeler "sara". Nous lui préférons, pour éviter toute confusion, le terme de revendeuse.

La fréquence de leurs voyages leur impose de réaliser rapidement leurs achats ; elles préféreront donc la fréquentation des marchés à accès routier aisé. Ce sont elles qui, par exemple, arrivent à Miragoâne le vendredi soir pour en repartir, chargées, le samedi. Elles seront désormais nommées sara/PAP. Celles qui, habitant en province, s'y approvisionnent directement auprès des producteurs, tout au long de la semaine, avant d'emporter leur stock vers Port-au-Prince (1).

L'ensemble des caractères que nous avons décrits pour chacun des marchés permet de lui attribuer une fonction propre dans le processus de commercialisation. En ce sens, il permet d'élaborer une nouvelle typologie, fonctionnelle, de l'ensemble des marchés publics. Car, jusqu'à présent, deux classifications des marchés publics d'Haïti avaient été présentées :

- La première, utilisée par le Bureau des Contributions, distingue le marché urbain qui se tient dans un centre où réside un magistrat communal et le marché rural, qui s'est établi dans une section rurale d'une commune administrative. Selon cette classification, Miragoâne et Petite-Rivière se retrouvent dans le premier type, alors que le petit marché de Lebrun, tout comme l'important marché de Fonds-des-Nègres, seront classés comme marchés ruraux. Le caractère purement administratif - fiscal - de cette classification la rend totalement inopérante dans une optique fonctionnaliste.

- La seconde, élaborée à la suite des travaux de l'I.I.C.A., tente de "tenir compte des catégories d'échangistes au niveau desquelles se font les transactions (Lagra, 1975)". Elle distingue le marché régional, le marché semi-rural et le marché urbain. Le marché régional, qui "dessert les localités environnantes se trouvant dans sa sphère d'action (...)". Ce qui caractérise surtout un marché régional, c'est l'abondance d'un ou plusieurs produits et leur différence de prix d'avec les autres types de marché. C'est ce qui explique l'affluence des madam-sara dans ces marchés. Les échanges s'y font principalement entre les producteurs et les intermédiaires que sont les madam-sara. Le marché semi-rural, défini comme "étant celui desservant la localité où il

*Dans les marchés de type I, producteurs et sara PAP se rencontrent directement. Ici, Fonds-des-Nègres.*



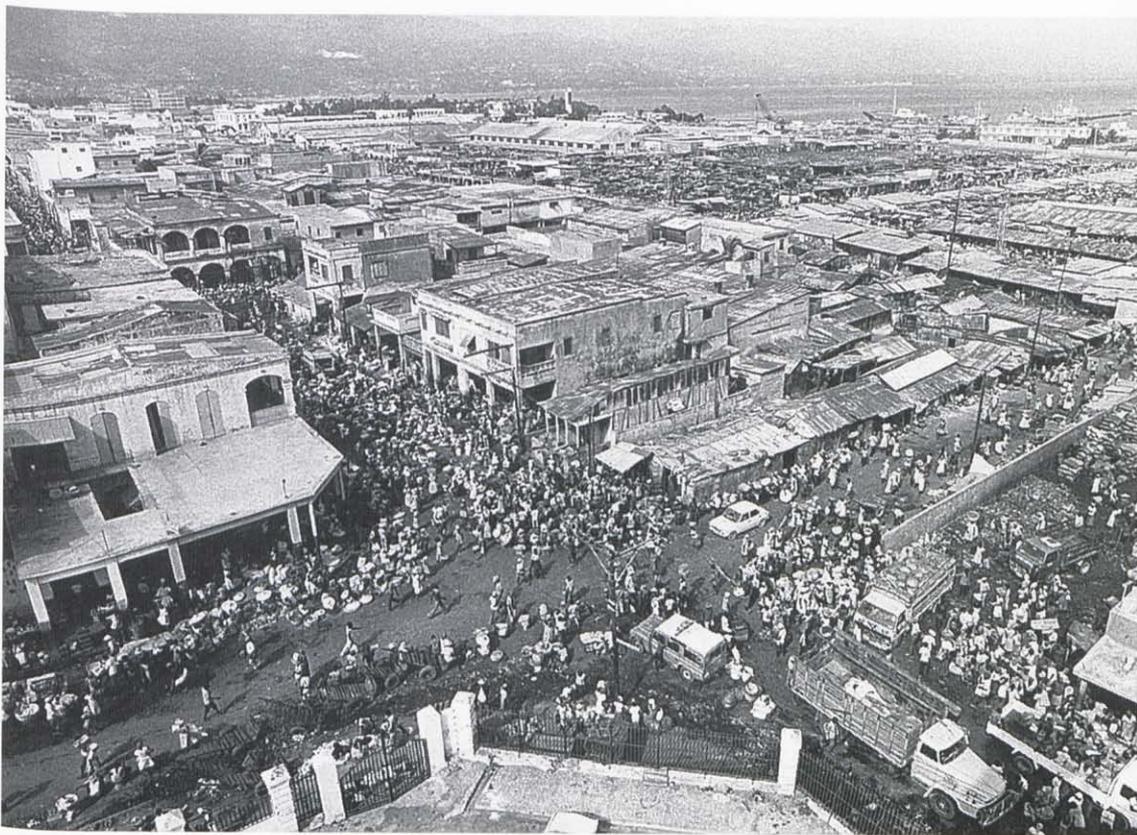
se trouve". On y rencontre surtout les producteurs et les consommateurs locaux. On trouve également quelques "madam sara", car dans ces marchés les prix de certains produits sont toujours inférieurs à ceux des grands centres urbains. En fin de compte, dans les marchés qui ne sont ni régionaux, ni urbains, sont rangés dans cette catégorie. Le marché urbain, "là où le consommateur final n'achète pas directement au producteur, mais à des intermédiaires".

Cette classification marque un progrès très net par rapport à la précédente. On y voit apparaître des considérations sur les catégories d'échangistes. Toutefois, leurs caractères restent très flous. On n'y distingue pas, notamment, les deux types de "madam-sara" que nous avons évoqués. La prise en compte de ces différences est fondamentale pour caractériser les trois marchés étudiés. Réalisée avant la construction de la nouvelle route Port-au-Prince - Miragoâne, l'étude l' I.I.C.A. classait Miragoâne, Petite-Rivière et Lebrun dans la catégorie fourre-tout des marchés semi-ruraux. A Fonds-des-Nègres, revenait le titre de marché régional.

Sans doute le désenclavement routier a-t-il eu des conséquences importantes sur ces marchés. L'accession aux transports rapides est certainement à l'origine de la multiplication des "madam sara" venant de la capitale. On peut considérer comme certain que le transport de produits agricoles vers Port-au-Prince était essentiellement, en 1975, le fait des "madam sara" locales, à l'inverse de ce qui se passe aujourd'hui. Or, la présence ou l'absence des sara/PAP est un élément fondamental de distinction entre les marchés de province. Une typologie plus fonctionnelle peut ainsi être obtenue en croisant la présence (ou l'absence) de ces pôles de demande avec la présence (ou l'absence) des pôles d'offre que sont les producteurs directs (Tab. 6). On définit ainsi 3 types de marchés.

Tab. 6 : Typologie des marchés.

Demande Offre	saras PAP présentes	saras PAP absentes
Producteurs directs présents	<b>TYPE I</b> Exemple : Petite-Rivière, Fonds-des-Nègres	<b>TYPE II</b> Exemple : Lebrun, Arnoux, Javel
Producteurs directs absents ou quasi-absents	<b>TYPE III</b> Exemple : Miragoâne	



Les marchés de type I, où sont confrontés directement sara/PAP et producteurs. Ils n'excluent pas la présence de revendeuses, attirées par la demande établie par les sara/PAP, ou de Sara/loc., intéressées par une offre abondante des producteurs. L'exemple type en est Petite-Rivière-de-Nippes, mais Fonds-des-Nègres appartient également à ce type de marché.

Les marchés de type II, où ne peuvent parvenir les "madam sara" comme Lebrun, ou comme la plupart des marchés qui approvisionnent Miragoâne (Arnoux, Dufour, voire Fonds-des-Blancs) ou Petite-Rivière (Javel).

Les marchés de type III, qui, tel Miragoâne, sont peu fréquentés par les producteurs. Les marchés classés comme "urbains" par l'I.I.C.A. constitueraient alors un type IV, dont l'étude dépasse le cadre strictement rural envisagé ici. Cette nouvelle typologie trouve une importante valorisation lorsque la place des marchés en tant que lieu d'échange est envisagée dans l'étude de la commercialisation vivrière.

*Le marché de la Croix des Bossales à Port-au-Prince, point d'aboutissement des circuits-type.*

## 2 - Deux circuits différenciés (Fig. 4)

Les deux types de "madam sara" évoqués plus haut interviennent dans deux circuits bien différenciés, tant par la nature des produits commercialisés que par leur volume, la fréquence des voyages, ou le capital investi dans l'activité commerciale. Le tableau 7 résume leurs caractéristiques respectives.

*Un premier circuit dominé par les marchandes locales (sara/loc)*

Ces marchandes exploitent le plus possible leur situation de résidence. La fréquence de leurs voyages à Port-au-Prince est faible, au maximum un par semaine, pour les plus actives d'entre elles, mais le plus souvent seulement quelques-uns par an lorsqu'une bonne récolte leur permet de disposer momentanément d'une bonne somme d'argent. La plupart des marchandes connues comme telles dans la zone des Rochelois ont ainsi une activité concentrée en fin d'année, alors que les travaux culturels sont réduits, que l'approche de Noël et ses conséquences sur les prix assurent de bons profits pour quelques produits, et surtout que la récolte de café leur a fourni les disponibilités monétaires nécessaires.

Connaissant bien le milieu rural dans lequel elles vivent, elles bâtissent leurs activités commerciales plus sur la recherche

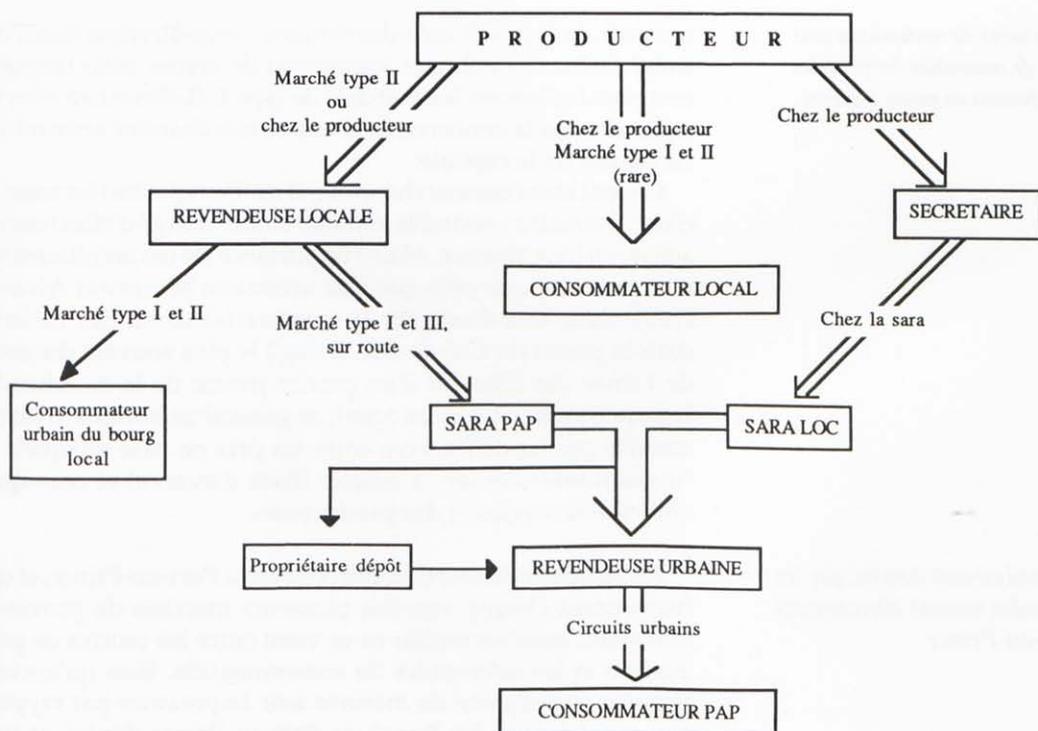
Tab. 7 : Les deux types de "madam sara".

		SARA LOC	SARA PAP
Capital investi		Faible	Fort
Fréquence des voyages		Une fois par semaine maximum, souvent beaucoup moins	Plusieurs fois par semaine
Produits transportés		Produits de faible valeur volumique, mais difficiles à rassembler : fruits, tubercules, volailles.	Produits de forte valeur volumique, faciles à rassembler en quantité importante : grains
Objectif		Valorisation du travail de collecte au niveau local	Valorisation du capital investi
Centres d'approvisionnement	Chez le producteur	oui	non
	Marchés type I	Sur les sentiers, près des centres de production	Sur la route, près du lieu du marché
	Marchés type II	oui	non
	Marchés type III	non	oui
Secrétaire		éventuellement	non
Sous-marin		non	éventuellement
Partenaires d'amont		Producteurs	Producteurs et revendeuses

d'occasions leur permettant d'obtenir une marge importante avec peu d'investissements, que sur une rotation rapide d'un gros capital.

Elles recherchent des produits bon marché, notamment les fruits (figes-bananes, avocats, mangues, corossols, grenadines), que leur insertion dans le milieu leur permet de rassembler sans trop de difficulté, d'autant plus que les rapports d'échange qui s'établissent dans le domaine vivrier sont relativement équitables, et reflètent généralement la valeur réelle des produits. Cependant, les sara/loc commercialisent plus difficilement les grains à haute valeur, comme les haricots, qui leur demandent un capital plus important. Les plus actives d'entre elles fréquentent en fait uniquement les marchés des environs, au début de la semaine, pour effectuer les achats nécessaires à leur voyage hebdomadaire, le vendredi ou le samedi vers Port-au-Prince. Elles s'approvisionnent les jours de marché auprès des producteurs, à l'un des nombreux carrefours de sentiers menant au marché. Puis elles accumulent leurs achats soit chez un parent habitant au bord d'une rivière fréquentée par les camions, soit chez elles. Elles ne parviennent que rarement aux

Fig. 4 : Les deux circuits de produits vivriers : du jardin paysan au consommateur de la capitale.





*Les "secrétaires" de madam sara sont chargées de rassembler les produits qui sont fournis en petite quantité.*

marchés de type I (Fonds-des-Nègres, Petite-Rivière) dont l'activité draine des volumes importants de vivres, mais fréquentent plus facilement les marchés de type II (Lebrun) où elles ne subissent pas la concurrence d'autres marchandes arrivant directement de la capitale.

Ce sont aussi ces marchandes qui utilisent parfois les sources d'un "secrétaire", véritable antenne locale, chargé d'effectuer les achats en leur absence. Mais l'importance de ces secrétaires est bien moindre que celle que leur accordent Murray et Alvarez (1973) dans leur étude sur la commercialisation des haricots dans la plaine du Cul-de-Sac. Il s'agit le plus souvent du mari, de l'aînée des filles ou d'un proche parent de la marchande. Lorsqu'il s'agit d'un autre agent, en général un homme, il est rémunéré par les différences entre les prix de base auxquels la "madam sara" consent à acheter (fixés d'avance) et ceux qu'il obtient effectivement des producteurs.

*Un second circuit dominé par les marchandes venant directement de Port-au-Prince*

Il s'agit donc de marchandes résidant à Port-au-Prince, et qui fréquentent chaque semaine plusieurs marchés de province, effectuant ainsi un rapide va-et-vient entre les centres de production et les métropoles de consommation. Bien qu'aucune enquête ne permette de mesurer leur importance par rapport aux précédentes, les "sara" de Port-au-Prince déploient une

grande activité. Il semble même qu'elles drainent globalement des volumes de vivres nettement supérieurs à ceux transportés par les sara/loc, au moins pour la région considérée. Il semble s'agir là, répétons-le, d'un phénomène nouveau, conséquence de l'extension des marchés urbains et du désenclavement routier dont cette partie du pays a été l'objet.

A la différence des sara/loc, elles ne peuvent pas s'approvisionner directement chez le producteur ou dans les petits marchés ruraux de type II. Elles préfèrent donc la fréquentation de marchés dont l'importance leur permet de réaliser rapidement leur approvisionnement (type I et III). Leur stratégie consiste à multiplier le nombre de leurs voyages pour accélérer la rotation de leur capital et mieux le valoriser. De fait, elles possèdent généralement un capital supérieur à celui de leurs concurrentes locales. L'utiliser en peu de temps les amène alors à s'intéresser tout particulièrement à des vivres faciles à rassembler dans les marchés. Les grains, et notamment les plus chers d'entre eux, les haricots, sont leurs produits favoris. Pour les mêmes raisons, elles seront prêtes à s'approvisionner auprès des revendeuses (marchés type III, comme Miragoâne) où une première concentration des produits a été opérée, même si les prix y sont légèrement supérieurs par rapport aux marchés où parviennent les producteurs (type I, Petite-Rivière par exemple). Néanmoins, celles qui disposent d'un capital plus faible, peuvent préférer les marchés de type I.

Elles pratiquent, en général, l'achat en dehors du marché, sur les principales routes d'accès. Mais l'achat "sur route" des sara/PAP est fort différent de celui que nous avons signalé de la part des sara/loc, alors que celles-ci profitent du jour de marché pour intercepter les producteurs près de chez eux, les premières ne pourront les rencontrer qu'aux abords du marché. Les producteurs qui parviennent jusque là ont donc soit échappé aux mailles du filet tressé à la plupart des carrefours par les sara/loc, ce qui est difficile, soit refusé le prix qu'elles leur proposaient. Par conséquent, quelque soit le type de marché où elles s'approvisionnent, les sara/PAP payent un prix légèrement supérieur à celui généralement obtenu par les sara/loc, et compensent leur marge moindre par une plus grande fréquence de voyages.

La récolte du café, nous l'avons vu, provoque une accélération des activités de sara/loc. Elle réduit donc aussi l'offre de revente, puisqu'une partie des revendeuses trouvera alors les moyens de prolonger son activité jusqu'à la capitale. L'activité des sara/PAP, voire des marchés de type I et III en général, s'en trouve donc réduite.

Toutes les "sara", à leur arrivée à Port-au-Prince, déchargent leur stock dans un dépôt ou au marché de Croix-des-Bossales.

Là, elles en assurent la vente à des revendeuses urbaines qui l'introduisent dans le circuit de distribution propre à la capitale (1), où, à leur tour, d'autres revendeuses l'acheminent vers le consommateur, souvent par l'intermédiaire d'autres marchés urbains secondaires.

Les sara/PAP utilisent parfois les services d'antennes locales ("sous-marins" \* par analogie avec le système de commercialisation des denrées) en général habitants des localités où se tient chaque jour un petit marché, et qui peuvent même accumuler pendant la semaine les produits que la marchande transportera le samedi.

*Un cas particulier :  
celui des revendeurs*

Il n'y a pas de différence très nette entre les revendeuses et les sara/loc. La même personne commence en général, avec un petit capital, comme revendeuse, puis parvient à l'augmenter et à se procurer ainsi un stock suffisant pour pousser sa commercialisation jusqu'à Port-au-Prince. Elle redeviendra revendeuse dès que son capital disponible se sera à nouveau réduit.

Les revendeuses peuvent espérer une marge correspondant très exactement à la différence entre les prix d'achats payés par les sara/loc et les sara/PAP : elles bénéficient en effet, à l'achat, des mêmes conditions que les sara/loc, et vendent aux sara/PAP. Nous reviendrons sur cette remarque.

*Dépôt de marchandises spécialisé  
dans le charbon de bois à Port-au-Prince.*



(1) Murray et Alvarez (1973) ont signalé la fréquence des ventes au propriétaire du dépôt, qui se charge ensuite de la revente. Il semble que cette pratique soit en fait peu courante, et, en tout cas, inconnue des sara/loc. Elle peut néanmoins être parfois utilisée par des sara/PAP, toujours soucieuses d'assurer rapidement l'écoulement de leur stock. Pour les circuits à Port-au-Prince, voir Locher (1974).



## LE MARCHÉ DES PRODUITS MARAÎCHERS

La principale zone de production maraîchère est la région de Kenskoff, dans les hauteurs qui dominent Port-au-Prince à l'est, entre 1 000 et 1 700 mètres d'altitude. Dans toute cette région la commercialisation est organisée de la même façon, à savoir que productrices et petites intermédiaires se rendent à pied au marché de Kenskoff deux fois par semaine (Fig. 5).

C'est entre juin et septembre que les récoltes sont les plus abondantes à Kenskoff ; cette période correspond aux cultures de pleine saison, c'est-à-dire réalisées pendant la saison humide. De plus en plus, les maraîchers disposent de citernes domestiques qui leur permettent de réaliser leurs pépinières en saison sèche : l'état sanitaire s'en trouve amélioré et les produits arrivent sur le marché avec une petite avance sur la chute des prix. Les plus gros producteurs arrosent également les plantations dès que la pluviométrie chute.

La seconde zone de production est la plaine de Cul-de-Sac, au nord de la capitale, puis vient la vallée de l'Artibonite. Ces deux régions situées à basse altitude ne peuvent produire de légumes que de novembre à avril, pendant la période froide qui correspond aussi à la saison sèche ; les cultures maraîchères s'y font donc obligatoirement en irrigation. Les autres régions de production (forêt des pins, St-Raphaël), n'interviennent que de façon marginale sur le marché (Fig. 5).

Du fait de la diversité des zones de production, et de leur relative complémentarité en termes de date de récolte, les prix ne varient qu'assez modérément de façon saisonnière. Du fait d'une consommation traditionnelle habituelle de ces produits au moment des fêtes, des pics de la demande à Noël et à Pâques perturbent toutefois régulièrement le marché (Tab. 8).

Tab. 8 : Classification des légumes en fonction de leurs variations de prix au cours de l'année

	En fonction de la demande	En fonction de l'offre
Prix variant régulièrement d'une année sur l'autre	Carottes Céleri Chou p. Epinard Navet Oseille Poireau  Betterave Laitue (Aubergine)  Piment	plus cher en : mars-avril mai à octobre déc., janv., fév., nov., déc., mai. Petit pois Pois tendre Poireau Grosse tomate  (Pomme de terre) moins cher en mai-juin
Prix variant de façon imprévisible	Aubergine Laitue Betterave Epinard Chou p. carotte (Pomme de terre)	sauf pendant la semaine sainte  sauf au moment de Noël
Prix encore incertains	Artichaud, brocoli, chou chinois, concombre, courgette	
Prix toujours bas	Navet, oseille (sauf pour Noël) ; Persil, poivron, radis, tomate "ti Josseline"	

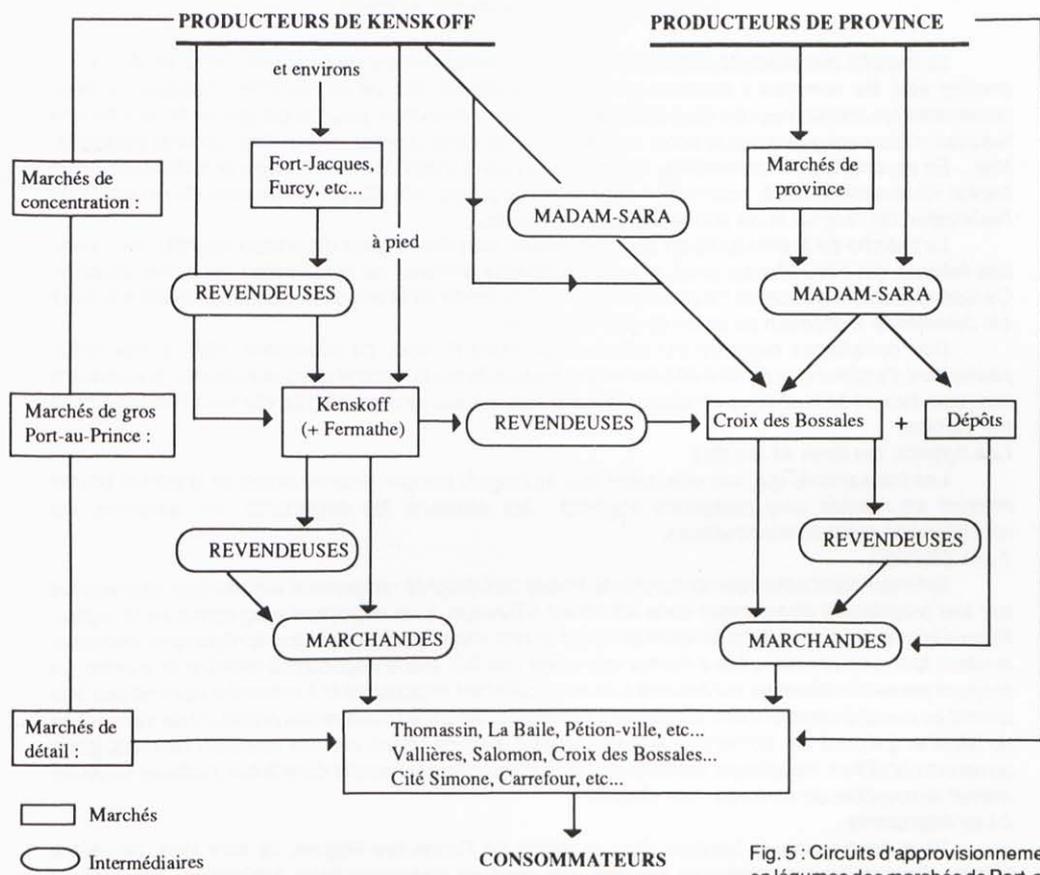
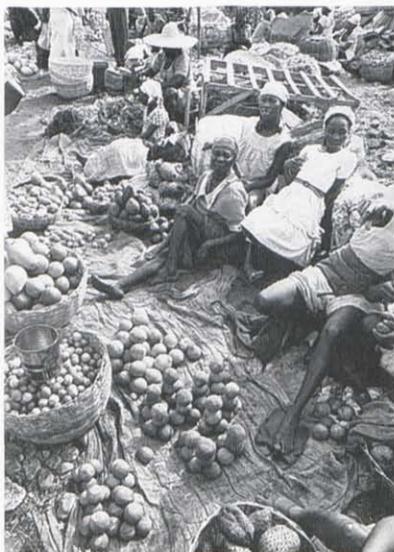


Fig. 5 : Circuits d'approvisionnement en légumes des marchés de Port-au-Prince.



*Descente d'oignons vers le marché de Kenskoff.*



*Marché de produits maraîchers (Kenskoff)*

## LE MARCHÉ DE LA VIANDE BOVINE

Le marché des produits animaux diffère assez sensiblement de celui des vivres végétaux. En premier lieu, les hommes y tiennent une place essentielle que ce soit comme maquignons, pour rassembler les animaux sur les lieux d'élevage ou comme bouchers, pour l'abattage sur le marché. Les femmes n'assurent guère que la vente au détail du cinquième quartier : tripes, foie, coeur et poumons, tête... En second lieu, ce commerce, notamment lorsqu'il s'agit de bovins, exige la mobilisation d'un capital relativement élevé, pour une marge aléatoire puisqu'elle dépend largement de la qualité de l'estimation de l'animal et de son rendement en viande.

Le marché de la presqu'île du Sud dans lequel transitent le plus d'animaux est celui de Fonds-des-Nègres, qui a lieu chaque lundi, la veille du marché principal, où sont vendus les autres produits. Ce rapprochement des dates n'est pas un hasard : une partie de la viande des animaux abattus le lundi est détaillée le lendemain au cours du grand marché.

Des comptages réguliers (1) effectués pendant 6 mois, de novembre 1981 à mai 1982, permettent d'estimer que de 30 à 40 bovins sont présentés sur le marché chaque semaine, et que parmi eux, une dizaine sont abattus et découpés sur place, les autres étant dirigés vifs vers Port-au-Prince par camion.

### Les agents, les lieux et les flux

Les transactions qui sont effectuées tout au long du tronçon rural du circuit de la viande bovine mettent en relation cinq catégories d'agents : les éleveurs, les négociants, les bouchers, les revendeuses et les consommateurs.

#### 1. Les éleveurs

Ils fréquentent assez peu le marché de Fonds-des-Nègres ; en général, les animaux sont vendus par leur propriétaire directement dans les zones d'élevage, à un négociant maquignon de la région. Propriétaire et maquignon s'entendent alors sur un prix, mais il est fréquent que le règlement s'effectue en deux fois : une première fois à l'achat et le solde une fois que le négociant a effectué la revente. La majeure partie des éleveurs qui arrivent à court-circuiter les négociants et à présenter eux-mêmes leur animal au marché semblent être des paysans particulièrement au courant des pratiques de transaction du bétail et qui ont à un moment de leur vie travaillé dans ce circuit, comme assistant de maquignon ou comme boucher. Par ailleurs, certains éleveurs fréquentent le marché dans le but d'acheter un jeune animal susceptible de renforcer leur cheptel.

#### 2. Les négociants

Tous les négociants habitent dans la région de Fonds-des-Nègres. Ils sont tous, en même temps, d'assez gros propriétaires fonciers. On peut en distinguer deux catégories, suivant leur puissance financière et l'ampleur du tronçon de circuit qu'ils maîtrisent.

Les petits maquignons, qui parcourent les zones d'élevage, et amènent chaque semaine au marché de 1 à 3 bœufs qu'ils revendent aussitôt soit à des bouchers pour être abattus, soit à un plus gros négociant susceptible de l'acheminer vers Port-au-Prince.

Les gros négociants achètent également directement aux éleveurs pendant la semaine, mais complètent leur lot en achetant le lundi matin d'autres animaux aux petits maquignons. Ils arrivent ainsi à proposer de 7 à plus de 10 animaux chaque semaine. Ils en vendent certains aux bouchers du marché, mais organisent le transport par camion de l'essentiel de leur lot vers Port-au-Prince, où ils seront vendus dans l'un des deux marchés à bestiaux qui encadrent, au nord et au sud, la capitale. La vente sur place reste néanmoins prioritaire pour eux. Ainsi, les animaux excédentaires ne sont envoyés à Port-au-Prince qu'une fois que l'éleveur s'est assuré que les animaux achetés et tués sur place par les bouchers satisferont bien la demande locale. Dans le cas contraire, ces maquignons n'hésitent pas à embaucher un petit boucher pour tuer et découper une de leurs bêtes, dont ils mettent alors les quartiers en vente immédiatement.

#### 3. Les bouchers :

Ils sont au nombre de cinq à Fonds-des-Nègres. La majorité d'entre eux a été formée par un parent ou un allié dès leur adolescence, comme abatteur ou assistant-boucher. Les bouchers viennent tous avec leur femme et/ou leur fille, qui s'occuperont de la revente des tripes et de la tête. Ils achètent de un à trois animaux qu'ils abattent, dépouillent, et découpent en quartiers. Ils assurent ensuite la vente de la viande, que ce soit en gros par quartier ou aux différents niveaux de détail. Les marges que

(1) Pour plus de précisions, voir François (1982).

nous avons pu observer peuvent s'élever jusqu'à 25 %, mais peuvent aussi être nulles ou négatives si l'animal présente un moins bon rendement en carcasse que prévu ou si la viande se vend mal. Les plus petits de ces bouchers, ceux qui ne peuvent acheter plus d'un bœuf par semaine, n'hésitent pas à se salarier à la tâche pour le compte d'un négociant ou d'un gros consommateur qui préfèrent acheter vif un animal et le faire abattre et découper sur place. Par ailleurs, il leur arrive de s'employer comme boucher en dehors du marché, par exemple pour abattre un animal de sacrifice en vue d'une fête familiale. Enfin, certains bouchers font aussi du négoce et peuvent acheter en semaine une à deux bêtes qui sont abattues sur le marché le lundi suivant.

#### 4. Les revendeurs et revendeuses :

Ils achètent la viande par quartiers ou morceaux de quartier aux bouchers le lundi et la détaillent le lendemain aux petits consommateurs. Les volumes concernés par ce système sont limités : en dehors des occasions exceptionnelles (fêtes de la fin de l'année), seul l'équivalent de un à trois bœufs est concerné par la mise au détail. Il s'agit pratiquement toujours des morceaux avants, les quartiers arrières étant réservés aux acheteurs en gros.

#### 5. Les consommateurs :

Les plus gros consommateurs sont les institutions religieuses de la région ou de Port-au-Prince qui, soit achètent du bétail vif qu'elles font abattre ou découper immédiatement, soit achètent par quartiers aux bouchers pour la consommation collective. Certaines institutions de Port-au-Prince abattent ainsi deux bœufs par semaine. Les achats des autres sont plus irréguliers : hebdomadaires, bimensuels ou mensuels. C'est selon leur affluence que bouchers et négociants ajustent le nombre d'animaux à abattre. Les petits consommateurs, qui achètent pour leur consommation familiale, ne déboursent que rarement une somme supérieure à 20 gourdes. Les achats les plus fréquents concernent des lots vendus à 1, 2 ou 3 gourdes, soit le lundi auprès des bouchers, soit le mardi auprès des revendeurs.

#### 6. Les prix et les marges :

Pendant la période de novembre à mai 82, les ventes en vif observées ont été faites à des prix variant de 50 à 120 dollars. Le niveau des prix dépend bien évidemment du format des animaux, mais ce seul critère apparaît très insuffisant pour expliquer les variations constatées. Le marché est en fait très variable au cours de la journée, du fait de la concentration de la demande entre des clients très importants mais peu nombreux et de la présence aléatoire des institutions religieuses et privées que nous avons mentionnées et qui achètent en moyenne 70 % de la viande de bœuf présentée sur le marché. L'absence simultanée - ou à l'inverse, la présence simultanée - de ces gros acheteurs a naturellement un effet important sur les prix.

Quant aux marges, on peut estimer que pour une filière type éleveur-négociant-boucher-acheteur en quartier, elles représentent en moyenne 20 à 30 % pour le négociant si l'animal a été acheté en semaine, hors de Fonds-des-Nègres, et 5 à 15 % pour le boucher si la revente se fait en quartiers. Dans le cas d'une revente au détail, la marge du boucher est évidemment plus importante, de l'ordre de 25 %.



*Etals de viande à Fonds-des-Nègres*

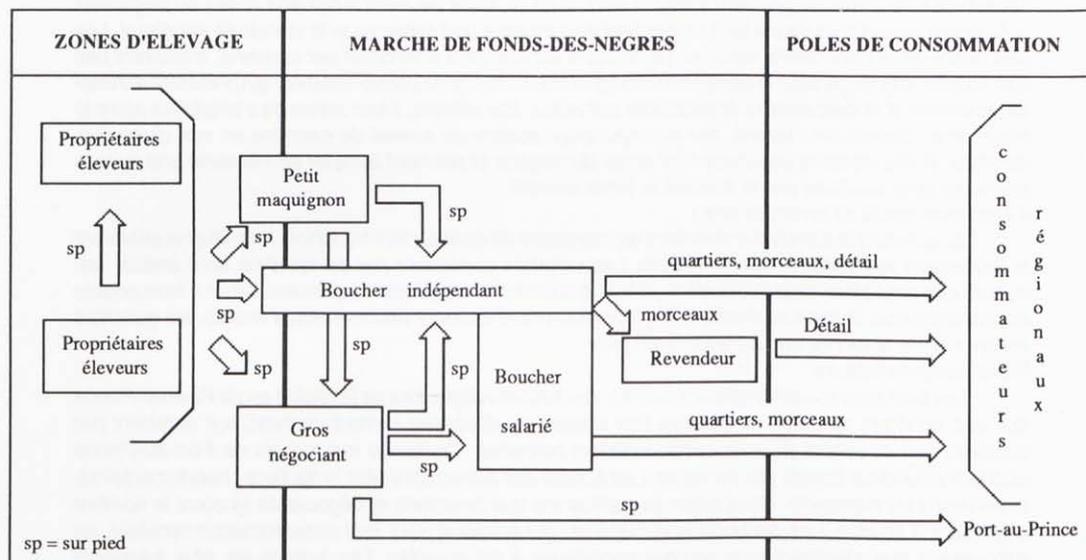


Fig. 6 : Circuit du marché de la viande bovine autour de Fonds-des-Nègres.

*Le boucher prend le risque d'une mauvaise revente de la viande après abattage et découpe.*



### 3 - Prélèvements et dépendance

La simple description des circuits n'offre pas, en elle-même, de perspective explicative. La logique de cette organisation est donnée par la détermination des types et montants des prélèvements effectués à chaque niveau d'intervention, qui mettent en lumière les relations entre les producteurs, intermédiaires et consommateurs.

Le montant de ces prélèvements pour le circuit vivrier est considéré par tous comme nettement inférieur au niveau qu'il atteint dans le circuit des denrées.

La fiscalité sur le commerce des vivres a été officiellement abolie par décret du 11 septembre 1974. Divers travaux (Anonyme, 1974 ; Duplan et Lagra, 1974) avaient montré le peu d'efficacité de ce système de taxes vis-à-vis duquel les parades des paysans et marchandes étaient nombreuses et dont les recettes échappaient en grande partie aux caisses de l'Etat. Même si une certaine taxation occulte continue parfois à exister au niveau local, la pression fiscale reste insignifiante compte tenu des volumes de produits concernés (1).

Les prélèvements par l'usure sont certainement plus importants, même si le chiffre qui reste à faire, semble difficile à réaliser. Ils restent, en tout état de cause, bien inférieurs à ce qu'ils sont dans le circuit des denrées. L'ensemble des agents commerciaux achetant les vivres dans les exploitations agricoles (revendeurs, "madam sara") dispose d'un capital nettement inférieur à celui des négociants en denrées. Ce capital s'investit avant tout dans le commerce, quand le cycle des récoltes amène sur le marché des produits susceptibles de fournir des marges intéressantes. Entre-temps, le recours aux "achats sur pied" permet d'assurer un approvisionnement important en ces produits au moment de leur prochaine récolte. Les formes que peuvent prendre ces achats sur pied sont caractéristiques du rapport de force existant entre producteur et marchand, selon l'intensité du besoin monétaire du premier et l'intérêt qu'a la seconde à s'assurer de la commercialisation du produit considéré. Nous en distinguerons deux : l'hypothèque de quantité et celle de surface.

#### L'hypothèque de quantité

Il s'agit de l'achat, avant récolte, d'un certain volume de produits à prix fixé. Le producteur garde donc la maîtrise de la conduite de la culture jusqu'à la récolte. Le prix fixé est bien entendu inférieur à celui qui sera en vigueur, estime-t-on, au moment de la vente-recette des produits récoltés. La décote que

#### *Les prélèvements par fiscalité et usure*

(1) La taxe sur les marchés a été rétablie en 1982, sans doute à cause des recettes qu'elle permettait aux communes (et notamment à Port-au-Prince). Il serait intéressant de réévaluer aujourd'hui l'effet de cette taxation et la part de recettes qu'elle représente pour les administrations communales. En l'absence d'études plus récentes, on peut faire l'hypothèse que ce système est toujours aussi peu efficace en termes de produit, mais plus coûteux pour la filière qu'il ne l'était avant 1974.

consent ainsi le producteur dépend essentiellement de la durée effective de l'avance de fonds dont il bénéficie : plus la transaction se fait longtemps avant la récolte, plus la décote sera importante.

Dans ce système, producteur et marchande partagent le risque d'un marché qui se déprimerait davantage que prévu et d'une mauvaise récolte.

En effet, si les conditions climatiques de fin de culture sont défavorables, la marchande n'en sera pas affectée puisque le contrat porte sur un volume de produits et non une surface de récolte : le risque est donc pour le producteur. Si, inversement, ce sont les prix qui s'affaissent entre la date du contrat et la récolte, le producteur n'en subira pas les conséquences, puisque son marché est déjà conclu : le risque est pour la marchande, qui peut ainsi voir sa marge s'annuler, ou même s'inverser. Ce dernier risque est toutefois assez théorique, car les décotes pratiquées pour les marchés "sur pied" sont telles qu'elles protègent largement la marchande contre une éventuelle baisse des prix.

Ce type de crédit est de plus en plus rare pour les grains et tubercules. Mais on peut lui rattacher la vente "sur pied" de récoltes de plusieurs fruits comme les véritables et surtout sur le plateau, les figues-bananes. Le contrat est alors conclu au nombre de régimes lorsque le stade de développement des fruits est assez avancé pour rendre insignifiant tout risque de mauvaise récolte pour la marchande.

#### **L'hypothèque de surface**

Dans ce cas, c'est sur une surface en culture que porte le contrat : la marchande achète une culture sur pied, que le producteur lui abandonne totalement. La charge des travaux culturels ultérieurs (récolte notamment) revient donc à la marchande. Celle-ci assume alors non seulement le risque de prix mais aussi le risque d'une éventuelle mauvaise récolte. Il est évident que la ristourne ainsi obtenue est encore supérieure, à volume égal, à celle que doit concéder le producteur dans le premier cas.

Sont ainsi concernés les haricots, les patates douces, le maïs, les ignames, ou plus généralement les jardins en culture associée. Dès la dernière récolte, la terre revient alors à l'ancien débiteur. Quoiqu'il en soit, répétons que l'ensemble de ces prélèvements reste assez marginal. Aussi fondrons-nous leur quantification dans l'ensemble des marges commerciales de la "madam sara".

Déterminer comment, tout au long des circuits qui ont été décrits, s'opère la distribution du revenu est un problème ardu qui n'a pas encore, à notre connaissance, fait l'objet de recherches précises. Murray et Alvarez (1973), pour les haricots de la plaine du Cul-de-Sac, estiment que le système de marché interne ajoute 25 % au prix initial payé au producteur, et que les saras, pour leur part, s'approprient 10 % de marge. Cette estimation part de l'étude d'un seul produit, et sur un seul voyage, ce qui hypothèque fortement sa crédibilité.

Nous avons pu effectuer, pendant l'été 1979, le suivi de 12 marchandes locales des environs du plateau des Rochelois et déterminer, en ce qui les concerne, le partage du revenu tel qu'il s'opère au cours du processus de commercialisation. Les résultats sont présentés dans la figure 7 et le tableau 9.

Une remarque méthodologique s'impose avant d'entamer l'analyse. Les douze marchandes suivies sont toutes des sara/loc, donc n'est pris en compte qu'un seul des deux circuits que nous avons décrits. Cependant, nous avons remarqué auparavant que la marge dont bénéficiait la sara/PAP était inférieure à celle réalisée par la sara/loc pour les mêmes produits, même lorsque les achats se font, dans les deux cas, directement au producteur. Tout au plus, lorsque la sara/PAP s'approvisionne auprès d'une revendeuse, la différence de marge entre ces deux intermédiaires réunies égale alors la marge de la sara/loc. En conséquence, la marge que nous attribuons à la sara est en fait une maximisation de la marge réelle moyenne pour les deux circuits. Le producteur vendant directement à une sara/PAP peut sans doute espérer toucher une part du prix de gros final légèrement supérieure à celle que nous lui attribuons, mais n'oublions pas qu'alors il aura eu à effectuer un travail de pré-commercialisation qui lui est épargné dans les autres cas.

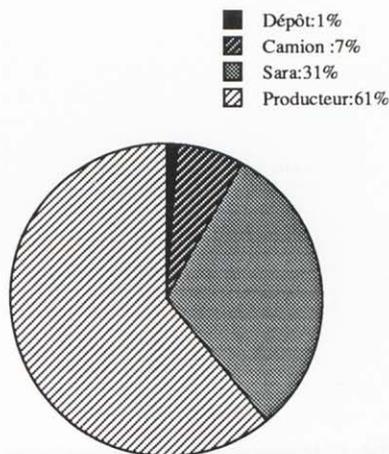
Les chiffres avancés présentent néanmoins un caractère partiel. Ils concernent un circuit emprunteur de voies de communication relativement aisées et ne saurait se prétendre représentatif de l'ensemble national.

Enfin, l'étude des circuits urbains dépassant le cadre de ce travail, nous ne considérerons que le partage du prix de gros des vivres rendus Port-au-Prince.

La moyenne du capital investi par chaque marchande (c'est-à-dire la somme de leurs achats de vivres, le coût de leur voyage aller et quelques menus frais) s'élève à 430 gourdes (Fig. 7). Toutefois, il existe une forte hétérogénéité parmi les douze enquêtées puisque cinq d'entre elles partent avec moins de 150 gourdes et qu'une autre le fait avec plus de 1 300 gourdes.

Dans l'ensemble, les producteurs perçoivent entre 45 et 77 % du prix de gros selon les voyages considérés (et donc

## La répartition du revenu



Moyenne pour 12 saras du sud d'Haïti (tous produits confondus) :

- Capital investi par les marchandes : 430 gourdes
- Prix de vente global en gros : 637,50 gourdes

Fig. 7: Répartition du revenu entre les différents intermédiaires de la chaîne de distribution des vivres jusqu'au stade de gros à Port-au-Prince.

essentiellement, selon la nature des vivres transportées) soit une moyenne générale de 61 %. La part de la "madam-sara" est évaluée à 31 %, celle des transporteurs routiers 7 %, propriétaires de dépôt et intervenants divers se partageant le 1% restant.

L'étude des marges produit par produit se révèle également d'un grand intérêt. Chacun des 12 voyages de sara étudiés correspond à l'accompagnement d'un stock de plusieurs produits (1). Sur chacun des produits a été calculée la marge nette absolue de la sara, différence entre son prix de vente en gros à Port-au-Prince et son prix de revient (prix d'achat + frais de transport, de manutention et de dépôt imputables au produit considéré).

Les produits ont été classés selon un ordre de marge relative (marge absolue divisée par prix de revient) décroissant (Tab. 9). Les marges réalisées par les sara varient de 25 % à 400 %. Une telle hétérogénéité peut apparaître surprenante et certains produits peuvent sembler faire l'objet de prélèvements excessifs. En fait, une analyse attentive montre qu'il serait dangereux de s'arrêter à de tels jugements.

Deux catégories de produits vivriers apparaissent dans le tableau 9. Des produits "rares" (2), difficiles à rassembler en quantité suffisante. Pour les réunir, la madam sara doit fournir

Tab. 9 : Marges brutes de commercialisation (jusqu'à l'arrivée au stade de gros à Port-au-Prince), par produit (juillet à septembre 1979).

Produits	N	Prix de revient moyen (gourdes)	Prix de vente moyen (gourdes)	Marge absolue (gourdes)	Marge relative (%)
Aubergine	1	0,50	2,50	2,00	400
Corossol	2	1,85	6,05	4,20	227
Papaye	2	3,10	9,00	5,90	188
Ananas	4	2,15	4,70	2,55	119
Patates douces	2	9,00	20,35	10,55	107
Sorgho (Pitimi)	1	112,00	225,00	113,00	101
Café	1	862,50	1700,00	837,50	97
Bananes	2	21,65	42,70	21,05	97
Grenadines	2	5,35	10,45	5,10	95
Ignames	1	12,25	23,70	11,45	93
Giraumon	2	8,45	15,60	7,15	85
Mirliton	2	53,50	93,30	39,80	74
Mazombelle	3	64,20	108,30	46,10	72
Volailles	3	78,10	132,85	54,75	70
Piments	1	18,75	30,00	11,25	60
Citrons	6	9,35	14,85	5,50	59
Maïs	3	123,40	194,50	71,10	58
Djondjon	3	20,50	31,30	10,80	53
Avocats	5	30,40	45,70	15,30	50
Chadèques	1	3,50	5,00	1,50	42
Véritables	3	11,20	15,75	4,55	41
Oeufs	6	49,95	56,15	16,20	32
Haricots	5	469,90	587,20	117,30	25

N = Nombre d'observations

(1) A la différence de Murray et Alvarez (1973) qui font ressortir une spécialisation des marchandes ambulantes par produit, nous n'avons jamais rencontré de cas où un seul produit était transporté. Multiplier les vivres commercialisés, c'est aussi, pour la "madam sara", une façon de diluer ses risques.

(2) La notion de rareté est ici toute relative. Il peut s'agir de produits effectivement peu abondants pendant toute l'année, comme les aubergines ou les grenadines. Pour d'autres, la pénurie n'est que saisonnière. C'est le cas, en cette période de l'année (juillet-septembre) du sorgho ou du corossol. Ceux-ci se trouveraient en bas de tableau lors d'enquêtes réalisées à une autre époque comme, par exemple, en avril. La saisonnalité de l'offre est inversée pour les avocats et les chadèques.

un travail important de prospection. Ce sont ceux qu'on retrouve en haut de tableau, et qui sont l'objet des marges relatives les plus fortes (aubergines, corossols, papayes, ananas, sorgho). Des produits abondants, qu'un travail plus réduit suffit à rassembler. Ces produits se trouvent facilement dans les marchés. Les marges relatives sont alors beaucoup plus faibles (haricots, chadèques, véritables).

Lorsqu'il prend en considération la quantité de travail nécessaire à la production du service que constitue l'opération de commercialisation, il devient évident qu'il ne peut qu'exister de fortes différences de marges entre les différents vivres. Plus le produit est difficile à rassembler, plus l'ensemble du circuit exige des marges importantes.

Enfin, il convient de ne pas oublier que l'importance de la marge relative dépend également du niveau absolu du prix d'achat. Entre produits bon marché et produits chers, la même marge absolue sur une même quantité se traduit par des marges relatives fort différentes. Ainsi, une marge de 225 % sur un panier de corossols ne correspond qu'à une marge absolue d'environ 4 gourdes, alors que, pour un sac de haricots acheté 160 gourdes, une marge réduite à 25 % procure un bénéfice dix fois supérieur.

L'importance de la marge relative est donc une fonction croissante de la rareté du produit et une fonction décroissante de sa valeur (Tab. 10).

Par là même, les produits qui présentent un taux de marge relative faible sont les produits valorisant essentiellement le capital commercial investi. A l'inverse, les vivres à forte marge relative demandent peu de capital mais beaucoup de travail. Alors que les premiers (haricots) seront les produits privilégiés des marchandes à capital important (notamment sara/PAP), les seconds seront préférés par les marchandes locales dont le capital est en général plus faible et qui disposent de plus de temps pour les rassembler.

Par contre, l'ensemble des vivres périssables n'est pas l'objet de marges significativement supérieures. Ainsi, l'avocat, un des vivres les plus périssables, ne se commercialise qu'avec une marge de 30 %, en période d'abondance, malgré son prix particulièrement faible. Les marchandes ne semblent pas percevoir là un risque important. Le système de commercialisation traditionnel montre ainsi sa grande efficacité, liée à la rapidité de circulation des produits vivriers des zones de production aux centres de consommation.

Il convient enfin de remarquer la place toute particulière occupée par les oeufs parmi les produits considérés dans le tableau 9. Bien qu'il s'agisse de produits assez difficiles

Tab. 10 : Principes d'établissement de la marge relative de commercialisation.

	Produit abondant (en juillet-septembre 1979)	Produit rare (en juillet-septembre 1979)
Produit de valeur forte	Haricot MARGE RELATIVE FAIBLE	Sorgho, bananes MARGE RELATIVE FORTE
Produit de faible valeur	Véritable, avocats, chadèques MARGE RELATIVE ASSEZ FAIBLE	Papaye, corossol, ananas MARGE RELATIVE FORTE

Les flèches indiquent le sens croissant de la marge relative

à rassembler, la marge dont ils font l'objet reste modérée (32 %). En fait, si elle est faible, cette marge a l'avantage d'être sûre, les cours de ces produits étant remarquablement stables à Port-au-Prince (1). En transportant des œufs parmi les produits qu'elle emmène vers la capitale, la sara s'assure ainsi contre des risques de mévente totale qui, sans être considérables, existent effectivement.

D'un point de vue plus général, il semble prématuré de considérer comme nettement excessives les marges réalisées pour quelque produit que ce soit. S'il existe un seul secteur de l'économie nationale où la transparence du marché et le grand nombre d'agents facilite le libre jeu des forces de concurrence, il ne peut s'agir que de ce système de commercialisation interne. La multiplicité des stratégies individuelles que nous avons évoquées garantit efficacement le respect de marges convenables compte tenu des facteurs de production utilisés. Il est d'ailleurs peu d'exemples, à notre connaissance, où, dans les mêmes conditions, les tronçons de ramassage et de transport ne prélèvent globalement que 40 % du prix de gros des produits agricoles alimentaires.

Quoiqu'il en soit, il apparaît que la détermination de ces marges répond à un ensemble d'objectifs et de contraintes dont la complexité reste à démontrer. Leur étude doit être poursuivie, tant à partir d'autres régions du pays qu'en considérant leurs variations dans le temps, au cours des cycles d'abondance et de rareté.

D'une façon plus générale, le tableau brossé ici des systèmes de commercialisation vivrière révèle l'abondance des lacunes de connaissance qui doivent être comblées.

La liaison de ces systèmes à la société rurale, qui semble étroite, mérite d'être étudiée dans un cadre théorique satisfaisant et à partir d'une connaissance renouvelée des rapports sociaux qui la régissent.

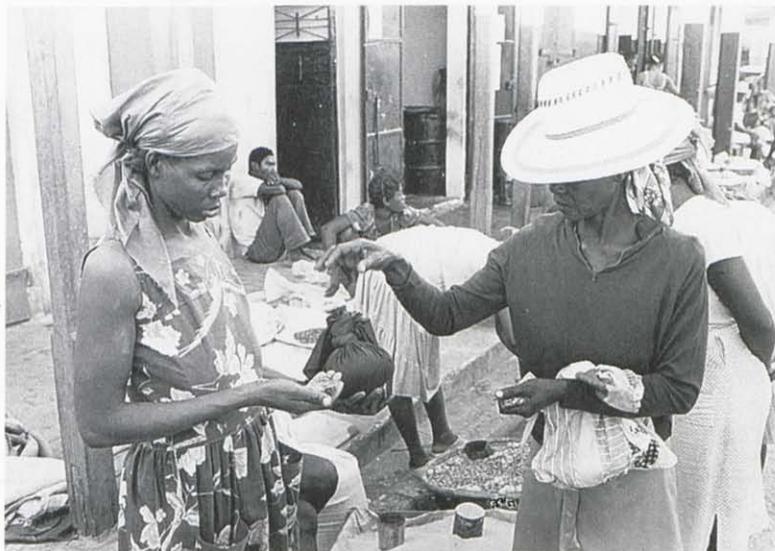
(1) Une part importante du marché des œufs à Port-au-Prince est approvisionnée par des élevages industriels dont la production régularise les cours. La "pile" de trois œufs, dans la région considérée est très régulièrement acquise par les sara à 75 centimes et revendue à 1 gourde au cours de l'été 1979. En période de creux de production (novembre-décembre), ils sont achetés à 1,10 gourdes et revendus à environ 1,40 gourdes par pile. Il en va différemment pour les autres produits, tous issus en quasi-totalité de la petite production paysanne et dont les cours peuvent fluctuer suffisamment d'une semaine à l'autre pour que des marchandes, afin de ne pas revendre à perte, soient obligées de repartir avec leurs produits (fait déjà noté à Fonds-des-Nègres (Anonyme, 1974)).

Enfin, l'étude de leur genèse, révélerait leur dynamisme et leur faculté d'adaptation à des contraintes en évolution. Dans ce cadre, l'importance accrue des vivres aux dépens des denrées, celle, également, des sara/PAP par rapport aux sara/loc, et toutes les transformations contemporaines que nous avons évoquées pourraient être explicitées plus précisément. Le champ est vaste...

### C - Les marchés et les prix

Le rôle des marchés dans le processus de commercialisation vient d'être souligné. Les marchés apparaissent comme des lieux privilégiés de confrontation entre l'offre et la demande, et les prix qui s'y établissent constituent des références indubitables même pour les échanges qui se font en dehors d'eux. Il nous reste maintenant à examiner comment se déterminent et évoluent ces prix, selon les produits ou selon les saisons.

Les variations de prix peuvent être appréhendées par l'examen des courbes de prix relevées sur les marchés de Miragoâne et de Port-au-Prince, pour trois des produits vivriers les plus courants : les haricots, le maïs et le sorgho. Le choix de ces produits tient non seulement à leur caractère pivot dans l'alimentation des familles, mais aussi à la - relative - facilité de mesure de leur prix. En effet, si les grains sont vendus avec des unités de volume relativement précises ("marmite" d'environ 2,5 kg), il est difficile de comparer des prix concernant des tubercules (tarots, patates, ignames) ou des fruits, car ils sont



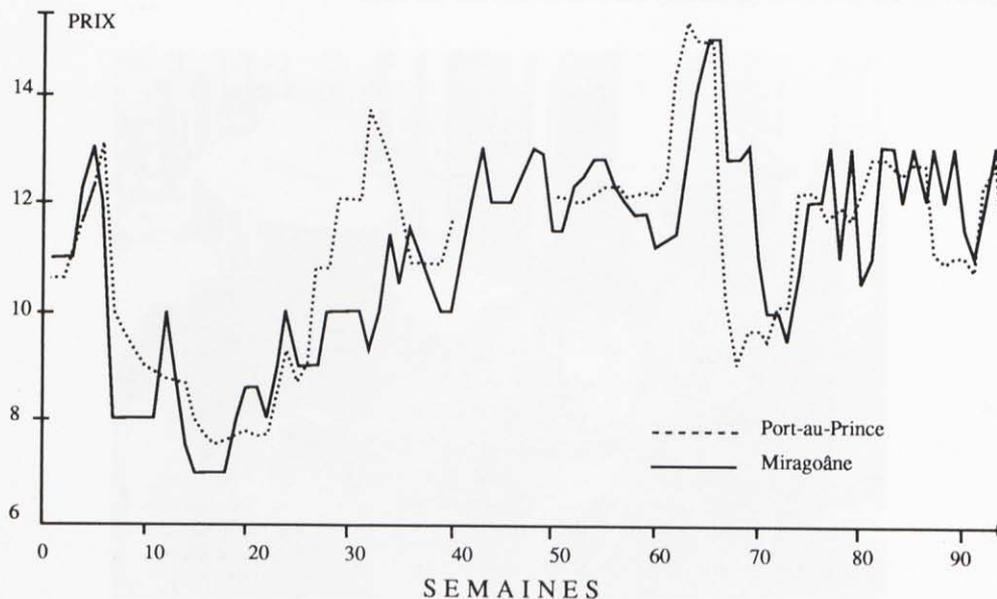
vendus par lots, sans qu'une unité de référence ne permette des comparaisons aisées.

Trois schémas présentent l'évolution des prix du haricot, du maïs et du sorgho d'avril 1979 à février 1981 sur le marché local de Miragoâne et à Port-au-Prince. A Miragoâne, les prix ont été relevés chaque samedi, vers le milieu de la matinée, pour des transactions réellement effectuées et sans tenir compte de la qualité des intermédiaires. Les relevés de Port-au-Prince sont ceux effectués par le Service National de Commercialisation Agricole (S.E.N.A.C.A.) du Département de l'Agriculture, sur les marchés de Croix des Bossales et Salomon. Il s'agit de prix au détail (consommateurs ou petites revendeuses) par marmite, comme à Miragoâne. Les relevés du S.E.N.A.C.A. ont été interrompus d'octobre 1979 à mars 1980.

### 1 - Les haricots (Fig. 8)

Pour les haricots, un problème méthodologique important est posé quant aux variétés qui doivent servir de référence. A Miragoâne, les haricots sont en effet présentés sous trois formes (haricots noirs, haricots rouges ou mélange), sans que cet éventail soit systématiquement représenté tous les samedis ; les haricots "mélange" sont récoltés tels quels dans la région. Pour leur part, les haricots rouges et noirs, lorsqu'ils sont présentés

Fig. 8 : Evolution des prix du haricot mélange à Miragoâne et Port-au-Prince durant la saison 1979-1980.



triés, proviennent en général de Port-au-Prince. La référence choisie a été le mélange de variétés s'il est effectivement présenté au marché ou dans le cas contraire une moyenne calculée entre le prix du haricot rouge et le prix du haricot noir. Il y a là certainement une approximation, mais qui paraît acceptable dans la mesure où ces deux variétés peuvent présenter des prix s'écartant dans une fourchette de 5 à 10 %, sans qu'une hiérarchie stable n'apparaisse réellement. De plus, il a été vérifié que le tri du mélange par les marchandes n'était pas destiné à vendre plus cher, mais seulement à s'adapter à la forme de la demande.

