

*PH 11/15/83
4/15/83*

**L'OFFRE DE
CREDIT AU
PAYSAN
HAITIEN**

Préparé pour le Projet de Renforcement des
Services de Credit Ruraux

Glen R. Smucker
(traduit par Evelyne Deschamps)

Février 1983



Development Alternatives, Inc. 624 Ninth Street, N.W. Washington, D.C. 20001

POINT DE VUE PAYSAN SUR L'ARGENT

Lajan se bagay ingra.

Toujou gin kokin
Nan lajan.

Lajan antre lavil
Min li pa touin.

M'ap debouche yon trou
pou'm bouche yon lot.

Tout moun doue.

L'argent n'a pas de reconnaissance

L'argent a toujours un
tour dans sa poche.

L'argent va en ville
mais n'en revient pas.

Je débouche un trou
pour en boucher un autre.

On a tous une dette.

TABLE DES MATIÈRES .

Chapitre

I. INTRODUCTION	1
II. ECONOMIE PAYSANNE ET RARETE DU CAPITAL	4
Agriculture paysanne	4
Facteur de risque	4
Economie domestique	4
Stratégies diverses	5
Classes paysannes	6
Terre, travail et capital	7
Fréquence de l'endettement	7
Le poids des impôts	8
Substitution du capital	8
Sources d'argent rare	9
Vente de récolte et de bétail	10
Commerce	11
Transformation des denrées agricoles	11
Artisanat	11
Salaire de la main-d'oeuvre	12
Locations de terrain	12
Versements par transferts	12
Epargne paysanne et investissement	13
Entreposage des surplus	13
Bétail	14
Investissements fonciers	14
Investissements de consommation	14
Services informels de banque	15
Catégories dans le domaine de la dette	16
III. SOURCES TRADITIONNELLES DE CREDIT	20
Vente anticipée	20
Prêts en espèces, remboursés en nature	22
Prêts en nature, remboursés en nature	23
Crédit et loyers	24
Crédit et vente de terrain	24
Terre et enterrement	25
Hypothèque	25
Vente conditionnelle	25
Achat à credit de marchandise et de services	26
Main d'oeuvre à crédit et le Koltiz	27
Associations de crédit rotatoire	28
Prêteurs d'argent	30
Prêteurs sur gages	32

Prêts amicaux	33
Spéculateurs	34
Notaires et inspecteurs	37
Usuriers	38
IV. INSTITUTIONS FORMELLES ET L'APPROVISIONNEMENT	
EN CREDIT	42
Bureau de Crédit Agricole	42
Autres prêteurs institutionnels	44
IDAI	44
Compagnies agro-industrielles	45
Agences de développement régional	46
Petites agences privées	47
V. CONCLUSION	
Crédit formel et informel	50
Conclusions	56
BIBLIOGRAPHIE	
ANNEXE A. La terre comme garantie de prêts	62
ANNEXE B. Une association traditionnelle de crédit rotatoire.	63
ANNEXE C. Bordereau d'un prêteur sur gages	65

TABLEAUX ET ILLUSTRATIONS

Carte d'Haiti	v
Tableau # 1. Catégories d'emprunt par pourcentage d'emprunts trouvées dans une communauté paysanne et montagneuse du Nord	16
Tableau # 2. Cas sélectionnés pour illustrer divers types de prêts traditionnels, en gourdes, avec les taux d'intérêt en pourcentages	31
Tableau # 3. Accès des petits paysans à diverses sortes de crédit	52

LOCALISATION DES BUREAUX



- Ⓛ Bureau Régional
- Ⓜ " Sub-Région
- Ⓞ " de District
- ✦ " local

CHAPITRE 1

INTRODUCTION

Ce rapport est une étude sur les ressources en crédit rural disponibles aux petits paysans d'Haiti. La société haïtienne est essentiellement une société paysanne, et la majorité de ses pauvres sont de petits fermiers. Ces paysans-fermiers sont, aujourd'hui même, à la base de l'économie haïtienne. Le plus important prélèvement d'impôts en Haiti, se fait depuis toujours sur la récolte du café produite par des centaines de milliers de paysans qui possèdent un peu de terre. Ces paysans sont aussi la source alimentaire principale du pays. Ironiquement, les impôts que génèrent ces petits paysans ne leur ont jamais été rendu de façon satisfaisante. La plupart n'ont pas accès à des conditions de crédit satisfaisantes même pour des méthodes de production agricole traditionnelles. La demande de crédit dans les familles rurales de fermiers est bien excédentaire aux ressources disponibles. Les conditions dans lesquelles se fait le crédit informel sont souvent abusives. Simultanément, les fournisseurs de crédit à la fois formel et informel s'exposent à un risque élevé en offrant des prêts aux pauvres des campagnes. Les taux d'intérêt traditionnellement élevés représentent un sérieux obstacle pour les prêts en vue de la production agricole. Dans ce contexte, le Bureau de Credit Agricole (BCA) du Ministère de l'Agriculture demeure le seul programme national qui se consacre à offrir du crédit bon-marché et qui se base sur l'évaluation faite par les petits paysans quant à leurs besoins en crédit. Les technologies agricoles modernes ne sont pas très importantes en Haiti, et donc la demande de crédit agricole liée à l'utilisation intensive de capital est limitée.