L'examen de l'allure générale de la courbe des prix révèle une alternance de tensions des prix et de relâches. Les variations les plus importantes atteignant 60 % du prix médian (de 13 gourdes par marmite en avril 1979 à 7 gourdes en juillet de la même année). Les prix atteignent leurs maxima en avril-mai-juin et en octobre-novembre, époques de l'année correspondant respectivement pour la première, aux semis dans les régions de moyenne altitude (300 à 700 m), fréquentes dans le pays, et pour la seconde aux semis des régions de plaine (Cul-de-Sac, plaine du Nord). Le maximum d'octobre est plus sensible à Port-au-Prince, proche de la plaine du Cul-de-Sac qu'à Miragoâne. Il apparaît nettement en 1979, mais est estompé en 1980 par la pression sur le marché qu'imposent les distributions d'aide alimentaire à la suite du passage, en août, du cyclone Allen.

Les minima sont atteints en juillet-août, après la récolte des haricots correspondant aux semis de mars-avril. Les années à hivers humides, les récoltes de plaine provoquent également une baisse des prix en mars, moins sensible toutefois dans la mesure où les exploitants de plaine ont tendance à stocker davantage (1) et où s'amorce déjà la demande des semences pour avril.

Insistons sur l'importance des semis dans la "demande" sur le haricot. Nous avons déjà signalé combien l'investissement en semence est important pour cette culture (le quart ou le cinquième de la récolte, avec de fortes variations régionales) : il pèse lourdement sur le marché.

Enfin, il convient de remarquer que la région du plateau des Rochelais, avec la possibilité de semer des haricots de façon décalée par rapport aux grandes zones de production, bénéficie ainsi d'une rente de situation non négligeable : les semis de février produisent à partir de début mai, à un moment où les cours sont élevés ; les semis de juillet se font à une époque où les prix sont déprimés du fait des récoltes en moyenne altitude, mais produisent, en septembre, peu de temps avant le "pic" d'octobre-novembre.

*Saisons de culture et cycle des prix :  
l'importance des semis*

(1) Il existe en plaine, notamment dans la plaine du Cap Haïtien et dans le Cul-de-Sac, un nombre significatif de propriétés foncières d'envergure relativement élevée (plus de 10 ha), qui ont évidemment davantage de possibilités de stocker que les microfundia des mornes.

Il est également remarquable de constater que l'évolution des prix se révèle extrêmement liée sur les deux marchés. Il faut voir là une nouvelle preuve de la fluidité et de la transparence du système d'échange, qui permet aux marchés régionaux de réagir rapidement aux variations de prix enregistrées dans la capitale.

Il en est ainsi à chaque fois que survient une hausse ou une baisse importante des prix ; le cas le plus caractéristique en est la montée des prix du début juin 1980 à Port-au-Prince, suivie une semaine plus tard de la même hausse à Miragoâne. La chute des cours en juillet qui survient selon le même scénario confirme le rôle moteur du marché de la capitale.

La transparence du système est telle que le rôle déterminant du marché de Port-au-Prince sur le niveau des prix à Miragoâne s'exprime indépendamment des conditions de production et de consommation régionales. Pour reprendre l'exemple du "pic" des prix entre fin mai et début juillet 1980, l'arrivée sur le marché, en mai, des récoltes correspondant aux semis de février (considérables dans les mornes dominant Miragoâne) n'a eu

*Les saras PPA approvisionnent Miragoâne en haricots triés lorsque la région est en creux de production.*



aucun effet de ralentissement ou de tassement de la hausse des prix imposée par le marché national. De la même façon, les achats des producteurs locaux en vue des semis de juillet, également importants, n'ont aucunement ralenti la chute des cours.

La comparaison des différences de prix constatées entre les deux marchés avec le sens des flux effectifs de produits, confirme la fonction directrice du marché de Port-au-Prince. L'observation du sens des flux est basée sur la nature des produits présentés à Miragoâne : lorsque les haricots "mélange" dominent sur les étals, ils correspondent à une offre d'origine locale. Le sens des flux de haricots est alors centripète, de Miragoâne vers la capitale. A l'inverse, lorsque les marchandes présentent des haricots rouges et noirs séparés, de façon dominante, le sens principal du flux est centrifuge, de Port-au-Prince vers sa province.

Bien que dans la région la production du haricot tienne une place assez considérable, les périodes où elle apparaît globalement exportatrice sont limitées, et le déficit de production dû au passage du cyclone Allen en août 1980, ainsi que l'arrivée importante d'aide alimentaire (dont les haricots américains récupérés à Port-au-Prince pour l'essentiel) qui a suivi ont lourdement pesé sur le sens des flux au second semestre de 1980.

Cependant, on s'aperçoit que le sens des flux n'est pas relié de façon significative aux différences de prix entre les deux marchés : il peut y avoir flux dans un sens ou dans l'autre alors que les prix à la marmite semblent équivalents. Cela ne signifie pas, par ailleurs, que la marge des "sara" intermédiaires est nulle, mais que celle-ci ne dépasse la marge de mise en détail sur place (du sac à la marmite) que grâce à l'utilisation d'unités de mesure irrégulièrement tarées : marmites à fond creux pour l'achat, marmites à fond bombé pour la revente. Il y a là encore, confirmation du fait que les marges prélevées sur ce type de produit par les intermédiaires sont très réduites.

## 2 - Les céréales (Fig. 9, Fig. 10)

En ce qui concerne les céréales, maïs et sorgho, le problème à résoudre pour les comparaisons de prix concerne, comme pour les haricots, la forme sous laquelle le produit est présenté sur le marché. Maïs et sorgho sont en effet vendus soit en grain, soit en semoule résultant d'un moulinage (pour le maïs) ou d'un passage au pilon (pour le sorgho). Si le choix de la céréale grain comme référence présente l'avantage de concerner le produit brut non transformé, il se heurte à un certain nombre de difficultés. Tout d'abord, les grains ne sont pas toujours présents sur le

marché de façon significative, sauf pendant les mois suivant la récolte annuelle. En dehors de cette période, les producteurs ou les premiers intermédiaires passent le grain au moulin ou au pilon avant de la revendre. Ensuite, les échanges de semence, concernent des volumes très inférieurs à ceux mis en mouvement pour les haricots, et leur circulation échappe très largement au marché. La demande qui s'exprime pour ces céréales est, par conséquent, quasi exclusivement alimentaire et concerne des produits moulus. Enfin, la qualité des grains pour l'alimentation peut varier sensiblement entre les variétés locales à grain vitreux et dur, dont le moulinage donne peu de farine (considérée comme un sous-produit) mais beaucoup de semoule, et les variétés introduites, qui donnent souvent des résultats inverses. Des différences importantes de prix peuvent exister en conséquence, et leur origine réelle peut être mal perçue dans les enquêtes. Pour toutes ces raisons, les courbes de prix qui sont présentées ici concernent la semoule de maïs ("mayi moulu") et de sorgho ("pitimi pilé").

### *Cycle et saisonnalité*

La saisonnalité du cycle annuel de prix se révèle, pour les céréales, plus régulière que pour les haricots, du fait de l'existence d'une saison de culture très largement dominante.

En effet, le maïs est, de façon très courante, une culture de la première saison des pluies, et arrive donc à maturité en juillet-août. Le sorgho, par contre, est souvent la culture-pivot de seconde saison et se récolte de décembre à février selon la précocité des variétés. Les exceptions à cette règle sont relativement marginales : elles concernent la plaine du Nord et les

### *Céréales sur le marché*



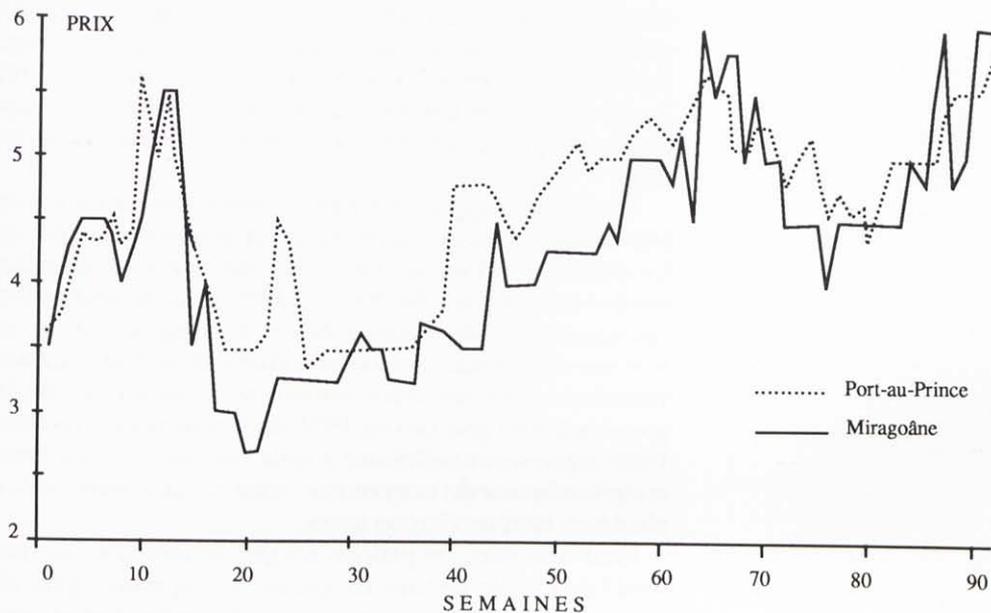


Fig. 9 : Evolution des prix du maïs moulu à Miragoâne et Port-au-Prince durant la saison 1979-1980.

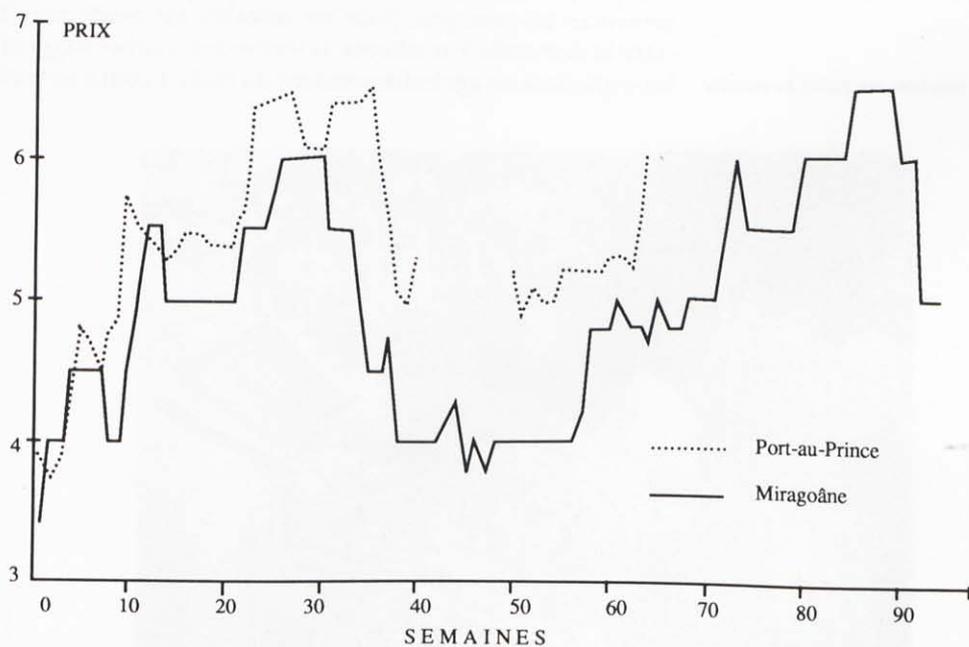


Fig. 10 : Evolution des prix du sorgho pilé à Miragoâne et Port-au-Prince durant la saison 1979-1980.

bassins-versants qui l'entourent, du fait de leur régime pluviométrique décalé, et certaines régions bien arrosées ou irriguées dans lesquelles un maïs de deuxième saison peut être cultivé. Les sorghos, non photo-périodiques, récoltables à n'importe quelle époque de l'année, sont pour leur part particulièrement rares.

En conséquence, les prix du maïs présentent un maximum en juin-juillet, juste avant la récolte et un minimum aussitôt après. Ce minimum est un véritable plancher, qui dure jusqu'en décembre si la récolte a été bonne (1979), jusqu'en octobre dans le cas contraire (1980, cyclone Allen). La longueur de ce palier correspond globalement à la période de déstockage paysan. Les variations intra-annuelles portent sur une amplitude (de 3 gourdes à 5,50 gourdes en 1979, de 4 gourdes à 6 gourdes en 1980) légèrement inférieure à celle relevée pour les haricots, malgré l'absence du tampon que constitue la possibilité de faire plusieurs récoltes chaque année.

Pour leur part, les prix du sorgho suivent une courbe très semblable, mais décalée de quatre à cinq mois : prix élevés d'août à novembre, et minimum de décembre à mars, tout au long de la récolte, puis du déstockage.

On notera que pour les céréales, à la différence des haricots, c'est bien la soudure et non les semis qui provoque l'élévation des prix, ce qui confirme bien que l'approvisionnement en semences ne pèse pas, pour les céréales, un poids important dans la demande. Par ailleurs, la forme des courbes suggère que les exploitations agricoles vendent du maïs d'août à novembre,

*Boulangère vendant ses pains au marché*



et du sorgho de décembre à mars. D'avril à juillet, les ventes sont plus rares et les besoins monétaires des agriculteurs difficilement satisfaits par la vente des céréales, ce que confirme, par ailleurs, l'étude des mouvements monétaires des exploitations.

En dehors des périodes de déstockage paysan et de prix plancher, les ventes sont essentiellement assurées par des commerçants-spéculateurs, urbains pour la plupart.

En résumé, l'analyse des prix des produits vivriers et de leur évolution fait apparaître deux invariants principaux, quels que soient les produits considérés.

Le rôle directeur du marché à l'échelle nationale, exprimé par la fonction déterminante, pour les marchés ruraux, du prix à Port-au-Prince, confirme la transparence et la fluidité des circuits. Les marges des intermédiaires apparaissent modérées, quel que soit le sens du flux (province - capitale ou capitale - province) ;

L'amplitude des variations intra-annuelles est élevée : elle atteint aisément 50 à 60 % du prix médian. Ces variations constituent des handicaps certains pour l'économie de la production agricole. Elles suggèrent une distinction fondamentale entre les catégories de producteurs en mesure de ne pas vendre à n'importe quel moment et à n'importe quel prix et ceux qui ne peuvent se le permettre, faute de trésorerie. Elles offrent à la spéculation un champ lucratif et participent, de ce fait, à l'élargissement des différenciations sociales.

## **D - Choix et stratégies des marchandes dans la société agraire : paupérisation ou accumulation?**

L'analyse des circuits et des transactions fait deviner que le poids des intermédiaires est fort différent selon la position de chacun d'eux dans la société agraire. Cette position est elle-même largement déterminée par l'accès aux facteurs de production essentiels que sont la disponibilité en capital et en force de travail.

Pour préciser ces relations et étudier dans quelle mesure le choix d'une activité commerciale particulière relève effectivement d'une véritable stratégie d'allocation du capital et du travail, examinons les principaux résultats d'une enquête réalisée sur ce thème en 1981 autour du plateau des Rochelois. Les résultats de cette enquête, qui a porté sur 14 marchandes et un boucher, sont présentés sous forme de cas révélateurs de stratégies différentes.

Parmi les quinze enquêtés :

- 7 pratiquent un commerce de petite épicerie plus ou moins diversifiée, allant de la simple revente de pain à celle de 5 ou 6

produits différents : pain, huile, clairin, saindoux, sucre, farine ;

- 2 revendent du tissu ;
- 1 parcourt les marchés des environs avec de la petite quincaillerie et des produits de toilette ;
- 1 achète et revend des poules ;
- 2 abattent et découpent des animaux et vendent les morceaux ;
- 1 est boulangère ;
- La dernière achète et stocke des produits vivriers avant de les revendre en période de cours favorables.

En fait, il ne s'agit là que des activités pratiquées au moment de l'enquête. Ces activités se modifient souvent avec le temps, au fur et à mesure que se réalise l'accumulation, ou au rythme des maternités successives. Il n'est pas rare de voir une marchande changer de produit commercialisé en cours d'année, selon une évolution cyclique du fonds de roulement ou du temps de travail dont elle peut disposer à côté des activités ménagères ou agricoles qu'elle a par ailleurs à assurer. Il apparaît donc essentiel de ne pas isoler ces différentes pratiques de commerce de l'ensemble des activités, revenus et capitaux de l'unité familiale.

A des "groupes de trajectoires" économiques et sociales des familles peuvent ainsi être associées des pratiques commerciales typées non plus par les produits qui sont l'objet de l'achat et

*Petit commerce d'épicerie*



de la revente, mais par des exigences différentes en moyens de production, c'est-à-dire en capital et en travail.

## 1 - Valorisation de la main-d'œuvre et fonds propres nuls

Cette première catégorie est représentée par Irvane, dont la situation économique et sociale est particulièrement précaire ; le conjoint d'Irvane n'exploite que 15/100 de carreau et doit vendre l'essentiel de sa force de travail en participant à des escouades ; la famille comprend en outre six enfants, dont certains sont encore totalement improductifs. Dans ces conditions, il est indispensable que la femme participe aux revenus familiaux par une activité non agricole, mais elle ne peut y investir le moindre capital.

Irvane emprunte donc une petite somme d'argent, 17 gourdes et monte un petit commerce de pain. Trois fois par semaine, elle descend à Fonds-des-Nègres (4 heures aller-retour) s'approvisionner auprès d'un boulanger et revend le pain avec une marge de 20 % (1), soit 3,40 gourdes. Cette marge est partagée à raison de trois quarts pour la revendeuse, et un quart pour le propriétaire du fonds de roulement. Ce dernier touche donc un intérêt de 5 % pour chaque rotation de son capital, ce qui, pour trois rotations hebdomadaires, correspond à un intérêt annuel de 78 %.

L'importance de ce taux est atténuée par le faible montant de la somme initialement prêtée, et d'autre part la nécessité pour l'usurier de suivre attentivement la rotation de son capital.

La revendeuse de pain, pour sa part, peut espérer un revenu de 7,65 gourdes par semaine pour trois voyages à Fonds-des-Nègres. La revente se fait soit chez elle, soit à l'un des postes, carrefours, chapelles, écoles où elle ou une de ses filles se place entre deux journées de réapprovisionnement. Comme il lui faut environ huit heures pour assurer la revente de l'ensemble de son stock, la rémunération qu'elle retire de son travail se situe autour de 0,20 gourde par heure.

Il est clair qu'Irvane n'accepte une telle rémunération que parce que ce système n'exige d'elle aucune mise de fonds et lui permet néanmoins de trouver une rémunération même modique à l'excédent de travail disponible dans la famille.

Les possibilités d'accumulation sont nulles.

## 2 - Valorisation d'un travail et petit apport de fonds propres

Pour les marchandes de cette catégorie, l'objectif est toujours, avant tout, de valoriser une force de travail. Elles ont cependant



*Petite revendeuse au faible capital*

(1) En fait, le pain est acheté par les revendeuses au prix de détail, mais le boulanger leur consent une commission de 1 pain pour cinq pains achetés, ce qui leur laisse donc bien une marge de 20 %.

cette fois la possibilité de faire un apport de fonds propres que ne pouvait effectuer Irvane. Selon l'importance du capital engagé, on pourra distinguer celles pour qui l'investissement reste limité, tant en travail (moins de 10 heures par semaine) qu'en fonds de roulement (moins de 30 gourdes) et pour qui le commerce reste une activité très annexe ; celles pour qui l'investissement est plus important et fait du commerce une activité essentielle dans l'unité économique familiale.

*Capital et travail réduits :  
le commerce est une activité d'appoint*

Dans notre échantillon, quatre marchandes peuvent être classées dans cette catégorie. Il s'agit, dans tous les cas, de commerce d'épicerie. Les approvisionnements se font une fois par semaine à Fonds-des-Nègres, et la revente s'effectue à domicile. Ce type de commerce, qui ne les éloigne de la maison qu'un jour par semaine, convient bien lorsqu'elles doivent assurer la garde de leurs enfants ou petits-enfants, alors que par ailleurs leur situation économique et sociale ne leur impose pas de travailler davantage.

La rémunération du travail est nettement supérieure, pour ces marchandes, par rapport à celles de la catégorie précédente. Ainsi, l'une d'entre elles, qui a investi la somme de 13 gourdes (4 gourdes de marge brute par semaine) dans un petit commerce de pain qu'elle réapprovisionne chaque semaine (en environ 8 heures) à Pernelle, obtient une rémunération de 0,50 gourde par heure de travail (1). Même si l'on soustrait à sa marge brute, comme pour le cas précédent, une rémunération fictive de son capital engagé, la rémunération du travail (0,37 gourde par heure de travail) reste nettement supérieure à celle de l'enquêtée numéro 1, qui doit, de plus, réaliser un travail de revente beaucoup plus important pour assurer une rotation rapide de son stock.

*Le petit commerce à faible capital  
est l'activité principale*

Il s'agit de commerçantes qui, comme Irvane, sont contraintes de fournir un travail important pour assurer un complément de revenu à leur famille. Mais, dans le cas présent, elles fournissent elles-mêmes le capital engagé, celui-ci représentant d'ailleurs souvent une partie des revenus du commerce, progressivement épargnés. Il en est ainsi pour Célimène. Elle a débuté très jeune, secondant sa mère dans son négoce de produits manufacturés sur le marché de Fonds-des-Nègres. Grâce à ses bénéfices et à un petit apport de son conjoint, elle se lance en septembre 1980 dans un commerce de petite quincaillerie avec un fonds de 66 gourdes. Elle s'approvisionne à Fonds-des-Nègres chez de gros commerçants ruraux ("boutik") et parcourt les marchés des environs cinq jours par semaine pour assurer la revente.

C'est avant tout l'absence d'enfants à élever qui lui permet

(1) Le temps de travail de revente n'est pas compté, car difficile à considérer comme un travail effectif, et cumulable, puisqu'il s'agit de revente à domicile.

d'être hors de chez elle aussi souvent. Dans ces conditions, elle est à même de réaliser une lente accumulation, malgré une productivité du travail réduite, du fait d'une clientèle encore non établie (1).

Pour ce type de petit commerce, très exigeant en temps, l'arrivée d'un enfant signifie l'arrêt provisoire des activités pendant l'allaitement. L'argent du fonds de roulement peut alors être réinvesti ailleurs, par exemple dans la location d'une parcelle de terre.

### 3 - Valorisation du travail et capitaux importants

Trois types de situations peuvent être distinguées lorsque le capital engagé devient plus important.

Nous avons vu que, lorsque la disponibilité en capital est faible, il s'agit souvent de la petite épicerie, qui n'exige qu'un fonds de roulement réduit, car les réapprovisionnements peuvent se faire en quantités limitées. Par contre, lorsque l'assise financière de la marchande est plus solide, celle-ci se tourne vers la revente de produits plus onéreux ou pour lesquels le réapprovisionnement doit se faire par quantités plus importantes. Il en est notamment ainsi pour le commerce de toile que pratique Merilia (stock évalué à 300 gourdes).

Rose-Marie, elle, a choisi une autre voie : elle poursuit son petit commerce d'épicerie, peu exigeant financièrement, mais y rajoute une activité spéculative : achats de haricots au moment des récoltes (3 fois par an), stockage et revente en période de hauts cours. Cette formule présente l'avantage d'être plus souple que la précédente ; toute disponibilité monétaire provisoire peut être aussitôt traduite en achats de haricots et, inversement, ce stock est facilement mobilisable en cas de besoin urgent. Cependant, le risque est aussi plus élevé.

Mustine utilise la même stratégie. Son fonds de roulement étant plus important (plus de 1000 gourdes), elle combine commerce de toile et spéculation sur le haricot. Elle y trouve une excellente complémentarité : ses ventes de toile se font surtout en septembre, avant la rentrée des classes, pour les uniformes scolaires ; c'est précisément à cette époque que sont récoltés les haricots d'été : leur produit aidera à couvrir les frais d'équipement des enfants scolarisés.

C'est donc au moment même où elle épuise son stock de toile qu'elle trouve du haricot à acheter. Dans l'immédiat, elle place tout son avoir dans ses stocks de haricot, et ne renouvelle pas la toile qu'elle a vendue ; elle ne le fera que début décembre car, à

*Le commerce à domicile de produits onéreux*

*Activité spéculative renforçant un petit commerce*

(1) A titre d'illustration, elle se réapprovisionne en savons de toilette - par trois ou six pains - selon une fréquence allant d'une semaine à un mois.

cette époque :

- elle peut vendre ses haricots à bon prix (période de semis en plaine) ;

- la demande en toile s'élève à nouveau, en raison des préparatifs des cérémonies familiales, qui marquent la fin de l'année. Toutefois, la revente est plus difficile qu'en septembre ; notre marchande doit faire l'effort de parcourir quelques marchés du voisinage. Nos calculs montrent que la rémunération de son travail est ainsi plus faible (0,60 gourde /heure en décembre contre 1,80 gourde/heure en septembre).

- au fur et à mesure que cette toile se vendra, elle achètera des haricots provenant des récoltes d'altitude (semis octobre / récolte fin décembre, début janvier).

### *Les bouchers et marchands d'animaux*

Si le capital engagé est souvent moyen (100 à 500 gourdes), l'organisation du commerce varie beaucoup selon l'espèce animale commercialisée principalement.

Pour le porc, la commerçante achète un quartier et le revend par morceaux ou en "gigots" (frits dans l'huile).

Les poules sont achetées dans le voisinage, et revendues sur les marchés ou à Port-au-Prince.

L'abattage et le débitage des bœufs sont effectués par le seul homme de l'échantillon. Les animaux sont achetés dans le courant de la semaine (en général une à deux bêtes), une partie seulement du prix est payé comptant, le solde étant normalement versé après la revente. Les animaux sont conduits le lundi matin au marché de Fonds-des-Nègres, et abattus aussitôt. La viande est cédée à des revendeuses qui l'offriront au détail le lendemain, jour de marché principal. Cette activité ne mobilise guère le boucher qu'un seul jour par semaine et l'autorise donc à mener en même temps la conduite de ses jardins.

## **4 - Valorisation du capital et travail très réduit**

Pour les commerçantes qui se classent dans cette dernière catégorie, l'objectif est surtout de valoriser un capital, sans que cela exige de grosses dépenses en travail.

Ce capital peut être modéré, comme pour Marina (300 gourdes) ; celle-ci ne pratique en fait que de la simple spéculation (sur le sorgho, à cette période de l'année). Socialement, elle peut se permettre de ne pas chercher à maximiser ses revenus commerciaux en pratiquant une activité plus exigeante en travail, puisque son conjoint, émigré en France, lui envoie régulièrement de l'argent.

Ce capital peut être plus élevé, comme pour Emilie (1 400 gourdes), qui est boulangère. La farine, la levure et le sel sont

achetés à Port-au-Prince. Le pain est fabriqué par un "restavek" \* et revendu par des marchandes "à la commission" (comme Irvane, première marchande citée) ; la boulangère ne travaille réellement que pour effectuer les achats à Port-au-Prince et pour la gestion de son commerce. L'accumulation qu'elle réalise est cependant rapide et se traduit par des achats de terre ou l'amélioration de son habitat (maison moderne).

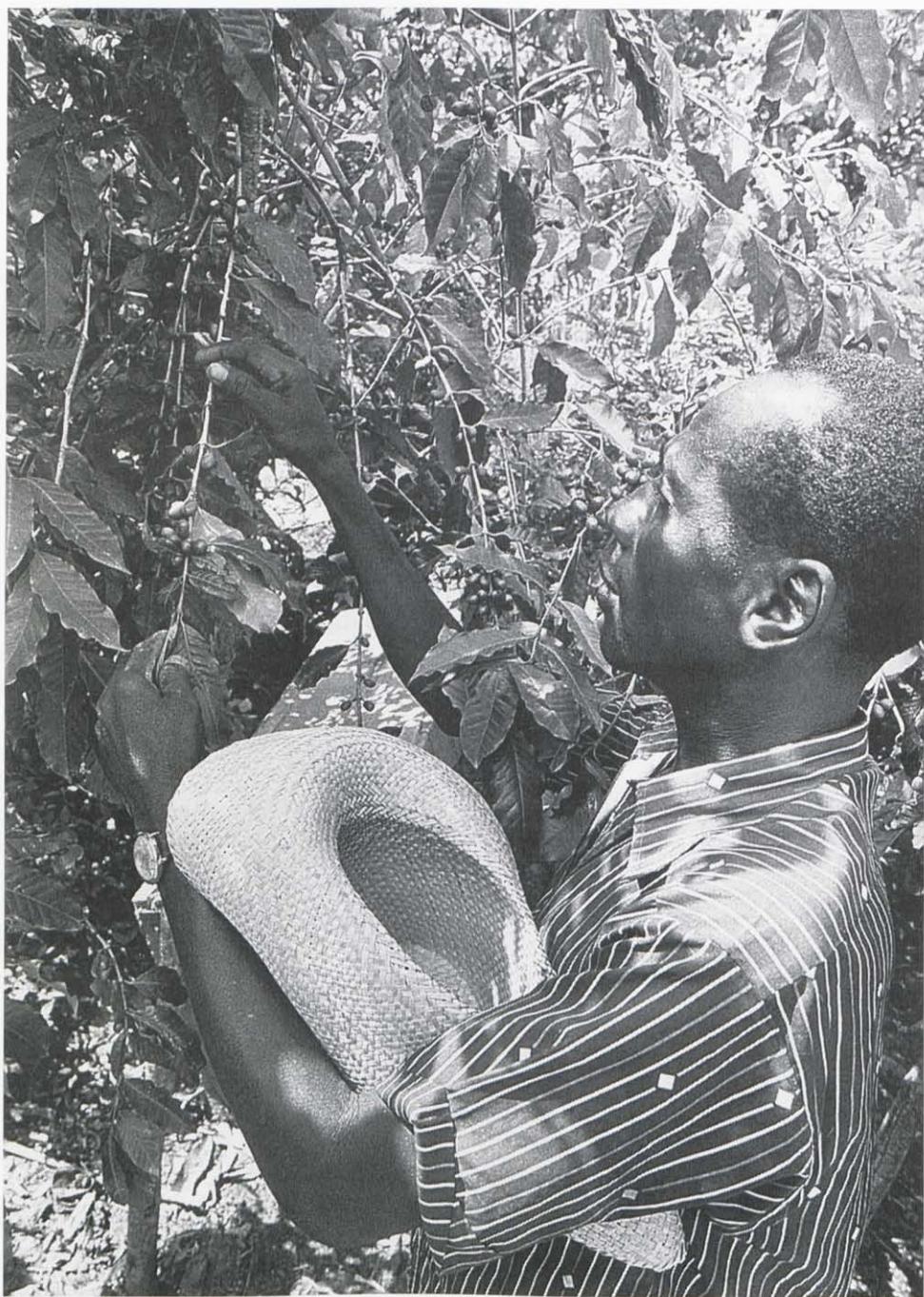
L'analyse de ces enquêtes met en évidence l'étroite relation qui existe entre la disponibilité de la famille en travail et en capital, le type de commerce pratiqué et la productivité du travail.

Les résultats ont été présentés selon un ordre croissant du rapport capital/travail. Au fur et à mesure qu'augmente la disponibilité en capital et que régresse la nécessité de valoriser le maximum de travail (ces deux mouvements étant parallèles), le type d'activité commerciale autorise une rémunération de ce travail de plus en plus élevée.

Il n'est pas sans intérêt de rapprocher ces mécanismes de ceux qui assurent le niveau de rémunération du travail dans les activités artisanales, que nous avons déjà évoquées dans le chapitre précédent. En examinant maintenant les circuits du café, nous retrouverons, pour les intermédiaires qui y sont impliqués, la même logique.

*La valorisation du capital : épicerie à domicile avec stock important.*





## II - LE CIRCUIT DES DENREES : L'EXEMPLE DU CAFE

A l'inverse des vivres, le système de commercialisation des denrées n'a pas fait l'objet, en Haïti, de très nombreuses études. Il faut dire que ce système apparaît particulièrement lié au financement de l'appareil d'Etat et à la reproduction de la grande bourgeoisie commerçante si bien que nombre de chercheurs ont pu reculer devant les implications politiques d'une telle entreprise. Il faut rendre justice à Girault d'avoir effectué, dans une thèse récente un premier bilan de la commercialisation du café à l'échelle nationale. L'importance de ce travail est d'autant plus grande que le café demeure quasiment absent des exportations depuis 1977, et que le cacao reste très marginal. Seules les huiles essentielles (vétiver, limette, amyris) pèsent encore quelque poids face au café, mais elles n'ont jamais représenté depuis 1976, plus de 6 % de la valeur des exportations du pays, alors que la part du café oscille autour de 35 à 40 % (Kermel-Torres, 1983).

Girault trace bien, dans sa thèse, l'importance actuelle du café pour l'économie nationale : si la dépendance de l'économie haïtienne vis-à-vis du café est moins grande qu'autrefois, elle demeure encore.

Jusque vers le milieu des années soixante, le café représentait environ 50 % des exportations totales. Depuis, ce pourcentage a nettement diminué, atteignant parfois moins de 23 % (Fig. 11).

Mais cette fraction dépend non seulement de la valeur unitaire du produit exporté considéré, mais encore de l'évolution des autres produits d'exportation. Or, entre 1970 et 1976 (Fig. 12), les exportations de sucre se sont effondrées, celles d'huiles essentielles se sont consolidées, tandis que les exportations de

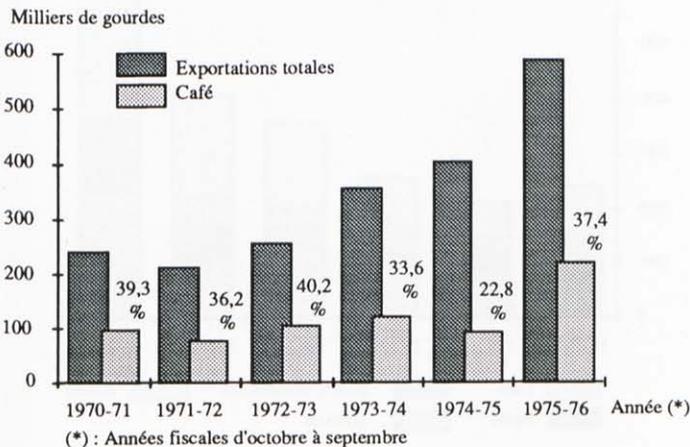


Fig. 11: Part du café dans les exportations totales, entre 1970 et 1976. (source : Administration Générale des Douanes ; d'après Girault).

bauxite sont en progression. La catégorie "autres exportations", qui recouvre essentiellement les produits des industries d'assemblage pour la réexportation, marque également une progression régulière, jusque vers 1974 environ, où elle atteint un palier.

Cependant, si les exportations totales d'Haïti ont connu une croissance en monnaie courante, en revanche en valeur constante, la progression a été beaucoup moins forte. On note une nette dégradation de la balance commerciale du pays, puisque la couverture des importations n'a été assurée qu'à 58,5 % pendant l'exercice 1975-76.

Toujours selon Girault, le café demeure donc encore, et de loin, le premier produit d'exportation, et reste bien le "symbole de la dépendance économique, dont le pays n'a pu s'affranchir malgré l'apparition de "nouveautés", industries d'assemblage et tourisme". Les exportations présentent une grande irrégularité non seulement d'année en année, mais aussi entre les trimestres d'une même année (Fig. 13), suivant un cycle assez régulier : le premier trimestre de l'année civile (ou deuxième trimestre de l'année budgétaire, qui commence en octobre) est celui où les rentrées sont les plus importantes, grâce au café. Le deuxième et le quatrième présentent des valeurs moyennes, tandis qu'au troisième trimestre, les exportations sont au plus bas. Les mouvements d'écoulement et d'expédition du café sont responsables de ces fluctuations. Par contre, le flux des importations est régulier au cours de l'année. Par conséquent, les mouvements d'exportation du café sont retenus comme indicateurs par les responsables économiques, en Haïti mais aussi à l'Étranger.

Une dernière raison justifiant le rôle prépondérant du café au

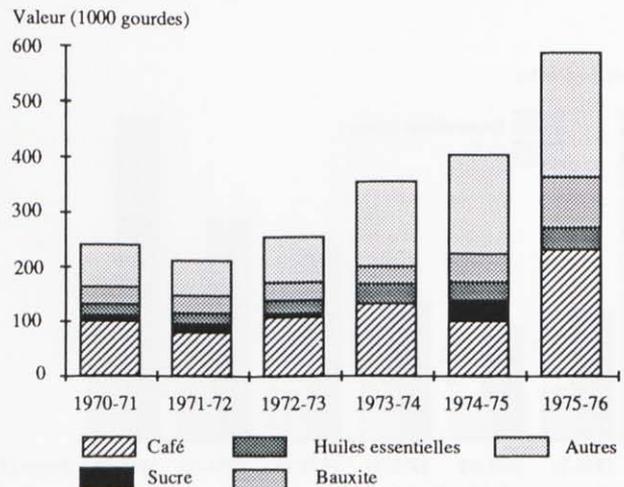


Fig. 12 : Part des principaux produits d'exportation dans le total des exportations entre 1970 et 1976.

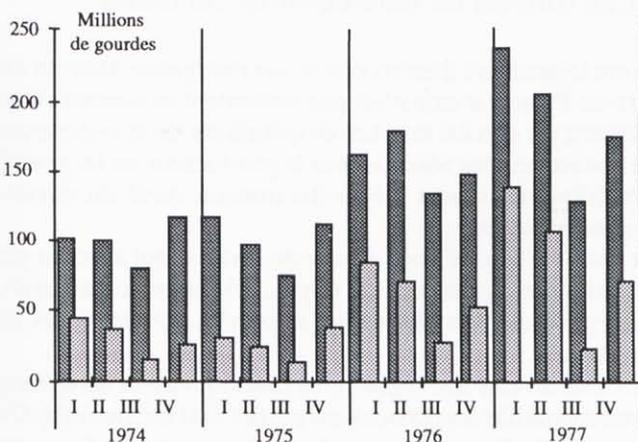


Fig. 13 : Evolution trimestrielle de la part du café dans les exportations, entre 1974 et 1977 (source : International Financial statistics, vol. XXXI-XXXII, 3, march 1979 ; d'après Girault).

sein des exportations peut être rajoutée à l'argumentaire présenté par Girault. C'est que l'essentiel des exportations non agricoles correspond aux produits de l'industrie d'assemblage, qui importe les pièces à assembler. En termes de bilan sur le commerce extérieur, ou de "valeur ajoutée exportée", la place de ces industries est limitée, ce qui renforce naturellement celle du café.

Au niveau des économies régionales, le café conserve également une place importante, malgré une diminution sensible de la production et malgré la domination des circuits de commercialisation par les maisons d'exportation installées à Port-au-Prince. Car il ne faudrait pas que la reconnaissance de l'intégration verticale de ces circuits par le "haut", sur laquelle insiste Girault, masque que le système doit, pour drainer l'ensemble de la production, s'enraciner profondément à la base dans la société rurale. C'est sur cet aspect que nous insisterons, à partir de références régionales puisées dans l'étude des circuits de la région du plateau des Rochelois et de la Vallée de Changieux, car il nous semble compléter utilement le diagnostic qui peut être porté au niveau national (1).

Après avoir évoqué rapidement les différentes formes sous lesquelles le café peut être commercialisé (car la commercialisation recouvre une certaine transformation du produit), nous évoquerons les différents circuits et insisterons sur le rôle et les stratégies des différents intermédiaires. Enfin, dans une dernière partie, nous tenterons de cerner les relations de dépendance entre les producteurs et les intermédiaires que ces circuits expriment et les rémunérations que chacun de ces agents peut espérer obtenir de son activité.

(1) Ce chapitre s'appuie pour l'essentiel sur une étude réalisée par Kermel-Torres, 1981.

## A - Les formes de café commercialisées

Entre le jardin où il est récolté et son chargement sur un cargo à Port-au-Prince, le café n'est pas seulement acheminé ; il subit également un certain nombre d'opérations de transformation, dont beaucoup sont réalisées par le producteur ou les premiers intermédiaires, au sein même du tronçon rural du circuit de commercialisation.

Le café est récolté sous forme de cerises, qui sont de petits fruits dont la pulpe enrobe un noyau, lui-même constitué d'une enveloppe fine mais résistante, le parche entourant les deux fèves du café.

Le Code du café qui régleme théoriquement les échanges, impose de cueillir les cerises à un parfait état de maturité. C'est-à-dire quand elles commencent à prendre une couleur rouge. Cette précaution facilite théoriquement les opérations de transformation et augmente la qualité des grains.

En réalité, les producteurs, souvent pressés de besoins monétaires au moment où s'annonce la récolte, ramassent fréquemment les cerises encore vertes. Ne récolter que des fruits mûrs nécessiterait aussi de la part des cueilleurs des passages fréquents dans le jardin (la maturité s'étale sur plusieurs semaines) et exposerait la récolte à une chute intempestive (la saison de cueillette correspond à celle des orages tropicaux, et des cyclones), sans parler des vols si la parcelle est éloignée du domicile de son exploitant.

### 1 - De la cerise au grain vert : les deux méthodes de transformation (Fig. 14)

Il existe deux méthodes pour transformer les cerises en grain vert : la voie sèche et la voie humide.

La première, la voie sèche, est la plus ancienne ; comme elle ne nécessite aucun équipement spécial, elle est la seule qui soit à la portée des petits producteurs et des premiers intermédiaires. La voie sèche consiste à éliminer la pulpe des cerises par séchage au soleil. Le café se présente alors sous forme de café-coque : les deux fèves sont entourées du parche, durci par le séchage. La coque peut alors être retirée mécaniquement, au moulin des "spéculeurs" \* ou, ce qui est plus fréquent, au pilon dans un mortier traditionnel.

Le séchage est une opération longue, qui exige souvent plus d'une semaine. Les cerises ne doivent pas être mouillées pendant le séchage, aussi sont-elles rentrées dès que la pluie menace. Elles doivent également être séchées sur un glacis, et non à terre ; là encore, le Code du café est fréquemment malmené, car

tous les producteurs ne possèdent pas de glacis devant leur maison. Ceci est particulièrement vrai à Changieux, qui est pourtant une région où le café conserve davantage d'importance que sur le plateau des Rochelois. Un séchage mal fait peut altérer la qualité du café de différentes façons : risque de pourriture, détérioration des graines : fèves jaunes, fèves noires, fèves flottantes... qualificatifs désignant des graines théoriquement invendables, mais qui, lorsqu'elles sont malgré tout vendues, signifient graines sans poids. Nous verrons plus loin quelles sont les implications de cette qualité dans le commerce du café.

Le pilage ou le décortilage de coques humides engendre le risque de briser les fèves et c'est une des raisons pour laquelle les coques sont remises au soleil avant d'être pilées manuellement ou décortiquées mécaniquement. Le pilage, généralement réalisé par les femmes avec les traditionnels manche-pilons et mortiers, est une opération fatigante. Les coques mises dans le mortier sont pilées jusqu'à ce qu'elles semblent brisées. Le café est alors mis dans un layé \* de façon à ce que le vannage permette de trier coques intactes (remises dans le mortier), pailles (morceaux de parche et traines). Les grosses pailles sont ajoutées aux brisures de fèves et aux fèves intactes lors du grillage du café pour la consommation des paysans modestes,

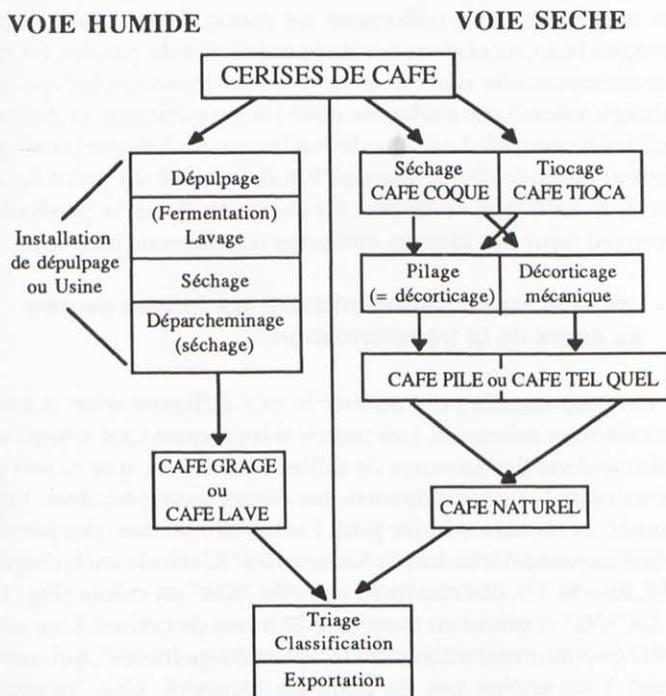


Fig. 14 : Les deux modes de préparation du café.

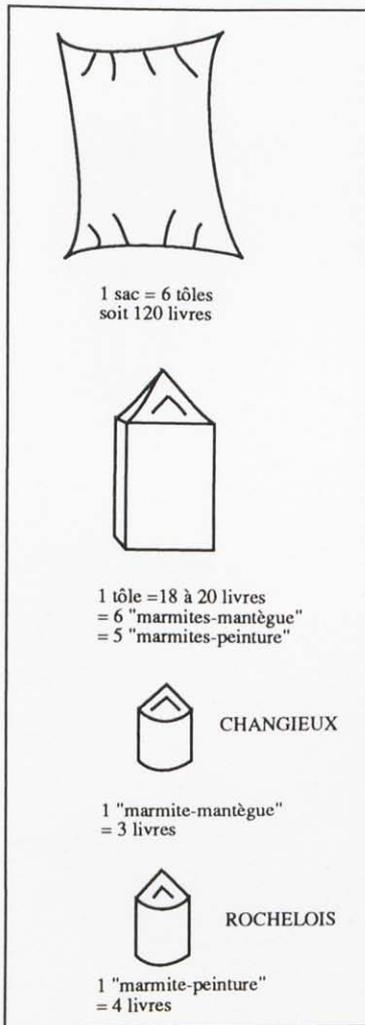


Fig. 15 : Unités de mesure du café coque.

### *Les unités de mesures*

surtout dans la région de Changieux. Sur le plateau, cette pratique est moins répandue, et les pailles sont utilisées comme fumure des jardins du lakou. A Changieux, les petits intermédiaires illégaux réservent une partie des brisures et des pailles à la vente sur les marchés de Malouet, de St Antoine... ou dans leur maison. Ce type de transaction intervient à partir de mars-avril à une époque où le café acquiert une plus haute valeur et devient une denrée rare sur les marchés. Café, paille et brisures sont généralement achetés par des petites marchandes de zones peu caféières dont les habitants ne peuvent faire provision.

Le tiocage \* du café est une opération qui vise à supprimer le séchage ou à faciliter le décortiquage des cerises qui ont été cueillies vertes et dont le parche est particulièrement résistant. Il consiste à faire bouillir les cerises, avant de les dessécher sur le feu et de les piler. Il s'agit là encore, d'une pratique prohibée par le Code du café, mais assez courante en début de récolte car elle permet aux petits producteurs de vendre leur récolte très tôt. La voie sèche concerne 90 % du café exporté et la quasi-totalité de la consommation intérieure.

La voie humide suppose un équipement mécanique qui n'est présent que dans les "usines" de décortiquage. Ces "usines" sont de dimensions très modestes et sont dispersées dans les zones de production. Les cerises sont placées dans un décortiqueur qui déchiquette la pulpe, puis demeurent quelques jours dans un fermenteur afin d'éliminer les restes de mucilage. Après lavage à l'eau, on obtient des fèves entourées du parche. Ce café-parche est ensuite acheminé vers Port-au-Prince où le départage mécanique s'effectue chez les exportateurs et donne le café lavé, considéré comme de meilleure qualité que le café pilé obtenu par voie sèche. Bien qu'il soit favorisé du point de vue fiscal, le café lavé reste peu abondant (6 % de la production environ) pour des raisons que nous détaillerons plus loin.

## **2 - Les taux de conservation entre les formes de café au cours de la transformation**

Les instruments pour acheter le café diffèrent selon la forme du café et les acheteurs. Les cerises et les coques sont achetées au volume dans des mesures de tailles différentes, que ce soit par les usiniers \*, les spéculateurs, les autres intermédiaires. Légèrement "la mesure admise pour l'achat des cerises, des parches et des coques est le bidon de 5 marmites" (Code du café, chapitre VIII, article 33), couramment appelée "tôle" en créole (Fig. 15).

La "tôle" contient en moyenne 28 livres de cerises. Une sous-unité couramment utilisée est la "marmite-peinture", qui correspond à un ancien pot de peinture récupéré. Une "marmite-

peinture" équivaut à environ 5,6 livres de cerises, soit donc un cinquième de tôle. A l'inverse, une unité supérieure, le "baril" ou "barrique", qui contient 6 "tôles" est fréquemment utilisée par les gros intermédiaires (Fig. 16).

En ce qui concerne les coques, les unités de mesures utilisées ne sont pas les mêmes dans la région des Rochelois - Fonds-des-Nègres et à Changieux. La référence de base est toujours la "marmite-peinture" dans le premier cas, et correspond à 4 livres de coques, mais devient la "marmite-mantègue" \*, issue de la récupération de boîtes de conserve à beurre, et référence courante pour les achats de vivrier (céréales, haricot, arachide...), pour le second cas. Elle contient 3 livres de coques. Au-delà, les volumes supérieurs utilisés sont la "tôle" (= 5 marmites-peintures = 6,5 marmites-mantègues), qui représente en moyenne 20 livres de coques, et le "sac", contenant 6 "tôles", soit 120 livres environ (Fig. 17).

Quant au pilé, il est mesuré en "marmites-mantègues", "avec tête" autour du plateau (4,5 livres), mais "rases" à Changieux (4 à 4,25 livres).

En fait, la densité du café pilé varie assez sensiblement en fonction des zones d'origine et de la qualité du séchage. Ainsi, le poids d'une "marmite-mantègue" avec "tête" de pilé peut aller de 4,3 à 5 livres. Ces variations se retrouvent, bien entendu, au niveau du café coque. Quant aux cerises, seule l'origine géographique et le degré de maturité des fruits peuvent être source de variation dans les poids volumiques.

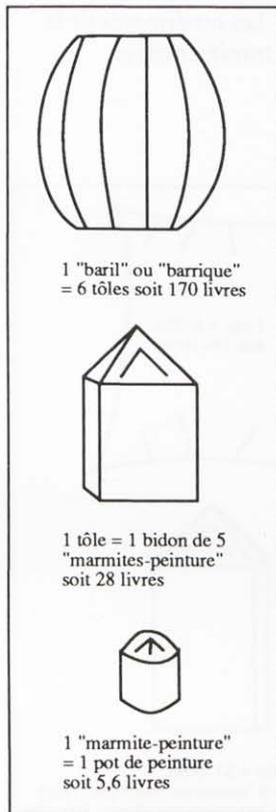


Fig. 16 : Unités de mesure des cerises.



Les bourgs des mornes sont les principaux lieux où les "spéculateurs" achètent le café.

## Les rendements de la transformation

Les rendements de transformation varient, de leur côté, non seulement en fonction de la qualité des cerises, mais aussi, selon la voie de transformation choisie.

La voie sèche :

On peut considérer que 2 "marmites-peinture" de cerises donnent, après séchage, une marmite-peinture de coques. En poids, il faut donc 2,8 livres de cerises pour obtenir 1 livre de coques. Les rendements respectifs sont donc de 50 % en volume, et 36 % en poids. En ce qui concerne le décorticage, en volume, le rendement moyen est de 2,1 à 2,4 pour 1 - soit 47 à 42 % - : 2,8 pour 1 pour les cafés de mauvaise qualité, et 2,2 pour les bons, en poids, il est d'environ 50 % (1,7 à 2,3 pour 1).

Au total, il faut compter 5 volumes de cerises pour donner un volume de pilé, ou, en poids, 5,6 livres pour donner 1 livre (18 %).

La voie humide (Fig. 18) :

Celle-ci étant totalement contrôlée par les gros intermédiaires, qui pèsent le café, une évaluation du rendement en volume de la voie humide n'a guère d'intérêt. En poids, d'après Girault, le rendement café lavé/cerise se situe entre 1/6 et 1/4,5 (17 à 22 %) si on considère ces chiffres comme raisonnables, le rendement de la voie humide est donc bien, en moyenne, supérieur à celui de la voie sèche.

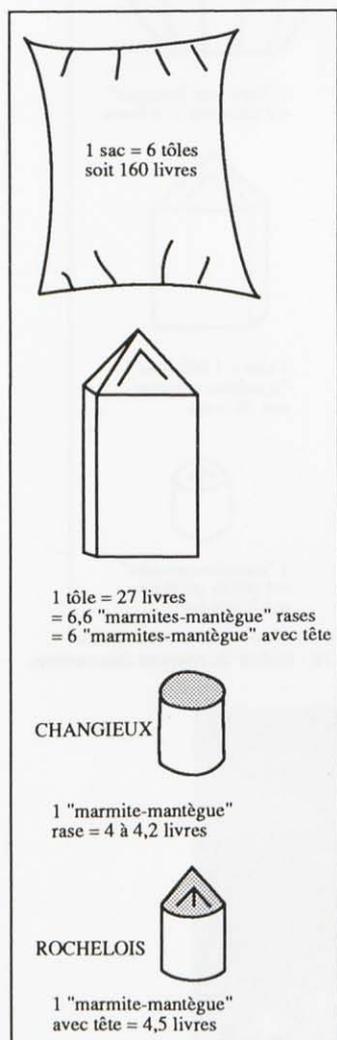


Fig. 17 : Unités de mesure du café pilé.

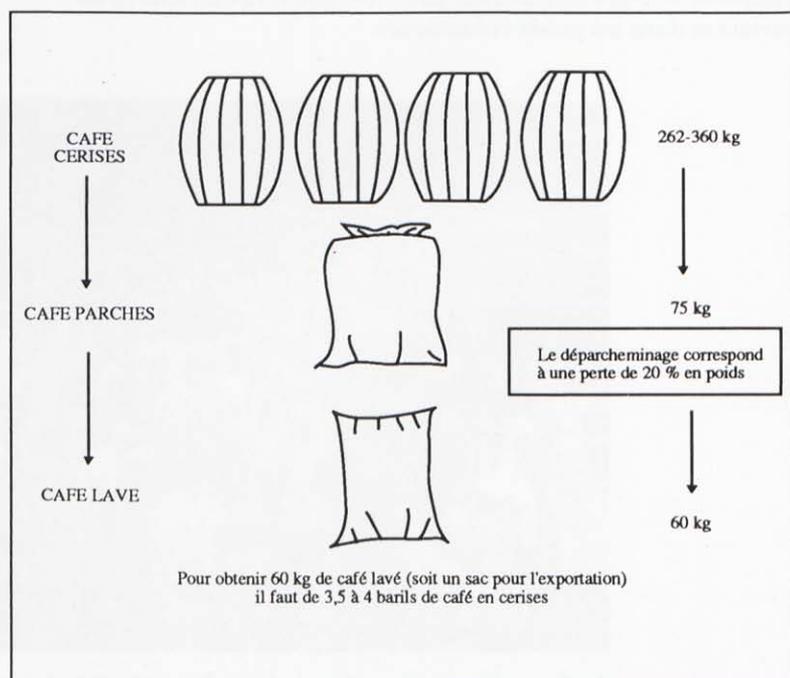


Fig. 18 : Voie humide : les rendements de la transformation (d'après Girault).

## B - La chaîne des intermédiaires et des circuits

### 1 - Présentation des circuits

De même que le circuit des vivres s'organise autour d'un intermédiaire central qui est la "madam sara", celui des denrées s'agence, au moins pour la voie sèche, autour du spéculateur (1). Celui-ci est, en théorie, d'après le Code du café et le Code Rural, le seul habilité à acheter les denrées du pays pour les revendre aux exportateurs. En réalité, il s'appuie largement sur un réseau de dépendants qui achètent pour son compte, les sous-marins\*.

En ce qui concerne la voie humide, le circuit s'organise autour de l'usine de décorticage-lavage qui, de la même façon, s'appuie sur un réseau d'acheteurs de cerises, les postiers\*, lesquels peuvent eux-mêmes posséder leur propre réseau de sous-marins.

Entre ces intermédiaires légaux et illégaux, les réseaux de vente sont un peu différents selon les régions. Ainsi, autour du plateau des Rochelois, la plupart des usiniers sont en même temps spéculateurs, ce qui ne simplifie pas les circuits ; à Changieux par contre, il n'y a que des spéculateurs, et il n'existe pas de commercialisation-transformation par l'usine en voie humide. Examinons plus en détail l'organisation des circuits de ces deux régions.

#### Lorsque le producteur désire vendre des cerises

Il peut le proposer à l'usinier-spéculateur qui en tirera directement le café lavé. Plus fréquemment, il s'adressera à un intermédiaire, le postier plus proche de lui à plusieurs titres, il le connaît mieux, il réside plus près, ce qui évite du transport, tous deux ont en général des relations d'alliance, par le métayage, le gardiennage, ou le crédit.

Parmi les postiers, plusieurs catégories doivent être distinguées. Il y a ceux qui ne remplissent que les fonctions légales de postier, c'est-à-dire l'approvisionnement en cerises d'un usinier. Mais comme les usiniers sont, dans la région, en même temps spéculateurs et achètent donc du café pilé, de nombreux postiers se chargent de transformer les cerises pour les revendre en café pilé. Cette activité est en principe illégale, mais en matière de commerce de café, l'illégal est courant, connu, et socialement parfaitement admis, au moins au sein de la société agraire.

Ajoutons que les postiers autofinancent, en principe, les achats de cerises transformées en pilé, alors qu'ils transmettent directement à l'usine les cerises achetées avec le fonds de roulement qui leur a été confié par l'usinier à cet effet. Certains

*Les circuits du café observés sur le plateau des Rochelois*

(1) Nous reviendrons plus loin sur la signification créole du mot.