Une évaluation de l'approvisionnement en crédit (ses conditions? y en a-t-il suffisamment?) pour les petits fermiers serait d'un intérêt particulier pour le BCA. A quoi servent les prêts offerts par les sources de crédit traditionnelles? A quel point ces sources traditionnelles sont-elles abusives? Sous quel aspect se présentent les sources de crédit non-institutionnelles? Quel est l'approvisionnement en crédit traditionnel comparé avec les sources institutionnelles? Jusqu'à quel point les fournisseurs de crédit traditionnel satisfont-ils un besoin insatisfait par les systèmes institutionnels tels que le BCA? Y a-t-il d'autres façons de rendre le crédit plus accessible aux paysans et aux petits entrepreneurs? En général, comment opère le crédit traditionnel et sous quelles formes?

Cette étude sur l'approvisionnement en crédit a pour but de compléter une étude récente faite sur la demande effective de prêts du BCA (Poulin 1983). Ces deux études explorent la même question fondamentale mais à partir de deux perspectives distinctes et étroitement liées. Il est très difficile d'évaluer le nombre de sources de crédit non-formel. Le crédit traditionnel est très varié et dispersé dans les campagnes d'Haiti. On peut cependant mieux comprendre l'étendue et la variété du crédit informel, son importance, en le comparant au crédit institutionnel. La recherche de crédit est une caractéristique fondamentale de l'économie paysanne. Comment cela se passe-t-il, dans quels buts et quelles conditions?

Pour rester fidèle au but de cette étude, cinq régions du BCA ont été explorées sur une période de cinq semaines. Les visites en province ont inclu une visite dans le Nord à Cap Haitien, à la Plaine du Nord, à Grande Rivière du Nord et à Bahon; en Artibonite, à Saint Marc, Gonaives, L'Estère et Petite Rivière de l'Artibonite; à Hinche et les régions rurales proches de Papaille et Aguahedionde; à Fort Jacques et Thiotte;

aux Cayes et Jérémie dans le Sud, y compris Camp-Perrin, Beaumont, Duchity, Chambellan et Julie. Plus de 100 interviews ont été faites avec le personnel du BCA et ses clients, les fermiers et les vendeuses du marché, les commerçants des provinces (propriétaires de petits magasins, spéculateurs) et leurs clients, les prêteurs sur gages, les prêteurs officiels et non-officiels et leurs clients, les gérants de borlettes, les avocats et les prêtres. Les plus grosses institutions de crédit ont été interviewées, y compris l'Institut de Développement Agricole et Industriel (IDAI), le Conseil National des Coopératives (CNC), le Fonds Agricole de HACHO, des agences de développement régionales telles que l'Organisation pour le Développement du Nord (ODN), l'Organisme pour le Développement de la Vallée de l'Artibonite (ODVA) et l'Organisme pour le Développement de la Plaine de Gonaïves (ODPG), des programmes de crédit liés à l'église tels que COSMICA (Hinche) et IDEA (Cap-Haïtien), des entreprises agro-industrielles y compris FACOLEF (Cavaillon), Comme Il Faut (Cazeau) et CONASA (Cap-Haïtien).

Ce rapport se divise en trois sections majeures qui se concentrent sur les aspects les plus évidents de l'économie paysanne, les stratégies traditionnelles d'accès au crédit, l'étendue et la variété des sources d'emprunt informelles, et une comparaison entre les sources formelles et informelles. L'étude comprend des usages créoles et français dans le domaine du crédit ainsi qu'une bibliographie à la fin du rapport comme source pour des études pertinentes au domaine du crédit en Haïti. Les annexes offrent une transcription exacte de transactions traditionnelles de crédit. Le rapport présente les prêts en termes de gourdes, monnaie officielle en Haïti; les dollars sont aussi couramment en circulation en Haïti et l'on utilise indifféremment les gourdes et les dollars dans les transactions financières. Une gourde vaut 20 cents U.S.; un dollars U.S. vaut cinq gourdes haïtiennes. En unité de mesure de terre, prendre note des équivalences suivantes: 1 carreau haïtien égal 1,29 hectares ou 3,19 acres.