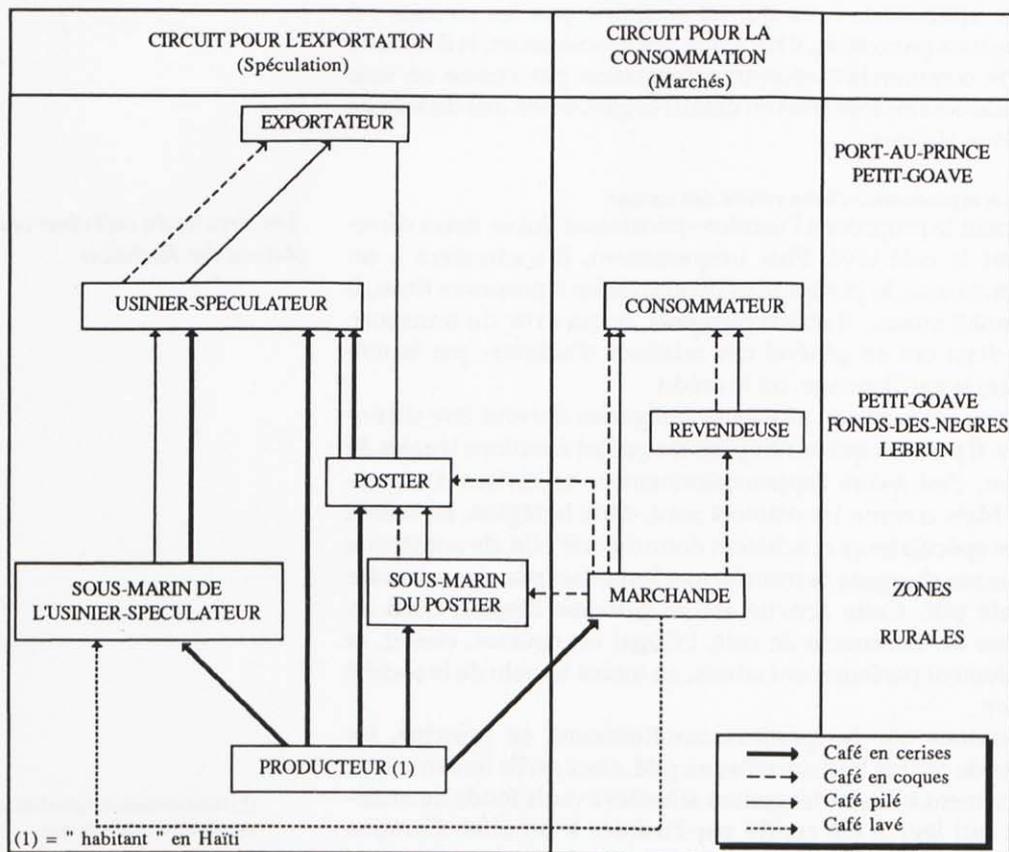
postiers ont une importance telle qu'ils traitent directement avec les exportateurs (spéculation illicite). Une troisième possibilité est offerte au producteur désireux de vendre ses cerises, c'est de les écouler auprès de sous-marins. Ceux-ci peuvent être les commissionnaires des spéculateurs (en même temps usiniers) et leur fonction est alors de drainer vers ces derniers du café pilé. Pour ce faire, ils peuvent acheter aux producteurs directement sous forme de pilé, mais aussi acquérir des cerises, les sécher et les décortiquer avant de les transmettre. Les sous-marins peuvent aussi dépendre non pas d'un spéculateur, mais d'un postier mais alors qu'ils remettent au premier du pilé, ils donnent au second du café-coque qu'il pourra mieux conserver pour jouer sur les prix.

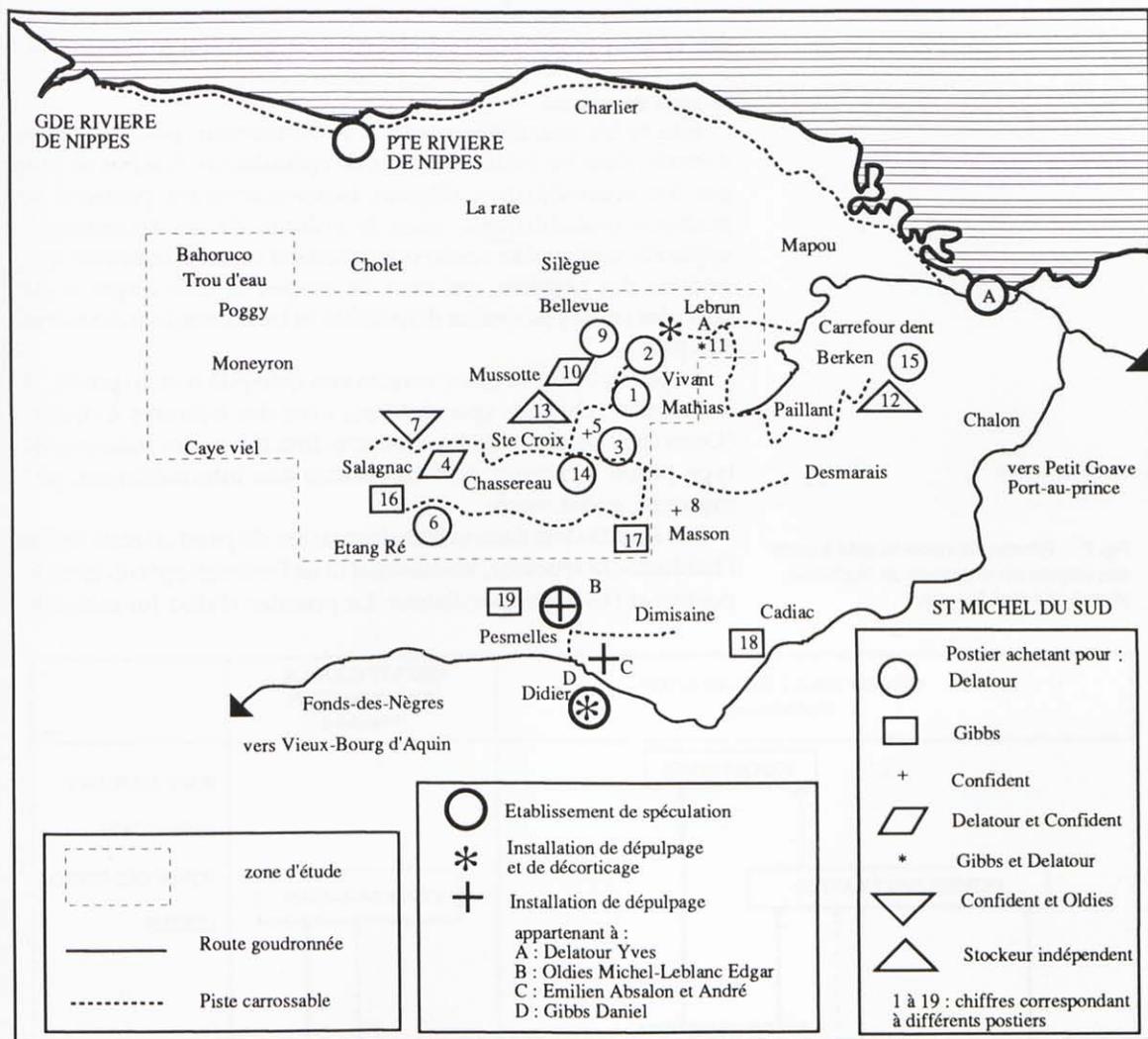
#### La vente du café en coques

La vente du café en coques met le producteur en présence des mêmes agents (Fig. 19).

*Les sous-marins* : l'activité des sous-marins des postiers est relativement limitée. Ils n'assurent pas le pilage des coques

Fig. 19 : Réseau de vente du café à partir des cerises sur le plateau de Rochelois. (d'après Kermel-Torres).





contrairement aux sous-marins de certains usiniers - spéculateurs qui ont une très grande activité.

*Les postiers* : on ne retrouve dans ce réseau que les postiers dont les fonds personnels et les autres activités, notamment commerciales, leur permettent d'acheter du café coque. Dans cette catégorie, on ne retrouve pas systématiquement les postiers qui sèchent les cerises. Par contre, la distinction entre les postiers vendant aux exportateurs et ceux vendant aux usiniers-spéculateurs recouvre les mêmes agents que précédemment. Une autre distinction est à faire entre ceux qui recourent au financement des acheteurs de pilé et ceux qui financent intégralement leurs achats de coques.

Fig. 20 : Localisation des usiniers, des spéculateurs et des postiers s'approvisionnant sur le plateau de Rochelais.

*Les usiniers-spéculeurs* : certains ne commissionnent ni postier ni sous-marin pour acheter du café, qu'il soit coque ou pilé.

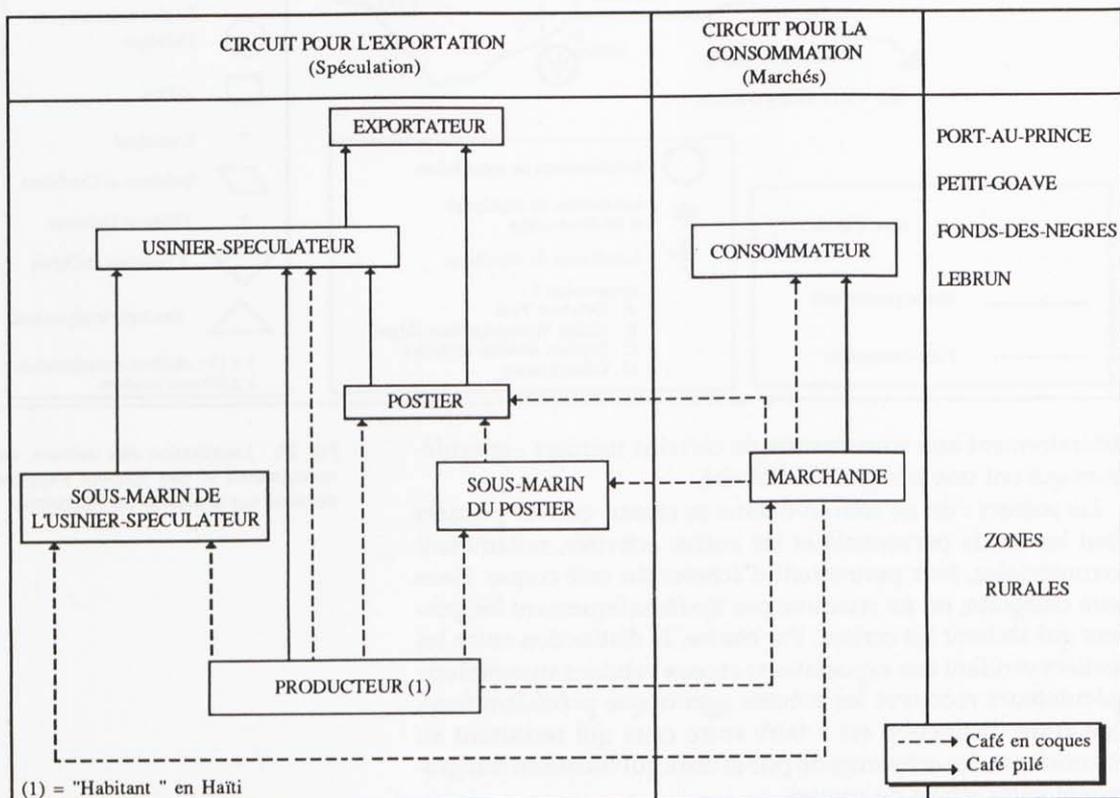
#### La vente du café pilé

Elle se fait essentiellement par le producteur, pour la région d'étude, dans les établissements de spéculation. L'achat de pilé par les intermédiaires illégaux (sous-marins ou postiers) se pratique probablement, mais le volume de ces transactions apparaît négligeable : cette opération est en effet contraire aux intérêts des postiers, qui sont de stocker le café coque et de spéculer sur la plus-value du produit et les hausses saisonnières des prix.

Le producteur va donc vendre son café pilé soit au poids, "à la balance", chez les spéculateurs, avec des balances à ressort (Detecto Scale de 0 à 20 kg à lecture directe) ou des balances de type peson à curseur, soit au volume aux intermédiaires, par marmite, godet, verre...

Les agents clés dans la transformation du produit sont, outre l'habitant-producteur, le sous-marin de l'usinier-spéculeur, le postier et l'usinier-spéculeur. Le premier réalise lui-même le

Fig. 21 : Réseau de vente du café à partir des coques sur le plateau de Rochelois. (d'après Kermel-Torres).



pilage, le second engage des journaliers pour piler ou utilise le décortiqueur des usiniers-spéculateurs voire d'un exportateur. Un usinier-spéculateur ne possède pas de décortiqueur, et utilise celui d'un autre usinier-spéculateur.

#### **En marge du système**

En marge du système des usines et de la spéculation, sont également acquéreurs de café en zones rurales, les marchandes. Ce sont des intermédiaires indépendants et leur liberté leur permet soit de commercialiser le café coque auprès des intermédiaires de la spéculation (sous-marins et postiers), soit, plus fréquemment, de détailler le coque ou le pilé sur les marchés pour la consommation interne. Dans ce dernier cas, le circuit rejoint tout à fait celui des vivres et nous ne nous y attarderons pas ici.

A Changieux, il n'existe pas d'usine de lavage, et l'ensemble du café produit est transformé par voie sèche. Il n'existe pas non plus de spéculateur résidant à Changieux. Ce sont les spéculateurs des bourgs voisins de l'Asile et de Cavaillon qui "montent" à Changieux les jours de grand marché. En dehors de ces jours, les ventes peuvent se faire auprès des commis-spéculateurs.

La distinction entre ces derniers et les sous-marins est triple : ils sont légaux (ils payent patente); ils mettent en mouvement des flux très supérieurs ; ils "possèdent balance", achètent au poids et non au volume. En fait, ils sont plus proches des spéculateurs, dont ils ne se distinguent que parce qu'ils n'achètent pas avec leurs propres fonds.

La vente de café-coque peut donc se faire auprès des marchandes dont les caractéristiques commerciales sont les mêmes que celles du plateau des Rochelois. Par contre, elles peuvent vendre le café pilé aux spéculateurs de bourgs autres que Changieux en raison de relations commerciales différentes de celles en vigueur dans la région précédente. Elle peut se faire également auprès des sous-marins dont le rôle est d'approvisionner les commis-spéculateurs et les spéculateurs de Changieux en café pilé. Leurs relations commerciales sont les mêmes quels que soient ces agents : en particulier, ils ne touchent aucune commission sur les quantités de café livrées.

Quant au café pilé, le producteur le vendra en général directement au commis spéculateur ou au spéculateur. Ceux-ci n'envoient que du café pilé à l'Asile ou Cavaillon en raison du coût de l'acheminement des produits au départ de Changieux. Le pilage est réalisé manuellement par les "habitants" ou par les sous-marins.

A travers la description de ces circuits apparaissent les traits

*Les circuits observés  
dans la région de Changieux*

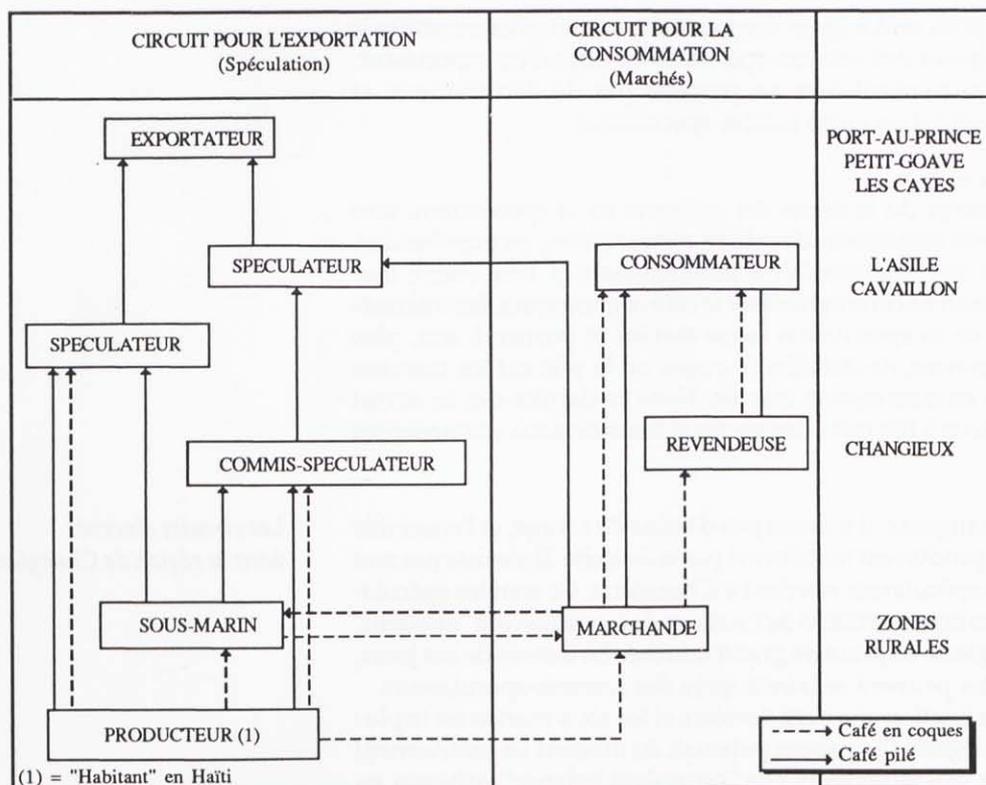


Fig. 22 : Réseau de vente du café à Changieux (d'après Kermel-Torres).

d'un système qui, s'il est fortement intégré à l'aval par les spéculateurs, les usiniers et les maisons d'exportation s'enracine néanmoins dans la société agraire, en général illégalement, mais toujours profondément. C'est sur ces racines rurales du système qu'il nous importe d'insister maintenant, en examinant plus précisément la place, le rôle et les stratégies des différents agents que nous venons d'évoquer.

## 2 - Rôles et stratégies des intermédiaires

### Les usiniers

Sur le plan légal, les usines ne sont habilitées qu'à acheter des cerises. En aucun cas, elles ne peuvent acheter du café pilé ou du café en coques (Code du café, chapitre VIII, article 32). Les usiniers règlent aux Contributions une patente (1), calculée sur le capital social déclaré, une licence (251,50 gourdes), un droit d'étalonnage et d'autres taxes et droits (tels les Droits de Contribution de Libération Economique, de Solidarité et l'impôt sur l'usine calculé pour les usines de la région sur une base locative ou forfaitaire).

### Les usiniers et les spéculateurs

(1) La patente est un impôt direct communal perçu par l'Administration des Contributions, sur les personnes exerçant un commerce, une industrie ou une profession artisanale.

Il existe autour du plateau des Rochelois, 4 usines : une à Lebrun et trois dans le bassin de Fonds-des-Nègres. En 1979-1981, ces quatre usines ont commercialisé 2 000 sacs de 60 kg de café-parche dont 60 %, estime-t-on, correspond à des cerises produites sur le Plateau et ses versants (Tab. 11).

Deux de ces usines vendent leur café à la maison Brandt, classée 2ème exportateur national en 1975-76 par Girault. Une troisième vend à la maison Kersaint (5ème exportateur national). La dernière enfin partage ses expéditions entre Brandt et Kersaint. En tout état de cause, l'essentiel des capitaux circulants mobilisés pour les achats des usiniers provient des maisons d'exportation auxquelles ils sont liés.

Les ventes que viennent effectuer les paysans aux usines répondent à une localisation spatiale, en raison de la situation géographique de ces entreprises : ce sont les producteurs les plus proches qui les approvisionnent. Ce mode de fourniture direct est quantitativement limité : en moyenne, moins de 35 % du volume de cerises traitées par les usines. Et les quatre usines régionales, même les plus petites, commissionnent des postiers. Dans les environs immédiats, qui pourraient être considérés comme leurs "zones normales d'approvisionnement", malgré l'interpénétration entre usines contiguës, interviennent également les sous-marins.

USINES	Production totale des usines en café parche (sacs de 60 kg)	Approvisionnement sur le plateau	
		%	Nombre de sacs
DELATOUR Lebrun	770	80	616
GIBBS Didier	583	40	233
EMILIEN Didier	500	60	300
OLDIES LEBLANC Pesmelles	165	60	99

Tab. 11 : Production et commercialisation du café par les usines sur le plateau des Rochelois.

### Les spéculateurs

Les termes de spéculateurs et spéculation ont, dans l'univers de représentation haïtien, une signification bien éloignée de celle que connaissent ces mots en français. En effet, le sens courant réfère à des opérateurs et opérations à la fois risquées, non productives, et dont le profit est socialement considéré comme abusif. Dans la terminologie haïtienne, l'opération n'est pas risquée ; au contraire, c'est une activité rémunératrice à coup sûr. Elle est productive au minimum, d'un service de commercialisation, et souvent d'une transformation. Enfin, quelque soit l'ampleur des profits réalisés par les spéculateurs, ils ne sont guère considérés comme "anormaux et amoraux" même par ceux dont la plus-value du travail est ainsi prélevée. Il n'y a donc aucune connotation péjorative derrière l'utilisation courante de ces termes.

Le spéculateur en denrées est le seul habilité, moyennant le paiement de la licence, à acheter et à vendre les denrées d'exportation. Il ne peut acheter que du café pilé : "il est interdit aux établissements de spéculation d'acheter du café en cerises, en coques ou en parches" (Code du café, chap. XIII, art. 66). Le spéculateur règle notamment aux Contributions une licence et une patente par établissement, un droit d'étalonnage par balance. Pour la saison 1979-1980, le montant total combiné de la licence et de la patente était d'environ 270 gourdes. D'après la loi, cette activité ne peut être réalisée que dans les établissements agréés (Code du café, chap. XIII, art. 62) les soutes et dans des centres de spéculation, généralement des bourgs. Les établissements de spéculation fonctionnent normalement de fin octobre à mai-juin. Certains spéculateurs, en raison de leur activité d'usinier ouvrent leur poste plus tard, vers fin décembre. Rappelons qu'il existe quatre spéculateurs dans la région des Roche-lois. A Changieux, deux spéculateurs montent les jours de marché, alors que trois commis spéculateurs y interviennent en permanence, pour le compte de trois autres spéculateurs.

Le tarif communal (1) définit le commis-spéculateur comme "non muni de licence de spéculation, mais qui achète des denrées dans les établissements d'autrui". Le commis-spéculateur règle la patente, d'un montant identique à celui de la patente d'un spéculateur, soit 75 gourdes. La licence, due par l'établissement de spéculation dans lequel le commis-spéculateur travaille, est généralement réglée par le spéculateur.

A Changieux, les commis-spéculateurs, bien que résidant sur place, ne peuvent espérer drainer autant de café que les spéculateurs. Ces derniers peuvent acheter plus et avoir davantage de clients, grâce aux fonds supérieurs dont ils disposent et à leurs relations avec les exportateurs.

Les commis-spéculateurs sont rétribués d'une part par une commission, d'autre part par la possibilité de spéculer sur l'achat et le stockage des coques, selon leurs disponibilités financières.

L'exemple de Paul, commis-spéculateur

Paul est considéré comme une personnalité à Changieux : son métier de couturier, qu'il n'exerce plus, lui a permis d'acquérir des biens fonciers. Il est le seul boulanger de Changieux et de ses environs, et également président de plusieurs organismes. Il est en mesure d'employer des journaliers pour travailler ses jardins. Sa femme était, avant la naissance de leur unique enfant, une importante "madam sara" ; elle spéculait maintenant activement sur le pois, qu'elle fait vendre à Changieux et dans la capitale.

(1) Règlement rural.

Paul est commis-spéculateur depuis 1979 environ. En 1977, il abandonne Etienne, spéculateur de l'Asile, qui lui octroyait une commission et des avantages qu'il jugeait insuffisants, et il travaille pour Roger, de Cavaillon. Paul dispose de deux types de fonds pour ses achats de café.

Des fonds personnels, qui proviennent soit d'emprunts à la S.A.C. (Société Agricole de Crédit) dont il est président, soit des profits et ventes tirés du café. Il effectue des retraits sur son compte constitué chez le spéculateur, même au cours de la saison. Le montant total de ses apports varie de 500 à 1 000 gourdes. Paul considère que les apports personnels sont indispensables pour accroître le volume de café acheté, multiplier sa commission et miser sur la hausse des prix : son gain est d'autant plus élevé qu'il dispose des fonds nécessaires aux achats dès le début de la récolte, au moment où les prix sont au plus bas. Même pour les achats faits à titre personnel, il peut bénéficier de la garantie en cas de baisse des prix, en ajoutant le café acheté avec son financement à celui acquis sur les fonds remis par le spéculateur.

Le montant de ses emprunts auprès du spéculateur varie en fonction de la qualité de la récolte et du volume habituellement acheté : en moyenne, il s'élève à 5 000 gourdes, 4 000 environ lors des mauvaises récoltes, et 6 500 à 7 000 lorsqu'elles sont bonnes. Pour la saison 1979-80, Paul a emprunté 7 000 gourdes. Mais en raison d'une forte baisse de prix survenue en décembre, 3 000 gourdes lui ont été retirées.

Il vend au spéculateur en moyenne 15 000 livres de café pilé, soit 125 sacs de 120 livres. Les saisons de faible récolte, il n'en fournit que 10 000 livres environ, et pour la saison 1979-80, nous évaluons le volume de ses ventes à 19 000 - 21 000 livres, en raison de l'importance de la récolte.

#### Organisation commerciale, variation des prix

Paul procède aux achats de café de fin août-septembre à mai environ, soit à sa "kaye" \*, soit à sa "soute" \* située à proximité du marché de Changieux. Il y accroche sa balance la veille et le jour du marché, secondé par un commis. Dans la semaine, il achète chez lui de faibles quantités de café, bien que les achats hors de "soutes" soient illégaux. C'est, dit-il, pour rendre service aux clients qui ne peuvent attendre les jours de fonctionnement de son établissement. Il pratique donc les mêmes méthodes déloyales d'achat que les autres spéculateurs et commis-spéculateurs.

Paul possède 2 mulets, sur lesquels il envoie le café à Gros-Marin. Là, il est chargé sur des camions jusqu'à Cavaillon, ce qui lui revient à 2 - 2,5 gourdes par sac. Il ne fait que très rarement

appel à la location de bêtes de somme. Seulement en novembre et décembre, lorsque les livraisons sont nombreuses. Cela lui revient en moyenne à 13,5 gourdes par charge. Le rythme des livraisons dépend du volume de café acheté : à moins de 250 livres, charge maximale que supportent ses mulets, il n'envoie pas son café à Cavaillon. La fréquence varie donc suivant les saisons ; de deux fois par semaine en novembre-décembre, à une fois par semaine, ou même par quinzaine à partir de janvier. Le choix des jours d'expédition dépend essentiellement des marchés de la région, notamment de celui de Cavaillon, qui draine un nombre important de camions, et où a lieu la fixation des prix par les spéculateurs de Cavaillon.

Afin de connaître les variations de prix, Paul devrait se rendre à Cavaillon une fois par semaine. Lorsqu'il ne le fait pas, ou qu'il n'envoie pas l'un de ses "restavek", il aligne son prix d'achat sur celui de Cedius, un spéculateur de la région. Compte tenu de l'entente tacite entre les spéculateurs de Cavaillon, il estime que le risque encouru est limité. Mais en novembre 1979, il a suivi l'augmentation de prix des autres spéculateurs et commis - y compris Cedius - alors que le prix pratiqué par sa "maison" de spéculation était en deçà. Le café a été payé au prix d'achat de Paul, mais on ne lui a pas accordé de commission.

Paul déclare n'avoir pas de délai impérativement fixé par le spéculateur pour livrer le café. Il n'a donc pas de limite de stockage à respecter. Mais la nécessité de multiplier ses achats pour accroître sa commission, et celle d'apporter le café au spéculateur, pour avoir les fonds nécessaires aux achats, sont des incitations suffisantes pour qu'il livre le café régulièrement. De plus, il n'est garanti en cas de baisse des prix que s'il observe des délais raisonnables. Roger, comme tous les spéculateurs, demande à Paul de "rentrer" le café de la même façon en cas de baisse ou de hausse des prix. Les profits que peut tirer le commis d'une augmentation de prix sont, par conséquent, limités. C'est à lui de décider s'il livre tout son café ou s'il mise sur une augmentation de prix.

#### Commission - Revenus de l'activité

L'importance de la commission fluctue, au cours d'une saison caféière, en fonction du prix atteint par le café et des besoins du spéculateur en café. Elle est établie par livre de café fourni. En 1979-1980, elle s'élève à 0,15 gourde par livre, pour un prix d'achat de 5,75 gourdes par livre de pilé de novembre à début décembre pour retomber à 0,10 gourde lors de la chute du prix à 5 gourdes et se maintient à ce niveau malgré les effondrements ultérieurs du prix (1).

Paul ne tient pas strictement le relevé de ses transactions, et

(1) Le montant de la commission touchée par l'autre commis - spéculateur de Changieux, Alleste, est sensiblement le même, mais il est nettement inférieur pour Celus (0,05) achetant pour Etienne. Le volume de café acheté par ce commis est néanmoins inférieur à celui acheté par les deux autres.

il ne semble pas contrôler sa marge. Il fait toute confiance à la "maison", qui, à chaque livraison, lui délivre une fiche portant le volume de café apporté, le prix auquel elle le lui a payé, ainsi que le prix à payer aux producteurs. Le spéculateur constitue pour le commis un compte avec le montant de ses commissions, dont une partie est bloquée comme garantie. A la fin de la récolte, le règlement est réalisé : le commis, s'il le désire, peut maintenir tout ou partie de la valeur totale de sa commission sur ce compte jusqu'à la saison caféière suivante. Paul peut également réaliser des prélèvements, au cours de la saison afin de réaliser des achats de café pour son propre compte, ainsi que nous l'avons vu, et/ou financer les frais d'exploitation de ses terres. La commission peut être supérieure à la faveur d'une hausse de prix, mais aussi absorbée par une chute. Il est à noter que ce dépôt est constitué en partie par le profit que tire le commis-spéculateur des fluctuations de prix et du stockage du café et en partie par les bonifications sur les prix, certes limitées, qu'octroie le spéculateur.

Il nous est difficile d'estimer le bénéfice total que Paul tire de ses transactions caféières, car nous ne disposons pas de renseignements plus détaillés sur les opérations réalisées avec ses propres fonds, ni sur les achats de café coque réalisés grâce au financement du spéculateur.

Nous pouvons toutefois évaluer le gain que sa fonction de commis-spéculateur lui permet d'obtenir sous forme de commission : 12 gourdes par sac de 120 livres (montant de la commission) ; 4 gourdes par sac (coûts de commercialisation (1)); 8 gourdes par sac (gain). Soit, pour une saison moyenne au cours de laquelle il commercialise 125 sacs, un gain minimum de 1 000 gourdes. Minimum parce que cette évaluation est basée sur une commission moyenne de 0,10 gourde par livre, et parce qu'elle ne tient pas compte du remboursement d'une partie des coûts de transport par le spéculateur.

#### Autres relations avec le spéculateur

Ce profit est net, car outre le montant de la commission, le spéculateur accorde d'autres avantages au commis, qui permettent d'apprécier la qualité de ses relations avec lui. Le spéculateur de Paul a réglé sa licence du poste d'achat de Changieux et sa patente, mais aussi le montant de l'impôt sur son revenu, soit au total, pour la saison 1978-79, 500 gourdes environ. Seul le paiement de la carte d'identité reste à la charge de Paul. Généralement, les spéculateurs règlent au début de la saison caféière la patente et la carte d'identité, et les défalquent en fin de saison du profit des commis. En 1979-80, le montant de la licence et de la patente s'élevait à 321 gourdes, celui de la carte d'identité à

(1) Soit coûts de transport et rémunération d'un commis.

18,75 gourdes. Un autre avantage accordé à Paul par rapport à ce qu'ont déclaré les deux autres commis interrogés : c'est le dédommagement occasionnel de ses coûts de transport.

### *Les postiers*

Le tarif communal définit ainsi les postiers : "ceux affectés pour compte des usines à l'achat de café en cerises". Légalement, donc, le postier n'est autorisé à acheter que les cerises, qu'il doit vendre immédiatement à l'usine de dépulpage, et il doit honorer une patente de commis-postier.

La patente est constituée d'un montant principal de 25 gourdes pour toutes les classes, accompagné de taxes annexes : la taxe de solidarité (7,5 gourdes), l'assistance sociale (5 gourdes), le droit de timbre proportionnel (1 gourde), la Contribution à la Libération Economique (C.L.E.) (de 5 % sur le montant principal, soit 1,25 gourdes), le droit à l'Office National du Logement (O.N.L.) (0,50 gourde) et la carte d'identité obligatoire pour tous les haïtiens de plus de 17 ans (10 gourdes), le droit de timbre à la santé publique (0,20 gourde). Soit un montant total de 50,45 gourdes pour la patente.

Dans la réalité, les postiers n'honorent pas tous la patente ; sur les 19 recensés sur le plateau des Rochelois, 8 d'entre eux souscrivaient effectivement pour 1979-80 à la patente de commis-postiers et 1 à la patente de commis-spéculateur en denrées (d'un montant de 117,75 gourdes).

L'activité commerciale caféière des postiers porte essentiellement sur l'approvisionnement des usines en cerises, peu sur l'achat de coques et très peu sur celui du pilé. Ce sont par contre des stockeurs transformant une partie de leurs achats de cerises en coques qu'ils stockent plusieurs mois avant de les revendre aux usiniers-spéculateurs ou directement aux exportateurs. Certains sous-marins des usiniers-spéculateurs sont également stockeurs, mais de volumes très nettement inférieurs et ils ne traitent jamais directement avec l'exportateur. La démarcation entre postier et sous-marin n'est pas très nette, notamment dans l'aire environnant l'usine de Lebrun, où l'usinier-spéculateur développant le dépulpage des cerises au détriment des autres activités, finance les intermédiaires uniquement pour l'achat de "cerises". Mais ici, le "profit" des intermédiaires rencontrés correspond à celui des sous-marins du plateau des Rochelois.

Le postier a un poste établi. C'est un agent dont l'influence est telle que les habitants viennent vendre chez lui. Les postes d'achat, situés dans les zones de production, permettent de faciliter et de hâter le ramassage des cerises qui doivent être acheminées rapidement dans les usines, en raison du risque de fermentation ; transport que sont en peine d'assumer les producteurs éloignés des installations de dépulpage.

Cette organisation commerciale diffuse permet ainsi aux usines de toucher le plus grand nombre de producteurs possible. En principe, l'établissement de postes d'achat est réglementé par l'I.H.P.C.A.D.E. (Institut Haïtien de Promotion du Café et des Denrées d'Exportation) dans le cadre "des zones d'alimentation" des usines (Code du café - chapitre VIII - "Des zones d'alimentation"). Seules "les grandes installations de dépulpage et les usines pourront établir des postes d'achat dans leur aire normale d'approvisionnement... Les petites installations de dépulpage et autres que celles appartenant aux coopératives ne bénéficieront d'aucun poste d'achat". En réalité, toutes les installations de dépulpage de la région étudiée ont des postes d'achat (1). Chaque usine a donc en principe une "aire normale d'approvisionnement pour chaque établissement". Selon le Code du café (chap. VIII, art. 31), la "zone d'approvisionnement pour chaque établissement" est déterminée en fonction des considérations suivantes :

- Capacité de production de la région en période normale ;
- Capacité de travail de l'établissement ;
- Facilités d'accès aux postes d'achat et facilités de transport des postes d'achat à l'établissement.

L'accessibilité par véhicule conditionne la localisation du poste : les postiers sont donc choisis partout où les voies d'accès le permettent. Les postes accessibles uniquement par bêtes sont limités, en dehors d'un périmètre proche de l'usine. Cet impératif explique en partie la concentration de postes sur le plateau, à Mussotte, Ste-Croix, Vivant en particulier. Elle est en outre explicable par l'existence d'agents de vaste envergure et par la convoitise suscitée par la qualité du café de cette zone.

Les postiers ont eux-mêmes la même organisation commerciale que les usiniers. Les paysans les plus proches viennent directement vendre aux postes. Les postiers commissionnent eux-mêmes des sous-marins qui "rabattent" les cerises des zones les plus éloignées du poste vers celui-ci. Les cerises sont ainsi rassemblées aux postes avant d'être chargées dans les camions des usiniers. De cette fonction, résulte la notion de "poste établi" tant soulignée par les postiers pour se différencier des sous-marins. Lorsqu'ils ne résident pas dans leur poste, ils maintiennent en permanence sur place un homme de confiance, généralement un membre de leur famille. Lorsqu'ils partent travailler à l'Étranger, ils font parvenir à leurs femmes les fonds nécessaires pour continuer les achats de café et ne perdent pas le contact avec leurs clients.

Bien que la catégorie des postiers soit très hiérarchisée, leur statut socio-économique est dans l'ensemble remarquable, et ils se distinguent dans le milieu rural, bien qu'ils soient avant tout

(1) De quatre à vingt postes selon l'importance de l'usine, sa localisation par rapport aux zones de production et les prévisions de récoltes faites chaque année par l'usinier.

issus de ce milieu. Ils résident généralement dans les zones rurales, dans les maisons qu'ils utilisent comme leur poste, ou, quand leur lieu de résidence est la ville (Miragoâne), ils se rendent régulièrement à leur poste. Ils sont généralement propriétaires terriens (de 5 et couramment, une dizaine de carreaux, jusqu'à 30-40 carreaux environ pour Joachim Minesca) ; ils ont agrandi leurs héritages par des achats souvent faits au détriment de leurs débiteurs. Ce sont en général d'actifs exploitants, achetant des journées suivant l'importance de leurs revenus. Ils sont producteurs de café, mais aussi de vivres en quantité importante. Leur femme est souvent "madam-sara" ou tient la boutique d'un gros "shop" \*. Certains postiers ont d'autres activités, ou occupent des fonctions administratives : l'un était chef de section, un autre, qui était autrefois collecteur des patentes sur les marchés, s'occupe actuellement des cartes d'identité et perçoit les taxes sur la viande ; un autre était mécanicien à la Reynolds (1) ou responsable d'un bus. Toutes ces charges accroissent le prestige des postiers auprès des habitants et constituent autant de garanties pour les usiniers-spéculateurs qui leur remettent de l'argent pour réaliser les achats de cerises.

Cependant, tous les postiers ne cumulent pas des activités agricoles ou commerciales. Certains ont préféré développer leurs activités agricoles, d'autres diversifier leurs activités commerciales. En outre, ils n'ont pas tous la même envergure, ni le même capital. La comparaison de deux postiers permettra d'apprécier la hiérarchie qui existe dans cette catégorie.

Sintilus Sintil se situe parmi les cas extrêmes de cumul de fonctions et de biens. C'est un important propriétaire terrien, gros producteur de pois et de pitimi, également producteur de café et de vétiver. Postier patenté, il achète sur son fonds propre cerises et coques. Gros stockeur indépendant, il traite directement avec les exportateurs pour vendre son café pilé. Contrairement à beaucoup d'autres postiers, son capital lui permet d'acheter simultanément café-coque, vétiver et sisal. Propriétaire à Miragoâne, il vend aux paysans du plateau et de ses versants tôle, ciment, clairin... Il est également possesseur de plusieurs maisons à Salagnac et d'une à Miragoâne. Propriétaire d'un "tap-tap" \*, il assure le transport de passagers, des denrées qu'il achète et produit, et l'approvisionnement à Port-au-Prince pour sa boutique de Miragoâne. Il en profite pour s'enquérir des prix du café pilé chez les exportateurs auxquels il a l'habitude de vendre. Il achète du sisal à Petite-Rivière-de-Nippes, et s'occupe également de différentes affaires, notamment du contrôle de ses sous-marins et de sa boutique de Salagnac, des travaux agricoles effectués par des travailleurs (il en emploie une vingtaine en même temps à l'époque des plantations) et des transactions

(1) Compagnie minière extrayant la bauxite du plateau des Rochelois jusqu'en 1982.

foncières qu'il négocie auprès des paysans pour des acquéreurs de Port-au-Prince. Il reconnaît obtenir de ces entremises de substantiels bénéfices, mais aussi la reconnaissance de gens qui lui accordent des facilités de crédit pour soutenir ses activités.

Sauveur Nathan, lui, se consacre surtout à son travail agricole. Propriétaire d'environ 5 ou 6 carreaux, il est producteur de café, de vivres et d'un peu de vétiver. Postier depuis 1977, il emprunte une centaine de dollars aux usiniers pour l'achat et la revente immédiate des cerises, et met à peu près la même somme dans le séchage des cerises. Fournisseur d'une trentaine de barils de cerises, il spéculé peu sur le séchage des cerises et le stockage du café-coque. Il n'achète pas de coques, car dès la fin de la récolte de café, il commence ses achats de vétiver. Son fonds ne lui permet ni d'investir simultanément dans deux commerces, ni de rétribuer plusieurs travailleurs. Il n'a pas d'autres activités. Il vend son café pilé à un spéculateur et non à un exportateur.

Il existe évidemment plusieurs niveaux entre ces cas, que l'on pourrait qualifier d'extrêmes. L'accumulation d'activités commerciales souvent complémentaires permet aux postiers de mieux maintenir ou attirer leurs clients qui commercialisent café et vétiver, ou viennent acheter à leur boutique. Il permet également d'apporter un correctif à la saisonnalité des transactions caféières. La multitude des activités des postiers fait qu'il est difficile d'estimer leur capital comme leurs revenus.

Il est également difficile de saisir l'amorce par laquelle les postiers, issus du monde rural, ont réalisé leur ascension socio-économique. L'un d'entre eux, Montes, l'explique par sa fonction, pendant plusieurs années de chef de section, qui lui avait permis de réaliser des économies, d'acquérir un statut, et grâce à cela, de se lancer dans le commerce.

La plupart des postiers ont commencé le commerce du café très jeunes et il a été, dans de nombreux cas, leur première activité. Ceci montre l'incidence de la position de postier, qui permet à ces agents d'avoir des revenus stables et de les investir pour leur propre compte dans la spéculation caféière, et en partie grâce à celle-ci, de diversifier leurs activités. Leurs activités ou des raisons familiales les mettent en contact avec la capitale ou la ville (Miragoâne, Petit-Goâve). Les postiers gros stockeurs traitent directement avec les exportateurs, bénéficiant d'informations économiques plus rapides ajoutant encore à leur prestige.

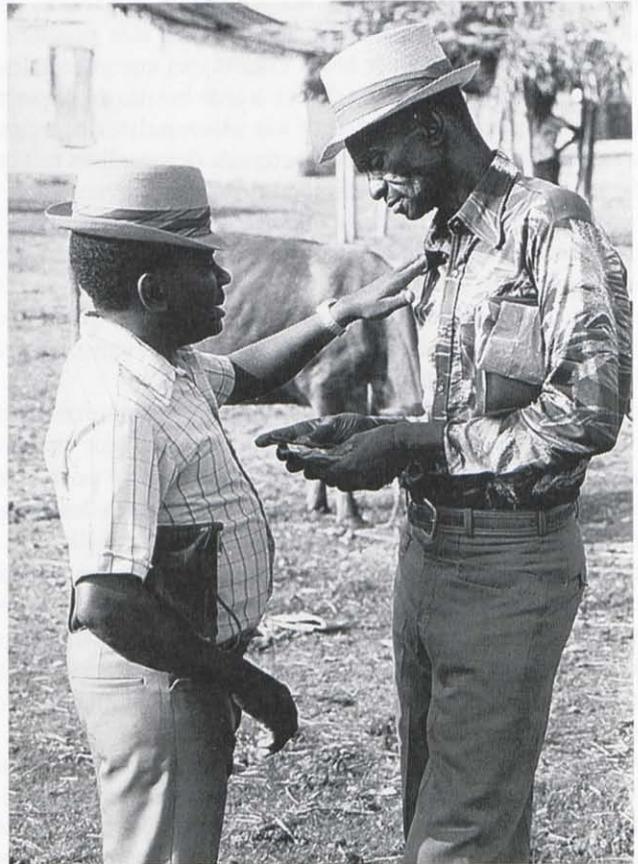
Nous avons aussi remarqué que l'émigration temporaire pour le travail ne jouait pas le rôle de déclencheur, mais celui de soutien dans le développement des activités et le renforcement de la position socio-économique des postiers. Joachim Minesca

représente dans ce sens, un très bon exemple.

Travailleur émigré pendant plusieurs années en Guyane, il a maintenu pendant son absence son activité de postier et de stockeur de café par l'intermédiaire de sa femme. Revenu à Vivant, avec un capital important pour une zone rurale haïtienne, il a accru considérablement sa propriété foncière, s'est lancé dans la spéculation du vétiver et a augmenté le volume de ses transactions caféières. Ainsi, tous les postiers anciens migrants que nous avons rencontrés avaient, avant leur départ, une activité commerciale plus ou moins bien établie.

Nous pouvons distinguer quatre types de postiers selon le mode de financement qu'ils utilisent.

- Les postiers complètement indépendants des usiniers - spéculateurs et des exportateurs, tels que Sintilus Sintil. Ils financent eux-mêmes les achats de cerises revendues fraîches aux usiniers ou séchées, et les achats de coques. Ou bien, ils empruntent de l'argent sans intérêt à des personnes auxquelles



*Le crédit, moyen de contrôle  
du spéculateur sur son postier.*

ils rendent des services. Leur indépendance et leur disponibilité financières, qui leur permettent d'acheter et de vendre des volumes importants (de 40 à 100 sacs de café pilé), en font les interlocuteurs privilégiés des exportateurs. Contrairement à de gros stockeurs, leurs fonds ne leur permettent toutefois pas de faire sécher l'intégralité des cerises qu'ils achètent et les oblige à en vendre une partie aux usiniers.

- Les postiers qui financent l'approvisionnement des usines en partie avec l'argent des usiniers, en partie avec des fonds personnels, et qui auto-financent les achats de cerises qu'ils vont faire sécher comme leurs achats de coques. Ceci soit parce que l'usinier-spéculateur auquel ils vendent ne consent pas d'avance pour ses achats de pilé, soit parce qu'ils souhaitent garder une certaine dépendance. Les achats de cerises et de coques sont plus limités et les ventes de café pilé aux usiniers-spéculateurs portent sur des volumes nettement inférieurs à ceux des postiers précédents (de 8 à 15 sacs, plus rarement 20 sacs de 60 kg).

- Les postiers qui se distinguent de la catégorie précédente en faisant appel au financement des usiniers-spéculateurs pour leurs achats de coques.

- Enfin les postiers qui remplissent uniquement les véritables fonctions de commis-postiers et approvisionnent les usines grâce surtout aux avances des usiniers.

Ces modes de financement se répercutent principalement sur la durée de stockage et naturellement sur la dépendance ou l'indépendance du postier-stockeur par rapport à l'usinier-spéculateur. Quelles que soient leurs relations financières, les usiniers-spéculateurs et les exportateurs avertissent les postiers des fluctuations de prix. En cas de baisse ils fixent un délai de livraison durant lequel le prix est maintenu.

Un postier-stockeur débiteur risque davantage de vendre à la baisse et a plus ou moins l'obligation de vendre quand l'usinier-spéculateur le veut. L'indépendance financière permet aux postiers de stocker plus longtemps, lorsque, naturellement, leurs disponibilités le leur permettent. Dans ce cas, les relations avec les acheteurs sont beaucoup plus instables.

Le sous-marin est par définition illégal. Il relève de la spéculation illicite, achetant des denrées (café, vétiver...) hors des places de spéculation, lieux de spéculation prescrits par la Loi, sans posséder ni patente, ni licence. Les sous-marins sont contrôlés par les spéculateurs et les commis-spéculateurs, comme par les postiers et les usiniers qui leur avancent les fonds nécessaires à l'achat du café. Leur activité commerciale est complexe, notamment en ce qui concerne les transactions caféières : autour des Rochelais, ils achètent du café-cerises, du

*Les sous-marins*

coque et du pilé qu'ils transmettent tels quels à un usinier spéculateur ou un postier, ou encore qu'ils transforment avant de le recéder. Ils sont rémunérés par une commission, à laquelle peut s'ajouter, s'il y a eu transformation, une marge supplémentaire dépendant du prix d'achat, du prix de vente, et du rendement à la transformation.

A Changieux, par contre, le commerce des cerises est inexistant. Il n'y a pas non plus de commission pour les sous-marins, dont la rémunération dépendra exclusivement du jeu sur les prix et de la transformation qu'ils réalisent en pilant le café-coques.

Selon leurs disponibilités financières, les sous-marins spéculent pour leur propre compte sur le stockage des coques. Mais là aussi, la catégorie des sous-marins n'est pas une masse homogène : elle est constituée d'individus de niveaux économiques différents. Les prêts qu'ils concèdent aux habitants sont généralement à court terme à moins qu'ils ne soient pris sur une mise de fonds personnelle.

Nous allons nous intéresser aux cas des sous-marins au travers de quatre femmes (1) : Vierge, Lily, Tan et Elna. Marie-Fanile, elle, n'est pas un sous-marin, mais une marchande, petit stockeur indépendant de café. Sa position et notamment les raisons pour lesquelles elle ne veut pas être un sous-marin sont instructives.

Vierge a commencé l'activité de sous-marin il y a une vingtaine d'années après la naissance de son premier enfant. Elle vendait auparavant du sucre, du pain, du pétrole à la commission sur les marchés, et ne disposant d'aucun fonds pour établir un commerce de détail à demeure, elle est devenue sous-marin. Elle achète successivement pour différents spéculateurs ; elle est depuis 3 ans le sous-marin de Cedius.

Tan a commencé le commerce du café toute petite en aidant sa mère qui était elle-même sous-marin. Elle estime avoir acquis ainsi une certaine connaissance du café et de son commerce. Plus tard, elle est une "madam sara" assez importante présente jusque sur le marché d'Arnaud (Anse-à-Veau). Avec la naissance de ses enfants, elle restreint cette activité pour ne faire qu'un petit commerce de détail chez elle et au marché de Malouet. Dans le même temps, elle devient le sous-marin de Paul. Cette activité lui permet de rester chez elle pour s'occuper de ses enfants tout en pratiquant un commerce dont elle estime les bénéfices, mais aussi les pertes, beaucoup plus importants que la vente de savon, sucre, farine, riz etc...

Lily est devenue le sous-marin d'Alleste il y a environ 4 ans, à la naissance de son deuxième enfant, et, à la faveur des relations particulières qu'elle entretenait - et qu'elle entretient

(1) Le plus souvent, les sous-marins sont des femmes, même si ce n'est pas toujours le cas.

toujours - avec ce spéculateur. Elle dit qu'elle n'est pas intéressée par le petit commerce de détail à demeure, car la vente à crédit est inévitable et ne lui permettrait pas de recouvrer son fonds.

Elna a une activité commerciale similaire à celle de Tan, mais plus orientée, apparemment vers Port-au-Prince. Au fur et à mesure de ses maternités, elle abandonne son commerce de vivres au début de la saison caféière, en octobre ou en novembre, pour se consacrer jusqu'en mai à l'achat et au pilage du café. Pendant plusieurs années, elle n'a investi dans cette activité caféière que le fonds provenant de son commerce de vivres et de charbon : cette indépendance financière lui assure une certaine indépendance commerciale : elle peut choisir le spéculateur auquel vendre et stocker à moyen terme. Depuis 3-4 ans, elle fait des emprunts au spéculateur Cadius dans le but d'appuyer son investissement personnel par une mise supérieure pour augmenter le volume de café qu'elle traite. Les pertes financières successives qu'elle a rencontrées depuis 2 ans et les dettes

*Les sous-marins peuvent acheter de petites quantités dans les marchés*



qu'elle a contractées auprès de ce même spéculateur au cours de la saison 1978-1979, l'ont fait entrer dans le profil type des sous-marins de Changieux.

Marie-Fanile n'est pas un sous-marin. Elle fait un petit trafic chez elle et sur les marchés, sur lesquels elle détaille des bâtons de sucre et de farine, de l'huile... Elle ne veut pas devenir sous-marin pour plusieurs raisons. Tout d'abord, elle n'a aucune expérience du commerce du café, elle préfère exercer le petit commerce qu'elle connaît. En outre, elle a peur de subir des déficits qui grèveraient son fonds et qui l'endetteraient auprès d'un spéculateur. Elle connaît trop les femmes sous-marins, débitrices des spéculateurs, n'arrivent pas à se sortir du cycle de l'endettement. Elle préfère se livrer à son petit commerce qui lui procure en toute sécurité de petits rapports sans lui créer de pertes. Elle achète du café coque qu'elle stocke ou qu'elle revend en pilé ou en paille (coque) sur les marchés.

Comme on peut le constater au travers de ces exemples, des raisons familiales auxquelles s'ajoutent des raisons financières poussent ces femmes à devenir sous-marins. Vierge résume ainsi sa position : "je devais rester chez moi, mais je ne pouvais rester assise sans battre des ailes".

Certaines de ces femmes reprennent leur autre activité commerciale à la fin de l'activité caféière, à la morte-saison, faisant ainsi travailler leur propre capital dans l'un et l'autre commerce. D'autres maintiennent leur petit commerce à demeure pendant la saison caféière, investissant leurs bénéfices ou une partie de leur fonds dans l'achat de café. Quand bénéfices dans le café il y a et à la condition qu'ils ne soient pas "absorbés" par des dépenses familiales, ménagères ou concernant l'exploitation, ils sont investis dans leur commerce : il est en quelque sorte utilisé comme une caisse d'épargne, plus sûr qu'un investissement dans le bétail. En règle générale, lorsqu'une partie du capital de leur commerce est utilisé pour l'achat de café, ces femmes s'efforcent par la suite de le reconstituer.

Les femmes qui font du commerce estiment toutes que c'est dans les transactions caféières que les revenus sont les plus importants.

Il est certain que les sous-marins ne tiennent pas compte dans leur raisonnement du temps qu'elles consacrent à cette activité (notamment au pilage, le plus long). Elna, par exemple, se lance dans cette activité pour tenter de faire fructifier le capital de son commerce grâce aux bénéfices nettement supérieurs qu'elle juge tirer de ces opérations caféières. Elle reconnaît en même temps que son commerce de vivres lui procure des bénéfices inférieurs, et n'occasionne pas de pertes comme celles engendrées par le café.

Marie-Fanile a une attitude prudente : effrayée par les risques de pertes et par la dépendance des sous-marins, elle préfère stocker de faibles volumes de café et jouer sur la hausse de son prix, pour son propre compte.

Lily et Vierge, dont la situation socio-économique est différente de celle de Tan et d'Elna, traduisent davantage d'autres aspects. Pour beaucoup de femmes, être sous-marins, c'est d'abord la possibilité de faire un commerce et d'obtenir un gain sans fonds personnel. Aussi paradoxal que cela puisse paraître, la détention d'un capital ne leur appartenant pourtant pas leur procure une sorte de sécurité, malgré la précarité de leur situation. Même en période de pertes, elles peuvent prélever dans le capital remis par le spéculateur des sommes pour les dépenses urgentes et même courantes : maladie, achat de vêtements ou autres pour les enfants, achats au marché. On a remarqué, dans le relevé des achats de Vierge, une nette augmentation et une diversification dès le début de son activité caféière. Que ces achats soient réalisés grâce aux bénéfices des opérations caféières n'aurait rien d'étonnant. Mais ceci se produit aussi après une opération désastreuse : le capital déjà grevé par une perte est encore érodé. Les sommes prélevées à chaque fois sont assez faibles, du moins en ce qui concerne les achats faits au marché. La tentation de procéder à quelques achats au marché de Changieux est forte : ces femmes vont généralement vendre le café pilé le jeudi ou le vendredi et elles se rendent au bourg ces jours-là pour y acheter le café-coque. Elles ont donc de l'argent pour y faire des achats et après avoir vendu le pilé à perte, elles comptent sur une future bonne opération pour couvrir pertes et dépenses.

#### **Le financement des achats**

Selon la situation socio-économique du sous-marin, une partie de son financement résulte d'apports personnels. Comme nous l'avons constaté, ceux-ci proviennent de la revente de produits vivriers et manufacturés mais aussi de la vente de produits de l'exploitation. Il arrive également que les femmes doivent faire appel à d'autres sources d'argent telles que la rémunération de leur mari (maçon dans le cas de Tan, journalier dans celui de Vierge) pour combler les pertes financières et tenter de recouvrer le montant initial des prêts des spéculateurs. Ils représentent effectivement l'autre partie du financement. Le prêt constitue une sorte de contrat créant l'obligation pour un sous-marin de vendre à son client même si le spéculateur concerné achète à un prix inférieur créant une perte financière pour le sous-marin. Le montant des prêts varie selon l'importance de la trésorerie du spéculateur comme de celle du sous-

marin, les relations entre ces deux agents, l'importance de la récolte. A chaque cas correspond une situation de financement différente que nous détaillerons au fur et à mesure.

#### **Les relations avec le spéculateur**

Les sous-marins sont des "rabatteurs" et des travailleuses avantageuses pour les spéculateurs. Ils leur remettent une certaine somme d'argent avec laquelle ces femmes procèdent aux achats de café et qu'elles restituent partiellement dès le mois de mars. Contrairement aux pratiques des spéculateurs de Fonds-des-Nègres, ceux de Changieux n'assurent aucune commission à leurs sous-marins, comme rémunération pour le temps d'achat et de pilage et comme stimulant. Ceux-ci n'ont en outre ni avertissement ni délai de livraison en cas de fluctuations de prix. Les commis-spéculateurs arguent de la brièveté des délais que leur accordent les spéculateurs et les exportateurs en cas de baisse pour envoyer leur stock, comme des difficultés d'acheminement pour respecter ces délais. Certains déclarent avoir perdu lors des baisses successives de 1979-80. Il est toutefois surprenant que compte tenu des délais qui leur sont impartis (5-6 jours) et compte tenu de la rapidité à laquelle se propagent les informations de prix, pour peu qu'on veuille bien les divulguer, les spéculateurs se déclarent dans l'impossibilité totale de couvrir leurs sous-marins.

Les sous-marins sont par conséquent susceptibles de bénéficier de l'augmentation des prix. Cela se produit effectivement, mais dans des proportions plus faibles dans la mesure où les hausses sont répercutées beaucoup plus lentement que les baisses, et à condition que la hausse de prix intervienne chez le spéculateur dont elles dépendent.

L'activité des sous-marins de Changieux présente un aspect spéculatif, au vrai sens du terme, plus que celle des spéculateurs.

Les délais de stockage sont normalement courts et limités à une semaine. Les jours de marché de Changieux rythment les cadences d'achat et de vente des sous-marins. Il arrive qu'ils stockent plus longtemps en cas de maladie par exemple ou en cas de baisses importantes de prix, si le café n'a pas été pilé. Vierge, Tan et Lily avaient encore en mars 1980 du café acheté en décembre 1979. Selon leurs relations avec le spéculateur, celui-ci est mis au courant et aucune de ces femmes n'a déclaré avoir reçu d'injonctions de vendre. Elles réalisent malgré tout des petites opérations de façon à le faire patienter. Les sous-marins ne placent généralement pas l'intégralité de leur fonds dans un seul achat. Quand c'est le cas, elles recourent aux achats de café à crédit pour continuer à approvisionner le spéculateur même avec des volumes très faibles. Lorsque la qualité du café acheté



*Le pilage du café coque est le principal travail réalisé par les sous-marins.*

est susceptible de leur occasionner des pertes, elles le revendent en coques au marché. Cette pratique n'est toutefois pas systématique dans la mesure où l'approvisionnement régulier du spéculateur est leur principal souci.

Il apparaît que ces femmes n'ont pas de relations trop tendues avec leur spéculateur. Ce n'est peut-être pas le cas de tous les sous-marins. Une de leurs préoccupations constantes et sous-jacentes qui caractérise ces relations de dépendance, c'est la crainte que le spéculateur suspende l'octroi de prêts, ce qui signifierait pour Vierge et Lily l'arrêt complet de leur activité. L'endettement de ces femmes est chronique mais il porte habituellement sur des sommes nettement inférieures à celles des saisons de 1978-79 et 1979-80. C'est lui qui lie le sous-marin au spéculateur, l'attachant à travailler pour lui au moins jusqu'au remboursement complet de la dette. Sa valeur ne peut toutefois pas excéder un certain niveau et c'est la raison pour laquelle les sous-marins sont parfois obligés de vendre à perte en toute connaissance de cause. Au-delà d'un certain seuil d'endettement se greffe la peur d'une saisie à laquelle pourrait procéder le spéculateur.

#### **Les relations avec les producteurs**

Les sous-marins achètent chez eux et dans les environs à des producteurs qu'ils connaissent, et dans les marchés ou sur les chemins, à des marchandes ou à des producteurs inconnus. Dans le premier cas, des relations de clients peuvent exister entre les deux agents : les producteurs leur donnent la préférence pour vendre leur café, le sous-marin leur fait des avances, leur offre des petits cadeaux (un pain, un bâton de sucre). Ce qui distingue également les relations entre les sous-marins et ces deux types de vendeurs, c'est le dédommagement que peut accorder le voisin au sous-marin lorsqu'il lui a vendu un café dont la qualité a occasionné une perte après pilage ; indemnisation proportionnelle au volume de la vente et portant sur 1 ou 2 marmites ou quelques gourdes. Mais là encore, ce n'est pas systématique et le non respect de cette pratique peut contribuer à aggraver la tension de relations déjà mauvaises entre voisins.

Les prêts accordés par ces femmes sont à court terme et portent sur de petites sommes. Le taux d'intérêt est par conséquent très faible, exception faite de celles qui possèdent un certain fonds. (Tan, Elna). Certaines d'entre elles pratiquent le système de troc (Tan). La position de Marie-Fanile est sensiblement différente de celle des sous-marins.

## C - Dépendance, prix et partage du revenu

L'image du système que nous donne cette description de la situation des agents laisse entrevoir l'âpreté des contradictions sociales qui s'expriment à l'intérieur des circuits. Elle ne constitue d'ailleurs qu'une projection de ce qu'est, d'une façon plus générale, la société agraire haïtienne. Une autre manière d'aborder les enjeux sociaux que la commercialisation des denrées exacerbe est d'examiner comment se partagent les revenus du café, entre l'appareil d'Etat, les exportateurs, les différents intermédiaires et les producteurs. L'explication du phénomène des prix, de leur méthode de fixation, et donc du partage de la marge révèle là encore des dépendances, parmi lesquelles le système de crédit occupent une place tout à fait privilégiée.

### 1 - Répartition générale du prix F.O.B. du café

Girault (1979) a estimé les différents prélèvements qui étaient opérés sur le prix F.O.B. Nous les reprenons rapidement ici :

- Le premier prélèvement est la taxe à l'exportation. Les exportateurs qui l'acquittent à l'Administration Générale des Douanes avant l'expédition du café, la reportent intégralement sur les paysans sous la forme d'une réduction du prix d'achat. Depuis 1973, il s'agit d'une taxe "ad valorem" de 24 % pour le café naturel et de 15 % pour le café lavé. La taxation sensiblement inférieure qui est appliquée au café lavé, dans le but d'encourager la production, ne se traduit pas au niveau du producteur par un prix d'achat des cerises plus élevé.(1)

- Le deuxième prélèvement correspond aux marges de commercialisation des intermédiaires, exportateurs et spéculateurs.

- Finalement, le prix producteur n'est que la fraction résiduelle du prix F.O.B.

Si les taxes sont des prélèvements visibles et faciles à évaluer, il n'en va pas de même pour les marges commerciales des différents intermédiaires. Girault, dans son étude, examine soigneusement ce point. L'I.H.P.C.A.D.E. (Institut Haïtien de Promotion du Café et des Denrées d'Exportation) fournit dans un bulletin annuel "les coûts et les marges de commercialisation du café d'Haïti". L'I.H.P.C.A.D.E. n'indique malheureusement pas sa méthodologie, ce qui incite Girault à la prudence dans l'examen des résultats (Tab. 12). Ce travail permet d'apprécier l'évolution du partage de la marge depuis 1950.

Citons Girault : "Au début des années cinquante, les prix à l'exportation sont relativement élevés - cette période correspond au maximum des prix atteints sur le marché mondial

(1) Sous la pression américaine qui en avait fait une condition au maintien de son programme d'aide, la taxe sur le café a été progressivement réduite à partir d'août 84. Une étude de l'U.S.A.I.D. (United States Agency for International Development) réalisée après cette baisse a montré que le bénéfice de cette réduction de taxes s'était trouvé entièrement accaparé par les exportateurs.

Tab. 12 : Prix et marges de commercialisation en dollars EU pour 1 Kg (1949-1977).

Périodes	PRIX F.O.B.	DROITS FISCAUX		INTERMÉDIAIRES		TOTAL		PRODUCTEUR	
		Marges	%	Marges	%	Marges	%	Prix	%
1949-1950	1,02	0,16	16	0,12	12	0,28	28	0,74	72
1951-1952	1,04	0,17	16	0,13	13	0,30	29	0,74	71
1952-1953	1,08	0,17	16	0,18	16	0,35	32	0,73	68
1966-1967	0,79	0,27	34	0,20	25	0,47	59	0,32	41
1967-1968	0,74	0,27	37	0,16	21	0,43	58	0,31	42
1968-1969	0,72	0,26	36	0,18	25	0,44	61	0,28	39
1972-1973	1,08	0,28	26	0,25	23	0,53	49	0,55	51
1973-1974	1,31	0,31	24	0,33	25	0,64	49	0,67	51
1974-1975	1,06	0,28	26	0,36	34	0,64	60	0,42	40
1975-1976	1,70	0,36	21	0,29	17	0,65	38	1,05	62
1976-1977	4,08	0,98	24	0,92	23	1,90	47	2,18	53

Source : I.H.P.C.A.D.E., chiffres corrigés par Girault.

après la guerre - Les droits fiscaux et les marges des intermédiaires sont assez modérés, ce qui fait que les prix au producteur sont élevés et représentent une part importante du prix F.O.B. (de l'ordre de 70 %). Pendant la deuxième partie des années 1960 (1966-69), les prix ont beaucoup baissé - ce qui correspond à la dépression cyclique sur le marché mondial de la denrée.

Les droits fiscaux et les marges de commercialisation augmentent considérablement ce qui montre que l'Etat et les intermédiaires accroissent délibérément leur ponction pour : 1) Contrecarrer la baisse de leurs revenus qu'ils risquent de subir par la suite de la baisse des prix ; 2) Limiter les effets sur leurs revenus de la baisse importante de la production exportable qui est intervenue entre les années 1950 et les années 1960. Ainsi, pour cette période, l'action régressive des ponctions de l'Etat et des intermédiaires est bien démontrée. La part du prix producteur est donc considérablement réduite (elle ne représente plus que 40 % environ du prix F.O.B.). On imagine pour une période de bas prix comme celle-ci la perte de revenus pour les paysans. Enfin, pour la période contemporaine (1972 à 1977), les prix sont affectés à partir de 1975 par la grande flambée du marché mondial. Les ponctions de l'Etat et des intermédiaires ne marquent pas d'évolution bien nette. La part qui revient actuellement aux producteurs est variable, mais dans l'ensemble elle ne se retrouve ni aux niveaux élevés atteints dans les années 1950, ni aux niveaux très déprimés des années 1960, mais plutôt dans une position intermédiaire (avec comme médiane 50 % environ). Encore une fois, étant donné l'incertitude sur les bases de telles données statistiques, on ne peut leur accorder une foi trop

grande, mais le sens des évolutions noté pour les trente dernières années doit contenir une bonne part de vérité".

A partir de cas concrets, Girault tente par ailleurs de vérifier les chiffres fournis par l'I.H.P.C.A.D.E. Il aboutit à un résultat encore moins favorable aux producteurs que l'Institut : le prix au producteur ne représenterait que 46 % environ du prix du café à l'exportation, les intermédiaires prélevant en moyenne 30 %, et l'Etat, au travers des taxes, 24 % (Fig. 23 et 24).

Il faut préciser que les calculs précités, que ce soit ceux de l'I.H.P.C.A.D.E. ou de Girault portent sur une commercialisation de café vendu directement par le producteur au spéculateur en pilé, c'est-à-dire un cas où les intermédiaires - spéculateurs et exportateurs n'ont aucune transformation à effectuer. Les 46 % du prix F.O.B. qui sont censés rémunérer les producteurs correspondent donc à la production et à la récolte des cerises, mais aussi au séchage et au passage des coques au mortier.

Dans le cas où intervient un sous-marin ou un postier entre le producteur et le spéculateur, il faut considérer que ces intermédiaires supplémentaires trouvent leur rémunération à la fois sur la marge des spéculateurs (par commission) et sur le revenu des producteurs (marge hors commission).

En ce qui concerne le café lavé, c'est essentiellement l'exportateur (et l'usinier de façon marginale) qui bénéficie du surprofit lié à une fiscalité plus légère, puisque le prix au producteur n'est pas fonction de la voie de transformation utilisée.

Examinons de façon plus précise les revenus de ces intermédiaires.

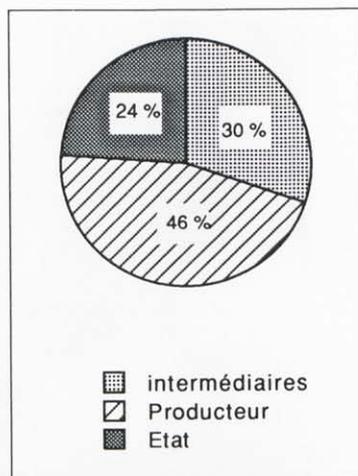


Fig. 23 : Partage du prix du café à l'exportation (F.O.B.) (d'après Girault).

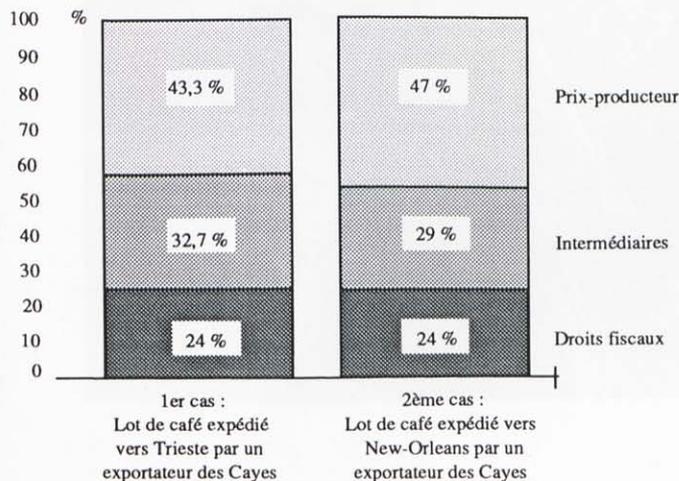


Fig. 24 : Marges de commercialisation à partir des cas concrets (1974) (d'après Girault).



## 2 - Les revenus des intermédiaires

Girault estime que la marge de commercialisation du café pilé se répartit pour 8/9 à l'exportateur (soit 26,7 % du prix F.O.B.) et pour 1/9 au spéculateur (23,3 % du prix F.O.B.). Il estime d'autre part que les coûts de commercialisation d'un exportateur, pour le transport, le triage (pertes incluses), l'ensachage et les frais commerciaux à 6,60 dollars par sac (1). Sachant qu'à cette époque (1975) le prix F.O.B. du sac de 60 kg était de 75 dollars et, donc, la marge de l'exportateur de 20 dollars, il conclue à un profit de 13,40 \$/sac (17,8 % du prix F.O.B.). Multipliés par le volume de transaction des grandes maisons d'exportation (2), ces chiffres laissent supposer des profits annuels de 300 000 à plus de 500 000 dollars pour chacune de ces maisons.

En appliquant le même pourcentage de profit au prix (F.O.B. moyen de 1979-80, 205 \$/sac), période de hauts cours certes, mais qui est celle à laquelle les revenus des intermédiaires que nous allons citer plus loin ont été relevés, le profit par sac devient de 36,5 \$ et le profit annuel de chacune des plus grandes "maisons" approcherait 1,5 millions de dollars (3). Ces ordres de grandeur se dispensent de commentaire. La réalité du "bord de mer" (4) haïtien est bien là.

Girault estime d'autre part les coûts de commercialisation des spéculateurs - coûts de transport, de stockage et éventuellement de séchage - à 1,40 \$/sac de café de 60 kg (pour un prix F.O.B. de 75 \$/sac en 1975), leur profit serait alors de 1,10 \$/sac. En 1979-80, ce profit aurait été de 3,10 \$/sac environ. Dans ces conditions, un spéculateur commercialisant 500 sacs par an dégagerait un profit de 1 550 dollars. Cette somme n'est pas énorme, mais, rapportée au niveau des revenus, elle devient tout à fait considérable.

Il est possible que le bénéfice réel soit supérieur à celui que nous avons estimé pour 1979-80, dans la mesure où certains coûts de commercialisation n'ont peut être pas augmenté dans les mêmes proportions mais sont restés plus ou moins fixes.

En outre, "le profit commercial défini par la marge bénéficiaire n'est qu'une composante du profit du spéculateur et pas nécessairement la plus importante". (Girault, *op. cit.*). S'ajoutent à la marge bénéficiaire des profits "occultes", provenant des prêts à usure et dans une certaine mesure, des méthodes d'achat. Composantes qui ne sont pas uniquement spécifiques aux spéculateurs mais valables, dans des proportions identiques ou légèrement différentes, pour les autres intermédiaires, postiers, sous-marins...

### *Les revenus des spéculateurs et des exportateurs*

(1) : 1 US \$ = 5 gourdes (depuis 1919)

(2) Brandt, s'approvisionnant dans la région des Rochelois, exporte environ 40 000 sacs de café/an. Kersaint, autre "débouché" du café local, a un volume d'activité plus réduit : 30 000 sacs/an.

(3) En toute rigueur, signalons que ces calculs ne prennent pas en compte les frais financiers, si une partie du capital circulant (celui remis aux spéculateurs pour l'achat du café) est emprunté. Ces profits doivent donc rémunérer la totalité de l'actif de ces maisons. D'autre part, il s'agit de profits avant impôt. Le calcul de celui-ci donne lieu à des négociations directes entre le fisc et les intéressés.

(4) Le "bord de mer" est un quartier de Port-au-Prince, où sont installées la plupart des grandes maisons d'exportation.

Les revenus caféiers des postiers ont, dans la plupart des cas, deux origines : la perception d'une commission sur les ventes de cerises, et la spéculation sur la valeur ajoutée au produit brut (cerises ou coques) et sur les variations saisonnières des prix.

#### **Les revenus procurés par les commissions sur les ventes de cerises**

Le montant des commissions varie en fonction du volume fourni par les postiers et également de l'usinier-spéculateur. Pour la saison 1979-80, les extrêmes vont de 10 gourdes/baril pour un petit postier (de 20 à 30 barils) à 18 gourdes pour des postiers fournissant de 100 à 150 barils. Des postiers livrant 300-350 barils environ obtiennent une commission de 20 gourdes/baril (Sintilus Sintil).

En fonction de ces différentes variables, les revenus bruts procurés aux postiers par la perception des commissions varient de 400 gourdes à 2 600 gourdes. La commission totale de 6 400 gourdes perçue par Sintil constitue certainement une exception, d'autant plus que ce dernier ne fait pas appel à un financement extérieur. Ces revenus s'entendent bruts : les postiers doivent prélever sur ces sommes les commissions des sous-marins qu'ils emploient et les frais éventuels de location de bêtes pour acheminer les cerises du lieu d'achat au poste.

#### **Les revenus tirés de la vente du café pilé**

Le bénéfice obtenu par les postiers est supérieure si le stockage porte sur des achats de cerises ; c'est pourquoi les postiers spéculent davantage sur les achats de cerises que de coques. Les coques ne représentent en moyenne que 10 à 11 % du volume total acheté de cerises et coques, au maximum 40 %. Certains postiers ne stockent que des coques obtenues à partir de l'achat de cerises.

Les années où l'augmentation des prix est progressive, le rapport tiré de la vente du pilé est d'autant plus élevé que le stockage au cours de la même saison caféière est long. La disponibilité financière de certains postiers les oblige à échelonner leurs ventes à partir de janvier pour faire face à leurs autres activités agricoles ou commerciales. D'autres peuvent attendre que les prix atteignent un niveau qu'ils jugent satisfaisants (généralement en mars), pour vendre tout leur stock en une seule fois. A partir des cas que nous avons pu étudier, la marge bénéficiaire relative à la mise de fonds totale est de 9 à 10 % pour des achats de coques stockés pendant un mois et demi à 2 mois. Elle est de 16 à 20 % pour des achats de cerises et un stockage de 4-5 mois, et d'environ 25 % pour un stockage de 7 mois. La bonification sur les prix est supérieure lorsque les ventes s'effectuent directement à l'exportateur.

Les postiers doivent financer les commissions des sous-marins, les coûts de pilage et de décorticage et, pour les plus gros postiers, les coûts de transport de leur poste à l'usine de Petit-Goâve.

Les coûts réels d'achats de cerises sont certainement inférieurs à ceux que nous avons déterminés dans la mesure où nous nous sommes basés, pour des raisons pratiques, sur le prix moyen de la saison, et où nous ne tenons pas compte des achats effectués avant la récolte grâce à l'octroi de prêts usuraires.

#### **Sur le plateau des Rochelois**

Le montant des commissions que touchent les sous-marins, lorsqu'ils n'effectuent pas de transformation du produit, dépend de la forme du café qu'ils livrent (cerises, coques ou pilé), du volume de leurs livraisons, et de leurs bailleurs de fonds. Pour les cerises, les sous-marins des postiers touchent à peu près les mêmes commissions que celles des sous-marins des usiniers-spéculateurs : de 6 à 9 gourdes/baril. Des postiers et des stockeurs importants peuvent donner jusqu'à 10-11 gourdes/baril. L'acheteur dédommage généralement le sous-marin qui a assumé le transport, sur ses propres bêtes ou sur des bêtes de louage, du lieu d'achat au poste ou à l'usine. Pour les coques, les commissions versées par les postiers sont supérieures à celles octroyées par les usiniers-spéculateurs : elles peuvent atteindre 12,5 gourdes chez les premiers, plus couramment de 7 à 8 gourdes. Les usiniers-spéculateurs sont les seuls à verser une commission sur la livre de pilé : elle est de 0,20 gourde/livre. Pour les coques et le pilé, les commissions comprennent l'achat et le transport des coques et du pilé, pour lequel il faut en outre compter le temps du pilage. Lorsque, autour de Rochelois, les sous-marins sèchent les cerises, revendent les coques à un postier ou les pilent pour les livrer à un spéculateur, ils peuvent toucher, en sus de la commission ordinaire sur le produit livré, une marge qui va dépendre du prix auquel ils ont acheté le lot et du rendement de la transformation. Il y a là pour eux un risque à deux niveaux, qui peut les amener à encourir une perte : celui lié à une éventuelle chute des cours imprévus entre le moment où le produit est acheté et celui où il est vendu après transformation et, éventuellement, stockage ; celui lié à un mauvais rendement de transformation.

#### **A Changieux**

Les spéculateurs n'offrent pas de commissions aux sous-marins à qui ils ont prêté une somme d'argent pour leurs achats. Les prix qu'ils leur offrent alors sont les mêmes que ceux auxquels ils achètent directement aux producteurs. Ceci au

#### *Le revenu des sous-marins*

moins en théorie, car il semble qu'ils "truquent" moins leur balance lorsqu'ils achètent à un sous-marin qu'ils ne le font pour un producteur. La rémunération des sous-marins est donc entièrement liée à leur marge de transformation de coques en pilé, elle-même sujette aux risques évoqués plus haut. L'année 1979-80 a été catastrophique pour les sous-marins de Changieux, qui ont subi des pertes très élevées à l'échelle de leur économie familiale.

A titre d'illustration, citons ici quelques exemples de telles opérations. Nous avons déjà évoqué le cas de Vierge. Vierge a démarré la saison 1979-80 début septembre, avec un petit capital de 150 gourdes, résultant d'un emprunt effectué auprès d'un spéculateur de Cavaillon, à qui elle promet un approvisionnement régulier en pilé. Elle effectue en début de saison, avec cet argent, plusieurs achats de coques, qu'elle pile, puis revend avec plus ou moins de bonheur, mais globalement, des bénéfices très légèrement supérieurs aux pertes. Fin novembre, alors que le capital emprunté est engagé dans un autre stock que sa fille est en train de piler, Vierge accepte d'acheter, à crédit, un lot de 30 marmites de coques que lui propose un producteur plutôt aisé, François, au prix de 10 gourdes par marmite, payables une fois la revente effectuée (300 gourdes au total). Après passage au mortier, Vierge obtient de ces coques 11 marmites de pilé, qu'elle revend à 23 gourdes la marmite, soit 252 gourdes. Dans cette opération, Vierge perd donc 48 gourdes, qu'elle remboursera à François en prélevant sur le capital emprunté auprès du spéculateur. Elle attribue cette perte à la mauvaise qualité du café fourni par François. Le volume obtenu est effectivement faible (le rendement est de 1 pour 2,75), mais en admettant que le café soit de meilleure qualité et le taux de conversion moyen (1 pour 2,4), elle aurait réalisé une vente de 287,5 gourdes qui n'aurait pas couvert la valeur de son achat. La mauvaise qualité du café n'est donc pas seule en cause : Vierge a payé trop cher le café coque par rapport aux prix auquel elle a vendu le café pilé. Il serait cependant hâtif d'analyser la perte encourue comme résultant d'une inestimation totalement imputable à Vierge. Bien au contraire, il est vraisemblable que le prix élevé auquel elle accepte de payer le café de François traduise une relation de dépendance entre Vierge et François. En raison de cette dépendance, Vierge ne peut pas refuser le prix proposé par François (1).

Du fait de cette perte, le capital de 150 gourdes prêté par le spéculateur de Cavaillon se trouve sérieusement entamé. Vierge n'a alors d'autre solution qu'une fuite en avant : acheter des coques à n'importe quel prix pour assurer des livraisons régulières au spéculateur et éviter ainsi que celui-ci ne demande le remboursement de son capital. Le prêt du spéculateur enchaîne

(1) Le mari de Vierge, Sintanj, est gardien d'un cochon appartenant à François. Il est par ailleurs métayer d'une parcelle appartenant au père de François, Anelus. Les relations de dépendance entre Sintanj et Anelus sont analysées au chapitre 3.



Vierge dans une autre relation de dépendance, qui va se traduire par de nouvelles pertes et conduire à l'érosion totale du capital emprunté, sans compter qu'elle ne trouve aucune rémunération à son travail de décortiquage. A la fin de la saison, Vierge n'est pas en mesure de rembourser la somme avancée par le spéculateur. Elle devra, pour éviter de sa part une saisie sur les quelques biens qu'elle possède, soit aller "piler" gratuitement pour lui, soit recouvrer l'argent à partir d'autres activités, comme par exemple la vente des journées de travail de son mari.

### 3 - Les prix producteurs

Ce sont les exportateurs qui détiennent le contrôle de l'information sur les prix, grâce notamment à leur organisation en association: l'A.S.D.E.C. (Association des Exportateurs de café). Ce sont également eux qui déterminent les prix intérieurs en fonction des prix pratiqués sur le marché international, mais avec des "distorsions", comme la modification de l'ampleur des mouvements de prix et le décalage dans le temps par rapport

*Les spéculateurs des bourgs répercutent à leurs postiers les prix communiqués par les exportateurs.*

*L'information sur les prix*

aux fluctuations des prix internationaux.

Les spéculateurs répercutent sur les prix producteurs les indications données par les exportateurs, les postiers font de même qu'ils soient avisés par les spéculateurs ou directement par les exportateurs.

L'information sur les prix producteurs pratiqués entre postes d'achat, centres de spéculation et spéculateurs circule relativement vite, non pas grâce aux acheteurs de café, mais grâce aux vendeurs. Les spéculateurs n'énoncent pas toujours le prix auquel ils achètent, mais se contentent, au moment de la transaction, de donner la valeur globale des lots pesés. C'est donc aux vendeurs de tenter de faire la relation entre le volume apporté, le poids théorique et la somme touchée. Il apparaît que l'information sur les prix est surtout diffusée par les sous-marins et les marchandes, après avoir vendu - c'est donc à travers ces intermédiaires que les paysans connaissent les variations de prix. C'est au marché, la plupart du temps, qu'ils sont en mesure d'obtenir ces informations, ou à la suite au moment où ils vendent le café coque ou le café pilé.

#### *Les variations saisonnnières du prix*

Ces variations sont liées aux différentes formes sous lesquelles les producteurs peuvent commercialiser leur café : cerises, coques ou pilé.

Le prix auquel les usines achètent les cerises est déterminé en fonction du prix d'achat de la livre de café pilé, en partant d'un taux de conversion de 1 pour 5 : 1 tôle de cerises donne 5 livres de café pilé. Ainsi, sur le plateau de Rochelois, la tôle de cerises était achetée fin octobre, novembre et début décembre 2,5 gourdes, par les postiers et les usines, pour un prix du pilé de 5 gourdes par livre. Bien que nous n'ayons pas noté des prix d'achat de la tôle inférieure à ceux du pilé, une fois ce taux de conversion appliqué, nous remarquons que le prix payé aux producteurs par les usines, qui produisent du café lavé, est inférieur à ce qu'il devrait être car : le prix F.O.B. du café lavé est supérieur à celui du café pilé ; la taxe à l'exportation est inférieure pour le café lavé ; le taux de conversion de cerises en café lavé est pour notre région d'étude, de 1 à 5,3 (soit 1 tôle de cerises donne en moyenne 5,3 livres de café lavé).

Cette "sur-marge" des intermédiaires pour la voie humide de transformation non seulement rémunère l'amortissement du matériel de lavage, mais est aussi à la base d'un surprofit.

Au début de la récolte, en juillet-août, les prix sont en général au plus bas. En septembre, les usines commencent à fonctionner, ce qui entraîne l'augmentation du prix des cerises. Il se stabilise généralement fin octobre jusqu'en décembre. A Changieux, en l'absence d'usine de dépulpage, le prix des

cerises reste très bas tout au long de la récolte : son plus haut niveau, en novembre, a été de 15 gourdes par tôle (contre 25 gourdes sur le plateau de Rochelois). Il n'est pas aligné sur celui du café pilé, qui atteignait 6 gourdes en novembre.

Le prix du café coque est aligné sur celui du café pilé. Dans la région de Changieux, le taux de conversion moyen à appliquer pour la fixation du prix de la marmite de café coque est de 2,5 par rapport au prix d'une marmite de café pilé d'un poids de base de 4 livres. Ainsi, si le prix d'une livre de pilé est de 5 gourdes, celui d'une marmite de café pilé sera de 20 gourdes, et celui d'une marmite de café coque de 8 gourdes. Cependant, en raison du rendement du café coque ou pilé estimé par l'acheteur, le taux de conversion peut varier dans la fourchette 2,20 à 2,70. Le prix du café coque est plus élastique à Changieux que sur le plateau des Rochelois ; en raison également des variations de prix du pilé entre acheteurs.

Sur le plateau de Rochelois, le prix du café coque est aligné sur celui des cerises et du café pilé, selon le taux de conversion suivant : 2 marmites-peinture de cerises donnent (en volume) 1 marmite-peinture de coques, qui donne 2 livres de café pilé. Le taux de conversion, en poids, du café coque en café pilé généralement appliqué se fonde sur le taux de base observé pour la région. Certains intermédiaires, et plus particulièrement les sous-marins, renchérissent le prix d'achat du coque en période de bas prix, en fonction du rendement escompté selon la provenance du café. Les postiers comme les spéculateurs ne prennent pas ce risque (1) ; les sous-marins, eux, tiennent à approvisionner les spéculateurs pour s'assurer d'une commission. Cette surenchère n'est donc pas toujours explicable par l'achat en mesures faussées.

Le prix du café coque suit l'augmentation du prix du café pilé. Celui-ci augmente sensiblement après le gros de la récolte et la fermeture des usines, en décembre, et régulièrement jusqu'en mars : les exportateurs veulent drainer les stocks de café des paysans les plus aisés et des intermédiaires tels que les postiers. Ceux-ci vendent généralement en mars, quelques-uns en mai-juin, à l'arrière-saison, au cours de laquelle les prix peuvent être supérieurs mais toujours instables.

Cette tendance générale n'a pas été respectée depuis ces dernières saisons, puisqu'en 1978-79 et en 1979-80, le prix s'est effectué chez les spéculateurs de Fonds-des-Nègres et de Miragoâne en Janvier, puis de nouveau en février avant de remonter début mars. A Changieux, les prix sont beaucoup plus fluctuants, puisqu'en 1979-80, des baisses s'étaient déjà produites en novembre et en décembre, suivies de relèvement avant l'effondrement intervenu du début janvier à la fin de février.

(1) Les postiers du plateau de Rochelois se basent toujours sur ce taux de conversion pour acheter café coque non seulement en raison des variations de rendement au pilage, mais aussi pour se couvrir des risques de pertes occasionnées par le trucage des balances.

*Les variations régionales et locales des prix, leurs répercussions sur les producteurs*

Outre que l'évolution des prix ne respecte pas la tendance habituelle, elle traduit des divergences entre Fonds-des-Nègres - Miragoâne et Changieux. La stabilité, voire l'augmentation des prix observée jusqu'en décembre dans la première région, est explicable à notre avis par le souci d'assurer un approvisionnement des usines en cerises.

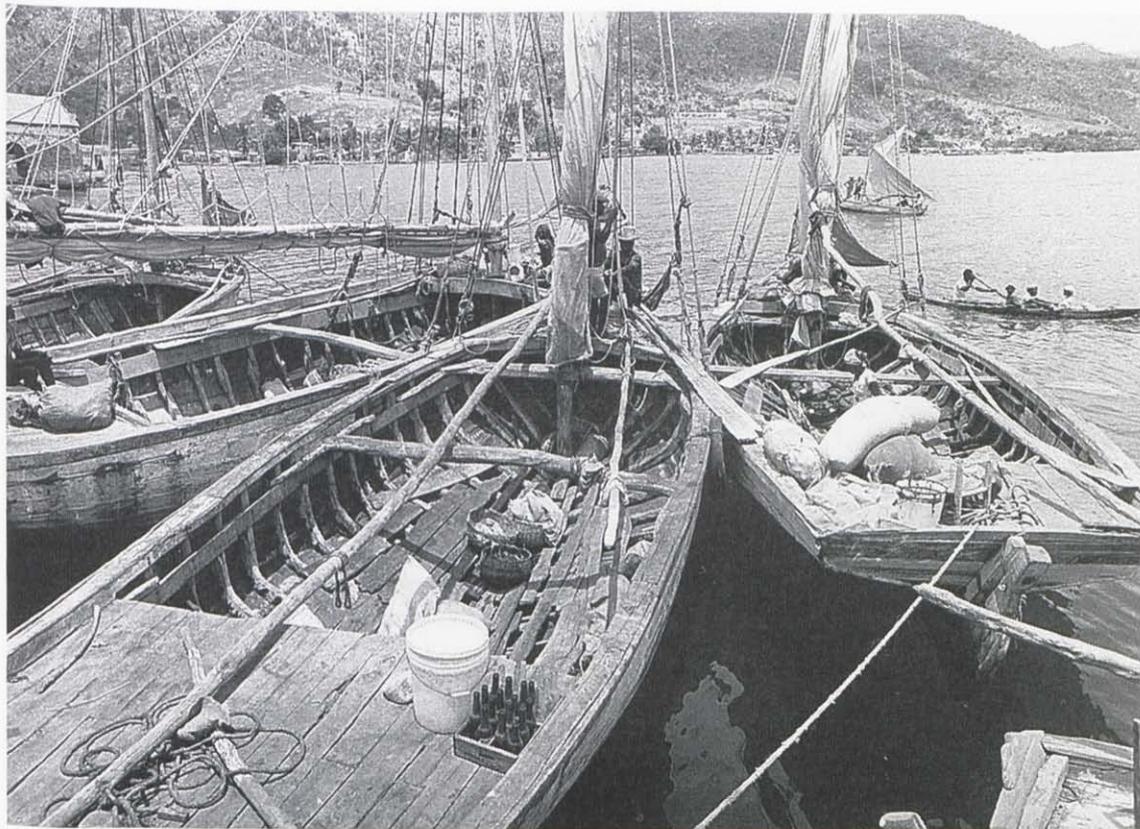
L'organisation des exportateurs en oligopole d'achat avec notamment entente sur les prix, n'est pas toujours respectée. La rupture qui peut être temporaire, en particulier en raison de contrats à honorer, se traduit par des prix-producteur légèrement différents, dans un même centre de spéculation par exemple. Il y a également des variations régionales, que les différences de moyens de communication ne suffisent pas à expliquer.

Notre intention est ici de faire part des variations, régionales et locales, des prix que nous avons observées, et d'envisager dans quelle mesure le paysan-producteur peut en bénéficier.

Les fluctuations de prix sont différentes entre les régions : Fonds-des-Nègres - Miragoâne, et Changieux. En outre, les prix pratiqués dans le dernier centre sont toujours supérieurs, malgré l'enclavement de ce bourg qui entraîne des coûts de transport plus élevés. Ainsi, à Changieux, les prix ont atteint 5,75 gourdes par livre de pilé en novembre et en décembre 1979, alors qu'ils n'ont pas dépassé 5 gourdes chez les spéculateurs de Fonds-des-Nègres et Miragoâne. De même, le prix le plus bas enregistré à Changieux a été de 3,75 gourdes en Février 1980, contre 3 gourdes chez la plupart des spéculateurs de la deuxième région.

Plus intéressantes à étudier au niveau de leur influence sur les producteurs, sont les variations de prix locales, c'est-à-dire entre les agents d'un même centre ou entre deux centres relativement proches.

A Fonds-des-Nègres-Miragoâne, des variations du prix producteur ont été observées pour le café coque. Le prix des cerises est le même, quels que soient les acheteurs, postiers ou usiniers. Selon les besoins en café des exportateurs pour lesquels ils achètent (Kersaint ou Brandt), spéculateurs et postiers peuvent acheter temporairement à des prix différents : Gibbs et Emilien de Fonds-des-Nègres (Kersaint) achetaient plus cher de 30 % environ que Delatour (Brandt) à Lebrun-Miragoâne, pendant la période d'effondrement des prix du début de 1979. Selon ces agents, le besoin de Kersaint en café pour honorer des contrats justifiait cette surenchère du prix-producteur. En outre, dans la région, Gibbs passe pour maintenir les prix et acheter plus cher (même qu'Emilien) au début des baisses de prix. Son indépendance financière lui permettrait cette attitude lorsqu'il doute de



la véracité de l'avertissement sur les prix de l'exportateur. Il tente aussi de drainer du café.

Dans la région de Changieux, nous avons observé des différences temporaires de prix entre les agents de spéculation achetant à Changieux et des variations également momentanées entre Changieux et l'Asile.

Les différences de prix entre les acheteurs de Changieux peuvent avoir deux origines. La première est le destinataire, spéculateur ou exportateurs auxquels les commis et les spéculateurs vendent, la deuxième réside dans la destination, c'est-à-dire les bourgs distincts vers lesquels le café est acheminé.

Ainsi, à part quelques cas, il y a entente sur les prix entre les spéculateurs de Cavaillon, qui se répercute sur le spéculateur (Cedius) et le commis-spéculateur (Paul) achetant à Changieux.

Ce type d'accord est aussi valable pour les acheteurs dépendants de l'Asile. Victor, approvisionnant Kersaint directement à port-au-Prince, suit les prix de l'Asile. Les écarts de prix relativement importants (10 à 14 %) qui peuvent en découler entre acheteurs de Cavaillon et ceux de l'Asile peuvent se maintenir

*Les spéculateurs de la Grande Anse envoient par boutes leur café vers Port-au-Prince*

une ou deux semaines : les spéculateurs achetant chez eux, à la balance, peuvent maintenir plus longtemps les écarts de prix. Ceux qui achètent au plus bas prix sont quand même approvisionnés par leurs clients, 2 ou 3 jours, le temps que l'adaptation des prix se fasse entre les jours de marché de Cavaillon et ceux de l'Asile par rapport à ceux de Changieux.

Il arrive aussi que les spéculateurs Aldes et surtout Cedius achètent plus cher (6 % environ) que tous les autres commis-spéculateurs, en raison notamment des bonifications de prix qu'ils obtiennent des exportateurs. Ceci ne se traduit pas systématiquement par une bonification réelle pour les producteurs.

Les variations temporaires qui se produisent entre Changieux et l'Asile (1) sont explicables par les modifications de prix, dont les hausses sont répercutées plus rapidement à l'Asile.

Ces deux types de variations temporaires des prix ont des répercussions sur les intermédiaires : les sous-marins de l'Asile par exemple sont en mesure de monter le prix d'achat du café coque ; ou certains sous-marins sont affectés par les baisses de prix. Ces variations amènent les agents à utiliser des méthodes d'achat défavorables aux producteurs pour couvrir les risques de pertes.

En effet, ne serait-ce qu'en raison des conditions de diffusion des prix, le paysan ne profite que fortuitement d'un prix supérieur dans un centre de spéculation ou chez un spéculateur. Il ne peut bénéficier des variations locales de prix que si l'information est suffisamment rapide, s'il a toujours du café en stock, si la différence de prix se maintient le temps qu'il le pile et qu'il se rende dans le centre où le prix d'achat est le plus haut, et s'il n'est pas lié à un spéculateur particulier par un emprunt à rembourser. Il n'y a, toutefois, bénéfice réel que lorsque l'acheteur, en l'occurrence le spéculateur ne justifie pas la bonification offerte sur le prix par un rapport poids-prix encore plus désavantageux que de coutume pour le paysan.

Toutes ces conditions font que les paysans ont peu de chance de profiter volontairement des variations locales des prix. Il faut en outre remarquer que l'époque où elles sont le plus pratiquées (à partir de janvier) favorise les paysans les plus aisés qui ont pu stocker tout ou partie de leur café.

#### **4 - Les marges occultes : le trucage des balances et des marmites**

Les spéculateurs comme les commis-spéculateurs reconnaissent généralement que leur balance est truquée. Selon eux, ce "taradage" leur permettrait non pas d'augmenter leur profit, mais de se garantir de la perte que leur occasionnerait le tru-

(1) Elles existent certainement entre Changieux et Cavaillon, mais elles sont plus perceptibles pour les producteurs lorsqu'elles touchent Changieux et l'Asile en raison de la plus grande proximité entre ces deux bourgs.

quage des balances des spéculateurs pour les commis-spéculateurs et des exportateurs pour les spéculateurs.

Sans beaucoup de difficultés, le commis-spéculateur Paul montre dans quelle proportion sa balance à ressort Detecto Scale est truquée : pour une marmite de café, l'erreur est d'environ 100 g, soit 1/20ème du poids.

Le trucage correspondant au vingtième d'une marmite de café pilé peut apparaître de prime abord négligeable. La proportion du trucage des balances des spéculateurs en vétiver constatée dans la région des Cayes est évidemment beaucoup plus importante (Kermel-Torres, 1983). C'est que le volume et la valeur de ces produits ne sont pas les mêmes. Le taraudage des balances pour le café, même si la pratique en est connue des paysans ne doit pas outrepasser certaines limites pour ne pas être trop flagrante. Les spéculateurs sont fréquemment amenés à peser des petites quantités, telles le contenu d'une ti-marmite (400 g). Dans le cas de Noll, la proportion du trucage représente 1/4 de cette mesure.

La proportion de ce trucage (que nous ne pouvons appliquer aux autres commis-spéculateurs et spéculateurs) est en elle-même assez faible. Mais, elle prend une toute autre importance pour le producteur qui est en plus victime de toutes les autres pratiques malhonnêtes de pesées. Le trucage des balances ne constitue qu'une partie de toutes les exactions subies par les producteurs de café au bénéfice des agents commerciaux.

Les producteurs de café de Changieux, comme les sous-marins contrôlent systématiquement le volume de café pilé en marmites-mantègue avant d'aller le vendre. Les spéculateurs lors de la pesée ne formulent pas le poids, mais le nombre de marmites obtenus à partir du poids de base de 4 livres par marmite. Avant chaque pesée, ils demandent aux vendeurs le nombre de marmites apportées. Si le poids des marmites correspond au poids de base, ils annoncent un nombre inférieur de marmites, en arguant de ce que le café ne "pèse pas". Si, leur poids est supérieur (jusqu'à 4,25 livres par marmite) ils calculent le nombre de marmites à partir du poids de base.

Ainsi le contrôle plus systématique auquel semblent se livrer les paysans de la région de Changieux par rapport à ceux du plateau des Rochelois, et qui à première vue pourrait représenter une sorte de garantie pour eux, est aisément détourné par les spéculateurs à leur profit. Dans le premier cas, si le vendeur n'est pas le client du spéculateur, il reprendra son café (à moins qu'il n'ait été mélangé à celui déjà acheté par le spéculateur) et essayera d'autres balances. Dans le cas d'un café plus lourd que le poids de base, il ne saura pas qu'il est victime d'une fraude.

Les spéculateurs de Fonds-des-Nègres, Lebrun, Miragoâne,

utilisent certainement eux aussi la variation de poids de la marmite de pilé de 4,5 - 5 livres. Les postiers et les sous-marins jouent sur la déformation des marmites pour proposer des prix supérieurs. Les usiniers-spéculeurs utilisent également des marmites falsifiées pour acheter les cerises et les coques.

### **5 - Le crédit, ciment du système et vecteur de la dépendance**

Rappelons que le crédit est octroyé sans intérêt par les exportateurs aux spéculateurs, usiniers et certains postiers qui eux-mêmes distribuent ces avances aux habitants à un taux usuraire. Ces agents peuvent également puiser dans leur propre trésorerie pour accorder ces avances, comme les sous-marins dont le fonds remis par leurs bailleurs limite les prêts en valeur et en durée. Ces prêts à usure (poignard) sont accordés à un taux d'intérêt de 10 à 25 % par mois.

Les périodes où les habitants ont le plus besoin d'argent sont février-mars, lorsqu'il faut faire face aux frais de plantation (achats de semences, de journées) et, sur le plateau des Roche-lois, mai-juin-juillet, dans la région de Changieux avril-mai. Les prêts sont donc surtout accordés à ces époques mais une part importante est également concédée juste avant ou en cours de récolte pour les habitants qui ont à faire face aux frais scolaires de leurs enfants et dont le café n'est pas encore mûr.

Les prêteurs réclament des garanties (gages fonciers par exemple) et ne prêtent qu'aux habitants qu'ils connaissent et dont ils peuvent évaluer la production habituelle de café. Pour obtenir du crédit, le paysan doit être "identifié" par son futur créancier et donc se faire connaître en lui livrant régulièrement du café même avant de lui demander des avances. Les relations de clients, caractéristiques des relations entre producteurs de denrées et agents de commercialisation 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 (café, vétiver...).

Cette nécessité pour les producteurs de se faire reconnaître explique qu'ils doivent dans certains cas recourir à des créanciers pratiquant des conditions encore plus désavantageuses que d'autres. C'est le cas à Lebrun où, lorsqu'ils ne sont pas connus de Delatour, qui accorde des prêts sans intérêt sur les cerises, les producteurs doivent faire appel à un de ses postiers Samuel qui, lui, pratique un taux d'intérêt d'environ 30 % par mois. Il arrive aussi que dans ce cas, le producteur se fasse "recommander" au spéculateur ou autre, par l'intermédiaire

d'un des sous-marins qui le connaît.

Les sommes maximales prêtées à un habitant de condition moyenne sont de 200 à 300 gourdes par un postier ou un spéculateur-usinier et de 50 gourdes environ par un sous-marin. Tous ces agents ne sont pas à même d'accorder des prêts à aussi long terme que de quelques mois ou d'un an. Un sous-marin tel que Vierge qui avance de l'argent avec celui du spéculateur ne peut concéder que des prêts à court terme, 2-3 semaines au maximum. Les prêts à moyen terme et long terme sont généralement faits par les spéculateurs, les postiers, mais aussi par des marchandes et plus rarement par des sous-marins.

La possibilité d'obtenir du crédit, même aux conditions les plus désavantageuses attribuée à la production du café (comme à celle des autres denrées) une notion de "sécurité" pour le paysan moyen et pauvre, tant sa situation générale est instable. Mais en ce qui concerne le café, le producteur ne peut avoir de crédit qu'auprès des intermédiaires de la spéculation ou de certaines marchandes qui le connaissent (relations de voisinage par exemple). Vendre sur les marchés au détail ou en coques exclut l'obtention d'avances.

Cette notion de "sécurité", de garantie peut paraître encore plus anachronique dans la mesure où l'obtention du crédit renforce la dépendance du producteur. L'insuffisance de sa récolte ou de nouveaux besoins d'argent peuvent l'amener à engager la récolte de l'année suivante, la récolte en cours étant déjà destinée à apurer sa dette de l'année précédente. Mais, en ce domaine aussi, la majorité des paysans n'a pas le choix.

Selon l'intérêt du créancier, le paysan aura à rembourser sa dette en café cerises, coques ou en pilé. Delatour, par exemple, accorde surtout des prêts sur des cerises. La forme sous laquelle le café sera vendue dépend aussi du moment où le crédit est demandé. La fixation du prix et de la quantité de café à livrer fait l'objet d'une véritable manipulation.

Nous prendrons l'exemple de prêts consentis pour du café coques à Changieux. Quelque soit le moment où le paysan amène son café, le créancier est assuré de ne pas subir de pertes financières à la suite de son prêt. Tout au plus a-t-il une marge commerciale plus faible dans le cas d'un prêt à long terme (1 an). Mais, d'une part, le taux habituellement demandé suffit à le couvrir et d'autre part, il peut demander au débiteur la livraison d'un surplus de café. C'est aussi ce qui se passe en cas de baisse des prix.

En 1979-80, avec l'effondrement des prix du café à partir de janvier, les débiteurs doivent remettre davantage de café pour apurer leurs dettes. Pour cette raison, spéculateurs et postiers déclarent avoir des difficultés à "rentre" le café. Mais, ces

circonstances sont exceptionnelles par rapport à la tendance habituelle des prix, qui montent à partir de septembre jusqu'en mars. Ils mettent également en avant l' "irrégularité" des paysans qui vendent leur café à un autre spéculateur. Ceci est à notre avis assez limité dans la mesure où le paysan est placé sous la coupe du spéculateur par la remise d'un gage de garantie ou par la nécessité de conserver de bonnes relations avec lui pour obtenir d'autres crédits.

Le montant du prêt dépend du volume de café que le producteur peut livrer. La valeur de la marmite de cerises ou de coques est plus ou moins basée sur le prix du café au moment du prêt. Si celui-ci intervient bien avant la période de récolte, le prêteur se base sur les prix des cerises de la saison précédente, qu'il dévalue. Si la récolte est déjà commencée, la valeur de la marmite de cerises est également inférieure aux prix pratiqués à cette époque-là : cette manœuvre est facilitée parce que le montant du prêt ne résulte pas de l'application du barème unitaire au nombre potentiel de marmites de l'exploitant : il s'agit d'une somme globale qui permet un "grignotage" supplémentaire. A Changieux, il est encore simplifié par la fourchette des prix et le peu de transactions réalisées en cerises. Plus le prêt est fait avant la récolte, plus cette manipulation est aisée et importante. Cette manipulation des prix est un moyen supplémentaire pour les prêteurs d'assurer leur profit, habituellement garanti par la hausse régulière des prix au cours de la saison.

A Changieux, les emprunts faits avant et en début de récolte sont encore plus pénalisants que sur le plateau des Rochelois en raison du faible prix des cerises et de leur non-alignement sur le prix du café coque et du café pilé.



## CONCLUSION

Fortement monétarisée, l'économie agraire haïtienne se caractérise par de vivants échanges de produits.

La filière du vivrier est marquée par l'intervention d'agents plus ou moins spécialisés mais fort nombreux et en situation de concurrence active. Les marges réalisées sont modestes et globalement le circuit apparaît remarquablement efficace, mais le faible coût de la commercialisation n'empêche pas des spéculations ponctuelles, c'est-à-dire des rémunérations de service très supérieures à sa valeur. C'est le cas lorsque ces agents contrôlent de façon exclusive, dans leur région ou sur le tronçon de circuit qui les concerne, un des trois facteurs suivants :

- Le capital : le capital marchand s'il est réservé à une minorité générera la spéculation ;
- L'information ; notamment celle sur les prix (situation et tendance) et les volumes présentés ou demandés ;
- L'accès à un marché pour des raisons physiques (absence de routes) ou sociales (une famille de commerçants contrôle, par exemple, la terre).

Les prélèvements par usure sont importants. Il s'agit surtout de ventes sur pied et d'avances sur récolte. Mais ils restent globalement modestes et en tous cas très inférieurs à ceux qui s'opèrent par le circuit du café. Toujours dans le secteur vivrier, les variations saisonnières des prix représentent un facteur important de prélèvement de la plus-value agricole. En effet, les familles les plus étranglées économiquement sont obligées de vendre à la récolte, au moment où les cours sont les plus bas, car elles se sont souvent endettées. Elles doivent ensuite acheter sur le marché, pour leur consommation ou pour les semences. Ce mécanisme joue particulièrement fort pour les cultures qui, comme le haricot, exigent beaucoup de semences. S'il est difficile de chiffrer précisément les prélèvements que ces mécanismes signifient pour l'économie des exploitations agricoles, notre hypothèse est que ce type de prélèvement est très important pour les exploitations de la catégorie inférieure : ces familles ont peu de café et sont les plus endettées ; le prélèvement ainsi opéré serait comparable à ce que pèsent les rentes foncières de fermage et de métayage.

Le système de commercialisation des denrées d'exportation, comme le café, présente un visage tout à fait différent : il est fondé sur un oligopole d'exportateurs dont chacun contrôle un réseau de grossistes-transformateurs : les "spéculateurs". C'est le crédit qui fonde, en cascade, les liens de dépendance dans ce réseau : crédits de campagne des exportateurs aux spéculateurs, des spéculateurs aux "postiers" et aux "sous-marins" et à la base,

achats sur pieds de ces derniers aux producteurs. Les prélèvements dus au circuit de commercialisation sont beaucoup plus importants pour le café que pour des produits vivriers dont la facilité à rassembler est comparable : le producteur touche entre 45 et 50 % du prix F.O.B. dans le cas du café, contre 70 % du prix de gros en ville dans le cas des céréales. Mais surtout ces prélèvements sont très concentrés entre les mains d'une dizaine de familles, alors que des milliers d'intermédiaires se répartissent les marges du vivrier.

Dans les mailles de ces systèmes, les producteurs ne disposent que d'un éventail réduit d'alternatives. Celui-ci est largement fonction des relations de dépendance qui les lient à ceux qui leur fournissent les facteurs de production les plus rares : la terre et le capital. Lorsqu'ils investissent une part de leur activité dans du commerce, les stratégies des uns et des autres, qu'ils soient sara, sous-marins ou postiers, sont encore largement fonction de la marge de manœuvre que leur autorise le capital dont ils disposent : plus celui-ci est élevé, plus il pourra s'investir dans des secteurs ou, en tournant rapidement, il permettra des marges élevées. Plus il est faible, au contraire, plus les activités en question seront marquées par une rémunération basse du travail. Lorsque le capital est négatif (cas de nombreux sous-marins fonctionnant à crédit), la marge de manœuvre est nulle et l'agent doit alors aller jusqu'à accepter une rémunération nulle, voire des marges négatives sur son activité.

L'étude de ces circuits permet aussi de mettre en lumière à quel point le marché du capital, de façon comparable à celui du foncier, organise les rapports sociaux et économiques.

### CHAPITRE III

## *Les échanges de travail*



Au-delà des formes d'allocation du travail et d'attribution des tâches à l'intérieur des groupes domestiques sur lesquels nous aurons à revenir plus loin dans le cadre de l'étude des unités de production, le fonctionnement de l'économie paysanne haïtienne s'appuie largement sur un grand nombre d'institutions populaires de coopération pour le travail. Il n'y a pas là, en soi, une grande originalité. De façon quasi universelle, des formes de coopération diverses dans le travail structurent la production agricole ; sur le continent noir, les anthropologues africanistes se sont longuement penchés sur le fonctionnement de ces groupes de travail et leur signification sociale : classes d'âges, groupes lignagers, clientélisme économique ou religieux ont ainsi été analysés (Rocheteau, 1975 ; Paulme, 1971 ; Schwartz, 1971 ; Kohler, 1971 ; Meillasoux, 1964 ; Copans *et al.*, 1971) ; ces travaux ont constitué l'une des principales sources qui ont nourri les constructions théoriques et l'anthropologie économique moderne.

Les associations traditionnelles de travail ont, en Haïti, suscité la curiosité de nombreux observateurs de la paysannerie. Dès le début du siècle, elles ont été évoquées par Aubin (1910). Mais ce sont surtout, quelques dizaines d'années plus tard, les romanciers de la ruralité, conduits par Jacques Roumain (1944) qui, dans une littérature puissante et engagée, popularisent le fameux coumbite \*, principale forme de travail collectif : les lecteurs du célèbre "Gouverneurs de la rosée" ne peuvent oublier l'obstination du héros à rassembler les habitants du village pour amener l'eau jusqu'à leurs terres, par delà les rancœurs et les haines familiales issus des conflits fonciers. Au même moment, les premiers anthropologues à la recherche des africanismes marquant la culture populaire haïtienne commencent à brosser un tableau impressionniste du coumbite : c'est d'abord une fête et une occasion, pour Herskovits (1937), de "prendre part à la mangeaille qui est le point culminant de la journée". Roumain, pour sa part, insiste plutôt sur la fonction de renforcement de la cohésion sociale que permet cette organisation du travail.

La plupart des auteurs, dès cette époque, s'interrogent aussi sur les origines du terme "coumbite". Citons à ce sujet ce que rapporte Laguerre (1975) : "*Herskovits fut le premier à considérer le coumbite comme une manifestation d'origine africaine ou mieux, dahoméenne. Bastide (1967) ne l'a pas contredit sur ce point ; cependant Roumer (1956) donne plutôt au coumbite une origine dominicaine et voit le terme coumbite comme provenant de l'espagnol "convite". De son côté, Valles (1967) pense que le terme tire son origine de convive, du français dont il serait une déformation en égard premièrement à l'influence française que connut le pays, deuxièmement au*

*contenu du mot lui-même qui implique, tout aussi bien que le "convite" espagnol, l'idée d'invitation et troisièmement au sens du mot convive qui se définit "qui prend part à un repas"...".*

Il y a là un débat qui n'est certainement pas prêt de s'épuiser et auquel nous nous garderons bien d'apporter des éléments, par crainte de l'alimenter un peu plus.

Plus intéressants nous paraissent être les apports des uns et des autres sur le fonctionnement de ces associations. Or, il faut bien reconnaître qu'à ce niveau, les auteurs sont restés confus, vagues, voire contradictoires. En fait, le terme de coumbite, vite monté en symbole témoin de l'Africanisme, recouvre une réalité elle-même ambiguë. En effet, dans le langage paysan, il est susceptible de prendre deux significations fort différentes en termes de fonctionnement.

Au sens restreint - le plus courant - il s'agit d'une association occasionnelle regroupant un nombre important de travailleurs - souvent plus d'une vingtaine - venus apporter leur concours à l'un d'entre eux. En échange de leur travail, l'organisateur offre boissons et nourriture, mais la réciprocité du travail n'est pas automatique. C'est ce que nous appellerons plus loin une forme de coopération élargie ou de culture-invitation.

A son sens le plus large, il peut englober tous les types d'associations de travail, y compris les formes de coopération restreinte que sont les escouades et qui sont, cette fois, permanentes et basées sur un principe de réciprocité complète.

Il n'est donc pas étonnant que Moral (1961) ait été confus à ce sujet : dans "Le paysan haïtien", il désigne sous le terme de "coumbite" à la fois des types d'associations occasionnels, comme la "corvée", et des types d'associations permanentes - "rondes", "chaînes", "colonnes", "douvan jou". Ailleurs, dans "l'économie haïtienne" (1959), il limite la signification de coumbite à son sens restreint. Valles (1967), de son côté, entretient la confusion ; citons encore Laguerre : *"De son côté, pour avoir placé sous le terme générique de "coumbite" toutes les associations de travail existantes en faisant la distinction entre "société coumbite permanente" et "société coumbite éphémère". Valles fait preuve de n'avoir pas compris grand chose car le coumbite n'est ni la colonne, ni la chaîne, ni la société. Ces associations sont organisées selon les structures et les normes qui ne leur sont pas nécessairement communes. De plus, Valles confond coumbite (un regroupement de personnes pour une tâche spécifique d'une journée) et société (association permanente de travailleurs). Elle croit, en effet, et à tort, que le coumbite présente les traits d'une société structurée et organisée. En effet, il a son hymne, son drapeau, son orchestre, des chefs gradés élus à la majorité des voix. Il a ses jours de fête, organise des réceptions et des loisirs (...). Il est à remarquer que la structure des organisations telles que le coumbite ou*

la colonne est mal connue. Il n'en est cependant pas de même des sociétés Congo et Djouba. Par exemple, la société Congo de l'île de La Gonave a été étudiée dans les détails par Hall (1929) et Wirkus et Dydley (1931). Wirkus a bien fait la distinction entre coumbite et société Congo. Pour lui, le coumbite était une réunion provisoire, alors que les sociétés Congo étaient permanentes. Les sociétés sont organisées sur le modèle de l'armée et du gouvernement civil. L'observation de Métraux (1951) est correcte lorsqu'il dit que le goût des paysans pour les hiérarchies compliquées et les titres sonores se donne libre cours dans le cadre des sociétés, leur inspiration est toute militaire et politique : chaque société est, en miniature, une petite armée ou une petite république qui, comme au temps des baïonnettes (1) est largement pourvue d'officiers et de fonctionnaires de haut rang".

A partir de 1970, sous l'impulsion d'une réflexion autour des modèles de développement, s'engage un débat sur les structures organisationnelles et les relais les plus efficaces pour "encadrer" la paysannerie et moderniser ses systèmes techniques de production. Le relais le plus souvent mis en avant est le conseil d'action communautaire. C'est une structure organisée à l'échelle d'un quartier ou d'une petite communauté rurale, à l'initiative du gouvernement ou de ses organes administratifs ou politiques. En principe, son objectif est de servir de relais local pour tout ce qui concerne le développement. Mais elle est souvent considérée comme détournée de sa signification et récupérée par les pôles sociaux dominants pour leur propre profit.

Certains auteurs avancent alors que les associations traditionnelles, moyennant quelques aménagements, peuvent tout à fait remplir le rôle de relais assigné au Conseil d'Action Communautaire. Ainsi Clérismé (1978) : "(...) Les mouvements d'actions communautaires ne sont pas directement orientés vers le développement agricole, fondement du développement rural. Pour promouvoir l'agriculture, il faut compter au moins dans une première phase avec les associations traditionnelles de travail profondément ancrées dans les moeurs paysannes". Et plus loin d'enchaîner : "L'escouade est le groupement qui s'adapte le mieux à un système d'entraide entre petits exploitants : la cohésion entre les membres de l'escouade, les habitudes de travail en commun et la semi-permanence de l'organisation prédestine cette association à fournir les éléments de base du mouvement pré-coopératif".

Ce courant de pensée a été à l'origine de plusieurs travaux de recherche sur les associations de travail, parmi eux, l'apport le plus significatif est celui de Laguerre, que nous avons déjà cité plusieurs fois. Dans un travail réalisé pour l'I.I.C.A., il se propose de dépasser la description impressionniste des auteurs précédents pour aborder la structure de fonctionnement de ces groupes, la durée de leur existence, les conditions d'entrée

(1) Le temps des baïonnettes auquel se réfère ici Métraux correspond au XIX<sup>e</sup> siècle, à l'époque des grandes révoltes paysannes des "cacos" et des "piquets" puis plus tard aux mouvements populaires contre l'occupation américaine, de 1916 à 1920.

comme membre, la division du travail et la structure de l'autorité à l'intérieur. Pour ce faire, il réalise des interviews d'associations dans cinq zones du pays : Desvarieux (Mirabelais), Belle Fortune (Legrand), Méanger (Pont Sonde), Cocoyer Duchesne et Baron (Fonds-des-Nègres) et les Etroits (La Gonave); ce qui lui permet d'appréhender la diversité des formes d'associations et d'en proposer une classification en trois types : les coumbites (entraide occasionnelle), les escouades (petits groupes permanents d'échange) et les sociétés (permanentes mais d'effectif plus important). Si la description qui en est faite traduit un progrès important dans la connaissance, le travail de Laguerre reste superficiel dans la mesure où ses informations résultent plus d'entretiens que d'observations directes et continues. En particulier, il n'est pas possible de percevoir, dans ces conditions, le jeu très fin des rapports sociaux de domination ou de clientélisme qui s'exprime dans le fonctionnement des associations.

Du coup, privé de ces éléments, Laguerre évite difficilement le piège de la valorisation facile : l'escouade par exemple, est

*Au moment du carême, les 'raras' représentent une trace persistante d'organisation collective.*



présentée comme une organisation égalitaire, alors qu'aucune observation n'a été effectuée pour vérifier cette affirmation. Or, nous savons qu'il peut exister une longue distance entre l'affirmation d'un principe, telle l'égalité des échanges de travail d'une part, et sa mise en œuvre effective, d'autre part. Nous avons vu, par exemple, à propos du foncier, que l'héritage était en principe égalitaire, mais qu'en réalité, les garçons, ou même seulement l'aîné, étaient fortement privilégiés.

La question se pose donc de vérifier l'équilibre des échanges de travail entre les groupes domestiques, de cerner éventuellement le sens et l'ampleur des inégalités et d'analyser leurs fondements afin de mieux évaluer la place des associations de travail dans la reproduction du système social tout entier. Nous examinerons cette question à partir des résultats d'un suivi de quelques groupes d'échanges de travail, réalisés en 1980 et 1981.

Mais, auparavant, il est utile de s'attarder à considérer comment ces formes d'organisation sont nées, ont évolué et se sont transformées au cours de l'histoire pour aboutir aux structures actuelles. Dans toutes les régions rurales d'Haïti, la mémoire des anciens reste vive sur l'organisation du travail qu'ils ont connue autrefois. Lorsqu'on prend le soin - et le temps - de les interroger, on découvre progressivement que là aussi, comme à propos des techniques de culture ou des modes de mise en valeur de l'espace (cf tome 1) la réalité se transforme rapidement pour faire face au mieux à la dégradation des conditions de production.



*L'escouade, une structure mutualiste issue de la tradition des grandes sociétés de travail.*

## I - DES SOCIÉTÉS AUX ESCOUADES, DES GRANDS COUMBITES AUX DJANNS, L'HISTOIRE DE L'ATOMISATION

Sans pour autant remonter jusqu'à la période coloniale, marquée dans la région des Rochelois par la pénétration caféière du XVIII<sup>e</sup> siècle, on peut s'interroger sur les différentes formes d'organisation du travail qui ont pu exister, sur leurs fonctions et surtout sur les fondements de leur évolution jusqu'aux formes actuelles. Il existe en fait très peu d'informations sur les relations de travail qui ont pu caractériser les formes de production mises en œuvre par les premiers paysans qui, au début du XIX<sup>e</sup> siècle, fuyaient le caporalisme agraire et le système portionnaire.

C'est avec la stabilisation de la colonisation paysanne sur les terres non occupées par les plantations coloniales et l'affermissement de l'organisation sociale et productive en unités familiales élargies autour du lakou qu'apparaissent les premières sociétés de travail. Le souvenir de ces "sociétés" reste vif dans la région des Rochelois, où elles ont marqué fortement l'organisation du travail agricole pendant au moins la première moitié du XX<sup>e</sup> siècle ; il en existait toujours deux à Rey autour de 1940 : la société Congo et la société Miska, qui ne se différencient guère que par le rituel qui accompagnait leurs travaux : chacune d'elles possédait ses propres tambours, ses propres danses et son propre réseau de travailleurs, sans doute structuré en alliances de lignages, mais les principes de fonctionnement étaient largement semblables.

Ces "sociétés" étaient des regroupements de plus d'une trentaine de travailleurs et présentaient une structure d'autorité particulièrement hiérarchisée, référant même largement à l'organisation militaire des bandes d'esclaves révoltés de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle ou des colères paysannes, des "piquets" \* (cf tome I) du XIX<sup>e</sup> siècle. Ainsi, à la tête de la société Miska, il y avait :

- Un "président", chargé de réunir les "soldats", d'en effectuer la revue avant le travail, et d'assurer la représentation morale du groupement ;

- Un "lammé" (du français "l'armée"), garant de l'ordre et de la discipline dans les travaux. Il était aussi le distributeur de clairin ;

- Un "enchef", trésorier de la société, fixant le prix des journées lorsque celles-ci étaient vendues.

S'ajoutaient à ces personnages trois femmes, trois "reines" : la "Reine-damblé", responsable en chef de la préparation du repas, était secondée par la "Reine chanterelle" qui la remplaçait en cas d'absence ; la "Reine combat" était, quant à elle, chargée des

menus travaux : préparer le feu de bois, rassembler l'eau etc...

Ces dignitaires ne participaient pas directement aux travaux agricoles du groupe, qui étaient du ressort de ceux qu'on appelait les "soldats". Chaque "société" avait également ses "membres soutien", qui n'étaient autres que ses principaux clients extérieurs, et ses propres musiciens, qui composaient les chants et battaient les tambours.

Les "sociétés" ne travaillaient que quatre jours par semaine, du lundi au jeudi, en une seule tranche horaire allant de 8 heures jusqu'au milieu de l'après-midi. Une pause était ménagée vers midi pour le repas. Celui-ci était cuit sur les lieux mêmes du travail, chacun des membres apportant sa contribution sous forme de vivres.

Les principes de l'échange de travail rappellent ceux qui président actuellement au fonctionnement de l'escouade. Une différence d'importance est que l'échange des tours se faisait davantage entre les groupes familiaux représentés à l'intérieur de la société par plusieurs de leurs membres qu'entre les individus eux-mêmes. Malgré le nombre important des membres, ce fonctionnement assurait ainsi une rotation suffisamment rapide pour permettre à tous, dans le cadre de la famille élargie, de bénéficier d'un tour aux époques favorables de semis, de sarclage ou de cueillette du café. Remarquons, au passage, que ce système ne pouvait fonctionner que dans la mesure où la cohésion lignagère restait suffisamment forte pour que chacun des membres de la famille puisse se satisfaire d'un travail effectué pour l'ensemble.

Mais la "société" ne fonctionnait pas seulement par l'échange. Elle pouvait vendre la journée de travail à un exploitant extérieur au groupe, une partie des revenus étant redistribuée, l'autre alimentant une caisse utilisée en fin d'année pour une grande fête.

Dans le fonctionnement de la "société", une faute disciplinaire grave, telle une absence non justifiée au travail pouvait faire l'objet de sanctions diverses dont la plus significative est certainement le "baré" \*. Le baré consistait pour le groupe à se rendre chez le fautif, à l'obliger à utiliser les services de la société pendant une journée sur un de ses jardins et à rémunérer ce travail par l'abattage d'un de ses porcs. Le coupable gardait toutefois la possibilité d'éviter l'abattage de son cochon en offrant un large repas le jour où la société choisissait de venir travailler chez lui. Il est même possible que derrière cette règle curieuse du baré - curieuse dans la mesure où il y a à la fois punition par le sacrifice du porc, et compensation par le travail réalisé - il y ait en fait un mécanisme utilisé par les plus gros propriétaires ne participant pas à une "société" pour s'assurer les

services du groupe. En effet, il est envisageable qu'un petit paysan ait pu s'absenter volontairement d'une journée de travail afin de provoquer le baré. Il aurait alors pu faire racheter sa faute par son protecteur, de telle sorte que c'est chez ce dernier que la société irait travailler. On peut voir ainsi, avec le baré, les premiers signes des relations de dépendance qui allaient par la suite marquer de plus en plus étroitement les échanges de travail.

## A - La désagrégation des sociétés

À Rey, les premiers signes d'éclatement remontent aux alentours de 1930, mais ce n'est qu'après 1940 que disparaîtra définitivement la dernière "société". On remarquera que les sociétés ont survécu d'une bonne vingtaine d'années à l'éclatement des lakous, qu'on situe approximativement aux alentours de 1910-1920 pour cette région (cf. Tome I). Il est probable d'ailleurs que la disparition des sociétés ait procédé davantage d'une désagrégation progressive que d'un éclatement brutal. La disparition des grands lakous familiaux rassemblant, pour un même système de production, plusieurs groupes domestiques restreints a probablement été le signal de cette désagrégation, puisque la rotation des tours entre les familles élargies participant à la "société" ne devenait alors plus possible.

En même temps, l'accentuation de la parcellisation exigeait une réduction de la taille des groupes de travail : on ne trouvait alors plus de parcelle suffisamment vaste pour utiliser la force de travail de trente personnes pendant six heures ! La taille moyenne des groupes se restreignait à une vingtaine, puis une dizaine de personnes. En même temps, autre adaptation à la parcellisation croissante, la journée de travail était éclatée en deux tranches ("notab" \* et "journée" \*), puis en trois si l'on tient compte de l'utilisation récente des "djanns" \* pour la production agricole.

Ainsi, le rétrécissement de la taille des groupes et l'éclatement de la journée de travail en plusieurs tranches horaires apparaissent comme autant de réorganisations du système social face à la croissance de la pression démographique et à la diminution des surfaces cultivées par unité de production.

Cette conclusion se trouve d'ailleurs confirmée lorsqu'on examine de façon comparée la situation actuelle à Changieux et à Rey. Dans la première localité où la pression démographique est plus faible, la taille des escouades est plus importante (souvent une quinzaine de membres contre 7 à 10 à Rey) et il n'existe que deux tranches horaires de travail contre trois à Rey.

Par contre, il nous semble erroné d'affirmer que l'éclatement

des "sociétés" et des "coumbites" en "escouades" et en "djanns" ait pu correspondre à une monétarisation croissante des échanges de travail, dans la mesure où les "sociétés" fonctionnaient déjà, en partie, comme structures de vente de la force de travail, et que, par ailleurs, l'activité agricole était alors beaucoup plus tournée vers une culture de rente, le café, qu'aujourd'hui.

Ce n'est que beaucoup plus récemment, avec l'apparition de jeunes quasi-totalement démunis de terre et pour lesquels la vente de tours d'escouades devient le moyen de subsistance essentiel, que s'est relancée la pénétration du salariat comme rapport de production, mais toujours au travers des institutions d'esprit mutualiste héritées de l'ancien système.

Les travaux réalisés à Madian-Salagnac entre 1980 et 1981 apportent à la lecture du paysage social un éclairage nouveau, permettant de mieux évaluer l'équilibre - ou le déséquilibre - des échanges de travail dans leurs formes actuelles.



*Retrécir la taille des groupes pour s'adapter à la réduction des surfaces.*

## **FONCTIONNEMENT DES ASSOCIATIONS DE TRAVAIL METHODOLOGIE UTILISEE**

*Pour analyser le fonctionnement des associations de travail, des observations ont été effectuées pendant un an dans 8 associations de deux régions différentes du pays.*

### **1) Le choix des régions**

*Une des hypothèses de départ de cette recherche était que les fonctionnements des associations différaient sensiblement selon le degré de la rareté de la force de travail. Or, il avait été démontré par ailleurs que le niveau d'intensification des systèmes de production était étroitement lié à la demande sociale en travail, et donc, à l'abondance ou la rareté de ce facteur de production : lorsque la pression démographique augmente, pour que la production totale augmente dans les mêmes proportions, l'intensification est nécessaire. Le choix des lieux d'enquête a donc porté sur deux régions différentes de ce point de vue : Changieux et Rey, la pression démographique étant plus forte dans ce dernier lieu que dans le premier.*

### **2) Le choix des associations**

*Après une première étude générale des principes régissant le fonctionnement des associations, et la réalisation d'un inventaire exhaustif des groupes travaillant en escouade, dans chacun des deux quartiers, il fut décidé d'en choisir quatre de part et d'autre pour en observer le fonctionnement effectif. Parmi ces quatre groupes, deux devaient travailler dans la première tranche horaire de la journée ("avan-jou" \* ou "notab") et deux dans la seconde ("journée"). Compte tenu de la sensibilité du thème étudié, les associations à suivre ont été choisies en fonction de la qualité des relations établies entre l'observateur et les associés. Dans la mesure du possible, on a cherché un échantillonnage où un nombre important de travailleurs suivis en première tranche horaire se retrouvaient dans les groupes observés pendant la seconde. Outre le fait qu'il diminuait le nombre de personnes concernées par l'enquête, et donc, facilitait les relations, un tel choix permettait de multiplier les occasions pertinentes de comparaison, en particulier de la productivité du travail selon le moment de la journée.*

### **3) L'enquête proprement dite**

*A Changieux comme à Rey, parmi les quatre associations, deux firent l'objet d'un suivi "approfondi", comprenant des mesures précises de temps de travail et de surface travaillée. Les principales observations ainsi consignées concernaient jour par jour :*

- 1. Le nom du bénéficiaire du tour.*
- 2. Eventuellement le nom de l'exploitant du jardin travaillé, s'il est différent du précédent.*
- 3. La somme touchée pour le travail réalisé (en cas de vente de tour).*
- 4. Le nom des présents et des absents au travail.*
- 5. La nature du travail effectué et les outils utilisés.*
- 6. Les heures d'arrivée et de départ de chaque participant.*
- 7. La superficie du jardin effectivement travaillée par le groupe.*
- 8. Une notation sur la qualité du travail effectué.*

*Pour réaliser ces observations et ces mesures, l'enquêteur devait naturellement accompagner les escouades au travail.*

## II - UNE FORME TYPE DE COOPERATION RESTREINTE : L'ESCOUADE

### A - Les principes de l'échange mutualiste

#### 1 - Une structure d'échange de travail

Les escouades sont des associations mutualistes d'échange de travail qui regroupent un nombre limité de travailleurs ayant, en principe, les mêmes droits et les mêmes obligations les uns envers les autres.

Pour mieux en saisir le principe de fonctionnement, prenons l'exemple d'une escouade de 5 personnes : A, B, C, D et E.

Le premier jour, l'ensemble de l'escouade travaille pour A, le second pour B et ainsi de suite, jusqu'à la fin du cinquième jour où, après avoir travaillé pour E, tout le monde se retrouve dans une situation où chacun a reçu autant qu'il a donné.

#### 2 - La logique : amélioration de la productivité, relique du passé ou pratiques sociales ?

La justification couramment avancée de ce type de pratique est qu'il permet une stimulation mutuelle des travailleurs. En conséquence, la productivité du travail en groupe est supérieure à ce qu'elle pourrait être si les tâches étaient réalisées individuellement. En réalité, les mesures effectuées infirment totalement cette hypothèse. Le travail réalisé par chacun dans sa propre parcelle est presque toujours mieux fait, et souvent plus rapidement qu'il ne l'est en groupe.

Il n'est pas aisé de comparer la productivité du travail réalisé individuellement ou par groupe : il faut que les travaux soient rigoureusement de même nature, la qualité des outils, l'état du sol, voire le moment de la journée soient comparables. Sans prétendre les considérer à elles seules comme une preuve, deux mesures ont pu être effectuées avec ces conditions réunies, et la figure 1 en donne les résultats. Dans les deux cas, la productivité de l'individu travaillant seul sur son propre jardin est supérieure à celle qu'il offre lorsqu'il participe à une association d'entraide.

Type de travail	Individu seul (1)	Escouade
Préparation du terrain	53 m <sup>2</sup> / heure 	41 m <sup>2</sup> / heure 
Buttage	120 m <sup>2</sup> / heure 	63 m <sup>2</sup> / heure 

Fig. 1 : Comparaison des productivités d'un travail réalisé individuellement ou en groupe à Changieux.

(1) : sur un jardin exploité par lui

C'est donc ailleurs qu'il convient de rechercher la logique de ces pratiques d'échanges. On peut y voir un type d'organisation fossile, témoin résiduel d'un ancien mode de production lignager, actuellement en décomposition : les escouades constitueraient alors une structure découlant des anciennes formes d'organisation familiale du travail qui prévalaient à l'époque révolue du grand lakou paysan. Le sens de l'histoire les condamnerait alors à disparaître au fur et à mesure de l'instauration de rapports marchands entre des unités de production au caractère familial de plus en plus étroit. Si beaucoup d'indices, nous les verrons, tendent à confirmer cette hypothèse, tout en la dépouillant de connotations mécanistes trop marquées, il n'est cependant pas interdit de penser que le travail en groupe, même s'il est moins productif, est certainement plus aisé et plus agréable que le travail individuel. En effet, une escouade ne travaille jamais en silence : à défaut de musiciens l'accompagnant, le groupe se charge lui-même de l'animation : chants, blagues, informations réciproques ponctuent la tâche ; le travail en commun est un espace social qui permet bien plus qu'un simple

*Une escouade au travail.*



échange d'informations : propriétaires et métayers, créanciers et débiteurs, vendeurs et clients peuvent s'y retrouver et s'y confronter.

### 3 - Principes de fonctionnement

Il est rare qu'une escouade fonctionne en permettant un simple échange de travail entre les participants. En effet, le schéma présenté plus haut ne peut se dérouler que si tous les membres ont un besoin identique en travail pour la culture de leurs parcelles. Or ce n'est évidemment jamais le cas : d'une part, les disponibilités en surface de chacun sont variables, et d'autre part, les systèmes de production peuvent être différents, ce qui se traduit par une variabilité des dates pour les travaux à réaliser. La vente et l'échange de tours interviennent alors comme mécanismes régulateurs.

#### *L'échange des tours*

Supposons que C, par exemple, n'ait pas, lorsque survient son tour, de travail à faire réaliser par l'escouade, et que par contre A se trouve face à une charge de travail telle que le simple fonctionnement décrit plus haut ne peut la satisfaire. Lorsque vient son tour, C peut alors proposer à A de bénéficier des services de l'escouade, quitte à les lui rendre en une autre occasion, lorsque les besoins en travail de chacun seront inversés.



*L'escouade travaille chaque jour pour un de ses membres, mais celui-ci peut 'vendre' son tour à l'intérieur ou à l'extérieur du groupe.*

C, dans la même situation, a aussi la possibilité de vendre son tour. L'acheteur peut alors être un paysan extérieur à l'escouade ; il peut aussi être un membre du groupe (A par exemple). Il est admis que les membres de l'escouade disposent d'un droit de préemption face à d'éventuels acheteurs extérieurs lorsqu'un des leurs est disposé à vendre son tour. Dans les deux cas, l'ensemble du groupe ira travailler non chez C, mais chez l'acheteur. Ce dernier paiera à C l'ensemble du travail, selon le prix fixé de la journée-homme et le nombre de présents. Plus particulièrement, si l'acheteur est A, il devra prendre en compte dans le calcul du salaire sa propre journée de travail, bien qu'elle soit utilisée chez lui.

#### **4 - Qui travaille dans les escouades ?**

Tous les producteurs mâles sauf ceux qui se révèlent suffisamment puissants pour pouvoir se permettre de s'en passer : grands propriétaires, souvent commerçants par ailleurs, qui cultiveront leurs parcelles en achetant des tours d'escouades ; certains artisans, suffisamment reconnus pour bien vendre leurs services et trouver là une activité continue pourront également se dispenser de travailler en escouade. Mais ils sont peu nombreux : la plupart d'entre eux sont avant tout des agriculteurs, et leur travail d'artisan ne constitue qu'une activité d'appoint, qu'ils concentrent au moment des creux de travail agricole. Ils participent donc aux escouades, quitte à s'en absenter quelque temps si une commande importante leur est passée.

Il n'existe pas, à notre connaissance, d'escouade permanente de femmes. Il peut cependant arriver qu'une femme accompagne occasionnellement une escouade d'hommes pour les encourager, préparer le feu, apporter l'eau. Elle ne sera pas rémunérée, mais l'escouade pourra parfois lui offrir un "konkou"\* en l'aidant à la préparation de ses jardins. Il est également fréquent que des femmes se groupent occasionnellement pour vendre leurs services. C'est le cas notamment au moment des travaux de "secouage"\* (1) qui leur sont traditionnellement réservés sur le plateau des Rochelois. Cependant, on ne doit pas confondre ces groupes avec des escouades : il n'y a pas échange et, une fois le travail terminé, chacune reçoit son propre salaire de la part de l'exploitant du champ.

#### **5 - Le règlement des absences et des dettes**

Lorsqu'un membre de l'escouade s'absente au tour d'un de ses compagnons, la règle générale est que, en contrepartie, ce dernier s'abstiendra de participer au tour suivant du premier.

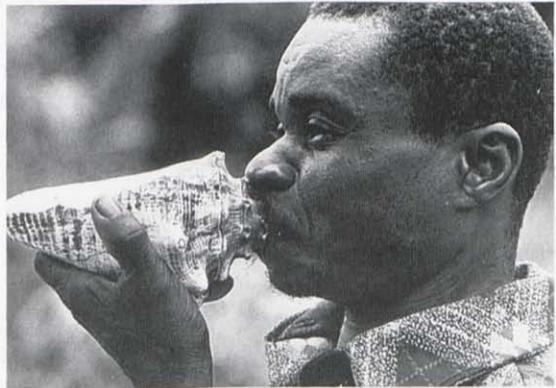
(1) Séparation de la terre et des racines après nettoyage de la jachère pour éviter la reprise des adventices.

Une autre solution peut être, pour l'absent, de se faire remplacer, par exemple, par un dépendant, un fils, ou encore de payer à son associé lésé l'équivalent de sa journée de travail. Comme il est partout reconnu que les absences et les échanges de tours constituent les sources les plus fréquentes de conflits dans les escouades, pouvant aller jusqu'à la dissolution du groupe, on mesurera l'importance de l'ordre dans lequel s'établit la rotation : ainsi A est-il dans une position plus sûre que B et ainsi de suite, jusqu'à E. En effet, dès après la première journée de travail, A est débiteur auprès de chacun de ses compagnons ; il passera la semaine, en travaillant pour chacun d'eux, à rendre ces dettes.

Le fonctionnement de l'escouade est tel que dès que les comptes de A sont soldés, il redevient débiteur le jour suivant. A l'inverse, E est, lui, perpétuellement créancier, et donc beaucoup plus exposé : si, pour une raison quelconque, l'escouade s'arrête de travailler sans que tous les comptes ne soient soldés, il risque de se retrouver perdant dans l'échange ; dans le même temps, A sera, de son côté, bénéficiaire dans les échanges.

## 6 - Les jours de travail et les horaires

Les escouades fonctionnent suivant des tranches horaires très diverses selon les régions, avec des différences pouvant être très sensibles à quelques kilomètres de distance. A Moneyron, ainsi que nous l'avons évoqué, l'escouade s'appelle plus couramment "notab" et travaille de 9 heures du matin jusque vers 5 heures de l'après-midi. En période de pointe de travaux, le "kounabé" \* est une autre forme d'escouade, qui travaille de deux heures de l'après-midi jusqu'au coucher du soleil. A trois kilomètres de là, à Rey, cette division de la journée en 2 tranches horaires est quasi-permanente tout au long de l'année : le "notab" fonctionne de 7 h 30 à 10 h 30 le matin ; la "journée", l'après-midi, de 13 h à 16 h 30.



*Appel d'escouade au 'lambi'.*

S'y ajoute, dans les deux cas, le "djann", tôt le matin, avant le début du "notab", mais qui est une forme de culture-invitation et non une escouade. Nous l'étudierons en détail plus loin. A Changieux, la division est la suivante : l' "avan-jou" \*, appelé plus rarement "notab" ou "bon matin", de 6 h à 8 h du matin ; la "journée" ou "escouade" (au sens strict) de 10 h à 3 h.

Dans d'autres régions, d'autres noms et d'autres horaires sont utilisés : "mazinga" \*, dans le Nord-Ouest, "chaîne" dans la vallée de l'Artibonite, "kwadi" \* dans la plaine de Léogâne, "colonne" \* ailleurs encore.



*La journée de travail est divisée en plusieurs tranches.*

Lorsque la journée de travail est divisée en plusieurs tranches horaires, un même groupe peut se retrouver pour le "notab" et la "journée". Mais il est plus fréquent de constater que si un groupe constitué assure la première tranche de travail, il se disloque ensuite et on retrouve alors ses membres dispersés dans d'autres groupes pour assurer la seconde tranche horaire.

En général, les escouades ne travaillent ni le samedi, ni le dimanche, jours réservés à d'autres activités. A Changieux, elles ne travaillent pas non plus le vendredi, qui est réservé à une autre forme d'association de travail, le "ribote" \* sur lequel nous reviendrons.

## **7 - Formation et dislocation des escouades**

L'escouade est en principe un groupement stable, formé pour au moins une saison. Il n'est pas rare de rencontrer les mêmes personnes groupées dans une seule escouade depuis plusieurs années. A l'inverse, il existe des escouades qui, formées au moment des premiers travaux, éclatent et disparaissent dès que le besoin de travail se fait moins pressant. L'initiative de former une escouade peut à priori être prise par n'importe qui, quel que soit son âge et son poids social dans son quartier ; mais il est bien

évident que pour être suivi et rassembler autour de lui un nombre suffisant de travailleurs, cet initiateur doit être en général socialement reconnu par ses pairs. C'est généralement lui que le groupe désignera comme chef. Mais il n'est pas pour autant forcément un ancien, puisqu'il existe des escouades formées uniquement de jeunes.

Lorsqu'à la suite des invitations et des sollicitations qu'il a pu lancer, le fondateur de l'escouade estime que le groupe a atteint une taille suffisante, il provoque une première réunion, en général chez lui. Sont alors discutés les horaires précis de travail, l'ordre de la rotation, les règles de discipline, et les différents éléments nécessaires à la bonne marche du groupe.

La taille d'une escouade ne dépasse généralement pas une douzaine de personnes. Au-delà, deux problèmes se posent en effet : tout d'abord, chacun ne bénéficie de tours que séparés par un laps de temps dépassant deux, voire trois semaines, ce qui peut être difficile à supporter. Ensuite, les jardins à travailler risquent d'être petits en regard de l'importance de la force de travail qui y intervient, ce qui n'encourage pas les participants à une forte activité ; si le bénéficiaire demande de travailler sur deux jardins différents, il faudra se déplacer, car le groupe ne se divisera pas, ce qui correspond à une perte de temps. Enfin, les conflits pouvant surgir dans la pratique d'échange seront réduits et plus faciles à résoudre si le groupe est moins important.

Pour beaucoup, le groupe idéal est celui qui parvient à tourner en une semaine, chacun y trouvant une journée à son bénéfice, soit 5 personnes. Mais certains gros acheteurs de travail préféreront des groupes plus importants, susceptibles de réaliser davantage de travail. Les acheteurs n'hésiteront alors pas à accompagner le groupe au travail pour l'encourager, déplacement que ne justifierait pas une petite escouade.

L'escouade fonctionne sur un principe de base essentiel : les membres doivent être capables de travailler sur un pied d'égalité : les "bonnes" escouades refuseront donc les membres peu actifs ou ceux qui sont reconnus comme rétifs à l'autorité du chef ou du groupe.

Les relations qui existent entre les membres d'une même escouade ne sont pas forcément familiales. Laguerre cite même le cas de l'Artibonite, où la plupart des chaînes \* sont formées par des migrants qui ne se connaissent pas avant de se grouper. Cependant, même dans ce cas, le fondateur de la chaîne connaît, lui, tout le monde personnellement. Dans les régions de Rey et Changieux, les observations effectuées sur les escouades ont fait ressortir que ce sont les rapports de voisinage, plus que les rapports familiaux eux-mêmes, qui orientent l'organisation des groupes. Bien sûr, il est rare que des familles dont la résidence

est peu éloignée ne soient pas parentes à un degré ou à un autre ; mais il n'en reste pas moins que les références aux alliances familiales sont alors éclipsées par celles se rapportant à l'appartenance à un même groupe de voisinage.

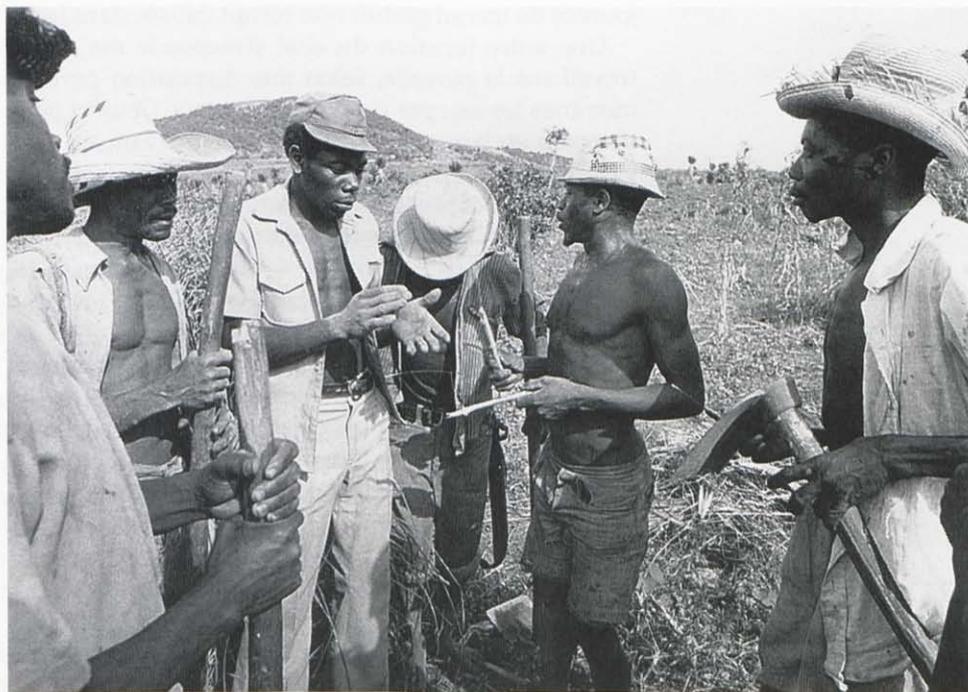
Une fois l'escouade constituée et ayant commencé à fonctionner, de nouveaux membres peuvent solliciter leur admission. Si le groupe les accepte, ils devront en principe travailler pour l'ensemble des membres déjà présents avant de bénéficier d'un tour. Par exemple, soit notre escouade A, B, C, D, E ; si X demande à être admis le jour où l'escouade travaille pour D, il aura d'abord à travailler pour D, E, A, B et C avant de s'intercaler et de bénéficier d'un tour entre C et D.

## 8 - Structures et autorité, division des tâches

Plus l'escouade est ancienne, plus la structure de l'autorité se polarise autour du chef de groupe. Le principal rôle du chef est d'arbitrer les conflits et de veiller à la bonne application des disciplines élaborées collectivement. Il sera donc chargé de faire des remarques aux retardataires, voire de proposer des sanctions.

Si sa position est très dominante dans le groupe, il peut être chargé de rechercher les acheteurs éventuels des services de l'escouade à l'extérieur de celle-ci et ce, au profit des membres

*Le chef d'escouade organise le travail sur la parcelle.*



souhaitant vendre leur tour.

Pour demander au groupe de venir travailler chez lui, un exploitant doit obligatoirement passer par le chef qui connaît les engagements et les priorités de l'escouade. En période de pointe, la demande est souvent forte et le chef d'escouade est ainsi un homme clé, très courtisé par les acheteurs. Il est alors en position non pas d'augmenter les prix, ce qui est rare, mais de demander un paiement d'avance.

Cependant, c'est à cette époque que son autorité est, à cet égard, moins facilement reconnue par le groupe. Car chacun est sollicité de son côté pour "vendre son tour" et souhaite maîtriser le choix du bénéficiaire. Par contre, en période creuse, on se reposera plus facilement sur l'activité du chef pour trouver des acheteurs. Dans ce cas, l'acheteur aura, dans l'escouade, deux interlocuteurs privilégiés : le chef, responsable à ses yeux de la bonne réalisation du travail, et le vendeur du tour, à qui il remettra l'argent. Il arrive même parfois, dans les escouades puissamment contrôlées par leur chef, que ce soit lui qui reçoive l'argent de la vente du tour et qui le remette à son bénéficiaire. Mais cette pratique semble de plus en plus rare, car elle a souvent provoqué des conflits entre le chef d'escouade et un membre s'estimant, à tort ou à raison, lésé.

En contrepartie de son travail de prospection, il est courant que l'escouade accorde à son chef un "konkou", c'est-à-dire une journée de travail gratuit non comptabilisée dans les échanges.

Une autre fonction du chef d'escouade est d'organiser le travail sur la parcelle, selon une disposition particulière des membres les uns par rapport aux autres. Ceux-ci peuvent être disposés en ligne, de telle façon qu'ils avancent de front, en s'entraînant mutuellement. Le chef ou l'exploitant de la parcelle encouragera les plus actifs et interpellera les plus lents afin de les doper. En général, la parcelle n'est pas de forme rigoureusement rectangulaire, ce qui amène à distinguer dans la ligne des travailleurs (Fig. 2) ceux qui "ouvrent" (E et F) ceux qui "ferment" (A et B) et ceux qui "portent" les rangs (C et D); ce sont ces derniers qui devront fournir l'effort le plus important. Le chef placera dans ce cas en milieu de ligne les membres du groupe les plus vaillants. Si deux personnes s'entendent mal, le chef évitera de les placer côte à côte. Dans d'autres cas, l'escouade pourra se disposer en cercle, travaillant de façon centripète, toujours dans un but d'émulation, car le premier à atteindre le centre du cercle est valorisé par rapport à ses compagnons. En tout état de cause, une fois sa part terminée, le premier arrivé ne doit pas manquer d'aider ses associés.

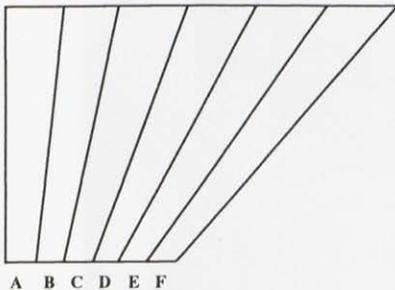


Fig. 2 : Organisation du travail d'une escouade sur une parcelle.

De nombreux auteurs ont signalé dans les escouades une hiérarchie, souvent calquée sur l'organisation militaire et rappe-

lant celle qui était en vigueur dans les anciennes sociétés :

- Un président chargé des fonctions de chef évoqué ci-dessus;
- Un directeur ou un quartier-maître chargé de distribuer clairin, feu et eau aux associés qui le demandent ;
- Un major chargé d'appeler le groupe au travail, par exemple en soufflant dans une coquille de lambi \* ;
- Un ministre de la guerre, chargé de mesurer la superficie de terrain qui est accordée à chacun des membres.

Une telle coutume est, semble-t-il, totalement tombée en désuétude dans la région de Madian-Salagnac, même si chacun des membres d'une escouade peut toujours s'attribuer un portefeuille ministériel quelconque en plaisantant avec ses associés ! Il est remarquable de constater que, en tout état de cause, l'ensemble des membres de l'escouade, chef compris, participe effectivement au travail commun. A partir du moment où celui-ci est lancé, il n'y a plus de division du travail. L'escouade est donc une forme de coopération restreinte simple, par opposition au cas des coumbites, corvées et djanns.

## 9 - La rémunération du travail lors des ventes de tours

Si cette pratique a pu être générale il y a quelques dizaines d'années, il est désormais rare qu'un repas soit offert aux participants des escouades par le propriétaire du jardin travaillé. En tout cas, rien ne l'y oblige. Toutefois, un propriétaire qui souhaite s'attirer les grâces du groupe, pour pouvoir bénéficier de ses services en une autre occasion, ou tout simplement pour encourager les travailleurs, pourra faire distribuer soit du clairin, soit du café, ou encore offrir quelques patates à boucaner.

Contrairement à ce qui a parfois été avancé, les tarifs auxquels se vendent les tours d'escouade sont peu sujets à des mouvements de hausse et de baisse en fonction des pointes de travail et de l'intensité de la demande. Au minimum, le prix réclamé par tous est toujours identique. S'il arrive parfois que les escouades les moins demandées consentent des remises, en période de creux d'activité, ces mouvements de prix traduisent surtout la relation de dépendance qui lie ces groupes à leurs clients habituels car chaque gros acheteur contrôle une ou plusieurs escouades avec lesquelles il traite, et inversement, chaque escouade a son réseau d'acheteurs privilégiés.

En conséquence, il n'y a pas de véritable marché de la main-d'oeuvre où jouerait la concurrence et où s'établirait le prix de la force de travail. Lorsque les prix de la journée de travail doivent monter, il est remarquable de constater que c'est de concert que toutes les escouades élèvent leurs tarifs. Si les tarifs sont aussi homogènes à l'intérieur d'une même petite région,

des différences non négligeables apparaissent à quelques kilomètres de distance. Elles s'expliquent non seulement par des tranches horaires de durée variable, mais aussi par une rémunération par unité de temps différente d'un endroit à l'autre (Tab. 1). Ainsi, à Rey, l'heure de travail-homme d'escouade se vend à un prix qui est supérieur d'au moins 30 % à ce qu'il est à Changieux. Si on rapproche cette observation du fait que la journée totale de travail est plus longue à Rey (de 6 h à 16 h 30) qu'à Changieux (6 h à 14 h 30), il apparaît que la demande sociale en travail est plus élevée dans le premier cas que dans le second, ce qui est à relier aux niveaux de pression démographique et aux systèmes de production en place dans les deux endroits.

Tab. 1 : Comparaison de la rémunération du travail dans plusieurs types d'escouades (année 1980-1981).

Tranche horaire	CHANGIEUX		REY		
	Avant-jou 6h - 8h	Journée 10h - 14h30	Djann (*) 6h - 7h30	Notab 7h30 - 10h30	Journée 13h - 16h30
Durée	2 heures	4 heures 30	1 heure 30	3 heures	3 heures 30
Tarif/travailleur (gourdes)	1	2,50	-	2	2,50
Tarif horaire (gourdes)	0,50	0,56	-	0,67	0,71

\* Culture-invitation

Les deux exemples cités dans le tableau 1 montrent aussi que la rémunération de l'heure de travail salariée a tendance à être plus faible dans la première tranche horaire ("avant-jou" à Changieux, "notab" à Rey) que dans la seconde ("journée"). Cette différence, de 5 à 10 %, se trouve accrue par une productivité du travail qui est très généralement supérieure aux premières heures par rapport à l'après-midi. On comprendra, dans ces conditions, que les paysans travaillant à la fois en "avant-jou" (ou en "notab") et en "journée" cherchent, autant que faire se peut, à vendre leurs tours du second plutôt que du premier, lequel sera alors réservé à une utilisation dans les jardins personnels.

Au travers des principes qui gouvernent son fonctionnement, l'escouade apparaît comme une structure mutualiste dont la fonction est à la fois de soulager les travailleurs dans leur tâche, et de regrouper la force de travail paysanne pour la placer sur le marché. C'est certainement parce qu'elle assure un syncrétisme cohérent entre une idéologie mutualiste, forgée au travers des anciennes formes de production, et la pénétration capitaliste, qu'elle a pu occuper une si large place dans l'espace social.

Il reste que l'énoncé de principes de fonctionnement donne peu d'informations sur les rapports s'établissant entre les membres du groupe, d'une part, et entre le groupe et l'extérieur

d'autre part. Pour examiner de plus près à quoi correspondent le mutualisme et le salariat que nous venons d'évoquer, il nous faut nous appuyer sur la relation du fonctionnement de quelques escouades choisies pour leur représentativité.

## **B - Pouvoir, rapports d'échange et salariat dans les escouades : étude de quelques cas**

En fonction de quel pouvoir le chef d'escouade assoit-il son autorité ? Lorsqu'un tour est vendu, qui vend et qui achète ? Lorsque le travail est échangé à l'intérieur de l'escouade, les rapports d'échange sont-ils aussi égaux que l'affirment les principes ?

Trois exemples devraient nous permettre d'apporter des éléments de réponse à ces questions :

- Celui de l'escouade de Samba, à Rey. Il révèle les luttes qui peuvent opposer les membres du groupe pour la place du chef, et pour le contrôle des prestations de travail à l'extérieur de l'escouade ;

- Toujours à Rey, le cas de l'escouade de Préfète permet de mettre en lumière les stratégies individuelles à l'intérieur comme à l'extérieur du groupe, pour s'assurer des prestations de travail au moment voulu ;

- Enfin, à Changieux, le cas de l' "avant-jou" d'Anélus permet de mesurer l'ampleur des inégalités dans les échanges qui, dans certains cas, caractérisent le fonctionnement des escouades.

### **1 - Les escouades de Rey : la question du pouvoir et du contrôle du travail.**

#### **Histoire**

Samba a 20 ans. En 1980, il fait appel à son camarade de toujours, Tonken et forme avec quatre autres jeunes de son quartier un notab, de six hommes. Samba est orphelin depuis son plus jeune âge ; il a été recueilli par son oncle et sa tante qui l'utilisent dès le départ, comme "restavek" \* : il rend d'abord de menus services à sa famille adoptive, va chercher l'eau et le bois de cuisine, puis il est progressivement intégré à des travaux agricoles. Lorsqu'il décide de former une escouade, c'est pour lui le moyen de s'affranchir un peu de la dépendance familiale.

Il n'en est pas exactement de même pour Tonken. A 19 ans, il a à sa charge ses trois frères et sœurs plus jeunes. Leur mère a choisi d'aller tenter sa chance à Port-au-Prince. Il lui faut, avec très peu de terres, assurer la subsistance de la famille. Il doit donc travailler dur et chercher à vendre le plus possible sa force de travail à des paysans mieux pourvus, en espérant qu'un jour,

*L'escouade de Samba ou les problèmes d'un chef déchu*

on lui proposera un jardin supplémentaire à exploiter en métayage.

Samba et Tonken sont certainement, dans le petit groupe qui démarre, ceux qui doivent envisager le plus leur avenir sur place. Samba, parce qu'il ne désespère pas de récupérer un jour un droit sur l'héritage de ses parents, et Tonken, du fait de sa position de soutien de famille. Leurs quatre camarades, pour leur part, issus de familles nombreuses, n'ont guère d'illusion : il y a peu de place pour eux à Rey. Il leur faudra vraisemblablement partir, saisir une occasion et tenter leur chance en ville. En attendant, il leur faut gagner un peu d'argent, essayer d'en mettre un peu de côté pour pouvoir partir.

Samba est vite reconnu comme chef par ses cinq camarades ; l'escouade commence à travailler et surtout, à rechercher des acheteurs. Ceux-ci, pourtant, préfèrent souvent les services de groupes aux membres plus âgés et connus de tous. C'est pourquoi, lorsque trois nouveaux associés sollicitent Samba pour rejoindre son escouade, il accepte volontiers : les trois nouveaux sont des hommes plus âgés, mieux reconnus, transfuges d'une autre escouade qu'un conflit important vient de faire éclater. Ils devraient apporter au groupe plus de maturité, de reconnaissance sociale et donc de clients.

Le suivi de l'escouade commence le 20 octobre 1980 : le groupe est alors composé de 9 membres : 6 jeunes et 3 anciens. Très vite, les premiers conflits apparaissent : certains jeunes n'admettent pas facilement l'autorité dont entendent faire preuve les anciens au nom de leur âge. Ces derniers refusent, pour leur part, qu'on leur manque de respect. Deux jeunes sont alors expulsés de l'escouade. Mais d'autres y entreront : deux nouveaux jeunes et un ancien, en janvier.

Après la période de pointe que constituent les préparations des semis de février, une baisse d'activité va contraindre le groupe à suspendre ses travaux le 18 mars : on ne trouve plus d'acheteurs. Les anciens continuent, chacun de leur côté, à sarcler leurs propres parcelles, puis à récolter et à sécher les haricots. Samba et Tonken, par contre, se trouvent tout à coup inactifs et sans ressources. En effet, nous savons qu'ils n'ont pas de domicile propre, donc pas de jardin "B" \*, celui qui entoure la maison, et sur lequel sont réalisés les semis-plantation de février.

Samba et Tonken n'ont de cesse de relancer leurs camarades pour faire repartir le "notab", sans succès. Ils vont donc à eux deux, s'associer et tenter de se vendre en attendant le retour des grands travaux.

En effet, dès le 11 mai, l'escouade repart, ou plutôt, une autre escouade apparaît. C'est Tiyen, celui qui, parmi les quatre anciens, est le mieux pourvu en terres (il en a 1 carreau) qui



forme un autre groupe dont il prend la direction. Tonken n'a plus qu'à le rejoindre. Quant à Samba, Tiyen ne l'accepte qu'après de pressantes démarches.

L'activité de l'escouade s'arrêtera de nouveau le 15 juillet, après le semis de haricot, mais reprendra dès le 27, pour les sarclages.

L'histoire de l'escouade de Samba révèle d'abord les luttes qui l'agitent vis-à-vis de son contrôle et de la reconnaissance du chef. La position initiale de Samba n'est possible que tant que le groupe ne rassemble que des jeunes comme lui. A partir du moment où s'y intègrent des individus plus âgés, des conflits de pouvoir apparaissent. Mais il n'est pas possible aux derniers arrivants de priver immédiatement Samba de son rôle de leader : n'est-ce pas lui qui est à l'origine du groupement ? Qu'à cela ne tienne, la chute des activités du mois de mars sera l'occasion d'éliminer Samba. Tant que c'est lui qui tente de faire fonctionner à nouveau le groupe, il ne trouve chez ses partenaires qu'un enthousiasme mitigé et attentiste. Par contre, dès que Tiyen reprend l'initiative, il n'a que peu de mal à rassembler derrière

*Initier, contrôler une escouade :  
un enjeu économique.*

lui les anciens associés du groupe. Car, même pour les jeunes, Tiyen offre plus de garanties que Samba : celles de trouver plus facilement des acheteurs à l'extérieur.

#### **L'utilisation des tours**

Au cours de la première période, 10 personnes différentes ont, à un moment ou à un autre, participé à l'escouade. Il n'y a pas eu, pendant cette période, de vente de tours à l'intérieur du groupe : sans doute les quatre anciens n'ont-ils pas suffisamment de terre à exploiter pour faire appel à du salariat. Quant aux jeunes, ils sont quasiment sans terre. Mais les premiers utilisent assez souvent leurs tours sur leurs parcelles propres. Tonken et Samba, par contre, ont utilisé sur leurs propres parcelles moins de 10 % de leurs tours et ont vendu ou prêté les autres.

Samba a vendu 9 tours, dont 7 ont été achetés par sa "famille" adoptive. Dans ces cas là, il a toujours été payé avec beaucoup de retard, souvent aux trois quarts du tarif (1,5 gourde/tête au lieu de 2 gourdes/tête), voire, deux fois, carrément non payé. Pourtant Samba a pu utiliser sa position de chef pour permettre, en plus, à sa famille, d'acheter trois tours supplémentaires à ses associés. C'est donc douze tours sur les 15 vendus par l'escouade qui reviennent aux parents de Samba durant la période où celui-ci est chef.

Au total, sur les 79 "notab" effectués, 31 ont été utilisés en propre, 39 ont été vendus et 9 prêtés.

Au cours de la deuxième période, Tonken et Samba vendent encore plus des trois quarts de leurs tours. Les deux autres jeunes qui participent à l'escouade, eux, ne vendent pas, car bien que cadets, ils ont des terres en préhéritage à exploiter, leurs aînés ayant émigré en Guyane. Là encore, 5 "notab" sur les 8 vendus au cours de cette période, cinq ont été achetés par la famille de Samba.

Enfin, du 27 juillet au 27 août, il n'y a eu que cinq cas de vente : 3 à un jeune du groupe favorisé en jardins à travailler et les deux derniers offerts par Samba à sa tante au prix d'une gourde par tête, car Samba vient enfin d'obtenir un jardin en métayage, grâce à l'entremise d'un ancien de l'escouade.

Les cas de prêts de tours à l'intérieur du groupe ont été assez fréquents dans cette escouade. Ils permettent de mieux positionner les offres d'achats par rapport à la demande interne de travail : l'emprunteur peut ainsi avoir un travail réalisé quand il en a besoin, même si ce n'est pas son tour ; de son côté, le prêteur se débarrasse d'un tour qu'il ne peut utiliser personnellement et pour lequel il ne trouve pas d'acheteur à l'extérieur en espérant le récupérer à un moment plus favorable. Pour ces raisons, les

prêts de tours sont très rares aux moments de pointe, quand la demande externe est forte. Pour avoir le tour d'un associé, le membre demandeur doit le lui acheter. Pendant les trois périodes de fonctionnement de l'escouade, 15 prêts ont été effectués :

- Huit durant la première période, dont six de jeunes démunis au profit des anciens mieux pourvus. Parmi les huit, six ont été effectivement remboursés correctement, mais deux ne l'ont pas été : l'emprunteur a abandonné l'escouade aussitôt après avoir bénéficié du prêt, et, dans le deuxième cas, l'escouade s'est arrêtée de fonctionner avant que les comptes n'aient pu être soldés.

- Les prêts de la deuxième période ont été effectués entre partenaires égaux (jeunes, assez bien pourvus en jardins) et les remboursements ont été effectifs.

- Durant la troisième période, les quatre prêts ont été offerts par Samba, dont deux à l'associé qui lui avait permis de trouver une terre en métayage, et qu'il n'a pu récupérer.

Le cas de cette escouade illustre bien la diversité des intérêts individuels qui peuvent s'exprimer dans le fonctionnement d'un groupe d'échange de travail où tous les participants ne sont pas dans la même situation économique. En particulier, lorsque se retrouvent ensemble des jeunes, en général dépourvus de terres, et des paysans plus âgés, maîtrisant un espace économique plus vaste.

L'étude de l'escouade de Préfète, que nous allons présenter maintenant nous révèle un autre aspect du système social : les moyens de contrôle des escouades que cherchent à établir les plus gros utilisateurs de main-d'œuvre salariée.

*Jeunes sans terre et paysans plus âgés ont des intérêts à la foi divergents et complémentaires par rapport à l'escouade.*



L'escouade de Préfète est une escouade ancienne, puisqu'elle fonctionne depuis 1963 avec la même ossature de participants ; elle fut longtemps dirigée par Almonor, et s'est taillée une réputation respectable : tous, à Rey, conviennent que c'est la meilleure escouade du quartier. Puis Almonor s'est retiré ; il ne participe désormais plus directement aux escouades, puisqu'il a réussi à accumuler suffisamment de terres - sept carreaux -, à envoyer deux de ses fils à l'étranger, et à se constituer une solide clientèle de dépendants auxquels il fait appel pour la conduite de ses jardins. Il a cédé la direction du groupe à Préfète, son neveu.

Dans ce groupe, on n'admet que des participants très réguliers : pas de jeunes, pas d'entrées ni de sorties intempestives comme chez Samba. Cette escouade très soudée fonctionne en "notab" et en "journée", c'est-à-dire dans les deux tranches horaires qui sont utilisées à Rey.

Toutefois, même si elle ne compte pas de jeunes dans ses rangs, l'escouade de Préfète se vend assez largement à l'extérieur : sur 52 notab réalisés au cours de l'étude, 35 l'ont été sur des jardins du bénéficiaire du tour, mais 12 ont été vendus ; la proportion des ventes est plus importante en ce qui concerne la journée, puisque 16 tours sur 49 ont été vendus (Tab. 2). Ceci dit, les différences de comportement sont importantes entre les membres de l'escouade. Ce sont uniquement les moins pourvus en terres qui vendent leurs tours, pour satisfaire à leurs besoins monétaires les plus importants : achat d'une houe, rachat de la contrepartie d'un jeune bœuf en gardiennage vendu par son propriétaire, paiement de l'amende et récupération auprès du chef de section d'un animal surpris dans un jardin voisin etc...

#### **La satellisation de l'escouade par Divoine**

Les acheteurs sont d'abord des paysans de l'escouade ou leur famille proche. Préfète lui-même a acquis 2 "notab" et 2 "journées". Mais le principal acheteur reste, de loin, Divoine, important commerçant du quartier, revendeur de clairin en gros et en détail, acheteur de vétiver et tenancier d'une banque de borlette \*, la loterie populaire. Il achète à lui seul 6 "notab" et 14 "journées", soit respectivement 50 % et 85 % des tours vendus à l'extérieur de l'escouade. Autant dire qu'il est l'acheteur extérieur exclusif de l'escouade, une fois que les membres les plus influents du groupe ont satisfait leurs parents les plus immédiats.

Comment expliquer une telle polarisation de l'escouade vers un seul individu, surtout quand on connaît la vigueur de la demande en période de gros travaux, laquelle est encore amplifiée dans le cas présent par l'excellente réputation du groupe ?

En fait, Divoine a tout simplement "satellisé" Préfète en lui cédant des terres en métayage, et surtout en lui offrant un poste de vendeur à sa banque de borlette. Du coup, s'il fait du chef un de ses dépendants les plus proches, c'est aussi l'ensemble de l'escouade qu'il intègre dans sa clientèle. Divoine contrôle son groupe, donc Divoine peut compter sur la force de travail d'une dizaine des meilleurs travailleurs du quartier.

Tab. 2 : Utilisation des tours dans l'escouade de Préfète à Rey

	Nombre total de tours réalisés	utilisation des tours			Remboursements des prêts
		Utilisation propre	Vente	Prêts	
Notab	52	35	12	5 <ul style="list-style-type: none"> <li>2 directs → non remboursés</li> <li>3 différés →</li> </ul>	non remboursés
Journée	49	23	16	4 <ul style="list-style-type: none"> <li>→ 3 remboursés en journée</li> <li>→ 3 remboursés</li> <li>→ 1 non remboursé</li> </ul>	3 remboursés en journée 3 remboursés 1 non remboursé

De plus, Divoine ne manque pas de renforcer son empire sur chacun des participants : il leur vend du clairin à crédit. L'escouade de Préfète en fait une consommation non négligeable au travail. Les trois-quarts du clairin sont alors à sa charge, le dernier quart devant être offert par le bénéficiaire de la prestation. C'est en effet le moyen qu'elle a trouvé pour monnayer sa bonne réputation, alors que les autres journées se vendent simplement à 2,5 gourdes par travailleur, le groupe de Préfète demande en sus à l'acheteur de prendre en charge une part de la consommation de clairin. Or c'est justement Divoine qui en est le revendeur ; la plupart des membres de l'escouade sont donc débiteurs auprès de Divoine. Ils ne peuvent guère refuser lorsque Préfète suggère que le tour à vendre soit proposé à son patron... Supposons qu'un associé X vende son tour à Divoine. La consommation de clairin peut atteindre un demi-gallon, vendu au détail à 8 gourdes. Divoine fournit l'alcool et retient les trois-quarts du prix du clairin consommé, soit 6 gourdes, sur la rémunération qu'il offre à X (15 gourdes pour un groupe de 6). Comme la plupart du temps, X est débiteur à Divoine d'autres achats, la somme qu'il touchera alors sera souvent inférieure à 5 gourdes, voire nulle.

Enfin, Divoine a demandé à Préfète d'accepter, dans son notab, Selima, un des jeunes domestiques ("restavek") qu'il a embauché à son service, pour la somme allant de 25 à 30 gourdes par mois. Les tours de Selima reviennent automatiquement à Divoine lorsque celui-ci en a besoin. En décembre, Divoine a

ainsi bénéficié de l'escouade, sans avoir à la payer, par deux fois, ce qui représente un avantage équivalent à 18 gourdes. Divoine, en faisant participer son "restavek" à 3 heures de travaux de groupe chaque matin pendant les douze jours où l'escouade a travaillé ce mois là, "amortit" déjà son salaire mensuel à 60 %. En fonctionnement permanent, la maîtrise de Selima peut rapporter à Divoine 55 gourdes par mois, grâce à son incorporation dans l'escouade, soit deux fois son salaire sans compter ni les travaux qu'il peut réaliser du lever du soleil à 10 heures ou de 2 heures au crépuscule, ni le fruit des activités du samedi et du dimanche.

#### **La stratégie de Delius**

La stratégie de Delius : contrôler en participant au groupe. Delius est un homme respecté : il exploite près de 8 carreaux et sa femme est une commerçante importante (madam sara) entre la région proche, les marchés de Miragoâne et de Fonds-des-Nègres et enfin Port-au-Prince. Preuve de leur réussite, ils ont loué une maison à Miragoâne pour placer leurs enfants à proximité de l'école.

En 1980, Delius ne participait pas à des escouades : "Je n'ai pu travailler correctement tous mes jardins comme je l'espérais, affirme-t-il, et pourtant, je dispose largement de quoi payer des escouades..." Aussi en 1981 a-t-il demandé à Préfète de l'intégrer dans son groupe. Il y travaille mollement, mais peut compter sur le principe de préemption à la vente au bénéfice des associés pour pouvoir acheter les tours de ses camarades. Il se place désormais en concurrent important de Divoine pour pouvoir bénéficier des services de l'escouade.

Du point de vue social, on voit ainsi se compliquer et s'affiner la hiérarchie souvent évoquée, et qui était basée sur les rapports existant, au sein de l'exploitation agricole, entre terre et main-d'œuvre.

Parmi le groupe des familles excédentaires en foncier par rapport à la force de travail dont elle dispose - le groupe le plus aisé - l'étude des stratégies de contrôle de l'accès au salariat des escouades montre qu'il existe en fait deux sous-groupes bien distincts :

- Ceux qui, comme Divoine, sont suffisamment puissants pour, sans participer directement au travail des escouades, parvenir à les contrôler pour bénéficier de leurs services aux moments voulus.

- Ceux qui, comme Delius, disposent certes des moyens économiques pour acheter des journées d'escouades, mais se révèlent socialement insuffisamment puissants pour contrôler ces groupes de l'extérieur. Pour avoir accès à cette main -

d'œuvre salariale, il leur faut alors s'appuyer sur les principes mutualistes qui encadrent le fonctionnement, et participer eux-mêmes au travail.

La distinction est capitale. Elle trace tout simplement la ligne de démarcation entre les petits producteurs marchands (Delius et tous les autres moins favorisés par ailleurs) et les petits producteurs capitalistes (Divoine).



**Les prêts différés : L'amorce de l'inégalité dans l'échange.**

Il y eut, entre le 13 octobre 1980 et le 12 janvier 1981, deux prêts de "notab" et un prêt de "journée", tous en faveur du chef Préfète et que celui-ci ne remboursera jamais (Tab. 2). Mais ce qui traduit le plus l'inégalité des échanges, c'est le prêt différé qui consiste à emprunter une "journée" et à la rembourser par un "notab" ou inversement. Or les deux tranches horaires en question n'ont pas, rappelons-le, la même durée (trois heures pour le "notab", trois heures trente pour la "journée"). Il y a donc un gros risque qu'un tel échange ne soit pas parfaitement égal en termes d'heures de travail-homme. Il y a eu, pendant la période considérée, trois cas de prêts différés dont deux ont concerné le chef Préfète. Dans les deux cas, l'échange fut à son avantage : il prêta 24 heures-hommes de "notab" et reçut 35 heures-homme de "journée".

L'escouade de Préfète se présente donc comme une association bien contrôlée par son chef. Les échanges de travail, lorsqu'ils laissent apparaître des inégalités, se font toujours au profit de Préfète. Mais lui-même, et par conséquent tout le

*La participation à une escouade est un moyen de la contrôler si on manque de moyens pour le faire de l'extérieur.*

groupe est à son tour contrôlé par plus puissant que lui : Divoine, petit exploitant capitaliste, auquel l'escouade propose l'essentiel des tours qu'elle vend.

## 2 - Les escouades de Changieux : l'inégalité dans les échanges internes

En examinant le fonctionnement des escouades qui viennent d'être décrites, on a pu s'apercevoir chez Samba comme chez Préfète que le principe de stricte égalité dans les échanges de travail se révélait souvent d'une application peu rigoureuse : échanges de tours non remboursés, prêts différés, éclatement des groupes, constituaient autant d'événements qui remettaient en cause la réciprocité.

Pourtant, aucun exemple n'est plus révélateur des fondements de l'inégalité des échanges que celui de l'escouade d'Anélus à Changieux.

*La polarisation des échanges dans l' "avan-jou" d'Anélus*

Nous avons vu précédemment qu'à Changieux, la journée de travail était divisée en deux tranches horaires : l' "avan-jou", de 6 h à 8 h du matin, et la "journée", de 10 h jusque vers 14 h 30 l'après-midi. Comme à Rey pour le "notab" et la "journée", le travail en commun se structure en escouades pour chacune de ces deux tranches, autour de groupes qui sont le plus souvent différents.

Le groupe d'Anélus travaille en "avan-jou". Il ne comprend que cinq membres, ce qui permet de comprendre plus facilement les rapports qui le structurent :

- Anélus est un homme d'une soixantaine d'années, très respecté par son entourage. Il se prétend un descendant direct de la branche la plus noble du propriétaire mulâtre qui, avant l'indépendance, exploitait l'habitation Changieux. Mais surtout, il possède plus de huit carreaux de terre, ce qui le place dans une situation assez favorable dans son quartier : il est avant tout un propriétaire susceptible de fournir des jardins en métayage à ceux qui se trouvent moins bien pourvus.

- Nosius est le second fils d'Anélus. Alors que son aîné est déjà installé depuis de nombreuses années, et n'attend plus guère de son père, Nosius espère bien récupérer l'essentiel des terres encore exploitées par son père lorsqu'il disparaîtra.

- Ti François, 19 ans, est fils naturel de l'aîné d'Anélus. Il est donc le neveu de Nosius. Très jeune, il a été confié à son grand-père, qui continue à l'élever. Comme il continue de fréquenter l'école, sa participation à l'escouade est intermittente.

- Ti Donis est de l'âge d'Anélus. Anciens camarades d'enfance, les deux hommes ne sont pas liés par une

parenté quelconque. Mais Ti Donis a fait d'Anélus son "compère", c'est-à-dire qu'il lui a demandé d'être le parrain d'un de ses enfants. Par une telle démarche, Ti Donis reconnaît la prééminence sociale de son ami, bien mieux pourvu en terres que lui.

- Seul le cinquième élément du groupe, Sintanj, échappe au groupe familial élargi que domine Anélus. Il n'en est cependant pas moins un dépendant très étroit de ce dernier. Ne possédant aucune propriété divise, il doit se contenter de 3/8 de carreau de mauvaise terre "mineure" \*, et d'un quart de carreau en métayage, dont la moitié appartient à Anélus. Bien plus, la maison de Sintanj est construite sur une propriété d'Anélus, sans pour autant que ce dernier n'autorise le premier à disposer d'un emplacement à tenure suffisamment sûr pour bâtir, Sintanj n'a pu éviter de se placer dans une situation de dépendance quasi-totale vis-à-vis d'Anélus, pour disposer d'une tolérance à habiter sur ses terres.

Le fonctionnement de l'escouade d'Anélus fut suivi et analysé pendant une première période de trois mois, allant du 1er septembre au 15 décembre 1980. A cette dernière date, le ralentissement des activités agricoles, la réalisation de plusieurs cérémonies vaudoues traditionnelles à cette époque, et enfin la nécessité pour chacun d'effectuer un minimum de réparations à sa maison en perspective des fêtes de fin d'année provoqua la dislocation du groupe et l'arrêt de ses activités.

Pendant ces trois mois et demi, il n'y eut que 7 ventes de tours. Anélus, pour sa part, n'en vendit aucun, mais en acheta trois, dont deux à Sintanj, payés à 0,75 gourde/homme, alors que la norme habituelle est de 1 gourde/tête, et un à Ti Donis, payé normalement. Les quatre autres tours furent vendus au fils et au gendre d'Anélus.

Au total, aucune vente ne bénéficiera à un acheteur extérieur à la famille d'Anélus, le chef de groupe.

Si on abandonne les ventes de tours pour se pencher sur les échanges de travail entre les membres du groupe et en mesurer les flux, il convient d'analyser scrupuleusement cinq paramètres de l'échange :

- Les dons de tours, qui sont consentis par un membre à un autre et qui ne justifient pas de la part du premier réclamation de contrepartie.

- Les dettes de tours, qui demeurent non remboursées à la fin de la période de travail et qui restent l'objet de réclamations de la part du créancier.

- La durée moyenne des prestations accordées par le groupe à chacun de ses membres.

- La productivité du travail du groupe dans les parcelles de

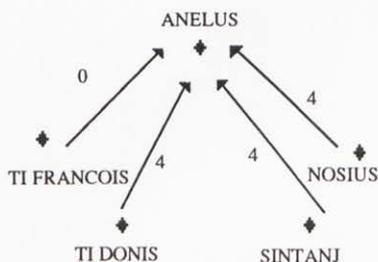


Fig. 3 : Dons d' "avan-jou" dans l'escouade d'Anélus à Changieux : nombre de tours - hommes.

chacun de ses membres.

- Enfin, la possibilité d'avoir accès au travail de l'escouade au moment le plus favorable pour les cultures peut offrir une rente de position non négligeable à son bénéficiaire.

Examinons donc ce que révèlent la mesure de ces paramètres pour l' "avan-jou" d'Anélus entre le début de la période pendant laquelle il a été suivi (1er septembre 1961) et l'éclatement du groupe, trois mois et demi plus tard.

#### Les dons de tours

Chacun des trois principaux partenaires d'Anélus (à l'exception de Ti François qui, en logeant chez son grand-père, a bien d'autres occasions de lui marquer sa déférence) lui a fait cadeau d'un tour de quatre hommes. En ces occasions, le travail d'Anélus lui-même est considéré comme une prestation de sa part au bénéficiaire du tour, et devra donc être remis. Par exemple, si telle journée de travail doit normalement revenir à Sintanj et que ce dernier décide d'en faire cadeau à Anélus, tous ses partenaires, y compris Anélus, considèrent qu'ils travaillent pour Sintanj et exigeront donc contrepartie de sa part. Aucun autre membre du groupe autre qu'Anélus ne bénéficiera de tels dons. Les dons d' "avan-jou" ne se font que dans un seul sens (Fig. 3).

#### Les dettes de tours

Au terme de la période de travail, une comptabilisation rigoureuse des prestations fournies par chacun des membres chez chacun de ses partenaires permet de dresser le bilan des flux de journées de travail entre les membres du groupe (Tab. 3). Ce bilan ne tient pas compte des dons de tours qui ont été évoqués précédemment et dont la prise en considération augmenterait encore les polarités qui peuvent être constatées.

Pourtant, là encore, le déséquilibre des flux est nettement polarisé en faveur d'Anélus et au détriment de Sintanj. Si nous retranchons le nombre d' "avan-jou" donnés du nombre d' "avan-jou" reçus pour chacun, nous obtenons les flux nets indiqués dans la figure 4. Nous constatons que les échanges entre Ti

Tab. 3 : Comptabilisation des "avan-jou" dans l'escouade d'Anélus à Changieux.

	Reçoivent					TOTAL
	Anelus	Nosius	Sintanj	Ti Donis	Ti François	
Anelus	12	30	8	12	3	65
Nosius	31	9	9	14	4	67
Sintanj	11	9	10	24	4	58
Ti Donis	14	16	18	10	2	60
Ti François	4	3	2	3	4	16
<b>TOTAL</b>	<b>72</b>	<b>67</b>	<b>47</b>	<b>63</b>	<b>17</b>	<b>266</b>

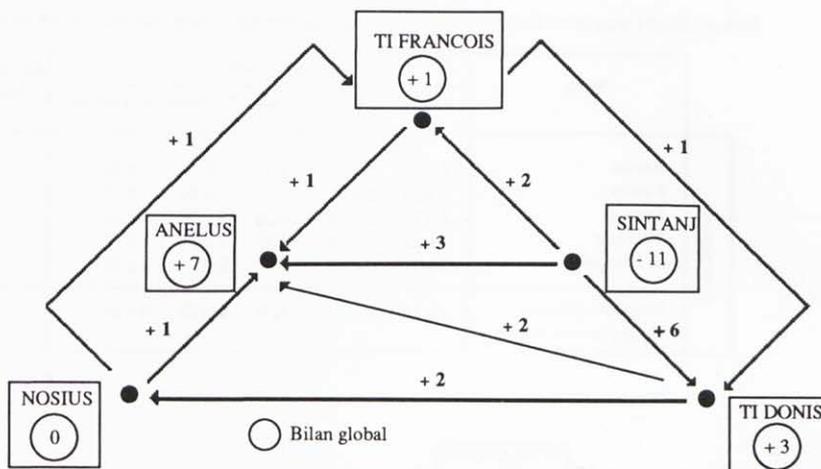


Fig. 4 : Bilan des dettes de tour dans l'escouade d'Anélus à Changieux.

François, Nosius et Ti Donis, tout en n'étant pas rigoureusement équilibrés deux par deux, ne laissent pas apparaître de polarité très significative. Par contre, Anélus est, pour sa part, débiteur par rapport à tous ses compagnons et Sintanj se trouve dans une situation rigoureusement inverse.

L'origine de ces dettes tient surtout à l'absence d'un membre du travail collectif lorsque survient le tour d'un de ses partenaires. Il peut certes y avoir compensation, si en retour, le partenaire lésé ne participe pas au travail réalisé pour son débiteur. Cependant, il est clair que ces compensations ne peuvent jouer totalement, puisqu'au bout de trois mois et demi de fonctionnement subsistent des inégalités significatives.

#### La durée moyenne de l' "avan-jou"

Ces polarités s'accroissent encore si nous considérons la durée moyenne de la prestation réalisée par chacun des membres. Nous avons vu que la durée normale d'un "avan-jou" à Changieux était de deux heures. En fait, l'ensemble des partenaires du groupe peut très bien ne pas arriver au travail au même moment, et l'annonce de la fin de l' "avan-jou" peut être décrétée par le chef d'escouade plus ou moins tôt. Dans la réalité, la durée de chaque "avan-jou" pourra être assez variable tout comme la productivité de chacun. Là encore, un suivi précis du fonctionnement du groupe, incluant la mesure du temps de travail effectif de chacun des membres pour chacun de ses compagnons permet de dresser un bilan (Tab. 4).

L'examen des moyennes générales des prestations fournies montre que seul Anélus fournit significativement moins de temps de travail que ses partenaires, tandis qu'à l'inverse Sintanj en reçoit moins que ses compagnons. La figure 5 indique le

Tab. 4 : Durée moyenne des "avan-jou" selon les bénéficiaires dans l'escouade d'Anélus à Changieux.

	Noms	Reçoivent					Moyenne générale d'une prestation fournie
		Anelus	Nosius	Sintanj	Ti Donis	Ti François	
Fournissent	Anelus	2 h	1 h 23	1 h 41	2 h	2 h 22	1 h 53
	Nosius	2 h 17	2 h 29	1 h 55	2 h 30	2 h 15	2 h 09
	Sintanj	2 h 21	2 h 14	1 h 55	2 h 30	2 h 38	2 h 12
	Ti Donis	2 h 22	2 h 29	1 h 53	2 h 30	2 h 38	2 h 14
	Ti François	2 h 11	2 h 38		2 h	2 h 22	2 h 14
	Moyenne générale d'une prestation reçue	2 h 14	2 h 07	1 h 51	2 h 02	2 h 19	

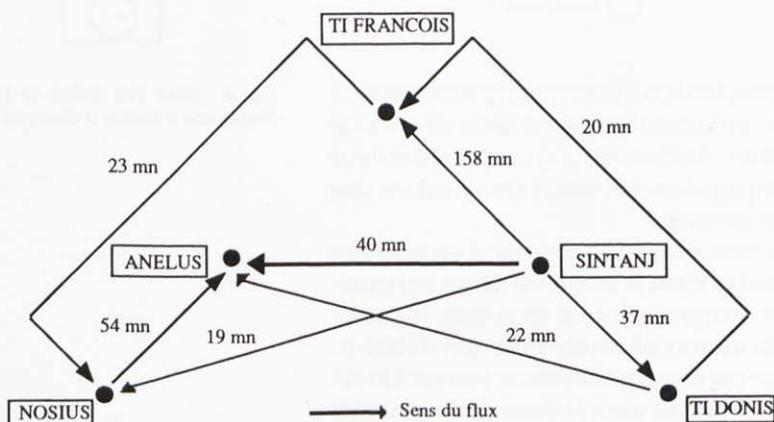


Fig. 5 : Bilan des flux de durée des prestations fournies par les participants de l'escouade d'Anélus à Changieux chez les autres membres.

bilan des flux de durée entre deux partenaires. Là encore, tous les résultats sont au détriment de Sintanj.

#### La productivité du travail

La durée de chaque prestation reste encore un indicateur insuffisant pour évaluer les flux d'échange de travail, car même une opération culturale peut être réalisée avec plus ou moins de soins et plus ou moins de rapidité. Comparer la productivité du travail réalisé par une escouade pour chacun de ses membres n'est pas chose aisée ; il faudrait en effet, pour ce faire, observer des situations où le seul facteur de variation est le bénéficiaire du travail, toutes choses étant égales par ailleurs : qualité des travailleurs eux-mêmes, bien entendu, mais aussi nature des outils utilisés, état de la parcelle, état de fatigue des participants, tranche horaire pendant laquelle s'effectue l'opération, sont autant de variables qui interfèrent dans la détermination de la productivité du travail, et qui sont difficilement contrôlables.

Pourtant, l'observation attentive du déroulement des "avan-jou" de l'escouade d'Anélus nous a convaincu que là encore, l'échange n'était pas égal. Lorsque l' "avan-jou" se fait au bénéfice d'Anélus, les membres de l'escouade, présents à l'heure sont ardents à la tâche ; par contre, lorsqu'ils travaillent pour Sintanj, il n'en va plus de même.

Une seule occasion nous a été donnée d'objectiviser ces observations, à trois jours d'intervalle. L' "avan-jou" d'Anélus prépara deux jardins contigus, l'un pour Anélus, l'autre exploité par Sintanj, en jachère depuis deux ans et tout à fait comparables quant à la nature du sol ou à la flore spontanée qui les avait colonisés. La productivité du travail du groupe fut pourtant plus de trois fois supérieure en faveur d'Anélus (Tab. 5).

Certes, il convient de se garder de généraliser cette observation. Non seulement des mesures similaires effectuées pour d'autres bénéficiaires, ne montreraient certainement pas de telles différences, mais il est peu probable que l'écart soit toujours aussi considérable entre Sintanj et Anélus eux-mêmes. Il n'en reste pas moins que l'inégalité de situation d'Anélus et de son métayer s'exprime là avec encore plus de netteté qu'aux niveaux précédents.

Bénéficiaire	Nombre de participants	Surface travaillée	Durée totale du travail	Productivité
SINTANJ	4	92 m <sup>2</sup>	1 h 40 mn	14 m <sup>2</sup> / heure-homme
ANELUS	4	347 m <sup>2</sup>	2 heures	43 m <sup>2</sup> / heure-homme

Tab. 5 : Comparaison de la productivité du travail de l' "avan-jou" d'Anélus chez Sintanj et Anélus.

#### L'accès à la main-d'œuvre

La règle de rotation des tours est un des principes essentiels sur lesquels s'appuient les escouades. Dans la réalité, les attributions de tours ne sont pas toujours effectués selon l'ordre préétabli : les "prêts" de tours voire les conflits viennent souvent le remettre en cause et les conséquences en sont particulièrement importantes lorsque l'événement survient au moment où une façon culturale doit être réalisée dans un créneau de temps étroit.

Ainsi, il est couramment admis à Changieux que les haricots d'octobre doivent être semés entre le 10 et le 30 du mois. Or, pendant cette période de 1980, Sintanj ne put bénéficier sur ses propres jardins d'aucune prestation de ses camarades ; le 15 octobre, il offrit sa journée en cadeau à Anélus, sur sa demande, lequel en profita pour avancer ses semis.

Le tour de Sintanj ne devant revenir que le 3 novembre, il dut se résigner à semer seul sans attendre une hypothétique aide de la part des associés (1). Ceux-ci par contre eurent tous l'occasion de bénéficier d'au moins un tour pendant la période considérée.

Même avec des escouades de petite taille, de tels problèmes

(1) En tout état de cause, il lui fallait vendre ce tour du 3 novembre pour commencer à rembourser les semences de haricot qu'il ne possédait évidemment pas.

sont courants. En basse altitude où les conditions de pluviométrie sont telles que les semis doivent se situer dans des créneaux encore plus étroits, le fonctionnement des escouades ne peut commencer qu'une fois qu'ils ont été réalisés ; la non-réalisation des semis pour un membre du groupe aussitôt après la première pluie utile serait en effet socialement inacceptable dans ces conditions difficiles.

Le tableau 6 fait le bilan des échanges de temps de travail en prenant en compte : les dons de tours ; le nombre de prestations d'échange ; la durée moyenne de chacun d'entre elles.

On peut alors calculer les taux de travail prélevés, sans prendre en compte les différences de productivité (Fig. 6). Les taux de prélèvements que subit Sintanj dans ses échanges avec Nosius et Ti Donis sont nettement inférieurs à ce qu'ils sont dans ses rapports avec Anélus, mais demeurent significatifs. L'inégalité serait sans doute encore plus accentuée si l'on faisait intervenir la productivité du travail : ainsi, nous estimons qu'elle varie du simple au double, dans le sens de l'échange entre Sintanj et Anélus, ce qui donne un taux de prélèvement de 81 % !

Tab. 6 : Bilan cumulé des échanges de temps de travail de l' "avan-jou" d'Anélus.

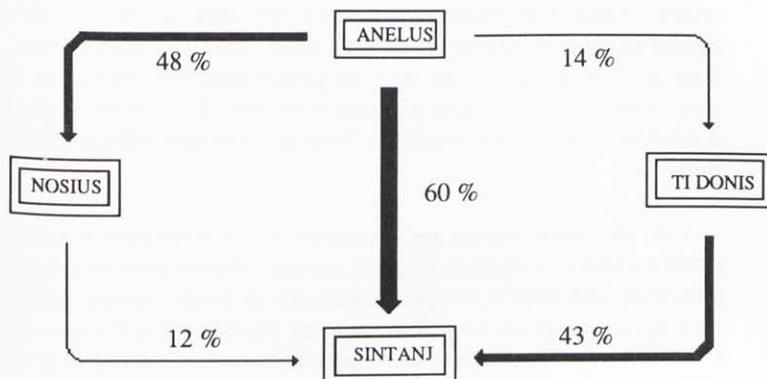
		Reçoivent			
		ANELIUS	NOSIUS	SINTANJ	TI DONIS
fournissent	ANELUS	—	30 x 1 h 23 <b>41 h 05</b>	8 x 1 h 41 <b>13 h 46</b>	12 x 2 h <b>24 h</b>
	NOSIUS	33 x 2 h 17 <b>75 h 20</b>	—	9 x 1 h 55 <b>17 h 15</b>	24 x 2 h 30 <b>35 h</b>
	SINTANJ	15 x 2 h 21 <b>35 h 15</b>	9 x 2 h 14 <b>20 h 05</b>	—	14 x 2 h 30 <b>60 h</b>
	TI DONIS	14 x 2 h 22 <b>33 h 08</b>	16 x 2 h 29 <b>39 h 45</b>	18 x 1 h 53 <b>33 h 55</b>	—

N.B. : Les dons de tours sont pris en compte

La relation de dépendance foncière qui marque de façon évidente les relations entre Sintanj et Anélus, n'explique pas, à elle seule, les prélèvements que subit Sintanj, puisqu'elle ne peut être invoquée pour expliquer le déséquilibre de ses échanges avec le reste du groupe. C'est certainement d'une façon plus générale, son statut de paysan sans terre qui conditionne sa position dans l'escouade.

De la même manière, le statut social que détermine la situation foncière explique les rapports d'échanges inégaux entre Anélus et Ti Donis, bien qu'on ne puisse mettre en évidence des liens directs de propriétaire à métayer entre les deux hommes.

Enfin, les échanges inégaux marqués entre Anélus et son fils Nosius, qui sont parfaitement acceptés par ce dernier, doivent



Exemple de calcul : Anelus et Sintanj

Anelus reçoit 15 journées de travail de la part de Sintanj, mais n'en rend que 8 (en comptant les dons)

En tenant compte de la durée des prestations fournies pour chacun des acteurs, nous obtenons le bilan de travail suivant :

- Anelus à Sintanj :  $8 \times 1 \text{ h } 41 = 13 \text{ h } 30$
- Sintanj à Anelus :  $15 \times 2 \text{ h } 21 = 35 \text{ h } 15$

La différence rapportée au travail de Sintanj reçu par Anelus, nous donne un taux de prélèvement de 60 % du temps de travail fourni par Sintanj à Anelus.

N.B. : La participation de Ti François aux travaux de l'escouade n'a pas été suffisante pour le prendre en compte dans les calculs globaux.

Fig. 6 : Escouade d'Anélus : taux de travail prélevé. Taux de prélèvement sur le temps de travail entre les membres de l'escouade d'Anélus.

certainement trouver leur explication dans une dépendance foncière d'un autre ordre : celle du fils qui attend de son père le maximum de faveurs dans le partage de ses biens en pré-héritage.

Mais la principale raison qui doit nous conduire à modérer les chiffres de prélèvement évoqués plus haut tient à l'observation du fonctionnement du groupe après les fêtes de fin d'année.

L'escouade d'Anélus, nous l'avons dit, s'est disloquée à la mi-décembre 1981, suite aux ralentissements des activités agricoles et aux diverses cérémonies et festivités qui marquent cette époque de l'année. Dès le 26 janvier 1982, Ti François et Nosius recommencent à travailler ensemble. Lorsque Sintanj les rejoint, peu de temps après, Ti François et Nosius, lui reconnaissant implicitement le privilège de l'âge lui proposent d'assurer le rôle de chef de la nouvelle escouade ainsi montée, ce qu'il accepte.

Sans doute Anélus a-t-il trop abusé de sa position de leader l'année précédente. Ses associés, sans l'éliminer du groupe, trouvent ainsi l'occasion de manifester leur désaccord et plus tard, Anélus ne peut reprendre sa place à Sintanj.

Jusqu'à la dislocation suivante du groupe, six mois plus tard, Sintanj maintient un minimum d'autorité. Certes les échanges

restent inégaux et toujours polarisés vers Anélus, mais le déséquilibre est très inférieur à ce qu'il était lorsque ce dernier était chef de l' "avan-jou". Les taux de prélèvement moyens sur le travail de Sintanj ne sont plus en effet que de 23 % de la part d'Anélus et de 6 % de la part de Nosius, pendant cette seconde période.

### *Les cas d'autres escouades à Changieux*

Une dernière raison qui pourrait nous conduire à rester prudent face aux chiffres importants qui caractérisent les échanges entre Anélus et Sintanj est que le taux de prélèvement calculé ne s'applique qu'au travail fourni par Anélus dans le cadre de l' "avan-jou", c'est-à-dire à une fraction du travail productif quotidien.

Or Sintanj participe à une autre association qui travaille dans la seconde tranche horaire de la journée, et dans laquelle il ne retrouve pas Anélus. Cette escouade est, cette fois, dirigée par Ti Donis ; on y retrouve également Nosius, auquel s'ajoute un quatrième associé : Jusius.

Le fonctionnement de la "journée" de Ti Donis a été suivi en 1980, exactement de la même façon que l' "avan-jou" d'Anélus. Sans rentrer dans les mêmes détails, les principales conclusions qui ressortent de ce travail sont résumées dans les figures 7, 8 et 9.

Remarquons tout de suite que Ti Donis ne se révèle pas en mesure de profiter de sa situation de chef d'escouade pour orienter les échanges en sa faveur, c'est Nosius, pourtant beaucoup plus jeune, mais qui est l'héritier potentiel le plus probable de son père Anélus, qui se retrouve le grand bénéficiaire de ces échanges. C'est lui qui, par Ti Donis interposé, contrôle effectivement le groupe.

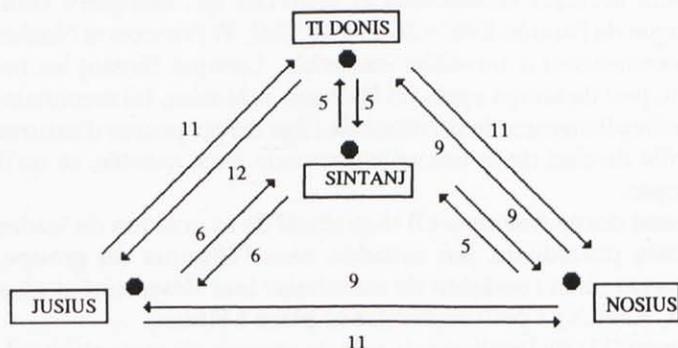
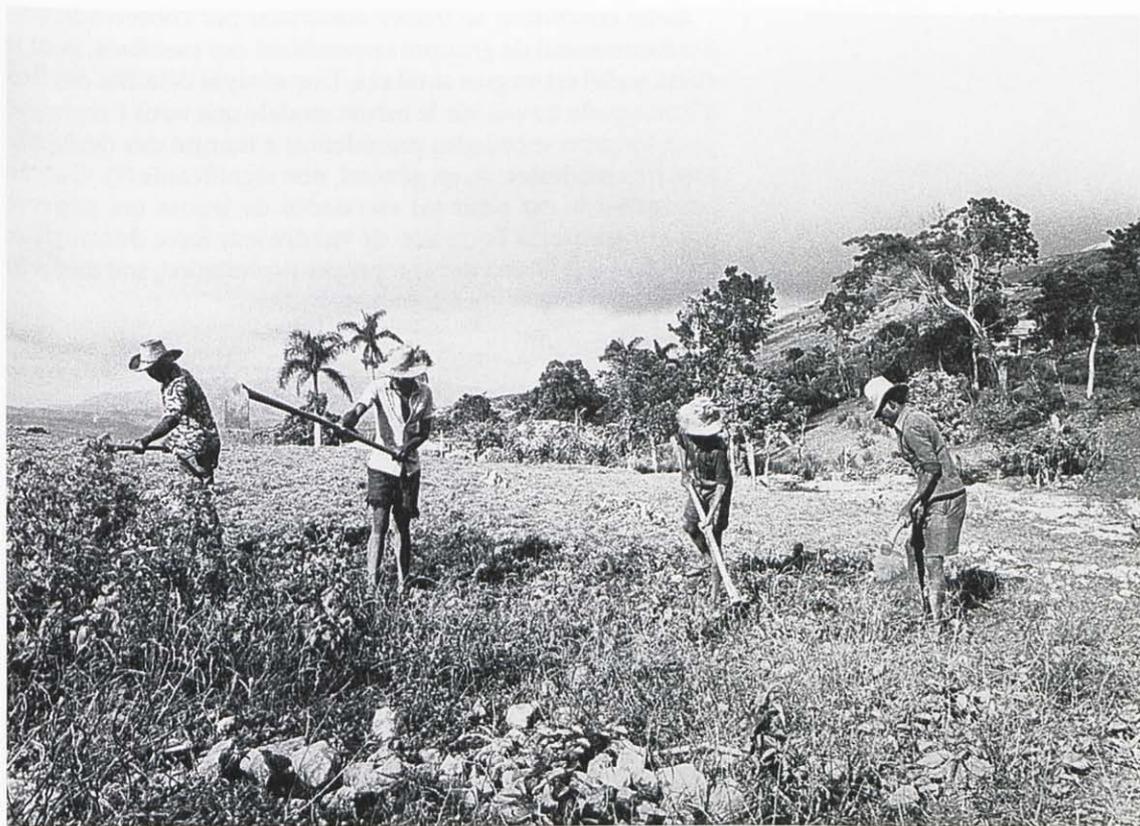


Fig. 7 : Escouade de Ti Donis : bilan net des échanges de journées à la clôture des activités.



Quant à Sintanj, les prélèvements qu'il subit au travers des échanges de "journées" ne sont pas fondamentalement plus faibles que ceux qu'il subit dans l'"avan-jou" d'Anélus. Encore une fois, les relations foncières directes semblent moins discriminantes que le statut social conféré par l'accès au foncier.

*Dans les échanges de tours, l'égalité est loin d'être totale si les participants à l'escouade ne sont pas de même niveau social.*

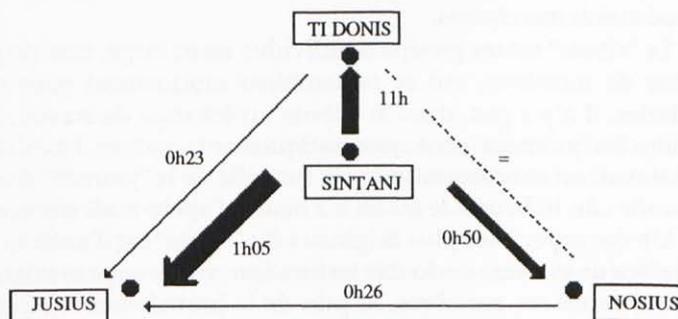


Fig. 8 : Escouade de Ti Donis : Flux de travail net lié à la durée des prestations.

Cette conclusion se trouve confirmée par l'observation du fonctionnement de groupes rassemblant des membres, dont le statut social est en gros similaire. Une analyse détaillée des flux d'échange de travail sur le même modèle que nous l'avons fait pour les deux escouades précédentes a montré des déséquilibres très modestes, et, en général, non significatifs (1). C'est en particulier le cas pour les escouades de jeunes qui peuvent trouver surtout à l'occasion de vendre leur force de travail en attendant soit de monter leur propre exploitation, soit de partir pour tenter leur chance à Port-au-Prince.

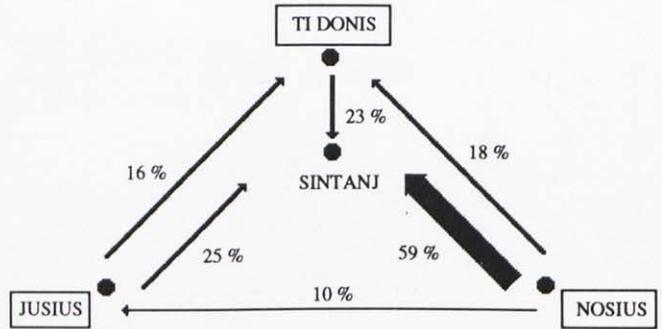


Fig. 9 : Escouade de Ti Donis : taux de travail prélevé.

### C - Vers un salariat systématique mais mutualiste : le cas des "ribotes"

Nous avons déjà évoqué le fait que les escouades ne fonctionnaient, à Changieux, que les quatre premiers jours de la semaine. La journée du vendredi est, elle, réservée à une autre forme de travail collectif, le "ribote" qui, s'il ne présente pas une importance économique considérable, n'en constitue pas moins une structure intéressante à étudier, car son développement récent marque une évolution supplémentaire vers des rapports de production marchands.

Le "ribote" est un groupe d'individus assez large, une vingtaine de membres, qui se rassemblent uniquement pour se salarier. Il n'y a pas, dans le "ribote", d'échange de travail, et toutes les "journées" sont systématiquement vendues. La durée de travail est exactement calquée sur celle de la "journée" d'escouade : de 10 heures le matin à 3 heures l'après-midi environ.

Un des aspects les plus originaux du "ribote" est d'avoir mis en place un système de double tarification : si le groupe se salarie chez l'un de ses membres, le prix de la journée-homme sera d'une gourde. Si par contre, il travaille chez un individu

(1) Voir le cas de l'escouade "Romulus" ou de l'"avan-jou" "Ti bol" à Changieux dans Camille (1981).

extérieur au groupe, le tarif sera de deux gourdes, soit exactement l'équivalent de ce qu'il est pour une journée d'escouade de même durée.

On perçoit donc l'intérêt que peut représenter, pour un paysan ayant souvent à utiliser du travail salarié, de participer à un tel groupe : il aura ainsi l'occasion de disposer d'une main-d'œuvre deux fois moins chère que s'il achète une journée d'escouade. On saisit là une source de tensions et de conflits possibles à l'intérieur du "ribote".

Les rapports de force existant entre les membres s'expriment à chaque fois que plusieurs associés se trouvent être des acheteurs potentiels de la journée de travail. Il est donc intéressant d'examiner la position sociale des membres ayant, à l'issue d'un exercice, bénéficié du plus grand nombre de journées de travail. En multipliant ce nombre par celui des associés présents à chacune des journées considérées, il est alors aisé de calculer, en termes monétaires, le bénéfice que l'acheteur a pu en retirer par rapport à ce qu'il aurait pu payer pour faire réaliser ces travaux par une escouade.

Mais inversement, les membres du "ribote" ne toucheront qu'une rémunération réduite de moitié - toujours par rapport au tarif courant de l'escouade - lorsqu'ils participent à un travail au service d'un des associés du groupe. Il est possible, là encore, de calculer un "manque à gagner" théorique que la participation au "ribote" génère. Au total, la prise en compte, par différence, de ces deux sommes permet un bilan qui, à l'issue de l'année, situe très exactement l'avantage financier, ou, au contraire, le coût qu'a représenté pour chacun des membres sa participation au "ribote" par rapport à un fonctionnement en escouade. Là encore, on ne s'en étonnera pas. Ce sont les paysans les mieux pourvus en facteurs de production que la participation ou "ribote" favorise le plus. Si la somme considérée reste modique (une vingtaine de gourdes par an), elle n'en confirme pas moins les mécanismes que l'exemple de l'escouade d'Anélus avait permis de mettre en évidence. Parmi les membres qui, à l'inverse, se trouvent sous-rémunérés pour le travail qu'ils ont réalisé, se distingue notamment une forte proportion de "restavek". Pour eux, le "ribote" reste néanmoins une des rares occasions d'acquérir des moyens monétaires propres ; leur participation à une escouade ne leur permet pas en effet cela, puisque leur tour est en général utilisé, sans rémunération, sur les terres de la famille qui les accueille.

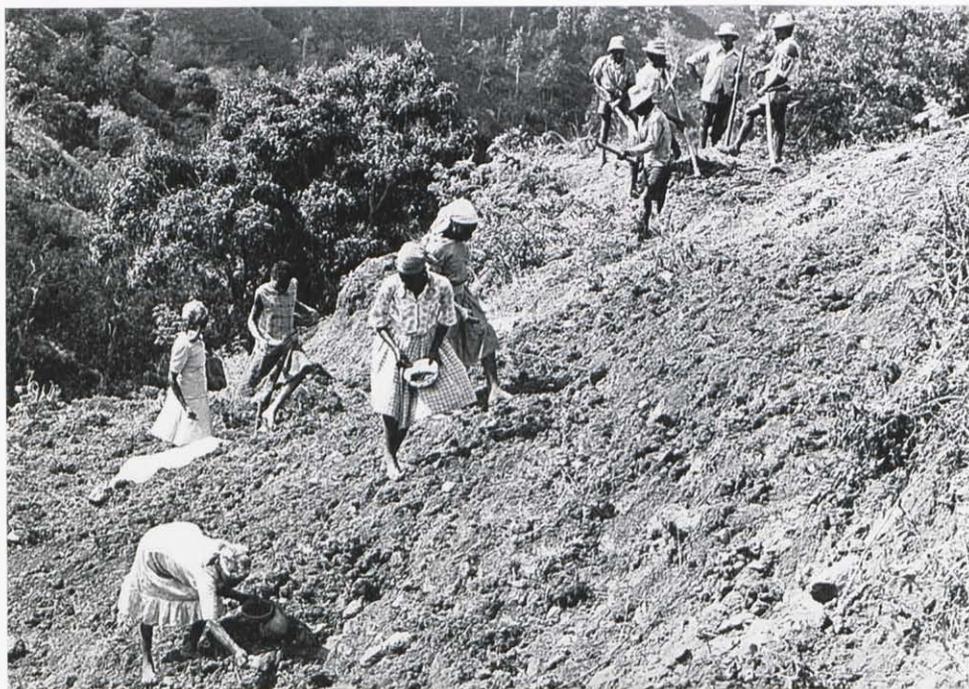
Le "ribote" est une structure jeune, introduite à Changieux dans le courant des années 1970 ; si l'introduction des rapports salariaux dans les escouades est plus ancienne, le travail n'y est cependant pas encore systématiquement devenu l'objet d'un

rapport marchand. Dans le "ribote", par contre, le pas est désormais franchi, puisque toute activité d'échange en est exclue. Mais l'idéologie mutualiste qui marquait les structures d'entraide ne s'y est pas trompée pour autant : elle s'y exprime au travers de la double tarification, qui favorise les acheteurs de travail faisant partie du groupe, et renforce, encore une fois, la polarisation des flux d'une paysannerie pauvre et sans terre vers les groupes paysans mieux pourvus en facteurs de production.

### III - LES FORMES DE COOPERATION ELARGIE : DU "DJANN" AUX "CORVEES"

Si les escouades constituent la forme privilégiée d'organisation collective du travail, leur fonctionnement ne peut répondre qu'à une partie des besoins sociaux en travail de groupe : ceux qui s'inscrivent dans une continuité telle que les principes d'échange rotatif et de réciprocité peuvent effectivement s'exprimer. Or certains travaux ne satisfont pas à ces conditions ; ce sont d'abord nombre de travaux non agricoles qui, tels la construction d'une maison, par exemple, ou le renouvellement de sa couverture, constituent un événement relativement exceptionnel pour une famille. Ce sont aussi quelques travaux agricoles qui exigent une mobilisation totale de la main-d'oeuvre car ils doivent être réalisés dans un créneau de calendrier très contraignant : il en est ainsi notamment des semis.

*Les semis sont fréquemment réalisés par des "djanns".*



Deux institutions supplémentaires permettent de faire face à ces deux catégories de besoins en travail, que l'escouade peut difficilement couvrir : il s'agit de la "corvée" - sensu stricto - pour les travaux exceptionnels, en général non agricoles, et du "djann" pour l'amortissement des goulots d'étranglement en travail agricole que constituent, au moins autour du plateau des Rochelois, les semis, et, exceptionnellement, les préparations de terre et les sarclages.

Dans les deux cas, il s'agit de formes d'invitation au travail, dont le principe est simple : celui qui a un travail important à réaliser lance un appel général à sa famille élargie, à ses voisins, à ses alliés et à ses dépendants. En contrepartie de leur prestation, les participants reçoivent une part de nourriture cuisinée sur place. La réciprocité en travail n'est apparemment pas systématique.

Du point de vue historique, ces formes d'organisation collectives sont certainement en régression. A Rey, jusque vers 1930, les "sociétés" ne travaillaient que du lundi au jeudi et les deux jours suivants étaient totalement réservés à la culture-invitation. Celle-ci avait alors un caractère quasi-régulier, et remplissait, dans l'agriculture, une fonction qui dépassait largement l'amortissement des pointes de travail. Elle avait probablement alors une fonction sociale particulière que ne permettait pas d'exprimer totalement le fonctionnement des "sociétés". Nous y reviendrons.

Aujourd'hui, les escouades se réunissent du lundi au vendredi et seul le samedi demeure potentiellement disponible pour les "corvées". Quant aux "djanns", c'est en s'inscrivant avant le début du travail en escouade, c'est-à-dire de 6 heures à 8 heures environ chaque jour de la semaine, au moment des semis, qu'ils permettent l'augmentation du travail social face aux époques de pointe. La fréquence des "djanns" est donc aujourd'hui bien supérieure à celle des "corvées". Le "djann" est ainsi l'institution pour laquelle les observations sont les plus faciles à réaliser, c'est pourquoi nous limiterons notre analyse à son fonctionnement spécifique.

## **A - Fonctionnement du "djann"**

### **1 - Les invitations**

Elles sont lancées deux à trois semaines à l'avance pour les "djanns" les plus importants, ceux qui sont réalisés au bénéfice d'un paysan aisé, susceptible de mobiliser de larges réseaux de dépendants. Les invitations s'adressent alors en priorité à la famille, aux voisins et surtout aux dépendants et obligés. Elles

ne sont pas personnelles, et tout invité peut solliciter à son tour la participation de ses propres réseaux de dépendance. Un de ces réseaux privilégiés est le groupe d'escouades dont l'invité fait partie. Au travers du "djann", l'invitant récupère le caractère mutualiste de l'escouade pour élargir la base de la force de travail sur laquelle il peut compter. Avoir été invité n'est pas une obligation pour participer à un "djann". Un travailleur passant par hasard avec sa houe au bord d'un champ où se déroule un "djann" peut rejoindre le groupe librement, non sans s'être assuré, en général, qu'il y a suffisamment de nourriture prévue... Il n'est pas rare non plus qu'un petit paysan, qui n'aurait pu pour sa part mobiliser qu'un nombre limité d'invités, participe à un grand "djann" organisé par plus puissant que lui et en profite pour faire appel aux participants pour son propre "djann" à réaliser immédiatement dans un jardin voisin.

## 2 - Les organisateurs et les participants

Il est remarquable de constater que tous les paysans, qu'il s'agisse de propriétaires, de petits paysans, de veuves, de chefs d'exploitation ou métayers, organisent au moins un "djann" par saison de semis. En revanche, le paysage des participants actifs ne recoupe pas la totalité du paysage social. Seuls participent effectivement aux travaux ceux qui travaillent directement la terre, au moins en ce qui concerne les hommes. Les agriculteurs les plus aisés, ceux qui achètent des escouades pour cultiver leurs jardins, peuvent se contenter d'une présence symbolique ou offrir la participation de leurs dépendants. Un exploitant aura intérêt à inviter des partenaires diversifiés, qui apporteront avec eux le concours d'autres personnes.

La participation à un "djann" ne traduit pas seulement des rapports directs d'invitant à invité, mais aussi des rapports secondaires entre les participants : le "restavek" vient avec son



*La nourriture est systématiquement offerte aux participants d'un djann.....*

patron, le métayer avec son propriétaire, la jeune fille avec sa future belle-mère, le chef d'escouade avec son groupe...

Pour les plus petits paysans, le réseau mobilisable sera bien plus restreint, il se limitera aux parents les plus proches, aux alliés les plus étroits et surtout, aux membres de l'escouade à laquelle l'invitant participe. Il ne pourra pas non plus fixer sa date de réalisation du "djann" aussi longtemps à l'avance : il ne peut se permettre d'entrer en concurrence, dans la même région, avec un gros "djann" commandité par plus puissant que lui, sous peine de ne voir personne répondre à son appel. Les invitations sont alors lancées quelques jours à l'avance seulement, voire la veille du travail prévu.

### 3 - L'organisation du travail

Pour les semis, elle s'articule autour d'une division du travail : les hommes creusent les trous à la houe, les femmes sèment et recouvrent du pied les poquets. La tâche des femmes est plus longue que celle des hommes. Comme elles sont en général moins nombreuses, il est fréquent que les groupes d'hommes puissent réaliser deux à trois "djanns" au cours d'une même matinée, chez plusieurs organisateurs différents, avant de se rendre aux travaux d'escouade vers 8 h. Les femmes, pour leur part, peuvent continuer les semis jusque vers le milieu de la journée.

La nourriture est partagée entre tous les individus présents. La veille du "djann", l'exploitant tente d'estimer le nombre de participants qui viendront, et fait préparer le "maïs-pois" qui sera distribué le lendemain. Comme les estimations qu'effectue l'exploitant peuvent s'avérer mal réalisées, dans un sens ou dans l'autre, il y a là une source de variations importantes dans les quantités qui sont offertes à chacun.

## B - Culture-invitation : rémunération du travail et fonction sociale

Nous avons vu plus haut que "djanns" et "corvées" permettaient de répondre à des besoins de travail précis. C'est la fonction première de ces institutions au sein des systèmes productifs. Ceci dit, nous avons aussi noté que le "djann" mettait en présence des acteurs sociaux très différents. Par là-même, la "culture-invitation" assure une certaine fonction sociale permettant une confrontation entre les objectifs de chacun de ces acteurs lorsqu'ils lancent ou répondent à une invitation. Quels peuvent être ces objectifs ?



*..... mais les parts offertes peuvent énormément varier selon les cas.*

## 1 - Les hypothèses de recherche

Deux hypothèses peuvent être avancées : s'assurer un prestige social et mobiliser une force de travail bon marché.

### *Le prestige social*

En faisant référence à l'analyse d'institutions semblables de culture-invitation dans d'autres parties du monde, on peut imaginer qu'une fonction secondaire des "djanns" est d'exprimer le statut de l'hôte organisateur, par la qualité et l'abondance du repas qu'il offre. Puisque les organisateurs se recrutent dans toutes les couches de la société paysanne, les repas offerts devraient alors être d'un coût directement lié à la position sociale de l'hôte.

Ce coût devrait être, par ailleurs, relativement indépendant de la quantité de travail fournie par les invités. Quelle pourrait être, alors, la justification de la participation de ces derniers au "djann" ?

Si le "djann" est organisé par un hôte aisé, elle peut évidemment être de trouver là une quantité de nourriture importante ou de s'assurer les faveurs de l'hôte. En d'autres termes, la motivation des participants serait alors liée à la rémunération directe ou indirecte qu'ils y trouvent. En revanche, si le "djann" est organisé par un hôte appartenant à un groupe social peu favorisé, on est obligé d'admettre que la réponse à son invitation traduit d'avantage les solidarités lignagères et mutualistes de ses pairs à son égard, plutôt qu'un intérêt personnel.

### *La mobilisation d'une force de travail bon marché*

En s'appuyant sur l'importance de la pénétration des rapports marchands dans les systèmes sociaux constatée en analysant l'escouade, on pourrait opposer à cette première hypothèse celle qui attribuerait secondairement à la culture-invitation non pas une fonction sociale, mais une autre fonction directement économique : les organisateurs chercheraient alors, grâce à cette institution, à mobiliser une force de travail bon marché, ou, au minimum, à un coût inférieur à ce qu'ils devraient payer en achetant les services d'une escouade.

Dans cette hypothèse, la participation des invités pourrait se justifier soit parce que le contrôle qu'exerce sur eux leur hôte est suffisamment puissant pour les contraindre à un travail sous-rémunéré (expression de la dépendance) ; soit parce que, de toute façon, il n'existe pas pour eux d'alternatives de salariat offrant une meilleure rémunération à ce moment de la journée.

Afin de cerner plus précisément ces fonctions du "djann" et la justification de la présence des différents acteurs qui y participent, les "djanns" auxquels ont participé les membres de l'escouade de Samba (1) ont été suivis pendant un semestre (de février à août 1981).

(1) L'histoire et la composition de l'escouade de Samba ont été évoquées au chapitre précédent.

## 2 - Analyse des "djanns" auxquels participent les membres de l'escouade de Samba

Les contrôles effectués concernent : l'identification de l'organisateur et des participants ; la mesure du temps de travail prêté par chacun des participants ; le coût global du repas distribué.

Les "djanns" étudiés sont classés selon que l'hôte organisateur est un membre de l'escouade ou un proche parent. Une autre catégorie regroupe les "djanns" effectués pour un gros agriculteur de la région, Claudius.

On constate une très grande dispersion des variables analysées.

Le nombre de participants varie de 6 à 41, la quantité totale de travail réalisé de 6 à 80 heures par "djann".

Le coût total du repas va de 5 à plus de 40 gourdes. On remarquera que le nombre des participants et le coût des repas sont sensiblement supérieurs en juillet à ce qu'ils sont pour les semis de février. Il faut voir là l'effet de la transformation de l'escouade que nous avons déjà signalée en avril : après cette date, la composition du groupe est marquée par la présence de paysans plus âgés et davantage susceptibles de mobiliser d'autres paysans à leur appel.

Le calcul d'une rémunération fictive du travail (au travers de la part de nourriture distribuée) montre une variation allant de 0,25 à 1,5 gourdes/heure de travail-homme.

C'est en fait la position sociale de l'hôte organisateur qui se révèle le facteur le plus explicatif de cette dispersion. L'exemple personnel de Samba est à cet égard, une fois de plus, le plus illustratif.

Pour les semis de février, Samba, pressé par le besoin de terres et avide d'en obtenir en métayage, participa à 22 "djanns" : 3 pour ses compagnons d'escouade, 7 pour leur famille, 7 pour la tante qui l'avait recueilli (1), et 5 pour de gros agriculteurs, petits notables locaux.

Pendant la même période, Samba ne put organiser qu'un seul "djann". Malgré les invitations lancées autour de lui, il n'obtint la présence que des sept membres de son escouade. Le travail fut donc réalisé à la hâte, et le coût en fut relativement élevé pour Samba : 0,75 gourde/heure.

L'échange fut encore plus défavorable à Samba en juillet, au moment des semis de haricot et des plantations de patate douce. Nous avons déjà vu qu'à cette époque, Samba avait été évincé de son poste de chef d'escouade par Tiyen, plus âgé et socialement mieux placé que lui. Samba participa à tous les "djanns" organisés par ses compagnons d'escouade, sans pouvoir en organiser

*Les "djanns"  
pour les membres de l'escouade*

(1) Rappelons que Samba est orphelin et a été recueilli par son oncle et sa tante comme domestique "restavek".

lui-même faute d'argent. Pressé alors par les railleries de ses camarades, il se vit dans l'obligation d'aller emprunter l'argent nécessaire à la préparation d'un repas pour pouvoir lui aussi satisfaire à l'obligation sociale d'organiser un "djann". Celui-ci eut lieu le 18 juillet, c'est-à-dire fort tardivement par rapport aux dates optimales des semis de juillet. Seuls répondirent alors à l'invitation trois membres de l'escouade, auxquels s'ajoutèrent un voisin et la tante de Samba. Les hommes restèrent moins d'une heure, obligeant Samba et sa tante à continuer seuls jusque tard dans la matinée. Le coût de l'opération fut très élevé pour Samba : l'heure de travail de ses compagnons lui revint à 1,50 gourdes.

Au moins trois conclusions peuvent être tirées de ces observations.

- La non réciprocité effective en travail de ces échanges se traduit aux dépens des plus faibles ;

- Il existe clairement une pression sociale pour que chacun organise un "djann". La réalisation d'un "djann" est une condition nécessaire à un minimum de reconnaissance sociale.

- Les coûts élevés du travail traduisent, au moins dans ce type de "djann", non pas la recherche d'un prestige social pour l'organisateur, par la préparation volontaire d'un repas abondant, mais l'échec de la plupart de ses invitations. En définitive, ce sont les plus mal pourvus qui doivent payer le travail à son prix le plus élevé (1).

*Les "djanns" réalisés pour les proches parents des membres de l'escouade*

On retrouve, dans ce groupe de "djanns", une bien moins large dispersion des paramètres observés tant au niveau du nombre des présents (de 10 à 29) que des coûts de repas (de 15 à 76 gourdes). Là encore, c'est le nombre des présents qui reflète le mieux la puissance sociale non seulement de l'hôte invitant mais aussi de celui qui a relayé l'invitation en amenant ses compagnons de l'escouade.

*"Djanns" réalisés par Claudius*

Claudius est l'un des plus gros propriétaires fonciers de la région de Rey. Possédant plus de 15 carreaux de terre, il est un pourvoyeur important de jardins en métayage ; c'est aussi un des usuriers les plus sollicités, notamment pour financer l'émigration des jeunes vers l'étranger. L'observation des "djanns" que Claudius organise et auxquels a participé l'escouade de Samba révèle à quel point l'institution "djann" peut être utilisée à la fois comme possibilité de mobiliser davantage de main-d'oeuvre à bon marché et comme occasion d'affirmer sa position sociale en distribuant des largesses. Claudius organise en effet, une fois par époque de semis, un grand "djann" de prestige. Il s'agit toujours de semis, jamais de préparation de terre ou de

(1) Sur les douze "djanns" réalisés pour le compte des membres de l'escouade, les trois cas faisant apparaître la rémunération du travail la plus élevée correspondent aux "djanns" de Samba et de Tonken, qui sont, dans le groupe, les plus jeunes et les plus mal pourvus en terre.

sarclage. Les invités, très nombreux (56 le 4 février 1981), répondent en quasi-totalité par leur participation effective. La nourriture est abondante, et la rémunération calculée du travail en nature est élevée (équivalente à 0,93 gourde/heure). Cependant, une fois ce grand "djann" réalisé, Claudius en organise d'autres, avec beaucoup moins d'invitations et sans caractère festif : il peut s'agir, là encore, de semer, mais on constate souvent que les travaux concernent les préparations de terre ou les sarclages. Ces "djanns" sont ainsi l'occasion pour Claudius de surmobiliser la main-d'œuvre de ses dépendants afin de faire face plus efficacement aux pointes de travail que la seule mobilisation d'escouades parviendrait difficilement à couvrir.

Ces observations, qui ont pu être répétées en d'autres occasions, conduisent à modérer fortement l'image d'un "djann-symbole de prestige" et à rejeter celle d'un "djann-occasion de redistribution". Le nombre de travailleurs apparaît comme étroitement lié aux moyens de contrôle que l'invitant possède sur un réseau de dépendants : être un propriétaire de parcelles susceptibles d'être offertes en métayage, ou disposer de la

*Dans certains cas, de plus en plus rares, les djanns demeurent des formes d'assistance mutualiste : c'est le cas parfois pour les femmes seules. Ici, poursuite du semis après le départ des hommes.*



puissance financière suffisante pour apparaître comme un pôle d'usure potentiel, c'est contrôler la force de travail et pouvoir faire de grands "djanns". Au travers de ceux-ci, le prestige s'exprime moins dans la quantité de nourriture qui est distribuée que dans le nombre de travailleurs qui répondent à l'invitation. C'est donc la dimension même du réseau de dépendants et d'obligés qui apparaît comme le véritable indice du prestige social, bien davantage que les "largesses" - fort réduite au demeurant - dans les repas offerts.

La fonction sociale des "djanns", et, plus largement, de la culture-invitation ne tient donc pas à une formule unique. S'il existe effectivement des cas où la nécessité de s'affirmer socialement passe par l'organisation d'un "djann" de dimension réduite pour Samba, plus grandiose pour Claudius, il est clair que l'institution a acquis en général une fonction première de production. Il n'en a pas toujours été ainsi : les grandes corvées d'autrefois répondaient bien plus qu'aujourd'hui au besoin de s'affirmer comme "un grand habitant".

L'éclatement des structures lignagères, la dégradation des conditions de subsistance, bref, l'accentuation de la crise agraire n'autorisent plus beaucoup ce genre de luxe. L'instance économique, le contrôle du foncier ou celui des moyens de crédit, priment désormais l'instance sociale ou idéologique pour marquer la production et asseoir les hiérarchies.

## CONCLUSION

L'étude des échanges de travail dans le monde rural haïtien met en évidence l'importance des hiérarchies sociales, qui fondent les rapports d'échange bien au-delà de l'idéologie égalitariste. De multiples stratégies permettent en effet la création et l'entretien de réseaux de dépendance, et donc le détournement de la force de travail au profit des détenteurs du facteur de production le plus rare : le foncier.

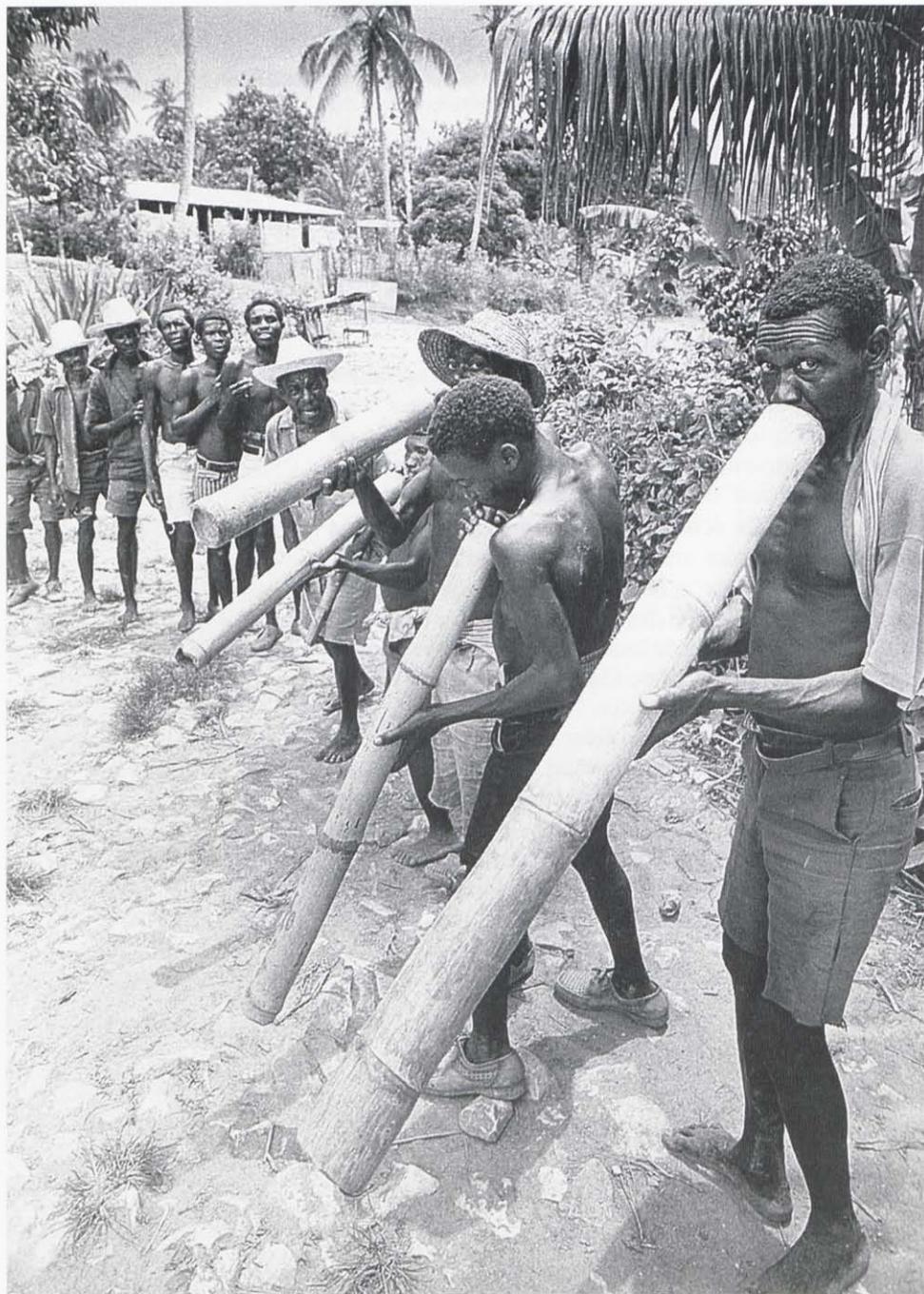
On constate d'autre part une évolution sensible des formes d'échange : tout d'abord une réduction de la taille des groupes et une division de la journée en tranches horaires - due au morcellement des terres sous l'effet de la pression démographique, ensuite une pénétration de plus en plus importante du salariat, conséquence de l'apparition croissante de jeunes sans terre. Le "ribote" en est l'expression la plus significative, et le "djann", forme de culture-invitation à vocation initiale de prestige évoluée, notamment pour les mieux pourvus en terres, vers un meilleur contrôle de la main-d'œuvre, et une fonction dominante de production.

Ceci dit, c'est certainement au niveau des échanges de travail

que la résistance à la monétarisation de l'ancien mode de production lignager et mutualiste, est la plus vive. Alors que les rapports fonciers et les rapports d'échange des produits agricoles sont devenus franchement marchands, la pénétration du salariat se réalise de façon plus masquée : les structures traditionnelles et les principes idéologiques d'entraide demeurent, couvrant une réalité qui correspond de plus en plus à du salariat déguisé. Cette résistance n'est possible que parce qu'une même structure, l'escouade, permet d'assumer avec un minimum de contradictions, à la fois des rapports précapitalistes d'entraide, et des rapports de salariat atténués d'ailleurs par la persistance du clientélisme et des relations de dépendance.

A un autre niveau, cette résistance à la pénétration capitaliste s'illustre d'ailleurs par les difficultés que rencontrent les nouveaux producteurs qui, issus du milieu urbain ou relais de projets de développement, entendent acheter des terres pour y organiser une production "moderne" simplement basée sur des rapports marchands. Ils échouent alors généralement dans leurs efforts pour s'attacher une main-d'œuvre stable sur une base exclusivement salariale, et ceci même en offrant des rémunérations supérieures aux tarifs des escouades. Il leur faut alors se résoudre à céder une partie de leurs terres en métayage, afin de s'assurer d'un réseau de dépendants mobilisables sur la partie qui demeure en gestion directe.

Il y a, dans ces cas, échec à n'utiliser que des rapports de travail strictement marchands et obligation de s'insérer dans un ensemble de relations sociales où les rapports précapitalistes redeviennent dominants. L'existence des "corvées" et des "djanns", à l'inverse de celle des "ribotes", marque la persistance des rapports de production précapitalistes dominants dans l'organisation du travail.



## CHAPITRE IV

### *Les activités para-agricoles le cas de l'artisanat*



Si l'agriculture est manifestement la première fonction économique qui structure le milieu rural, d'autres activités participent également à l'économie agraire. Elles sont souvent étroitement liées à l'agriculture, en particulier parce qu'elles concourent à la formation du revenu des familles, et qu'elles utilisent une partie du travail social. En quasi-totalité, ces activités sont pratiquées par des agents économiques qui sont par ailleurs des producteurs agricoles ; il est donc indispensable d'en comprendre la place et le rôle pour mieux éclairer le fonctionnement du système agraire dans son ensemble.

Nous avons déjà évoqué, au chapitre II, les activités liées au commerce, car elles apparaissent liées autant à la nécessité d'écouler ou de se procurer des produits qu'à la volonté ou au besoin de valoriser la force de travail.

Dans le milieu rural, la production de biens non agricoles et de services, que l'on regroupera sous le terme générique d'artisanat constitue le second pôle d'activités non agricoles. Parce qu'elle est d'abord l'œuvre des hommes, elle entre plus directement en concurrence avec l'agriculture dans l'affectation de la force de travail. C'est dans cette perspective privilégiée que nous proposons d'analyser la place de l'artisanat.

*La construction des maisons est l'occasion la plus fréquente d'intervention d'artisans spécialisés.*



## I - LES TROIS ARTISANATS ET LEUR ROLE ECONOMIQUE

Il n'y a pas, en réalité, un artisanat, mais trois types d'artisanat ayant, dans le cycle économique rural, chacun une fonction bien spécifique. Un même métier peut avoir deux fonctions distinctes.

### A - L'artisanat de production

Lié à la culture et l'élevage. Il correspond à la mise en œuvre des techniques d'accompagnement permettant de réunir les outils et équipements nécessaires aux différents stades de la production : charbonnier pour la production de charbon de bois ; forgeron pour la fabrication des outils et le marquage du bétail ; maçons pour la construction des ouvrages de captage, de distribution et de stockage de l'eau ; sellier-bourellier, fabricant de cordes, tanneurs et peaussiers permettent l'utilisation de la force animale ; charpentier, fabricant d'outillage et de petites machines pour la récolte...

### B - L'artisanat de valorisation

Il est destiné à valoriser soit directement les produits agricoles, soit la main-d'œuvre disponible. Dans le premier cas, se trouvent les ateliers et petites industries complémentaires des productions agricoles de type industriel : moulins à farine, à canne, distilleries de clairin ou de vétiver, usines à café, conserveries. La valorisation de la main-d'œuvre rurale constitue la forme d'artisanat la plus connue en Haïti, bien que ce soit la plus récente puisqu'elle n'a pris quelque importance que depuis 1940. Dans une situation de sous-emploi chronique et de pénurie de terre, c'est le seul complément possible au revenu agricole. Il s'agit généralement plus de tours de main que de techniques complexes, et il ne requiert donc pas une formation professionnelle très poussée. De plus, il ne demande en général pas de gros investissements, puisque l'essentiel des tâches est effectué à la main. Parmi les techniques les plus connues, citons : sculpture sur bois, travail du sisal et du latanier, de la corne, de l'écaille, tressage et tissage, vannerie et broderie. Il s'agit de petits métiers traditionnels répandus dans les campagnes, et qui utilisent tous la matière première disponible sur place : sisal, latanier, coton... De façon spontanée, cet artisanat est en général regroupé dans des zones de production spéciales.



*Forgeron*



*Fabrication de charbon de bois.*

## C - L'artisanat de consommation

L'artisanat de consommation ou artisanat du cadre de vie est destiné à couvrir les besoins fondamentaux de la population rurale, à fournir aux gens des campagnes les biens et services nécessaires à leur consommation immédiate ou durable.

Au fur et à mesure de l'évolution du secteur rural, cet artisanat s'adapte. Dans les sociétés industrialisées, il est pratiquement le seul à subsister dans les campagnes, où il suit de très près l'évolution du niveau de vie ; ce n'est pas un artisanat moteur : il est la conséquence d'un développement du niveau de vie plus que sa cause. Il est en partie en compétition avec les fournitures industrielles (plastique...) en provenance de la ville, mais a réussi à survivre à un abaissement du niveau de vie rural en raison de ses coûts de production très bas, et en travaillant en partie pour les marchés extérieurs.

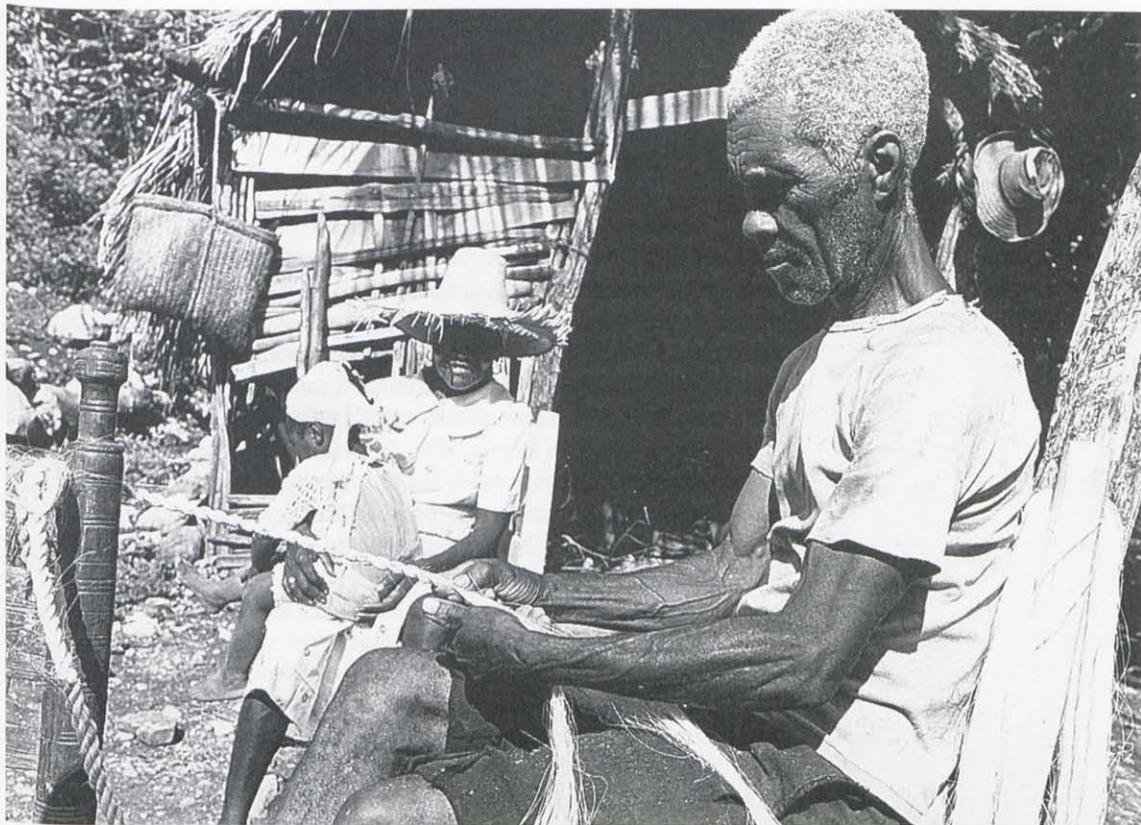
Citons : les maçons, les charpentiers, forgerons, couvreurs de paille, clisseurs, producteurs de chaux, pour l'habitat ; les menuisiers, fondeurs, ferblantiers, potiers, tisserands, tailleurs, cordonniers, chapeliers, bijoutiers ; les boulangers et les bouchers, les herboristes ou "docteurs feuilles", les réparateurs divers etc...

## II - SITUATION ACTUELLE DE L'ARTISANT RURAL : UNE TECHNOLOGIE ARCHAÏQUE, MAIS UN SYSTEME ADAPTE

### A - Une technologie du XVIII<sup>e</sup> siècle

Le niveau technologique est déterminé à la fois par l'histoire d'Haïti, par le régime de la petite propriété et par l'évolution des conditions de l'exploitation du milieu naturel. Il est frappant de constater que dans la plupart des cas, les techniques utilisées, quand ce ne sont pas les outils eux-mêmes, ont été transmis sans discontinuité depuis l'époque coloniale. Les gravures du XVIII<sup>e</sup> siècle représentent le moulin à canne artisanal que l'on peut rencontrer fréquemment de nos jours dans les campagnes. Les plantations coloniales vivant de façon autarcique en ce qui concerne leurs besoins essentiels, possédaient le même échantillonnage de métiers que l'on retrouve aujourd'hui, sauf sans doute la fonderie des chaudières. En menuiserie, par exemple, il est frappant de noter l'utilisation quasi générale de la gomme

*Une absence parfois totale d'outil de production.*



laque et du vernis à alcool pour la finition des meubles, techniques qui remontent à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle et à la grande époque des vernis au tampon.

En fait, il s'agit là de la seule technologie possible dans un milieu sans autre énergie que celle de l'homme et de l'animal.

Après l'Indépendance, on constate la disparition progressive des sources d'énergie nécessitant une mise en œuvre collective et la présence d'une main-d'œuvre abondante : moulins hydrauliques dans les plaines, systèmes de levage ou de traction : treuils, cages à écureuil... Les canaux d'irrigation eux-mêmes, correspondant à un type de culture industrielle dans les plaines, se détériorent lentement ou ne sont pas renouvelés.

En revanche, cette réaction contre l'économie de l'esclavage a valorisé la dispersion des entreprises individuelles nécessitant un outillage léger et une énergie limitée, et a favorisé la mise en place d'un réseau relativement cohérent et complet d'artisans des différents métiers.

Compte tenu du fait que la situation, en matière d'énergie, n'a pas sensiblement évolué dans les campagnes, cette technologie est sans aucun doute la mieux adaptée à une situation où il faut être capable de faire tout avec pas grand-chose !

## **B - Un système de production artisanale cohérent et adapté au contexte économique, mais non rigide**

La demande actuelle est caractérisée par la dispersion et la pénurie. Il s'agit, dans l'ensemble, d'une demande de biens et de services individuels, dont l'importance se limite aux possibilités d'investissement et de consommation de l'individu : dans un pays où 99,2 % des exploitations ont moins de 8 carreaux (10 ha), et représentent 91,5 % de la surface cultivée, où le régime moyen est en fait la toute petite exploitation (89 % ont moins de 2 carreaux) et où la majorité des exploitants travaillent sur des terres affermées, louées ou en métayage, on comprend que le recours à l'artisanat de production (investissement) soit peu courant. Ainsi, il n'est pas rare qu'une même houe soit louée plusieurs fois dans la même journée.

Si l'artisanat a pu se maintenir tant bien que mal, même dans les régions les plus défavorisées, c'est sans doute parce que la technicité des artisans a su s'adapter aux conditions : en raison de la faiblesse de la demande, on constate un sous-emploi très important mais nécessaire, tant au niveau des hommes que de leur technicité.

Les artisans, quel que soit leur niveau de qualification, ne

consacrent à leur métier qu'une partie du temps qu'ils souhaiteraient y passer.

Il y a, dans bien des cas, régression technique. Nombreux sont les menuisiers qui savent tourner le bois (ils l'ont fait autrefois), possèdent un tour mais ne l'utilisent plus ! C'est que la crise agraire, rétrécissant chaque année davantage le marché local, fait que la demande interne en mobilier tourné (tables, lits, chaises...) s'est progressivement éteinte. Même le bon tourneur ne peut désormais vendre qu'un mobilier rustre, aux éléments grossièrement taillés.

### III - LES METIERS DE L'ARTISANAT ET LA REPRODUCTION SOCIALE

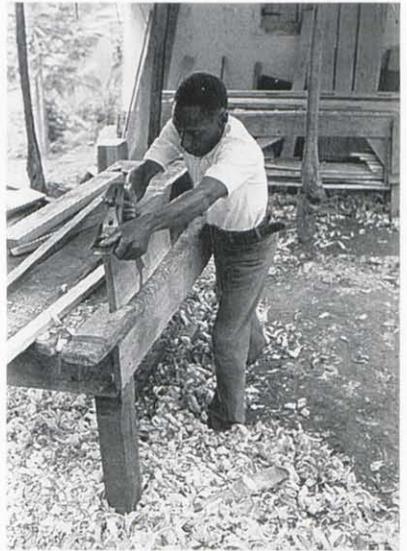
Si l'artisanat apparaît globalement comme profondément entraîné dans la crise qui affecte l'économie rurale, on peut néanmoins se demander si tous les métiers le sont de façon homogène. En d'autres termes, n'existe-t-il pas des compétences techniques qui permettent à celui qui les possède de bénéficier d'une rente de situation particulière qui l'autorise à une certaine accumulation productrice ? Pour répondre à cette question, il convient d'examiner d'une part la rémunération du travail qui est obtenue dans les principaux métiers, et de la comparer à celle qui peut être obtenue dans l'agriculture, et d'autre part, d'examiner l'histoire de la vie économique d'un échantillon d'artisans afin de déceler, éventuellement, l'existence d'accumulations particulières. Une telle enquête a été réalisée en mars 1981, sur un échantillon de 21 artisans représentant sept métiers différents : menuisiers, scieurs de long, maçons, tailleurs, cordonnier, vanniers et matelassiers.

#### A - Les menuisiers ou "ébénistes"

Cinq menuisiers ont été enquêtés. Trois sont des artisans confirmés d'une cinquantaine d'années. Un quatrième a moins d'expérience (10 ans environ), alors que le dernier n'est toujours qu'apprenti.

##### 1 - Comment devient-on menuisier ?

La situation est différente selon qu'il a lieu en ville ou dans le milieu rural. Ainsi, deux des menuisiers enquêtés ont appris en ville. Isaïe à Miragoâne, chez son oncle, et Loméga à Port-au-Prince. Trois ont appris dans des ateliers ruraux : Jucrèle chez son beau-frère, Roger et Wilfrau chez Isaïe.



*l'apprentissage*

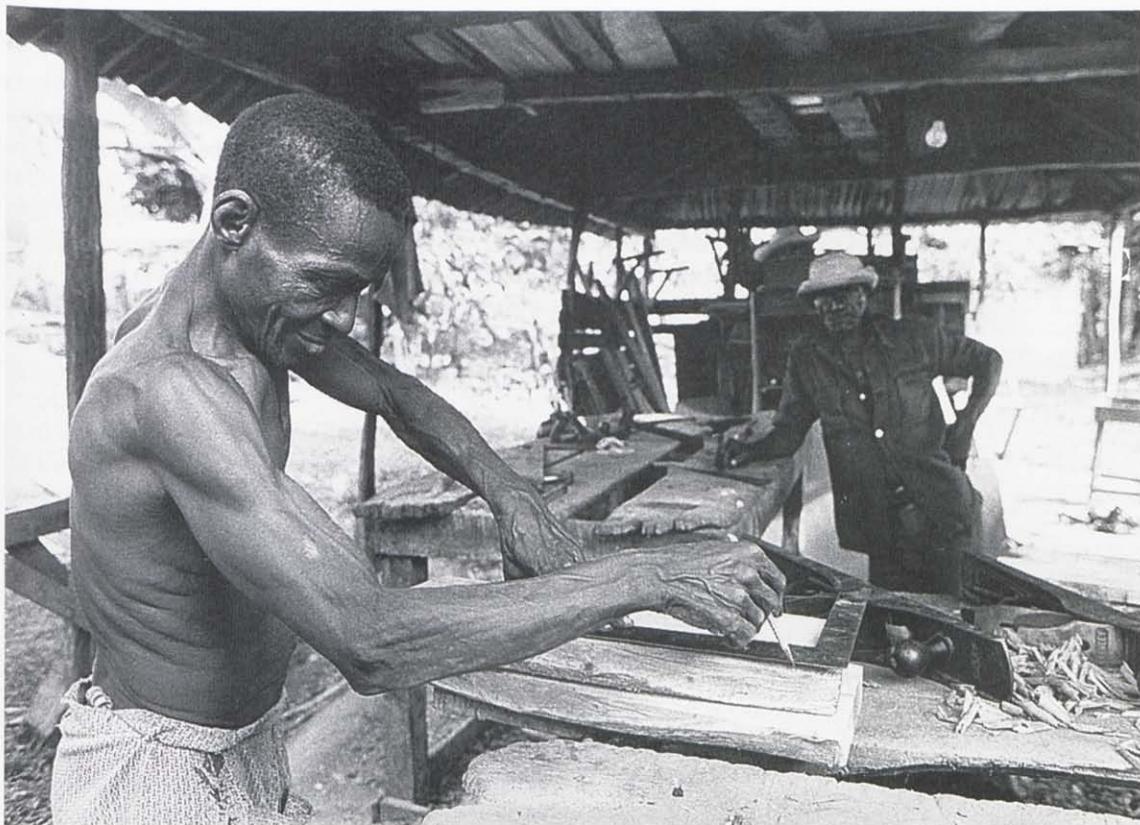
L'apprentissage coûte cher : non seulement il faut payer le maître (40 \$ de forfait chez Isaïe), mais encore l'apprentissage détourne le jeune d'activités qui seraient directement productives. Les gratifications que peut accorder l'artisan sont réduites et occasionnelles, en fonction de l'importance des commandes qui sont honorées. En particulier, l'accès à un apprentissage urbain exige un investissement considérable à l'échelle de l'économie familiale, et se trouve donc réservé à des sujets issus des groupes plus aisés de la paysannerie.

L'apprentissage semble également long (2 ans minimum). Mais en fait, d'assez grandes différences de durée peuvent être constatées : Wilfrau est apprenti depuis 4 ans, Lucrelle a appris en 2 ans.

On peut également s'interroger sur la qualité de la formation ainsi dispensée.

En atelier rural, il est certain que les menuisiers reconnus conscients de l'étroitesse du marché des produits qu'ils fabriquent, ne tiennent pas à multiplier, en les formant, le nombre de leurs futurs concurrents. S'ils sont reconnus dans leur région comme bons artisans, ils auront besoin de main-d'œuvre semi-spécialisée pour les aider à satisfaire des commandes, qui ont tendance à se concentrer à une même époque de l'année. Le système d'apprentissage tel qu'il se pratique dans les ateliers ruraux constitue une réponse à cette contradiction : le menuisier accepte des apprentis qui lui fournissent la main-d'œuvre nécessaire. Mais accepter quelqu'un en apprentissage est une faveur accordée avec parcimonie dans le cercle des relations sociales privilégiées. La famille élargie constitue alors la base principale de recrutement. De plus, le "boss" se gardera bien de laisser à son apprenti le loisir de tout apprendre. Il le confinera dans les travaux élémentaires (découpe à la scie, dressage des planches au rabot...). Dans ces conditions, à l'issue de son "apprentissage", le jeune menuisier est loin de pouvoir réaliser les mêmes produits que son maître - et donc, de répondre à la même demande. S'il peut réaliser les plus élémentaires - les cercueils, les portes de maison - il répercutera les demandes plus sophistiquées à son ancien maître, pour qui il sert aussi de rabatteur. En somme, si l'apprentissage est un noviciat nécessaire pour être socialement reconnu comme "boss", le jeune menuisier doit encore faire lui-même son apprentissage technique. Ce n'est que peu à peu, et si sa situation économique lui en laisse par ailleurs la possibilité (achat des outils, pertes liées à l'apprentissage) qu'il pourra acquérir la connaissance nécessaire à la fabrication des "salons" et "chambres à coucher".

Il en va différemment pour les apprentissages en ateliers urbains (Miragoâne et surtout Port-au-Prince). Lorsqu'un jeune



issu du milieu rural se met en apprentissage chez un "boss" de la ville, sa formation est beaucoup plus régulière, puisqu'il abandonne alors toute autre activité. Elle sera aussi plus approfondie, le maître craignant moins la future concurrence de l'élève s'il sait que celui-ci retournera s'installer ailleurs. C'est pourquoi les "boss" ayant été formés en ville (Isaïe, Loméga) sont plus rapidement opérationnels pour les travaux sophistiqués. La réputation particulière qui leur est accordée, est souvent justifiée.

Le métier de menuisier exige également un investissement important en matériel. Les outils indispensables sont la scie, le marteau, le rabot. Certains menuisiers doivent s'en contenter et emprunter à d'autres la perceuse à main, la rape, le ciseau, l'équerre ou la presse qui leur sont nécessaires. Lorsqu'un artisan utilise de la main-d'œuvre - apprentis ou employés - il lui faut alors disposer de plusieurs exemplaires des principaux outils, notamment scies et rabots. L'importance des investissements en outils conduit certains artisans à s'associer pour les acquérir.

*Pour un bon apprentissage, il faut souvent s'affranchir des artisans locaux et aller à Port-au-Prince.*

*L'acquisition des outils*

## 2 - Approvisionnement et commercialisation

L'approvisionnement en planches se fait auprès des scieurs de long de la région proche, pour les essences les plus courantes (avocatier, trompette, laurier), mais peut être recherché à plus longue distance pour les espèces de qualité (cèdre, acajou). Pour Loméga et Isaïe, les fournitures nécessaires au travail du bois (colle, vernis, papier de verre, clous...) sont acquises directement à Port-au-Prince, en quantités importantes (alcool par gallon (1), clous par caisse de 25 livres) alors que Lucrèle et Roger s'approvisionnent plutôt à Miragoâne ou à Fonds-des-Nègres, par plus petites quantités (alcool par quart (2), clous par livre).

Les menuisiers rencontrés réalisent leurs produits de trois façons :

- Les cercueils ordinaires sont en général produits d'avance et exposés chez l'artisan. Il s'agit du type de produit le plus couramment réalisé par les menuisiers, surtout par les moins réputés (Lucrèle, Roger). Certains gros artisans, auprès desquels la demande est plus soutenue (Isaïe), peuvent également produire des tables et des chaises d'avance.

- Sont produits sur commande les meubles plus sophistiqués inclus dans la confection des salons : tables et fauteuils bas, lits, buffets, etc..., et les cercueils plus sophistiqués. Dans ces deux premiers cas, l'artisan a la charge de fournir les planches.

- Le menuisier réalise aussi parfois des travaux à façon : la matière première lui est alors fournie. Il en est ainsi pour les travaux de charpente, bien que la profession de "charpentier" ne doive pas être confondue avec celle d' "ébéniste", socialement plus valorisante.

En menuiserie, la demande tend à se concentrer en fin d'année. Les mois de novembre et décembre constituent, en effet, à la fois une période de concentration des revenus monétaires agricoles (haricots, ignames, café) et une occasion privilégiée d'aménagement de l'intérieur des maisons, à l'approche des fêtes. Ce phénomène est suffisamment marqué pour pouvoir induire parfois, des tensions sur le marché des planches, en fin de saison. Aussi, ceux qui en ont la possibilité financière (Isaïe) préfèrent-ils constituer une importante réserve de planches à bon marché dès le mois de septembre. Ce n'est pas le cas des "petits" artisans qui, tels Roger, risquent ainsi de voir des commandes leur échapper.

D'autre part, on assiste, dans la région considérée, à une évolution importante de cette demande. Alors que la qualité demandée semblait se dégrader au fur et à mesure que baissait le revenu agricole, une nette reprise des exigences de la clientèle

(1) 1 gallon Us = 3,87 litres

(2) Quart de gallon, soit environ 1 litre

s'est amorcée avec le développement de l'émigration vers Port-au-Prince, la Guyane et la France. On demande ainsi de plus en plus de salons en bois vernis et des fauteuils rembourrés, aux dépens des meubles en bois peint et des chaises pailleées.

### 3 - Les ébénistes dans la société agraire

L'enquête réalisée a tenté de situer la place des artisans enquêtés dans la société rurale de deux façons : en reconstituant l'histoire de l'acquisition des premiers moyens de production (terre, bétail, outils de menuiserie) ; en inventoriant les moyens de production agricole actuellement possédés ou utilisés par l'artisan, et en déterminant dans quels rapports sociaux de production (agricole) il se trouve engagé.

La considération du premier point permet d'établir une nouvelle différence entre les "gros artisans" et les "petits" : les premiers - Isaïe et Loméga - ont acquis directement les premiers animaux, notamment les bœufs. Ils ont acheté aussi très tôt leurs premières terres. Lucrèle, Roger et Wilfrau ont dû, au contraire, commencer par garder des animaux avant d'en posséder et exploiter des terres en métayage avant de pouvoir en acheter ou en prendre en "potek" \*.

La situation sociale des premiers les place dès leur jeune âge parmi la classe paysanne aisée et leur permet un coûteux apprentissage en ville. Cet apprentissage terminé, ils continuent à travailler en ville un certain temps pour réaliser l'accumulation nécessaire à leur retour dans leur quartier d'origine. C'est grâce



à ces premiers revenus, obtenus à Port-au-Prince pour Loméga et à Miragoâne pour Isaïe, qu'ils achètent leurs premières terres et leurs premiers animaux ; ils s'installent donc d'emblée comme agriculteurs et artisans, à la différence des autres qui ne le deviennent que progressivement.

Isaïe et Loméga bénéficient, nous l'avons vu, des commandes les plus intéressantes, qu'ils honorent au moins en partie, grâce à la main-d'œuvre à bon marché de leurs apprentis. L'accumulation qu'ils peuvent ainsi réaliser se traduit par des achats importants de terres et de bétail (ils détiennent à eux deux, 8 des 9 bovins enregistrés comme "possédés" par les 5 menuisiers enquêtés). Ils prennent également des terres en "potek", qu'ils recèdent en métayage ("socié"). Leur base d'accumulation devient alors double : aux revenus de l'artisan s'ajoutent ceux du propriétaire foncier.

#### 4 - En conclusion, deux types de menuisiers

La plupart des observations rapportées ci-dessus ont révélé l'opposition établie entre deux types différents d'ébénistes : d'une part, ceux ayant bénéficié, grâce à leur naissance, d'une formation urbaine coûteuse mais comportant une partie technique poussée, d'autre part, ceux n'ayant pu entrer en apprentissage que dans des ateliers ruraux, où la formation technique est pratiquement inexistante, par crainte d'une concurrence future. Les caractéristiques de chacun de ces deux types sont résumées dans le tableau 1.

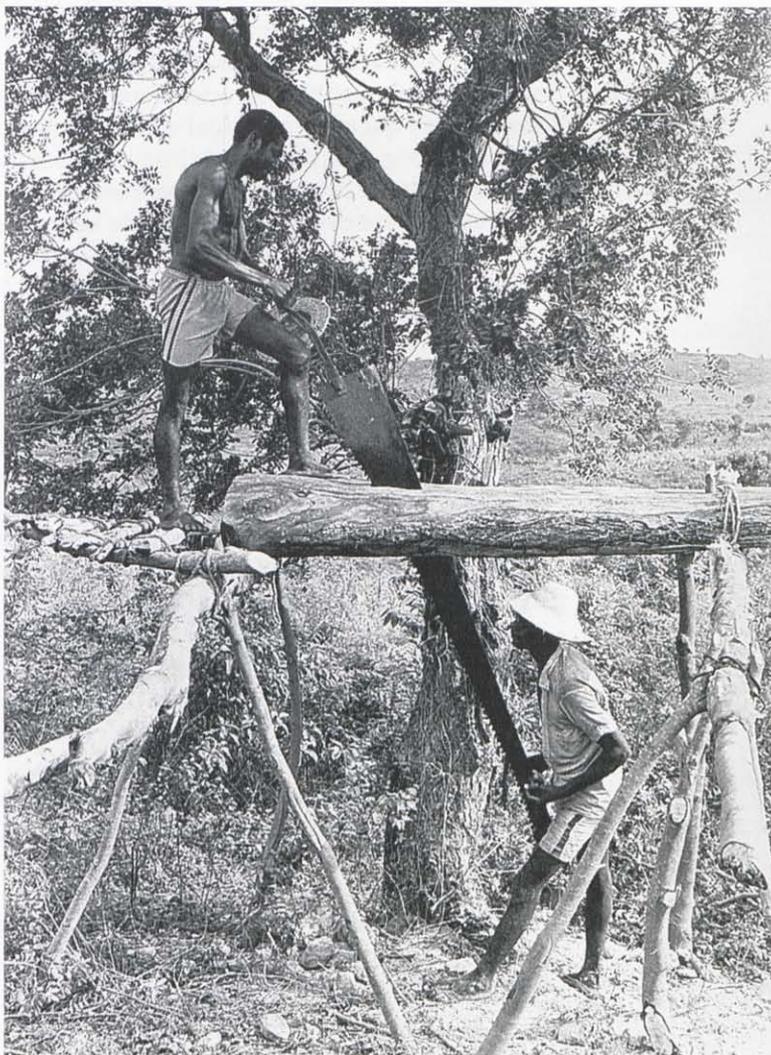
Tab.1 : Caractéristiques des deux types d'ébénistes.

	<b>TYPE I</b> Ebéniste bien valorisé	<b>TYPE II</b> Ebéniste peu valorisé
Représentants	ISAIE, LOMEGA	ROGER, LUCRELE, WILFRAN
Apprentissage	En ville, à temps plein	En atelier rural, à temps partiel, tout en continuant son activité agricole
Résultat de la période d'apprentissage	Reconnaissance sociale et technique	Reconnaissance sociale seulement, Formation technique reste à faire
Investissement nécessaire pour l'apprentissage	Important	Moyen
Produits fabriqués	Sophistiqués (salons, chambres)	Courants (cercueils, chaises, tables, lits)
Outils possédés	Nombreux	Plus rares
Main d'oeuvre utilisée	Apprentis + employés	Parfois un apprenti (rare)
Accumulation	Rapide : achat d'animaux, de terres, affermage de terres en "potek"	Existe, mais beaucoup plus lentement

## B - Les scieurs de long

Leur travail consiste à découper des planches à partir des troncs. Il s'effectue de deux manières différentes.

- A façon, lorsque le propriétaire de l'arbre appelle l'équipe de scieurs pour leur demander la découpe. Les planches restent pour le propriétaire de l'arbre, et les scieurs sont rémunérés selon un prix fixé en général d'avance. Le risque (mauvaise qualité du bois, creux etc...) est supporté par le propriétaire de l'arbre. La rémunération peut aussi consister en une fraction des planches qui est laissée au scieur, et le risque est alors partagé.



- L'artisan scieur peut aussi se charger de rechercher un arbre pour l'acheter, le découper, et commercialiser les planches obtenues. Il supporte alors seul le risque de production. Durant les 4 derniers mois de 1980, la chute du prix des arbres abattus, du fait du passage du cyclone Allen, incita de nombreux scieurs à acheter des arbres et accroître leur activité. La dépression qui, à son tour, affecta le marché des planches quelques semaines plus tard, fit naître bien des situations difficiles, où aucune marge brute ne venait rémunérer un important travail de sciage.

Le travail s'effectuant à deux dans un atelier ou sur place, l'artisan scieur doit donc obligatoirement faire appel soit à un associé, soit à un apprenti, soit enfin à un employé pour avoir un partenaire. L'apprentissage est rapide et peu coûteux : l'apprenti travaille deux à trois semaines avec l'artisan sans être rémunéré, et observe la technique du maître. En fait, c'est l'acquisition des outils (scie et hache) - une scie de long coûte une cinquantaine de dollars - qui est le principal obstacle à franchir pour se faire scieur de long. Ceci explique la fréquence des contrats d'association (on se met à deux pour acheter l'outil) dans cette profession.

Il est courant de voir les scieurs de long s'associer à trois. Le travail se fait alors alternativement pour chacun des trois associés. Le(s) propriétaire(s) de la scie bénéficie d'un tour supplémentaire à chaque cycle d'échange. Lorsque la rareté du travail rend difficile un tel système d'échange rotatif, les associés se partagent le produit du travail, et une des plus belles planches rémunère la possession de la scie.

Dans ces conditions, la scierie permet de réaliser des gains qui, sans être très importants, sont néanmoins supérieurs à ceux tirés de l'activité agricole. C'est ce qui explique que certains scieurs disposant de suffisamment de terre (Meristor, 51 ans : 1,12 ca) choisissent délibérément d'en céder une partie en métayage (0,25 ca) et de recourir partiellement, pour le reste, à du salariat agricole afin de pratiquer leur métier. Les mesures de productivité effectuées montrent que la rémunération du travail du scieur se situe en général entre 0,50 et 1 gourde par heure de travail, alors que celle du salariat agricole au sein des groupes associatifs est de 0,50 gourde/heure. Le sciage n'offre donc pas de possibilités d'accumulation très rapide. Méristor n'a pu acheter qu'un peu de terre et du bétail. Andrik (28 ans) ne réalise pour l'instant son accumulation que dans des achats de bétail qu'il cède en gardiennage à son entourage.

D'après ces observations, les scieurs de long possédant une scie en association se retrouvent socialement proches du groupe des ébénistes peu valorisés.

## C - les maçons

Un certain nombre de caractères généraux communs aux cinq artisans interrogés se dégagent de l'analyse des enquêtes réalisées.

L'apprentissage a toujours été effectué sur place et de manière peu formelle. C'est le plus souvent en servant de manœuvre que le futur maçon apprend les rudiments du métier. S'il peut ensuite disposer des outils nécessaires, il devra se former plus par l'expérience et son adresse personnelle qu'auprès d'un artisan plus qualifié. En fait, il existe dans la région quelques maçons ayant été formés en ville, mais qui ont échappé à l'échantillonnage. Ceux-ci comme pour les menuisiers, se placent d'emblée dans une catégorie à part.

Tous les maçons travaillent à façon. Les matériaux nécessaires leur sont fournis par le commanditaire.

Les travaux réalisés sont : les tombes, les glacis et revêtements de sol des maisons, qui demandent une technique très rudimentaire. Les caveaux funéraires dont la réalisation est moins fréquente et plus élaborée, les constructions modernes, dont la demande s'accroît fortement avec le développement de l'émigration en Guyane relèvent des maçons les plus expérimentés.

Il est courant de voir un maçon s'associer avec son ancien maître ou un artisan plus expérimenté : Elison travaille avec Tonante, qui lui-même s'associe à un ami ayant appris le métier à Port-au-Prince. Bonè s'associe avec son ancien maître. Par ce biais, ils continuent leur formation et ont accès à un certain



nombre de travaux pour lesquels, dans le cas contraire, on ne les appellerait pas.

C'est alors la possession de l'outil de base - la truelle - qui leur permet de revendiquer le statut d'associé et les distingue des simples employés ou apprentis.

Mais là encore, l'enquête fait apparaître des distinctions fondamentales entre plusieurs catégories de maçons.

- Ceux qui ont pu se procurer les outils leur donnant accès aux travaux plus élaborés et se sont construits une réputation de maçons confirmés (Tanante, Bonè, Noelsim).

Ce sont eux qui réalisent les caveaux funéraires, savent tailler les pierres et monter un mur en blocs de ciment. Il est à noter que ces artisans, même s'ils sont les mieux placés des cinq enquêtés, ne disposent pas toujours de tous les outils nécessaires ; ainsi, seul Tonante dispose d'une pelle. Les autres devront emprunter ou, le plus souvent, louer, un outil aussi utile. Dans la région, un gros paysan propriétaire de nombreux jardins et usurier possède plusieurs pelles qu'il loue aux artisans locaux. S'il leur prête, ce qui arrive parfois, c'est en échange d'une contre prestation - un travail de maçonnerie en général - qu'ils devront lui rendre à leur tour. Les artisans de ce premier groupe sont aussi ceux qui sont les plus favorisés lorsque l'on considère leurs moyens de production agricole. Seul Noelsim, le plus jeune, n'a pas encore acheté de terres ; il se situe néanmoins sur une trajectoire ascendante, puisqu'il prend des jardins en "potek". Tonante, le mieux placé de tous (seul possesseur d'une pelle) a acheté 0,75 ca. et des animaux qu'il rétrocède en gardiennage. Socialement, ces artisans se rattachent au groupe des scieurs de long et menuisiers peu valorisés, qui ont des possibilités d'accumulation, mais peu considérables.

- Les "petits" maçons tels Vilma et Elison, auxquels on fait appel pour les tombes et les glacis n'ont que leur seule truelle. Il s'agit en fait d'une main-d'œuvre peu spécialisée et qui trouve là un complément de revenu à une activité agricole insuffisante. (Elison, 0,75 ca. seulement pour une famille nombreuse), ou devenue trop pénible (Vilma, 60 ans). Eux aussi doivent louer les outils complémentaires. Notons à ce propos que Vilma ne possède pas la truelle qu'il utilise ; elle appartient à un ami que Vilma rémunère en lui cédant une partie de ses gains ou en lui offrant la réalisation d'un service occasionnel. Pour ce groupe, la rémunération du travail est particulièrement faible.

Rappelons, pour mémoire, une troisième catégorie qui échappe à notre enquête : celle des artisans ayant appris à Port-au-Prince qui possèdent une gamme d'outils plus large et sont socialement les plus valorisés. Eux se rattacheraient au groupe des ébénistes les mieux valorisés.

## D - Les tailleurs

Notre enquête n'a recensé qu'un seul tailleur pratiquant son activité à plein temps, tout au long de l'année. Pour les autres (un homme, deux femmes) il s'agit d'une activité d'appoint, qui se concentre à l'approche de la rentrée des classes, au moment de la confection des uniformes d'écoliers.

La coupe ne se pratique qu'à façon. Le tissu est fourni par le client, mais c'est au tailleur qu'il revient de s'approvisionner en fil, boutons, renforts et fermetures à glissières. L'apprentissage est long (il dure de 1 à 2 ans) et coûteux - jusqu'à une cinquantaine de dollars actuellement - sans compter l'acquisition des outils indispensables à l'apprenti : ciseau, aiguille, dé, chaise, centimètre, règle. Une fois cet apprentissage effectué, l'installation comme "boss" exige l'utilisation d'une machine (400 \$ environ). Dans ces conditions, le métier de tailleur est l'un de ceux pour lesquels il est le plus difficile de s'installer.



Deux catégories de tailleurs et modistes peuvent être distinguées : les tailleurs professionnels et les tailleurs occasionnels.

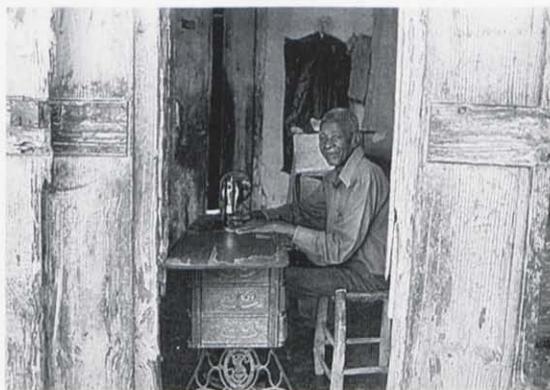
### 1 - Tailleurs professionnels : l'exemple de Lucien

Lucien est le plus favorisé par son origine sociale, ainsi qu'en témoigne la surface de terre qui lui a été léguée en héritage (1,75 ca) et l'histoire de son installation : après avoir commencé à apprendre le métier dans sa région natale, il a été envoyé 13 mois chez un tailleur de la capitale. Il est resté plusieurs années à Port-au-Prince, après quoi il a acheté sa première machine et est rentré s'installer à Chassereau en 1967. Rapidement, il s'est imposé socialement : il a pris des apprentis, a acheté une seconde machine, puis une troisième. Son atelier est le plus actif de la région : lui-même y travaille tout au long de l'année sans guère de discontinuité et il emploie 5 apprentis et un employé. Il a ainsi réussi à acheter deux machines supplémentaires, un carreau de terre, et du bétail.

### 2 - Tailleurs occasionnels

La situation de Bauvais est toute différente : il n'a hérité que de 0,22 carreau de terre, qu'il complète avec des terres en "socié" et du bétail qu'il prend en gardiennage. Il n'a pu s'offrir un apprentissage à Port-au-Prince et a appris chez un tailleur local, occasionnel lui aussi, tout en continuant la culture de ses jardins, ce qui a porté la durée de son apprentissage à deux ans et demi. Depuis, il n'a toujours pas pu s'acheter de machine, et doit emprunter celle de son ancien maître lorsqu'il en a besoin.

La comparaison de la rémunération respective du travail de Lucien et Bauvais éclaire les mécanismes socio-économiques qui placent le premier en situation d'accumuler beaucoup plus



		Prix de vente	Consommations intermédiaires	Rémunération employé	Marge brute	Temps de travail	Rémunération du travail
CHEMISE (gourdes)	LUCIEN (1)	10	2	1,5	6,5	1h 30	4,33
	(2)	10	2	-	8	1h 45	4,57
	BAUVAIS	7	2	-	5	2 h	2,50
PANTALON (gourdes)	LUCIEN (1)	15	6	3	6	2 h	3,00
	(2)	15	6	-	9	2 h 30	3,50
	BAUVAIS	15	6	-	9	3 h	3,00

(1) en faisant travailler l'employé

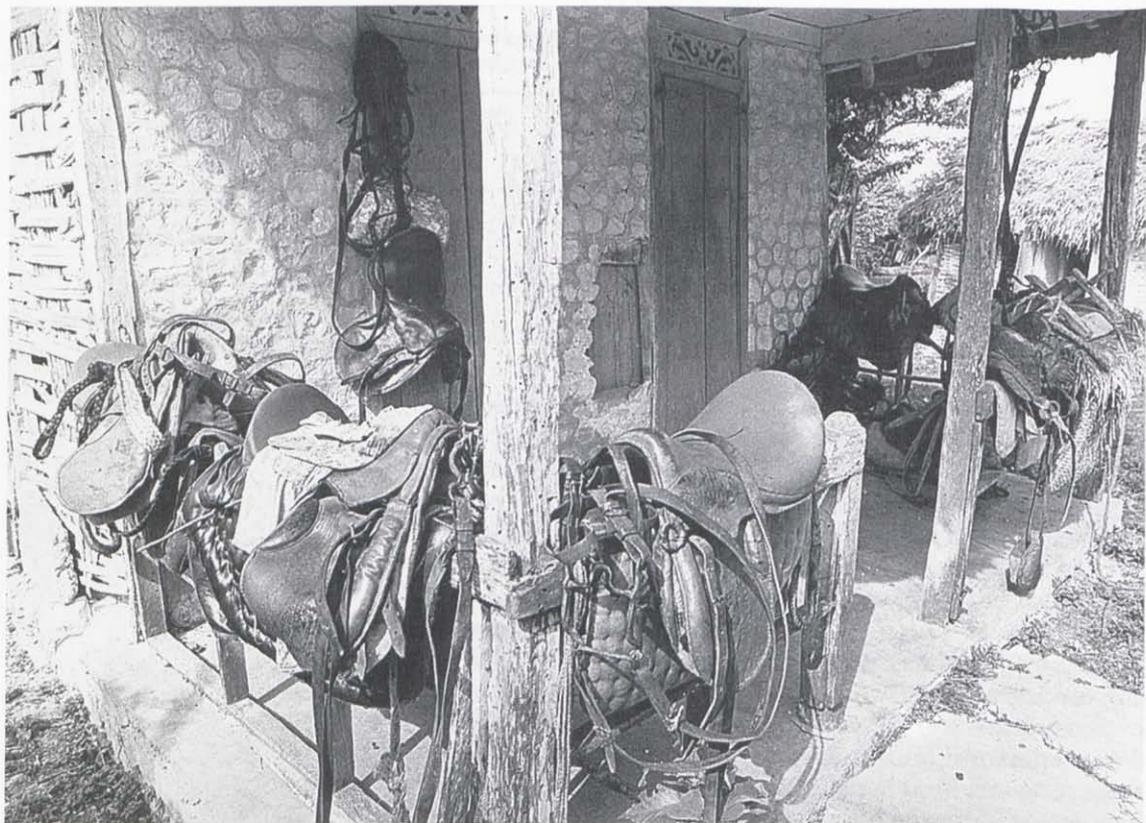
(2) sans faire travailler l'employé

Tab. 2 : Comparaison de la rémunération du travail entre deux tailleurs.

rapidement que le second (Tab. 2). Le prix du service demandé est, en principe, équivalent chez Lucien et chez Bauvais (pantalon : 15 gourdes ; chemise : 7 à 10 gourdes, selon la qualité du tissu). Ce prix est toutefois modulé en fonction des relations de parenté, de voisinage ou de dépendance qui lient le tailleur et son client. Même s'il n'est pas dû au prix, l' "avantage" que détient Lucien sur Bauvais peut provenir des différences de temps de travail. Lucien est plus rapide, car il confie les travaux faciles à ses apprentis et employés. Toutefois, la différence n'est pas considérable. Elle est même nulle pour les pantalons si Lucien utilise son employé - rémunéré à la pièce - plutôt qu'un de ses apprentis, fournisseurs de travail gratuit. Cette différence reste insuffisante pour expliquer l'accumulation rapide réalisée par Lucien.

En fait, l' "avantage" de Lucien est surtout dû au fait que, grâce au prestige de son statut de tailleur formé en ville, il obtient de nombreuses commandes qui lui permettent de travailler à plein temps dans son métier. Grâce au travail de ses apprentis, il répond aisément à cette demande soutenue. Bauvais, par contre, ne travaille que très occasionnellement, surtout pour ses relations proches, à qui il doit concéder des prix plus intéressants. La rémunération de son travail de tailleur en est réduite, il aura plus de difficultés à acheter sa machine, et ne bénéficie pas des services quasi-gratuits d'apprentis. Il ne faudrait cependant pas considérer que Bauvais est dans l'obligation permanente de pratiquer son métier de tailleur de cette façon. Il peut très bien se situer en début d'une phase d'accumulation et acquérir prochainement une machine, car la rémunération de son travail de tailleur reste nettement plus importante que ce qu'il peut gagner grâce à l'agriculture.

Les deux femmes ayant participé à l'enquête possèdent elles leur machine, mais n'ont qu'une activité limitée. Elles représentent ce à quoi Bauvais peut espérer arriver. Outre leur machine, elles ont pu acheter un peu de terre et des animaux.



En tout état de cause, ni Bauvais, ni les deux couturières ne peuvent espérer atteindre le statut social qui est celui de Lucien à qui un apprentissage à port-au-Prince et une acquisition aisée de la première machine ont fourni une rente de situation particulière.

## **E - Les métiers du cuir**

Sous cette dénomination sont regroupés les deux cas étudiés : un sellier et un cordonnier. A l'analyse, cependant, il apparaît que ce rapprochement est peu justifié, ces deux métiers sont, en réalité, très différents.

### **1 - La sellerie**

La sellerie, qui était autrefois une activité de prestige - et rémunératrice - exigeant un long apprentissage, est actuellement en pleine décadence. La disparition des bêtes de selle est un élément de la transformation progressive du système agraire,

marquée par l'intensification et la domination accentuée de l'agriculture sur l'élevage. L'extension des zones cultivées, l'accélération des rotations, sont autant de phénomènes aboutissant au recul des pâturages, dont les chevaux et les mulets, plus encore que les bovins, sont évidemment les victimes. Dans ces conditions, la situation de sellier est ambivalente : par le caractère élaboré de sa technique et l'investissement qu'il a dû fournir pour devenir sellier, il se rattache au groupe des artisans socialement les plus reconnus, du type des ébénistes et tailleurs qualifiés. Par le revenu que lui procure actuellement son travail, par contre, il est plus proche des petits artisans, aux commandes aléatoires.

Le cas d'Ovène est caractéristique. Il est issu d'une famille relativement aisée, ce qui l'autorise à aller à l'école jusqu'au cours moyen I, cas exceptionnel en milieu rural vers 1940, puis à suivre deux ans d'apprentissage chez son frère à Miragoâne, où il pratique ensuite son métier pendant 19 ans. Lorsque la demande fléchit nettement, il émigre deux ans en Guyane, puis remonte s'installer à Laurent, où il devient alors un "artisan occasionnel" (1).

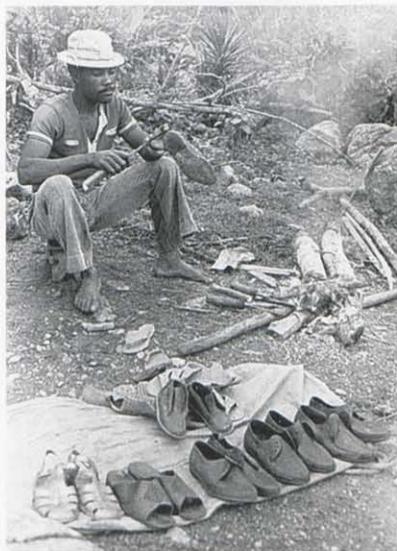
## 2 - La cordonnerie

La cordonnerie est, de son côté, plus fréquemment un métier du plastique et du caoutchouc que du cuir. Là plus qu'ailleurs, se fait sentir la pression d'un secteur manufacturé efficace inondant le marché d'articles à bas prix et éliminant les fabricants traditionnels de chaussures. Ceux-ci se reconvertissent dans la réparation des chaussures usagées soit sur demande spécifique d'un client (travail à façon) ; soit en remettant en état des chaussures et des sandales usagées qui sont alors revendues.

Le cordonnier enquêté, orphelin dès sa naissance, a été élevé à Miragoâne par sa tante. Il a commencé à travailler vers l'âge de 15-16 ans. Si, comme beaucoup d'artisans formés en ville, il finit par regagner Rey en 1975 à l'âge de 35 ans, ce n'est cependant pas pour compléter son revenu par un travail agricole. En effet, il n'y achète pas de terres, mais y trouve une source d'activité plus importante qu'à Miragoâne, car la faiblesse des revenus en milieu rural y rend plus fréquentes les réparations pratiquées sur les chaussures usagées.



*La cordonnerie : un métier quasi éliminé par l'introduction des chaussures en plastique bon marché.*



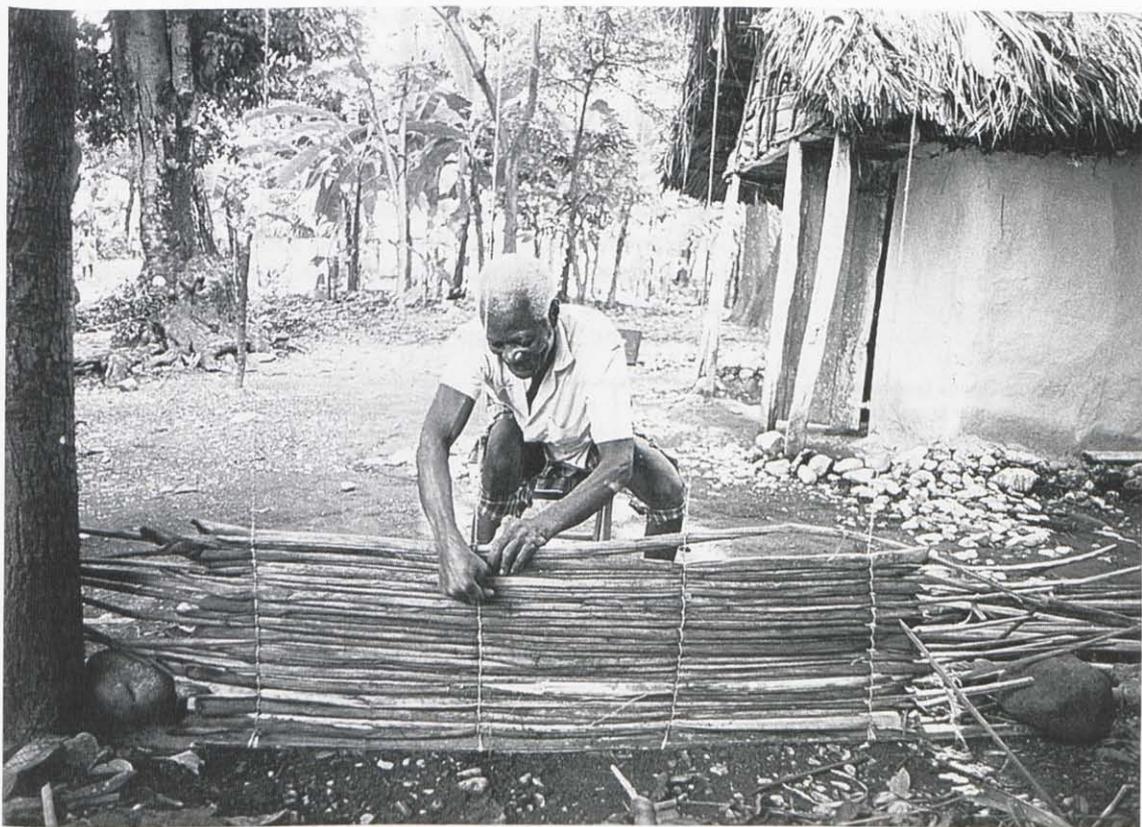
(1) Il continue à s'approvisionner en cuir tanné, fil, clous, à Miragoâne, mais ne réalise plus guère de selle que sur commande.



## F - Vanniers et matelassiers

Deux vanniers ont participé à l'enquête. Une première analyse ayant montré la convergence existant entre la vannerie et la matelasserie, l'exemple d'Ermocène, le matelassier, a été regroupé avec ceux des vanniers Cousin et Orsilon.

Par rapport aux métiers précédemment décrits, vannerie et matelasserie se distinguent par différents points. L'apprentissage se fait informellement, sur le tas. La confection des paniers et des matelas n'exige pas de niveau technique poussé. Seul des trois cités, Cousin a appris de quelqu'un (son père). Les autres se sont lancés progressivement à tresser des paniers et des "sacs-paille", au début de leur vie d'adulte. L'outillage se réduit à une simple aiguille fabriquée localement. Les produits réalisés sont simples et bon marché. Les paniers et "sacs paille" sont, dans ces conditions, souvent réalisés d'avance et vendus soit sur place, soit au marché de Fonds-des-Nègres. La confection des matelas se fait à façon. L'approvisionnement consiste surtout à se fournir en feuilles de latanier, matériau de base pour la confection



des paniers et "sacs paille". Celles-ci sont récoltées sur les terres indivises situées sur les pentes dominant Fonds-des-Nègres. Il faut environ 60 feuilles de latanier, préalablement séchées au soleil pendant 6 jours, pour constituer un "sac paille". Quant aux matelas, ils sont confectionnés en sacs de farine bourrés de guenilles !

La vannerie est l'exemple type de ces activités agricoles dont la fonction est de valoriser au niveau de l'unité familiale la main-d'œuvre excédentaire qui ne trouve pas à s'utiliser dans l'agriculture. En d'autres termes, on ne devient pas vannier pour vivre mieux qu'en cultivant ses jardins, comme le font les ébénistes, tailleurs ou maçons reconnus, on se résoud à la vannerie comme moyen de subsister lorsque les moyens de production agricoles font par ailleurs défaut : manque de terres, incapacité physique au travail agricole etc... La vannerie n'est d'ailleurs jamais l'activité principale des enquêtes ; priorité est bien donnée à l'agriculture.

La situation des deux vanniers est effectivement défavorisée : Orsilon n'exploite qu'un demi-carreau de terre, dont l'essentiel en métayage ; Cousin, âgé, ne peut travailler que 0,1 carreau ; leur cheptel est également des plus réduits.

La situation du matelassier est plus favorisée : n'a-t-il pas acheté des terres ? Ermocène qui, par ailleurs, sait aussi confectionner des paniers, préférera, s'il a des commandes, réaliser des matelas. Il y a bien là une hiérarchie indiscutable que confirment les calculs de rémunération du travail (Tab. 3) : celle-ci est deux fois plus importante pour le matelas que pour le panier. Toutefois, la réalisation du panier est plus souple en ce qui concerne les horaires, et permet de valoriser le temps libre par fractions, alors que le matelas, confectionné chez le client, exige une journée entière de disponibilité.

Tab. 3 : Comparaison de la rémunération du travail entre vannier et matelassier.

	Prix de vente du bien ou du service	Consommations intermédiaires	Temps de travail	Rémunération horaire
Matelas	7 gourdes	2 gourdes	7 heures	0,71 gourdes/h
Panier	5 gourdes	2,50 gourdes	8 heures	0,32 gourdes/h

## CONCLUSION : vers une typologie des artisans

L'objectif initial de ce travail était d'aboutir à une typologie des métiers qui distingue des artisanats valorisateurs autorisant l'accumulation de ceux permettant seulement à des paysans mal pourvus en terres de trouver un complément à leur revenu agricole. Or les analyses successives des différents métiers envisagés ici montrent qu'une distinction socio-économique de

ce type passe souvent à l'intérieur d'un même métier, entre des artisans de statut différent : peu de choses rassemblent en effet, socialement, les tailleurs Lucien et Bauvais, les menuisiers Isaïe et Lucrèle ou les maçons Porcéna et Vilma. Par contre, l'analyse de la situation socio-économique de chacun d'eux - notamment à partir de la quantification des facteurs de production qu'ils possèdent - montre l'ampleur des convergences entre Lucien et Isaïe, ou entre Bauvais et Lucrèle.

Nous aboutissons donc à une typologie non plus des métiers, mais des artisans. Trois groupes peuvent être distingués (Tab. 4).

1 - Le premier réunit les artisans les plus reconnus : des ébénistes comme Isaïe et Lomega, des tailleurs tels Lucien, voire certains maçons, non représentés dans l'enquête. Il s'agit d'individus ayant bénéficié, dès leur jeunesse, d'une situation particulièrement favorable, qui leur a permis d'abandonner toute activité agricole pour apprendre leur métier en ville

Tab. 4 : Typologie des artisans à partir des enquêtes réalisées.

TYPE	I	II	III
Groupe social de référence	Acheteurs permanents de travail agricole	Acheteurs-vendeurs de travail agricole	Sous-prolétariat rural marginalisé
Métiers	Ebénistes : Isaïe, Lomega Tailleurs : Lucien Maçons : 1 ex. hors enquête	Ebénistes : Lucrèle, Roger, Wilfran Scieurs de long : Andrick, Meristoi Tailleurs : Bauvais, Mme Frédérick, Mme Romanite Maçons : Tonante, Boné, Noeslin Sellier : Ovène Matelassier : Ermocène	Vanniers : Orsilon, Cousin Cordonniers : Lenor Maçons : Vilma, Elison
Apprentissage	En ville (Miragoâne ou Port-au-Prince) Longue durée (> 1 an) Coût élevé	En milieu rural  Discontinu Coût réduit	Pas d'apprentissage
Investissement en outils	Important	Moyen	Nul
Produits fabriqués	Sophistiqués Toute l'année	Courants Seulement en période de pointe d'activité	Très usuel ; de façon discontinue toute l'année
Main-d'oeuvre additionnelle	Apprentis et employés	Parfois un apprenti occasionnel, souvent des associés (pour achat d'outils)	Aucune
Approvisionnement	En semi-gros	Détail	Jardins et récupération
Rémunération du travail	Très supérieure au travail agricole	Moins forte, mais toujours supérieure au salariat agricole	Inférieure à la rémunération du salariat agricole
Moyens de production agricoles	Achètent des terres, prennent en "potek" *, donnent en "socié" *	Mobilité sociale ; Trajectoire ascendante	Prennent en "socié" *, donnent en "potek" *
Travail des jardins en gérance directe	Utilisation de salariat ("notab" *, "Journée" *) et de dépendants ("restavek" *)	Associations d'échange de travail en cours d'année ; utilisation de salariat en période d'activité artisanale	Travaillent peu de jardins, jamais d'utilisation de salariat

\* : cf glossaire

pendant un temps assez long. Dès leur retour en milieu rural, ils se sont d'emblée installés avec l'essentiel des outils dont ils avaient besoin. Leur apprentissage en ville leur a permis d'acquérir une formation technique plus complète, puisque, en ayant l'intention de retourner chez eux, ils ne menaçaient pas leur maître d'une possible concurrence économique. Dès leur installation, ils peuvent donc réaliser les produits les plus sophistiqués de la demande locale. Comme on s'adressera beaucoup à eux, leur activité sera permanente, tout au long de l'année. Ils pourront aussi prendre un certain nombre d'apprentis auxquels ils confient les travaux les plus simples, et qui constituent une main-d'œuvre à très bon marché, voire payante.

L'accumulation qu'ils réalisent leur permet de devenir rapidement propriétaires de terres qu'ils conservent en gérance : ils font appel aux groupes de travail agricole ("notab", "journée") ; aux revenus de l'artisan, s'ajoutent alors ceux de l'exploitant agricole utilisant du salariat et ceux du propriétaire foncier.

Dans la société paysanne, ces artisans se rattachent donc à un groupe social plus large, comprenant aussi des tenanciers de commerce, des agents d'état, des petits spéculateurs : celui des acheteurs permanents de main-d'œuvre agricole.

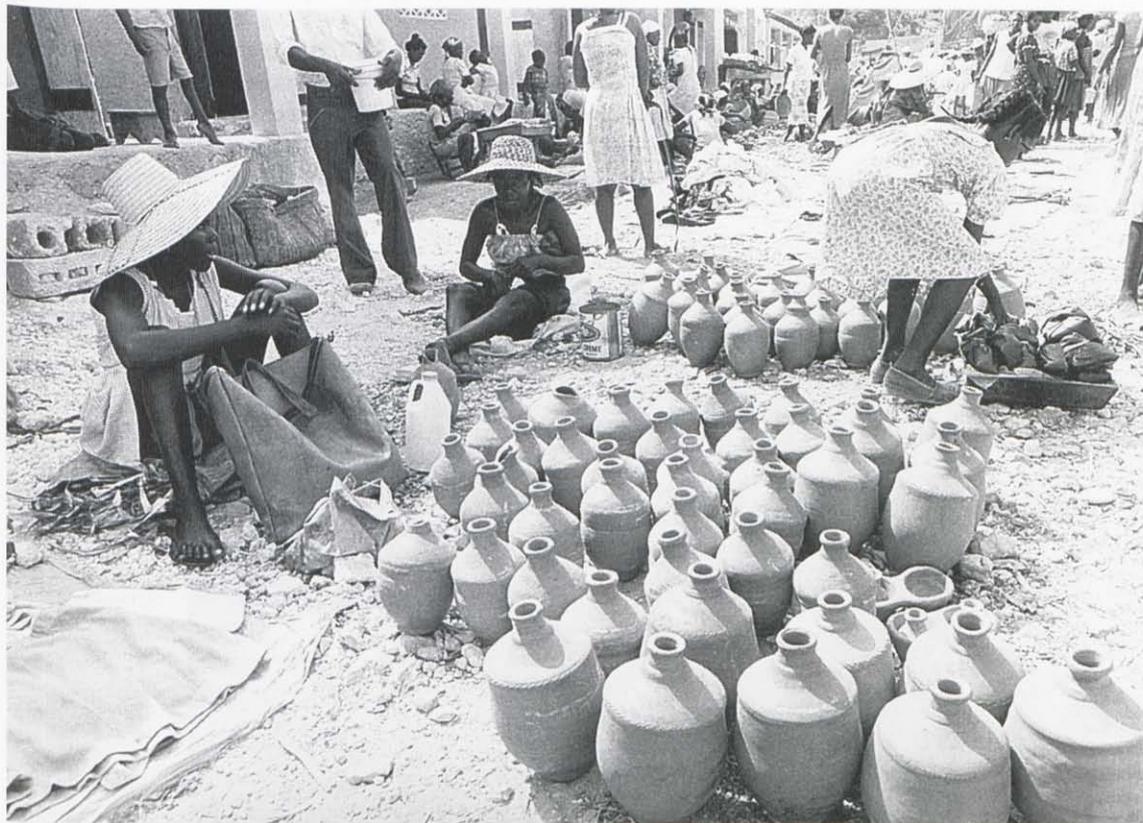
2 - Le second groupe rassemble des artisans moins reconnus des mêmes métiers, auxquels viennent s'ajouter quelques tenants d'autres activités : les scieurs de long, le matelassier. Le sellier, qui se rattachait autrefois au groupe précédent, se trouve "rétrogradé" également dans ce second type depuis la dégradation de son métier dans la région.

Le métier de ces artisans leur procure une rémunération et un statut social supérieurs à ceux procurés par le travail de la terre. Ils se trouvent donc disposés à réduire leur activité agricole pour pratiquer leur artisanat. Mais la demande qui leur est soumise est faible. En effet, leur situation moins favorisée au départ ne leur a pas permis d'effectuer un apprentissage en ville. Il leur a fallu, dès leur adolescence, travailler des jardins ; ce n'est donc que de façon discontinue, et auprès des artisans locaux, qu'ils ont appris les rudiments de leur métier. La plupart du temps, ils ne peuvent réaliser toute la gamme des produits que fabriquent les artisans du premier groupe.

La faiblesse de la demande conduit ces artisans à une activité discontinue. Elle se concentre en fin d'année ; pendant le mois d'octobre, novembre et décembre, ces artisans peuvent abandonner tout travail agricole pour ne réaliser que leur artisanat. Ils font alors cultiver leur jardin par les "notab" et "journée". Par contre, en dehors de ces périodes de pointe de la demande, ils redeviennent paysans et participent souvent eux-mêmes à ces systèmes d'échange rotatif de travail agricole.

Les artisans de ce deuxième type font partie du très vaste groupe des acheteurs-vendeurs de travail agricole. Ce groupe est caractérisé par la mobilité sociale de ses membres. Au début de leur vie d'adulte, ces paysans travaillent surtout des terres héritées ou en métayage et élèvent des animaux en gardiennage. Par la culture de ces jardins et la vente de leur force de travail en escouade, ils parviennent à accumuler progressivement, d'abord du bétail, puis de la terre. En fin de trajectoire, ils constituent un groupe qui, à son tour, offre des terres en métayage et du bétail en gardiennage. Ils continuent alors à travailler eux-mêmes le plus souvent, mais achètent beaucoup plus de travail qu'ils n'en cèdent.

Les artisans de ce groupe n'échappent pas à cette règle, même si leur accumulation se fait un peu plus rapidement que pour ceux ne bénéficiant d'aucune activité non agricole. On y trouve donc à la fois des jeunes qui, en dehors de leur métier d'artisan, vendent une partie importante de leur travail agricole au sein des structures d'échange, et prennent des terres en métayage (Bauvais), et des artisans plus âgés se présentant au contraire



comme excédentaires en terre par rapport à leur propre disponibilité en travail (Méristor).

3 - Le troisième groupe est constitué par les artisans des métiers les moins valorisés : cordonnerie, vannerie, auxquels se rajoutent les moins valorisés des maçons. Leur activité n'a nécessité aucun apprentissage important (sauf pour le cordonnier, qui se trouve rétrogradé ici du fait de la concurrence des sandales manufacturées) et leur installation aucun investissement (pas d'outil). Pour ceux disposant de très peu de terre, ou ne pouvant physiquement les cultiver, l'artisanat est le complément indispensable de revenu qui permet de subsister. Toutefois, la rémunération de leur travail est inférieure à ce qu'apporte le salariat agricole. Il s'agit d'une catégorie sociale particulièrement marginalisée, qui ne peut même pas se prolétarianiser complètement en vendant sa force de travail au travers des "notab" et des "journées". Les artisans de ce type sont, le plus souvent, dépendants obligés d'un membre du groupe des acheteurs permanents de force de travail. Leurs propres enfants n'ont d'ailleurs guère d'autre espoir que de se placer comme "restavek" au sein de ce même groupe.

Nous constatons ainsi que ce n'est pas la fonction ou le type d'artisanat qui priment, même si certains métiers semblent déjà défavorisés a priori, mais la position sociale initiale de ceux qui pratiquent ces activités. D'autre part, compte tenu de l'évolution industrielle parallèle, on peut se demander, dans bien des cas, quel est l'avenir d'un certain nombre de ces métiers.



## CONCLUSION

L'examen des échanges et des relations socio-économiques dans lesquels s'inscrit la famille paysanne permet de rejeter sans ambiguïté la représentation, trop complaisamment répétée, du petit paysan replié dans une autarcie protectrice. Le paysan des mornes est au contraire profondément impliqué dans ces échanges marchands.

Une part importante de ce que produit une famille paysanne est commercialisée : avec le recul de la production des denrées, comme le café, ce sont de plus en plus les cultures vivrières qui sont à la base du revenu monétaire agricole. Pour certains, c'est le surplus qui est commercialisé : il peut s'agir soit d'un surplus momentané ou dans un produit particulier, soit d'un surplus plus général et systématique si la famille est plus aisée. Mais même ceux qui ne produisent pas de surplus à proprement parler (c'est-à-dire d'excédent par rapport à ce que consomme la famille) vendent une part importante de leurs récoltes. Il s'agit alors pour eux soit de faire face à des dépenses monétaires (difficilement évitables tels les frais de santé, l'écolage d'un enfant ou les funérailles d'un parent), soit de rembourser un de ces fréquents emprunts usuraires qu'il a fallu contracter auprès d'un spéculateur, d'une madam sara ou tout simplement d'un paysan un peu plus aisé.

La vigueur des marchés ruraux est un témoin supplémentaire de l'importance de ces échanges, à partir et à l'intérieur même de l'économie rurale. En sus de la commercialisation de leur production, la participation à ces échanges en tant que commerçant constitue pour une majorité de familles une source d'activité et un revenu complémentaire importants, voire souvent supérieurs à ce que procure directement l'agriculture.

Sur le plan du foncier, l'importance des échanges marchands est également significative.

Tout d'abord, les transactions qui relèvent du régime juridique légal, bien que relativement limitées, ne mettent pas moins en jeu des rapports de plus en plus marchands. Il en est ainsi de ceux existant entre le vendeur et l'acheteur - cas le plus simple, mais le plus rare -, ceux existant entre cohéritiers au moment d'un arpentage, ou tout simplement de ceux qui s'établissent avec l'arpenteur et le notaire, représentant la légalité et l'Etat.

Cependant, la grande masse des transactions se fait en marge de ce cadre juridique légal. Là encore, qu'il s'agisse de partages

informels au moment d'un héritage, de rachats de "droits et prétentions" sur une terre indivise, ou surtout d'une de ces nombreuses transactions de fermage ou de métayage à l'intérieur même de la société locale, le caractère marchand de ces échanges s'affirme de plus en plus. La forme de fermage la plus fréquente, le "potek" ou fermage à moyen et long terme, peut d'ailleurs être interprétée plus comme la garantie d'un prêt hypothécaire que comme un rapport foncier de faire-valoir indirect. L'éclatement des propriétés, la nécessité de cultiver dans des terroirs aussi variés que possible, la précarité générale des conditions économiques et enfin l'insécurité fréquente du droit d'exploiter rendent la tenure foncière extrêmement mobile ou glissante.

Les rapports marchands ont atteint un secteur jusqu'à présent fortement préservé : celui des échanges de travail. Le fonctionnement des structures mutualistes d'entraide, telle l'escouade masque difficilement la pénétration du salariat. Participer à une escouade, c'est de plus en plus une façon commode de se salarier à la journée. Les formes de culture-invitation de leur côté, telles les "corvées" et les "coumbites" au sens strict constituent certes des formes de résistance à la pénétration du marché, mais leur importance décline.

Ceci dit, l'intégration au marché n'empêche pas pour autant une forte inscription des rapports de production dans des rapports de parenté naturelle, rituelle, ou d'alliance. La référence à une structure lignagère s'impose encore pour rendre compte des dynamismes à l'œuvre à différents niveaux de la réalité économique : la transmission des droits fonciers, la division sociale des tâches et l'organisation du travail au sein et entre les familles nucléaires, par exemple.

Ainsi, la liaison demeure très forte entre le domaine foncier familial et les "loas" des ancêtres, c'est-à-dire entre le foncier, base matérielle de la production et le religieux. Elle empêche de considérer que la terre est un facteur de production comme un autre, qui, telle une houe, s'achète et se vend sans autre considération que sa valeur marchande. Il est certain que les principes qui fondaient la propriété familiale sont, du fait de la crise, de plus en plus battus en brèche. Si la terre et l'argent ne sont pas encore équivalents, l'évolution va néanmoins rapidement vers cette situation. Contentons nous, pour l'instant, de constater que la terre et l'argent étant les facteurs de production les plus rares en Haïti, leur contrôle structure fortement les relations sociales en général.

L'agriculture haïtienne, bien que paysanne, est donc fortement marchande. Ceci a des conséquences importantes sur la distribution de la valeur ajoutée créée par l'activité agricole, ou

en d'autres termes sur les prélèvements que subit la paysannerie.

Les trois principales sources de prélèvement sont la rente foncière, l'usure et les fluctuations du prix des produits agricoles.

Le foncier est à la base de la première catégorie de prélèvements. Certes, exception faite d'une petite tranche de producteurs capitalistes, propriétaires absenteïstes des plaines bordant les villes les plus importantes, le foncier demeure globalement aux mains de la paysannerie. Mais, cela n'empêche pas l'exploitation indirecte de terres en fermage ou en métayage, propriétaire et exploitant étant tous les deux des paysans. A la rente en nature ou en argent qui est alors l'objet d'un accord explicite, il faut souvent ajouter des rentes masquées, sous forme de travail gratuit notamment.

Pour les terres en exploitation directe, il n'y a pas, formellement, de rente à payer. On peut toutefois légitimement considérer que le rachat de droits à des cohéritiers qui émigrent vers la ville, tout comme les prestations non marchandes qu'il faut concéder aux frères et aux sœurs moins bien servis dans l'héritage, constituent indirectement une rente foncière au moins aussi pesante. En poussant le raisonnement à son extrême, le coût des cérémonies vaudou dévolus aux loas familiaux (attachés à la terre) peut être considéré comme une rente foncière indirecte. Enfin et surtout, la majorité de ces terres en exploitation directe sont en fait en indivision. La précarité de ce statut, qui peut à tout instant être remis en cause par un parent parfois éloigné, et l'insécurité de tenure qu'elle engendre, pèse encore plus lourdement sur le travail paysan. Région par région, le niveau de la rente foncière est à la mesure de la rareté des terres et, donc, de la pression démographique.

Les circuits de crédits et d'usure représentent la seconde source de prélèvement qu'impose l'intégration au marché. Nous avons vu combien la disponibilité du capital orientait les rapports sociaux. L'obligation de recourir à l'emprunt d'une houe pour travailler en escouade peut placer le jeune paysan dans une situation de dépendance considérable et le soumet à des prélèvements qui apparaissent hors de proportion avec le coût de l'outil.

Les taux d'usure que l'on peut calculer lorsque des paysans se lancent dans une activité annexe commerciale ou artisanale avec du capital emprunté varient selon le montant et le terme du crédit, mais dépassent couramment 400 % par an. Or, il s'agit bien là de prélèvements qui quittent le secteur agricole. Le crédit est certes en partie octroyé par la fraction la plus aisée de la paysannerie ou ce qui revient souvent au même par les "madam sara" d'origine locale. Ces prélèvements demeurent au sein du secteur paysan. Mais la part du crédit consenti en cascade par

l'appareil de commercialisation du café, et donc, en dernier ressort, par les grandes maisons d'exportation demeure importante et ce prélèvement de plus-value alimente des profits qui ne se réinvestissent jamais dans l'agriculture paysanne.

Enfin, troisième ponction, les fortes variations saisonnières qui affectent le cours de produits agricoles (du simple au double entre le moment où l'on vend et celui où on rachète) constituent le mécanisme le plus insidieux, mais certainement le plus efficace de prélèvements de la plus-value agricole. Les prélèvements dus aux jeux des prix du marché fonctionnent comme une rente aux dépens de ceux qui produisent et au profit de ceux qui consomment ou stockent. La surévaluation de la monnaie nationale, la gourde, joue dans le même sens en ce qui concerne les produits d'import-export. Il s'agit donc là encore d'un prélèvement qui quitte la sphère agricole.

Dans ces conditions, il n'est pas étonnant que seul un petit nombre d'exploitations agricoles soit en mesure d'accumuler et de dégager les moyens d'une augmentation de sa productivité. Pour ceux qui y parviennent, l'accumulation n'a guère d'existence au delà d'une génération. Les paysans riches existent, mais ce sont des paysans vieux avec beaucoup d'enfants. A leur disparition, l'éclatement du patrimoine foncier entre les héritiers replacera chacun dans la situation de celui qui a tout à gagner par lui-même. Ainsi, inlassablement, à chaque génération se développe l'immuable scénario de l'épargne, de l'accumulation puis de l'éclatement de la répartition et de l'héritage. Quand l'accumulation existe, elle est viagère.

Mais la crise agraire ne tient pas seulement à l'absence ou à la précarité des possibilités d'accumulation. Les conditions matérielles de la production agricole, notamment les prix, mais aussi la sécurité de la tenure foncière et le taux élevé de la rente foncière font qu'il n'y a pas intérêt à investir un éventuel surplus dans l'agriculture. Il est frappant de constater que ce n'est pas l'agriculture, mais des sources extérieures à la terre, comme l'artisanat, le transport, la religion, le commerce qui sont à la base des accumulations les plus visibles en milieu paysan. Les surplus ainsi dégagés vont d'abord à la scolarisation des enfants - leur faire quitter l'agriculture - puis éventuellement à l'émigration. Dans les deux cas, cela revient à faire élever et éduquer aux frais du secteur agricole une main-d'œuvre qui créera ensuite de la valeur en dehors de lui.

Ces mécanismes économiques expliquent d'abord que l'agriculture haïtienne soit restée une agriculture paysanne. L'agriculture paysanne est la seule capable d'accepter les taux de profit que le marché des produits, du foncier et du travail impose. Pour obtenir un taux de profit plus satisfaisant, les

exploitations absentéistes se trouvent conduites à des productions particulièrement extensives (comme la canne à sucre), au moins en regard de l'agriculture vivrière paysanne.

Les mêmes mécanismes expliquent aussi une part importante des déséquilibres actuels et de la crise profonde dans laquelle s'est engagée cette agriculture. La crise ne tient pas à des paysans qui seraient rustres, analphabètes, archaïques ou sclérosés comme le ressasse le discours dominant de la bourgeoisie urbaine. Elle ne tient pas davantage dans l'opposition manichéiste entre une bourgeoisie agraire élitiste et une masse marginalisée de paysans sans terre, pas plus qu'elle ne s'appuie sur un affrontement entre une société urbaine et une société rurale. Les schémas simplificateurs et rassurants de l'affrontement de classes sont inopérants. La réalité des rapports sociaux, est beaucoup plus subtile, faite d'imbrications, de dégradés et de diversités

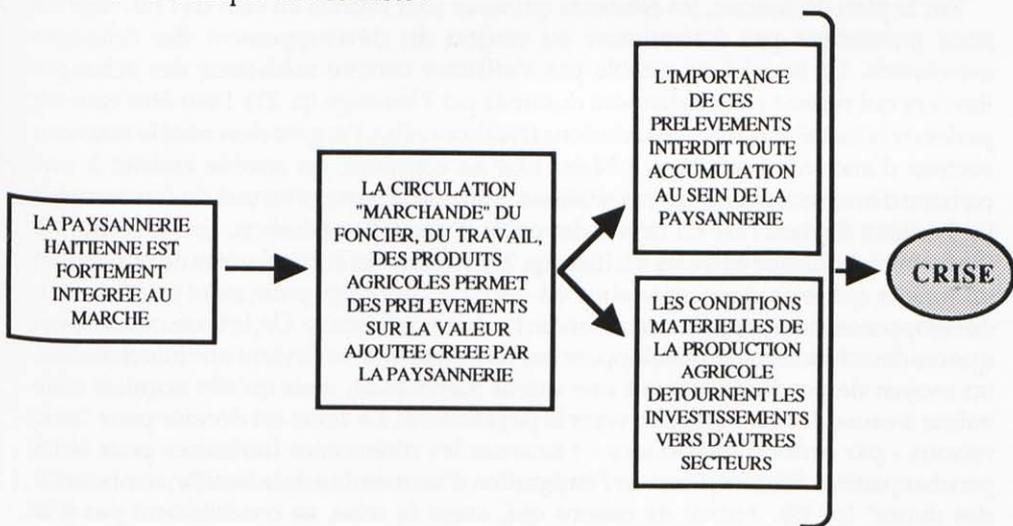
Face à cette situation, il ne saurait y avoir de solution simple. C'est d'ailleurs ce que nous montrent tous les paysans haïtiens au travers de leurs systèmes et de leurs pratiques techniques : la complexité.



## POSTFACE

Il nous semble que la conclusion de ce deuxième tome de l'ouvrage "Paysans, systèmes et crise" n'épuise pas complètement la richesse des informations et des analyses qu'il nous offre. Afin de prolonger la synthèse qui nous y est proposée, il nous a semblé utile de rédiger cette postface, dont la présence, loin de remettre en cause le travail présenté, souligne au contraire sa qualité qui rend possible l'approfondissement de la réflexion.

La crise de la paysannerie haïtienne est omniprésente, elle sourd de chacune des lignes de ce texte. La structuration en chapitres de ce tome nous propose implicitement de la caractériser en s'intéressant successivement à la dégradation des conditions de circulation du foncier, des produits agricoles, de la force de travail et à l'évolution du statut des activités para-agricoles. A ces occasions, on la découvre dans ses aspects les plus dramatiques. La conclusion reprend *grosso modo* le même cheminement, en essayant de dégager de manière synthétique les principaux apports des différents chapitres. Le développement des rapports marchands y est mis en parallèle avec la crise en ce qu'il permet des prélèvements sur la "valeur ajoutée" créée par la paysannerie, prélèvements qui, en raison des mauvaises "conditions matérielles de la production agricole", sont investis en dehors de l'agriculture et dont l'importance interdit à la paysannerie toute tentative d'accumulation. Ces "mécanismes" expliqueraient "que l'agriculture haïtienne soit restée une agriculture paysanne". Enfin, le problème de la pression démographique, bien que de fréquente référence dans le corps principal du texte, n'est qu'effleuré dans la conclusion, lorsque la rente foncière est discutée. Malgré la référence ultime à la complexité, le schéma serait relativement simple et mécaniste :



Nous commencerons par souligner que le caractère marchand de la société agraire haïtienne est essentiel, qu'il lui est constitutif... Contrairement, par exemple, aux paysanneries africaines, dont l'étude a fortement marqué les réflexions des ruralistes francophones, nous ne nous trouvons pas en face d'une société constituée, traditionnelle, que le marché pénètre et transforme, mais, comme dans beaucoup d'autres pays du "Nouveau-Monde tropical", d'une société créée par et pour le marché. C'est là un sceau indélébile duquel sont frappées toutes les paysanneries non amérindiennes de la Caraïbe et de l'Amérique tropicale. Bien sûr, l'histoire particulière de chacune d'entre elles conduit à une diversité de situations mais ce caractère essentiel persiste. Les Haïtiens rappellent, avec une légitime fierté, qu'ils constituèrent la première république noire du monde. Mais la révolution de 1803 n'arrache pas ce rejeton du capitalisme mercantile au placenta originel. Elle engendre cependant une situation remarquable : la nouvelle paysannerie haïtienne, suivant des modalités qui diffèrent d'une région à l'autre du pays, invente en quelques décennies un incroyable hybride : une société lignagère articulée au marché et généralement, qui plus est, au marché international... Dès lors, il ne convient plus de caractériser la crise par le développement des rapports marchands et des processus de prélèvements qui l'accompagnent, mais de comprendre la dégradation de l'admirable articulation qu'avait réussie la société agraire haïtienne : écouler une partie de sa production sur le marché mondial tout en préservant sa "nouvelle identité traditionnelle". La crise se mesurera donc au degré de dégradation de cette entité originale qu'est la "société lignagère du Nouveau-Monde" mise en place par la paysannerie haïtienne sur les ruines de l'esclavage et à la marge du monde des rapports marchands. Cette dégradation elle-même pourra se lire dans la transformation des modalités concrètes de l'articulation de cette société paysanne avec le monde de la marchandise et du marché, national ou international. Or, l'articulation dont nous parlons ici n'est pas une caractéristique figée. En fonction des variations du marché international ou de facteurs socio-économiques internes à la société haïtienne, elle évolue et l'intégration au marché passe par des phases de contraction ou d'expansion et change de nature (le glissement des "denrées" vers le vivrier, par exemple).

Sur le plan du foncier, les éléments qui nous sont fournis au sein de l'ouvrage ne nous permettent pas d'acquiescer au constat du développement des échanges marchands. Le marché ne semble pas s'affirmer comme médiateur des échanges fonciers qui restent essentiellement dominés par l'héritage (p. 22). Peut-être veut-on parler de la monétarisation des relations traditionnelles, l'argent devenant le nouveau vecteur d'anciennes relations ? Mais, tout au contraire, on semble assister à une certaine démonétarisation de ces relations, puisque le partage formel du foncier entre les héritiers devient rare en raison des coûts d'une telle opération, ce qui conduit à l'indivision juridique entre les héritiers (p. 23). Restent les autres formes de circulation du foncier qui, bien que secondaires vis-à-vis de l'héritage, pourraient justifier d'un développement des rapports marchands : l'achat et le fermage. Or, le texte montre bien que ces deux formes ne se développent pas parce que la terre devient une marchandise, un moyen de production ayant une valeur marchande, mais qu'elle acquiert cette valeur à cause de la crise que traverse la paysannerie. La vente est décidée pour "trois raisons - par ordre d'importance - : financer les cérémonies funéraires pour leurs proches parents décédés ; financer l'émigration d'un membre de la famille ; rembourser des dettes" (p. 19). Autant de raisons qui, avant la crise, ne conduisaient pas à la

décapitalisation des exploitations. Finalement, si les rapports marchands font partie des modalités de circulation du foncier, d'une part il ne faut pas les confondre avec la monétarisation des relations, d'autre part ils ne sont pas dominants et sont plus une expression de la crise qu'une de ses causes. Curieusement, c'est plutôt une certaine démonétarisation de la circulation du foncier qui accompagne la tendance la plus dramatique des aspects fonciers de la crise : la généralisation de l'indivision. L'indivision qui est "le vrai problème foncier en Haïti (...) est la réponse paysanne au coût élevé des procédures officialisant les partages, héritages et ventes, de l'arpentage à l'enregistrement" (p.70). Il est dommage qu'une telle affirmation ne soit pas reprise clairement dans la conclusion principale du tome et qu'elle n'en introduise pas une seconde, encore plus fondamentale, selon laquelle : "dans le caractère répandu de l'indivision, la menace vient d'abord de la pression démographique et de la raréfaction de la terre qui font éclater la cohésion des lignages et naître des conflits fonciers" (p. 30).

Sur le plan de la force de travail, la conclusion semble à nouveau en porte-à-faux par rapport au texte principal. On y écrit que "les rapports marchands ont atteint un secteur fortement préservé : celui des échanges de travail" (p. 276). Or, on nous a indiqué précédemment qu'au contraire, les "sociétés", formes traditionnelles d'échanges de travail, "fonctionnaient déjà comme structures de vente de la force de travail" (p. 202) et que leur désagrégation correspond à l'éclatement des lakous et à la parcellisation du foncier, eux-mêmes conséquences d'un accroissement de la pression démographique (p. 201).

Finalement, l'intégration au marché et l'existence de prélèvements, bien que variables dans le temps et dans l'espace, sont originels et la crise ne renvoie pas à ceux-ci en tant que tels mais bien à l'évolution des conditions qui rendent aujourd'hui leurs conséquences si tragiques.

Dans cette perspective, la prise en compte de la composante démographique est inévitable : même si le degré de prélèvement augmente, et la démonstration n'en est pas faite, ce qu'indique par contre le texte c'est que les conditions de production sont telles que ces prélèvements deviennent aujourd'hui insupportables et qu'ils rendent impossibles, pour la plupart des exploitations, le repli vers le pôle non marchand de leurs activités. Or, la relation entre la dégradation des conditions de production et l'augmentation de la pression démographique est, elle, clairement établie par le texte. Lorsqu'on connaît le débat sur la crise agraire haïtienne et la nature des arguments employés, on peut comprendre la réticence des auteurs à mettre trop en évidence ce type de considération. Pour la plupart des tenants de la "thèse démographique", la crise est avant tout le résultat de l'attitude nataliste irresponsable des paysans haïtiens qui courent ainsi à leur propre perte. Il ne s'agit pas ici de reprendre ni de nourrir ces affirmations sottes et simplistes, faites avant tout pour masquer le poids de certains rapports sociaux, économiques et politiques, mais de reconnaître la complexité de la crise et d'y intégrer, à sa juste place, la composante démographique.

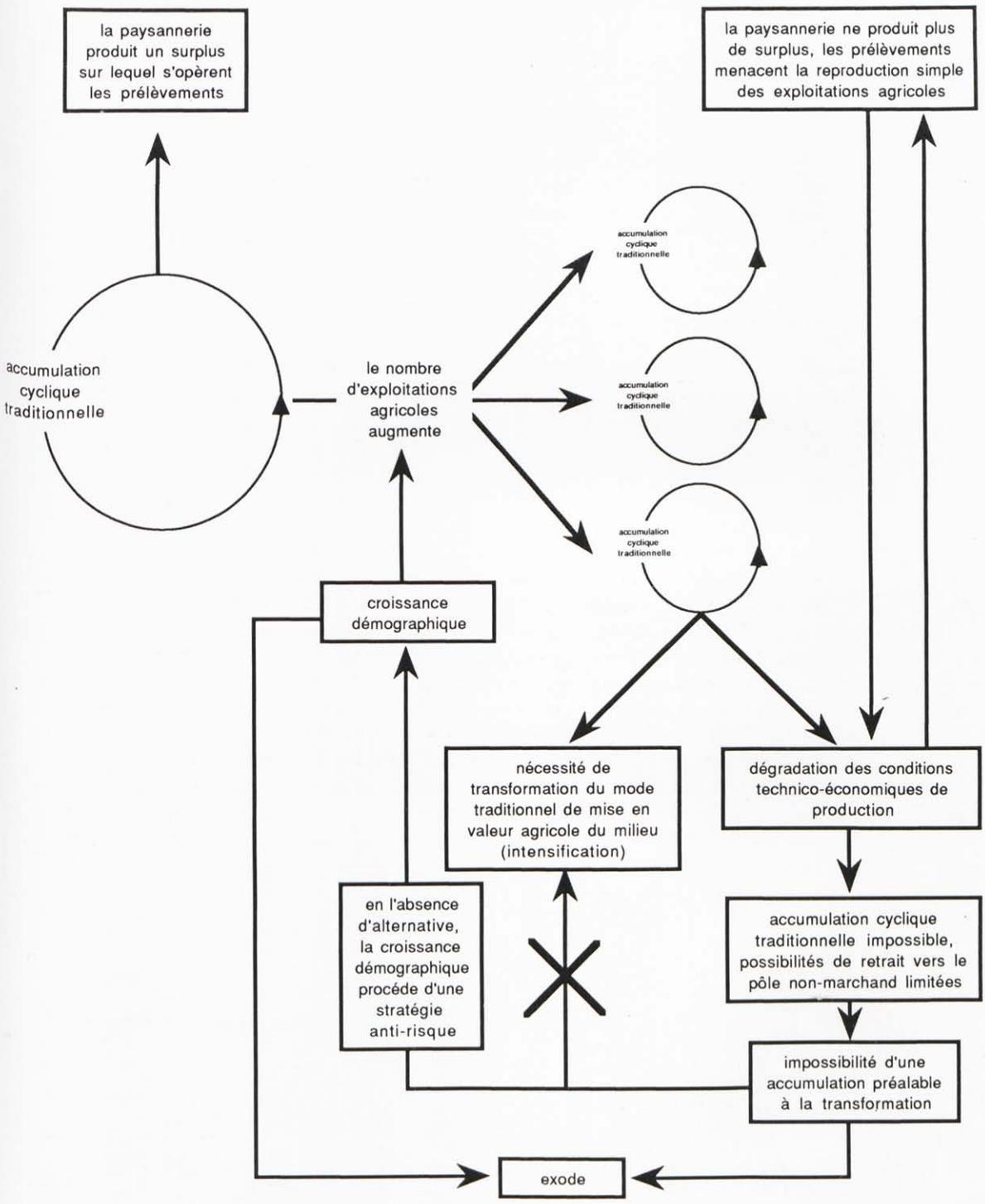
D'un point de vue purement logique c'est d'ailleurs là une nécessité. Les prélèvements que subit la paysannerie haïtienne l'empêche d'accumuler, mais une accumulation à quelle fin ? Ici encore la conclusion pourrait être source de confusion. Le paragraphe relatif à l'accumulation (p. 278) décrit l'exploitation agricole haïtienne comme décrivant un cycle de vie, de sa naissance à sa mort. Le mécanisme essentiel

de ce cycle est l'accumulation, essentiellement foncière, et le chef d'une exploitation ayant accumulé est toujours un chef d'exploitation âgé. Le résultat de cette accumulation est annulé lorsque, à la mort de ce dernier, il est partagé entre ses héritiers qui débiteront ainsi leurs propres exploitations. Ils décriront alors le même cycle que leur parents. Il s'agit là d'un phénomène archétypique à partir duquel on pourrait décrire la quasi-totalité des situations agraires où la terre n'est pas un facteur limitant mais fait l'objet, sous une forme où sous une autre, d'une appropriation et où le travail est le facteur de production le plus rare (1). Ici, l'accumulation est un phénomène cyclique dont le résultat s'annule à la fin de chaque cycle. Or la conclusion suggère également l'existence d'un autre type d'accumulation : celle que requiert la transformation, l'intensification du mode traditionnel de mise en valeur du milieu. Et l'augmentation de la pression démographique ne peut être éludée lorsqu'on aborde la nécessité de cette intensification !...

La crise est là, tapie au cœur d'une boucle infernale qui s'auto-entretient et relie les éléments essentiels que l'ouvrage s'attache à mettre en évidence : il a été bien établi, dans divers pays du tiers-monde, que la croissance démographique est induite par l'aggravation des conditions d'articulation entre les sociétés paysannes et la sphère marchande, qu'elle conduit à son tour à une dégradation des conditions de production qui rend obsolète l'ancien mode de mise en valeur du milieu. Les prélèvements qui reflétaient l'exploitation de la paysannerie lorsque celle-ci produisait encore des surplus deviennent alors l'instrument d'un véritable génocide et accentuent encore la dégradation des conditions de production ; l'accumulation nécessaire à la reproduction simple des exploitations n'est plus possible et celle requise pour la transformation du mode de mise en valeur du milieu inconcevable. En l'absence d'alternative, la croissance démographique devient, avec l'exode, la seule stratégie qui permette à la paysannerie, à court terme en tous cas, d'envisager sa survie. La boucle est bouclée... On sait qu'ailleurs et en d'autres temps, les mêmes phénomènes ont produit des drames similaires et que, comme le suggère la dernière phrase de la conclusion, le problème est complexe, qu'il n'existe pas de solution simple. Pour briser la boucle de la crise, il est tout aussi irresponsable de prétendre que seul compte le problème démographique, et d'interdire ainsi à la paysannerie d'inventer un nouveau mode de mise en valeur du milieu, que de prétendre que l'élaboration de ce nouveau mode serait permis sans qu'on s'attache, parallèlement aux problèmes relatifs à l'accumulation, à résoudre le problème démographique...

## Les éditeurs

(1) Plus précisément, l'exploitation agricole n'est pas associée ici à un appareil de production coûteux et cohérent qui en rendrait l'éclatement difficile.





## BIBLIOGRAPHIE

- ANGLADE G. 1982. "Atlas critique d'Haïti". E.R.C.E. et C.R.C. Ed., Montréal.
- ANS (d') A. M. 1987. "Haïti, paysage et société". Karthala Ed., Paris, 337 pp.
- ANONYME, 1974. "Activités commerciales dans les zones rurales d'Haïti : une approche centrée sur une communauté". I.I.C.A., Port-au-Prince, 45 pp.
- AUBIN E. 1910. "En Haïti, planteurs d'autrefois, nègres d'aujourd'hui". Colin Ed., Paris.
- BASTIDE R. 1967. "Les Amériques noires ; les civilisations africaines dans le nouveau monde". Payot Ed., Paris.
- BRISSON G. 1968. "Les relations agraires de l'Haïti contemporaine". Mexico.
- CAMILLE H. 1981. "Les formes d'organisation du travail en milieu rural". Mémoire de licence de la Faculté d'Ethnologie, Port-au-Prince, 78 pp.
- CLERISME. 1978. "Organisations paysannes dans le développement rural". *Conjonction* (bulletin de l'Institut Français d'Haïti, Port-au-Prince), 140 : 5-45.
- COPANS J., COUTY P., ROCH J., ROCHETEAU G. 1971. "Doctrine et pratique du travail chez les Mourides". Travaux et documents de l'ORSTOM, n° 15, Paris, 274 pp.
- COSTE R. 1968. "Le Caféier". Maisonneuve et Larose Ed.
- DARTIGUE J., BAKER E. 1946. "La situation agraire en Haïti" *in* Caribbean Land Tenure Symposium. Caribbean Research Council, pp. 315-333.
- DATHIS N., JOSEPH H., MONDE C., REIHER O. 1985. "La migration paysanne à Morne à Brûler". Groupe de Recherche pour le Développement (G.R.D), 35 pp.
- DORVILLE P. 1975. "Production et commercialisation des légumes en Haïti". Port-au-Prince. I.I.C.A., Février 1975, 53 pp.
- DUPLAN V. 1975. "Equivalents des unités de mesure et emballages utilisées pour le transport des produits agricoles". Port-au-Prince, 2 pp.
- DUPLAN V. 1975. "Commercialisation des intrants agricoles en Haïti. Port-au-Prince. I.I.C.A., 92 pp.
- DUPLAN V., LAGRA J.L. 1974. "Analyse du système de taxation des produits agricoles dans les marchés haïtiens". Port-au-Prince, I.I.C.A., 45 pp.
- DUPLAN V., LAGRA J.L. 1975. "Transport des produits agricoles vers Port-au-Prince". I.I.C.A., 91 pp.

- FATTON B. 1975. "Eléments d'information sur la production et la commercialisation du sisal en Haïti". Port-au-Prince. I.I.C.A., 95 pp.
- FRANCOIS J.T. 1982. " Suivi zootechnique et socio-économique du marché de la viande bovine de Fonds-des-Nègres". Mémoire F.A.M.V.
- GIRAULT C. 1979"Quelques réflexions sur le problème du chômage en Haïti". Manpower and Unemployment Research, vol. II, I, pp 65-76.
- GIRAULT C. A. "Le commerce du café en Haïti : habitants, spéculateurs et exportateurs" Paris, Editions du CNRS, non daté.
- GIRAULT C., LAGRA J.L. 1975. "Caractéristiques structurelles de la commercialisation interne des produits agricoles en Haïti". Port-au-Prince, I.I.C.A., 53 pp.
- HALL R. 1929. "The society of the Ile de la gonave ". American Anthropologist, 31 : 685-700.
- HERSKOVITS M.J., 1937. "Life in a haïtian Valley", New York, Knopf.
- JOACHIM B. 1979. "Les racines du sous-développement en Haïti". Deschamps Ed., Port-au-Prince, 257 pp.
- KERMEL-TORRES D. 1981. "La commercialisation du café sur le Plateau des Rochelois et à Changieux". Section de Recherche de l'Institut Français d'Haïti, miméo.
- KERMEL-TORRES D. 1983. "L'économie des huiles essentielles en Haïti". Thèse Université de Bordeaux III.
- KOHLER J.M. 1971. "Activités agricoles et changements sociaux dans l'Ouest Mossi". Mémoire ORSTOM, n° 46, Paris, 248 pp.
- LAGUERRE M. 1975. "Les associations traditionnelles de travail dans la paysannerie haïtienne ". Port-au-Prince, I.I.C.A., 68 pp.
- LAGRA J.L. . 1974. "Fabrication de matériels d'emballage à Port-au-Prince, Haïti". Port-au-Prince, I.I.C.A., 12 pp.
- LAGRA J.L. 1975. "Prix des produits agricoles dans les marchés haïtiens". Port-au-Prince, I.I.C.A., 50 pp.
- LAGRA J.L., DUPLAN V. 1975. "Enquête sur le transport des produits agricoles à l'entrée et à la sortie du Cap Haïtien". Port-au-Prince, I.I.C.A., 47 pp.
- LOCHER U. 1974. "La commercialisation interne des produits agricoles à Port-au-Prince.". Port-au-Prince, I.I.C.A., 108 pp.
- MADIAN-SALAGNAC. 1980. "Intégration au marché, accidents climatiques et transformation des structures agraires, section de Recherches de l'Institut Français d'Haïti, 50 pp.
- MATHIEU P., MONDE C., ORIOL M. 1982. "Irrigation, intensification et transformation des systèmes de production". G.R.D. Miméo.
- MEILLASSOUX C. 1964. "Anthropologie économique des Gouros de Côte d'Ivoire". Mouton, Paris, La Haye.

- METRAUX A. 1951. "L'homme et la terre dans la vallée de Marbial". Paris-Unesco, 121 pp.
- MINTZ S. W. 1959. "Internal market systems as mechanisms of social articulation" in Ray, V.F. (Ed.) *Intermediate societies, social mobility and communication*. Annual Spring meeting of the American Ethnological Society. Proceedings-Seattle, University of Washington Press, pp 20-28.
- MINTZ S.W. 1960. "A tentative typology of eight haitian market places". *Revisite de Ciencias sociales (Puerto Rico)*. 1 (1) : 15-58.
- MINTZ S.W. 1961. "Pratik : Haitian personal economic relationship". in *American Ethnological Society, Annual Spring Meeting, Proceedings*, pp. 54-63.
- MINTZ S.W. 1964. "The employment of capital by market women in Haïti". in *firth R and Yamey B.S (Ed.) capital, saving and credit in peasant societies*. Chicago, Aldine, pp. 256-286.
- MORAL P. 1959. "L'économie haïtienne - Port-au-Prince". Imp. de l'Etat, 190 pp.
- MORAL P. 1961. "Le paysan haïtien. Etude sur la vie rurale en Haïti". Maisonneuve et Larose Ed., Paris, 375 pp.
- MOREAU de St MERY. 1958. "Description topographique, physique, civile, politique et historique de la partie française de l'Isle de Saint-Domingue". Réédition Paris.
- MURRAY G.F., ALVAREZ M.D. 1973. "La commercialisation des haricots en Haïti : une étude exploratoire". Port-au-Prince, I.I.C.A., 64 pp.
- MURRAY G.F. 1977. "The evolution of haitian peasant land tenure" : a case study of agrarian adaptation to the population growth. Thèse de doctorat, Columbian University.
- MURRAY G. F. 1978. "Land tenure, land insecurity and planned agricultural development, among haitian peasants. ", Port-au-Prince, U.S.A.I.D., 53 pp.
- PAULME D. 1971. "Classes et associations d'âge en Afrique de l'Ouest". Plan Ed., Paris.
- PIERRE CHARLES G. "L'économie haïtienne et sa voie de développement. Maisonneuve et Larose Ed., Paris.
- POUILLON F. *et al.* 1976. "Anthropologie économique". Maspero Ed., Paris.
- RENAUD R. 1934. "Le régime foncier en Haïti". Thèse de doctorat. Paris - Domat Montchrétien.
- REY P. P. 1971. : "Colonialisme, néocolonialisme et transition au capitalisme". Maspero Ed., Paris.
- RIGAUD P. E. 1983. "Impact de l'irrigation moderne sur les systèmes de culture et de tenure, et étude de sa rentabilité". Port-au-Prince, F.A.M.V., mémoire de sortie.
- ROCHETEAU G. 1975. "Les formes préindustrielles de coopération élargie en Afrique : typologie et évolution". Dakar, ORSTOM, miméo, 30 pp.

- ROMULUS M. 1983. "Transformations foncières et développement national, le cas d'Haïti". Pointe-à-Pitre, miméo, 36 pp.
- ROUMAIN J. 1944. "Gouverneurs de la rosée ". Port-au-Prince.
- ROMAIN J.B. 1959. "Quelques moeurs et coutumes du paysan haïtien". Port-au-Prince, 264 pp.
- ROUMER E. 1956. Coumbite. Port-au-Prince. Haïti journal.
- SCHWARTZ A. 1971. "Tradition et changement dans la société Guéré". Mémoire ORSTOM, 52, Paris, 259 pp.
- TERRAY E. 1969. "Marxisme devant les sociétés primitives". MasperoEd., Paris.
- THOBY A. 1888. "La question agraire en Haïti". Laforest Ed., Port-au-Prince, 42 pp.
- VALLES M.T. 1967. "Les idéologies coopératives et leur applicabilité en Haïti". Maisonneuve et Larose Ed., Paris.
- WERLEIGH G.E., DUPLAN V. 1975. "Le système de commercialisation interne des produits agricoles au Cap Haïtien, Haïti". Port-au-Prince, I.I.C.A., 74 pp.
- WIRKUS R., DYDLEY T. 1931. "The white king of La Gonave". New York. Double Day Doran.

## GLOSSAIRE

### **Avan jou**

Période de travail où, à Changieux, fonctionnent des groupes d'entraide, tôt le matin.

### **Baré**

Punition infligée par une société au coupable d'une absence injustifiée au travail.

### **B.N.R.H**

Banque Nationale de la République d'Haïti (banque centrale).

### **Borlette**

Loterie populaire basée sur les deux derniers numéros de la loterie nationale ou d'une loterie étrangère.

### **Boss**

Nom courant donné à tous les artisans.

### **Boutik ou shop**

Petite échoppe où sont vendus des produits de première nécessité : farine, huile, savon, lessive, pétrole...

### **Camion banc**

Camion dont la caisse a été aménagée avec des bancs pour accueillir des passagers et qui transporte les bagages sur le toit. Moyen de transport très utilisé par les "madam sara" pour transporter les produits vers la ville.

### **Chadèque** : (Bot : *Citrus Maxima*, Rutacée)

Variété de pamplemousse à peau épaisse. Les chadèques sont rarement consommés tels quels par les paysans qui n'apprécient pas leur acidité. Par contre, ils en pressent le jus et le sucent fortement pour le consommer en boisson.

COR. : Arbres, Jardin "A".

REF. : S.V.B.

### **Chaînes**

cf "escouade".

### **Chevauche**

Individu possédé par un lôa, qui s'exprime par sa bouche.

### **Clairin**

Le clairin, parfois appelé "grog" dans les campagnes, c'est le rhum blanc issu de la première distillation du jus fermenté de sirop de canne, dit aussi le "vesou".

COR. : Grog, Sucre, Sirop, Usine.

REF. : S.V.B.

### **Colonne**

cf "escouade".

### **Corvée**

Forme de travail en commun où une invitation est lancée par un exploitant en échange d'un repas. La réciprocité de la prestation de travail n'est pas automatique.

**Coumbite**

cf "Corvée"

**De moitié**

Voir "métayage"

**Djann**

Invitation pour un travail de groupe en tout début de journée.

**Drum**

Unité de mesure constituée d'un bidon de 200 litres.

**Djondjon**

Petits champignons noirs qui accompagnent le riz dans la cuisine courante.

**Escouade** (ou kounabé ou mazinga ou kwadi ou colonne ou chaîne)

Groupe de travail réunissant un nombre plus ou moins important d'hommes ou de femmes (entre 14 et 15) liés par la parenté, le voisinage ou de situations sociales ou de dépendance similaires, et fonctionnant sur le principe de l'échange mutualiste.

COR. : Corvée, Notable, Journée, Travail, Président.

REF. : S.V.B.

**Fem-m kaye**

La "fem-m kaye" est la compagne socialement reconnue, habitant la résidence habituelle de l'homme.

**Fem-m jadin**

Concubine placée à proximité de parcelles en général héritées, mais éloignées de la résidence principale de l'homme, de façon à pouvoir en assurer la garde et l'entretien.

**Fem-m an deyo**

La "fem-m an deyo" ou "manman-pitit" est celle que l'homme a pu installer sur des parcelles éloignées ou avec qui il n'a que des relations épisodiques.

**Ferm**

Contrat de fermage court (un an au moins) qui s'oppose au "potek" dont la durée est pluriannuelle. La rente foncière est beaucoup plus élevée dans le cas du "ferm" que du "potek".

**Gaguerre**

Sorte d'arène de terre battue, abritée par toit conique en chaume, où se déroulent les combats de coqs en Haïti.

COR. : Combats de coqs.

REF. : S.V.B.

**Gaz jon**

Pétrole (pour lampes à mèche)

**Houngan**

Prêtre vaudou.

**Jardin type "B"**

Il s'agit de l'espace cultivé, ouvert, qui encercle le jardin "A". Le jardin "B" est généralement aménagé dans des parcelles où le sol arable est plus profond que la moyenne.

COR. : Jardin type "A", Jardin type "C", Systèmes de Culture, Igbane, Butte.

REF. : S.V.B.

**Journée**

Terme qui désigne une tranche d'environ quatre heures de travail agricole, collectif ou individuel, généralement fixée de 9 heures du matin à 1 heure de l'après-midi. Cette dénomination, ses critères d'horaire et sa durée, peuvent varier d'une région à l'autre.

COR. : Escouade, Corvée, Notable, Travail.

REF. : S.V.B.

**Kaye**

Maison traditionnelle.

**Kola**

Boisson gazeuse, très sucrée, au parfum fruité, généralement fabriquée sous licence par de grandes sociétés américaines, à partir de produits de synthèse importés.

REF. : S.V.B

**Konkou**

Journée de travail gratuit, non comptabilisé dans les échanges.

**Kounabé**

cf escouade.

**Kwadi**

cf escouade.

**Lambi**

Coquillage servant de trompe pour appeler au travail.

**Lakou**

Le "lakou" haïtien (de la vieille appellation rurale normande pour une ferme : "la cour") représente à la fois l'espace physique entourant la maison d'habitation (voir jardin "A") et une unité sociale rassemblant un ancien et ses descendants.

COR. : Morne, Habitation, Esclavage, Indivision, Jardin "A", Jardin "B", Sous Couvert, Famille, Pression Démographique.

REF. : S.V.B.

**Layé**

Plateau circulaire en vannerie utilisé pour vanner, après pelage, le sorgho, le café ou le riz.

**Loa**

Les esprits et leur culte sont l'objet essentiel de la religion Vaudou. Leur présence mystique est partie intégrante de la vie quotidienne paysanne. Ces êtres surnaturels sont appelés "lôas", "mystères" ou, dans le Nord Haïti, "saints" ou "anges".

COR. : Vaudou, Religion, Afrique, Guinée, Damballah, Erzulie, Ame, Ogoun, Guédé, Legba, Possession.

REF. : S.V.B.

**Macoute**

La macoute est de nos jours une sacochette carrée ou rectangulaire, toujours tressée de roseaux, de palmiste ou de latanier, plus rarement de sisal, que porte le paysan sur l'épaule partout où il va. Il y met sa calebasse d'eau, sa petite réserve de tabac, ses semences, et au retour, les quelques vivres qu'il a récoltés dans ses jardins pour le repas du soir. La macoute est aussi un accessoire utilisé par les sorciers qui prétendent y renfermer des maléfices ; des macoutes sont souvent accrochées dans

les branches des arbres reposoirs et dans les "houmfor" ou temples Vaudou. Par analogie, ont été également appelés "macoutes" ou "tontons macoutes" les miliciens du régime duvaliériste, dont la fonction principale était de s'emplier au détriment des autres. Le terme de macoute a été étendu à tous les profiteurs du régime au moment de la chute de Duvalier.

COR. : V.S.N., Zacca, Latanier.

REF. : S.V.B.

### **Madam sara**

Les femmes jouent un rôle dans les circuits de distribution en Haïti. A côté de la paysanne qui va vendre les produits de l'exploitation familiale sur les marchés locaux, une catégorie très typique de marchandes ambulantes est connue sous le nom de "madam sara". Elles assurent les échanges soit de marché rural à marché rural, soit entre les zones de production et les villes, notamment Port-au-Prince. Leur différenciation est liée au capital dont elles disposent pour organiser ce commerce.

COR. : Marché local, Route, Ville, Port-au-Prince, Spéculateur, Café.

REF. : S.V.B.

### **Mâchan bak**

Marchande ambulante, dont l'étal se limite à quelques produits : pains, gâteaux, bonbons, kola ou clairin.

### **Marmite-mantègue**

Récipient de récupération, issu des conserves de graisse de porc ("mantègue") et utilisé comme unité de mesure courante dans les marchés.

### **Mazombelle**

*Colocasia antiquorum* (taro en Océanie, madère en Guadeloupe).

### **Mazinga**

cf escouade.

### **Métayage**

Métayage "socié" ou "de mouatié". Rapport foncier où l'exploitant paie une rente au propriétaire de la terre sous forme d'une part de la récolte, à un taux convenu à l'avance. C'est une pratique qui permet un ajustement des disponibilités foncières entre ceux qui sont pourvus en terres qu'ils ne peuvent exploiter, même avec l'aide des escouades salariées, et ceux qui s'en trouvent démunis.

COR. : Capitalisation, Foncier, Fermage, Gardiennage.

REF. : S.V.B.

### **Minute**

Pièce d'enregistrement d'une transaction foncière (vente, héritage, arpentage...) dans les registres d'un notaire.

### **Nasse**

Unité d'emballage des produits.

### **Notab**

Demi journée de travail des escouades, le matin.

### **Piquet**

La mise au piquet est le mode de pâturage du bétail le plus courant aujourd'hui en Haïti. Surnom donné à des paysans qui dans le sud du pays se révoltèrent contre le pouvoir central au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle.

COR. : Elevage, Pâturage, Corde, Clôture.

REF. : S.V.B.

**Piquet nocturne**

Système d'élevage qui consiste à attacher l'animal la nuit sur les parcelles à fertiliser de façon à y concentrer les fèces.

**Pitimi**

Sorgho

**Plaçage**

Concubinage.

**Postier**

Intermédiaire chargé de l'achat de cerises pour le compte d'un usinier.

**Potek**

Voir "ferm".

**Poto mitan**

Poteau au centre du péristyle.

**Restavek ou Reste-avec**

Le terme "reste-avec" (en créole : "restavek") désigne un jeune enfant ou un adolescent pris en charge par une famille - de milieu urbain aussi bien que rural - en échange de services et travaux divers non rétribués. A la campagne, il peut s'agir de travaux agricoles (gardiennage des bêtes par exemple) ou ménagers (chercher l'eau, éplucher les légumes, piler des céréales, nettoyer les abords de la maison). Le choix comme la prise en charge d'un "reste-avec" prend en compte des liens sociaux ou de dépendance complexes entre les familles. En milieu rural, elles signifient toujours un renfort substantiel de main-d'œuvre d'un côté et, de l'autre, un constat d'incapacité à nourrir une bouche de plus et d'inégalité de statut.

COR. : Emplois de maison, Madame Mariée.

REF. : S.V.B.

**Ribote**

Groupe de travail en commun dans lequel il n'y a pas d'échange, mais seulement de la vente de journées.

**Secouage**

Opération culturale qui, dans les époques de forte pluviométrie, consiste à secouer les herbes sarclées pour séparer la terre des racines et éviter leur reprise.

**Secrétaire**

Employé d'une "madam sara" chargé de collecter les produits dans les environs en son absence.

**Shop**

cf "boutik".

**Société**

Très grands groupes de solidarité (une centaine de personnes) organisés hiérarchiquement et travaillant en commun. De plus en plus rare depuis 1950.

**Sous-marin**

Agent d'un "spéculateur" rémunéré à la commission, chargé de réaliser des achats de café pour le compte de celui-ci et assurant parfois une transformation (pilage du café-coque).

**Soute**

Dépôt utilisé par un spéculateur de café ou une "madam sara".

**Spéculateur**

Personne qui achète en gros un ou plusieurs types de denrées pour les revendre soit sous la même forme, soit partiellement transformés. Ce sont également des intermédiaires patentés qui achètent aux paysans pour le compte d'une maison de commerce de la ville des denrées exportables (café, vétiver, écorces d'orange, sisal, peaux de chèvre, miel et cire d'abeilles, ricin, cacao, safran, parfois bois).

COR. : Dilama Devalcy, Café, Vétiver, Marché local, madam sara, Routes.

REF. : S.V.B.

**Tap tap**

Camionnette ou minibus aménagé en taxi collectif.

**Tè miné ou Terre mineure**

Terre en indivision.

**Terre honoraire**

Parcelle de terre, ou fraction de parcelle concédée à un arpenteur pour la rémunération de ses services à l'occasion d'un arpentage.

**Terre mineure**

cf "tè miné".

**Terres noires**

Dénomination vernaculaire pour désigner des sols argileux noirs, de type vertique, en général profonds et peu sensibles à la sécheresse. Ces zones sont riches lorsqu'elles sont bien arrosées (cultures de maïs, haricot, bananes...). Le bassin de Fonds-Des-Nègres est un exemple de "terres noires".

**Tiocage**

Procédé qui consiste à faire bouillir les cerises de café vertes avant de les sécher, de façon à hâter la vente du café pilé.

**Trempé**

Infusion de plantes dans du clairin, aux vertus médicinales.

**Usinier**

Propriétaire ou gérant d'une "usine" à café, susceptible de réaliser la transformation par voie humide.

**Vaine pâture**

Utilisation collective par un groupe, en général familial, de parcelles pour la pâture des animaux. Les terres en indivision stricte sont souvent utilisées de cette façon, faute d'une responsabilité individuelle stricte liée à la parcelle. La vaine pâture se traduit souvent par du surpâturage et donc, de l'érosion.

**Véritable**

Fruit de l'arbre véritable (*Artrocarpus incisa* - arbre à pain dans les Antilles françaises).

Achévé d'imprimer en janvier 1993  
sur les presses de l'imprimerie Laballery  
58500 Clamecy  
Dépôt légal : janvier 1993  
Numéro d'impression : 212009







# Paysans, Systèmes et Crise

## Tome 2 : Stratégies et logiques sociales

... L'origine de cet ouvrage "Paysans, Systèmes et Crise. Travaux sur l'agraire haïtien" est déjà ancienne. A la fin des années soixante-dix, le Ministère français de la Coopération lançait un projet de Recherche-Formation-Développement à Madian-Salagnac, dans la péninsule sud d'Haïti. Une équipe pluridisciplinaire de la Coopération, rapidement augmentée d'agronomes locaux qu'elle avait formés au sein de la F.A.M.V., mettait alors en oeuvre un programme original qui devait aboutir à la création du centre de Salagnac.

... Durant les six premières années du projet les coopérants et leurs collègues haïtiens ont mené, parallèlement aux actions de développement et à partir du travail de terrain, une analyse des systèmes agraires locaux indispensable à la réussite du programme. Ce faisant, ils ont été un pôle d'accumulation de connaissances irremplaçable.

... En effet, la multiplicité des approches disciplinaires mises en oeuvre (écologiques, agronomiques, socio-économiques, ethnologique, historique etc...) et les différents niveaux d'analyse retenus (parcelle, exploitation, région, pays) ont permis de cerner dans leur complexité, les systèmes agraires du transect Madian-Salagnac-Aquin. La variabilité des agro-systèmes du transect, les études ponctuelles menées hors transect, et la qualité de l'insertion de la recherche sur le terrain (Recherche-Développement) autorisant un réel dialogue avec la paysannerie, ont permis d'aboutir à une bonne connaissance des sociétés agraires haïtiennes.

... C'est à la nécessité de valoriser cette accumulation de connaissances et cette riche expérience méthodologique en réalisant un ouvrage de référence sur l'agriculture haïtienne que répond cette publication.

... L'originalité de l'approche, la grande richesse des connaissances présentées, le caractère unique, à notre connaissance, d'un ouvrage de cette nature dans l'abondante littérature produite sur Haïti, seront appréciés d'un public nombreux et varié.

... La portée de cette oeuvre monumentale dépasse à vrai dire le seul cadre d'Haïti et ouvre de nouvelles perspectives pour tous les pays dits sous-développés, à la fois à cause de sa méthodologie et de la richesse de son contenu.

SCD UAG Martinique



062 088053 4

D