CHAPITRE II

ECONOMIE PAYSANNE ET RARETE DU CAPITAL

Agriculture paysanne

Tout concept de crédit rural doit tout d'abord être compris dans le contexte de l'agriculture paysanne. Cette méthode de production agricole comporte certaines caractéristiques:

Facteur de risque. L'agriculture traditionnelle en Haiti s'oriente plus fortement vers une minimisation du risque que vers une maximisation de la production. Les méthodes d'exploitation ont donc tendance à utiliser beaucoup de main d'oeuvre plutôt que de gros investissements en capital. En général, l'économie paysanne s'oriente beaucoup moins vers une accumulation de capital que vers la simple reproduction de l'unité domestique. Les fermiers cherchent à dépenser un minimum de ressources à capital rare. Fidèles à la stratégie d'atténuation du risque, les petits paysans cultivent diverses cultures sur la même terre afin de répartir les risques. Ils cherchent à échelonner les récoltes d'une même culture et à profiter de plusieurs récoltes quand la terre et le climat le permettent.

Economie domestique. L'unité économique fondamentale dans les campagnes d'Haiti est l'unité domestique, le foyer. L'équilibre y est fragile entre faire face aux besoins de subsistance et participer à l'économie de marché. En général, assurer un approvisionnement minimum en denrées alimentaires est plus important que de produire pour vendre, ou du moins, ce qui est requis pour la consommation du foyer est d'importance égale à la production pour la vente. En conséquence, les prêts à la consommation ont un impact direct sur les activités de production.

Généralement, caractéristiques monétaires et non-monétaires se mêlent dans l'économie paysanne. Tous les foyers paysans ne sont pas monétisés au même degré; cependant, tous les foyers, sans exception, participent à l'économie monétaire. Les cultures de rente des paysans visent généralement à la fois le marché domestique et le marché international pour les produits agricoles. Il semble qu'au cours de la dernière décennie, les cultures d'exportation ont diminué au profit des cultures vivrières destinées au marché domestique. Les prix relatifs ont eu tendance à favoriser les cultures vivrières.

Stratégies diverses. L'économie paysanne en Haiti n'est pas homogène car il y a toute une gamme d'économies paysannes possédant, chacune, tout un système de méthodes. Toute politique de développement influence par conséquent des secteurs précis de la paysannerie de façons différentes. Pour diverses raisons, certains foyers et certaines communautés s'orientent plus fortement que d'autres vers l'économie de marché, par exemple: la culture de légumes comme culture de rente (Ferme de Kenscoff) est directement liée aux débouchés commerciaux qu'offre le marché de Port au Prince pour les légumes frais. Le café et les haricots dominent à Thiotte, le riz en Artibonite et la canne à sucre sur les petites exploitations paysannes près des usines à sucre des plaines côtières.

Un élément important de cette diversité est l'immense variété de micro-climats, géographiquement très proches les uns des autres, que l'on trouve en Haiti. Les différentes formes d'exploitation sont étroitement liées aux méthodes agricoles, elles-mêmes influencées par des différences écologiques. Lorsqu'il pleut suffisamment, l'agriculture paysanne des montagnes se base surtout sur une intense diversification des cultures et les tubercules y sont une culture vivrière importante, par exemple à Pilate (Nord) ou à Chambellan (Sud). Dans les plaines arides, on applique plutôt des stratégies de mise en culture extensives, avec plus de céréales, moins de cycles de crois-

sance et où le bétail prend une importance plus grande lors des longues morte-saisons. Par contre, lorsqu'on trouve une agriculture irriguée, le facteur risque est mieux contrôlé et les cultures de rente attirent les gros investissements en capital.

Classes paysannes. La paysannerie haïtienne ne constitue pas une seule classe homogène. La variété de cette classe est directement liée à la structure de l'emprunt rural et à son accès au crédit. La plupart des familles paysannes sont propriétaires, mais les exploitations varient en taille. Les familles paysannes plus riches ont généralement un meilleur accès à l'épargne. Ils investissent en terre et bétail, mais peuvent aussi investir leurs surplus dans des entreprises commerciales, de spéculation ou de prêts monétaires. Par contre, les familles paysannes pauvres ont tendance à masquer l'existence d'un prolétariat rural. La majorité des pauvres des campagnes ne sont pas des métayers sans terre. Ils ont plutôt tendance à être de petits propriétaires qui supplémentent les revenus de leur exploitation en se faisant de temps à autre embaucher comme journaliers ou en montant un tout petit commerce. A cause de leur pauvreté, les jeunes hommes ne créent pas d'union domestique stable avant d'avoir bien 30 ou 40 ans. Les pauvres ont tendance à émigrer vers les bourgs, les villes ou vers la République Dominicaine. D'un autre côté, un nombre considérable de paysans des classes moyennes et plus élevées a émigré vers d'autres régions des Caraïbes et de l'Amérique du Nord, y compris l'émigration en petites embarcations vers la Floride du Sud.

La vaste majorité des familles paysannes est propriétaire, mais possède trop peu de terre. Actuellement la clientèle du BCA a tendance à être propriétaire - plus de 2 carreaux (2,6 hectares). L'auteur de ce rapport a étudié une communauté d'une montagne du Nord et a trouvé que les propriétaires fonciers

possédaient en moyenne 0,75 carreaux avec une majorité de 55% des paysans possédant moins d'un carreau de terre (1 carreau = 1,29 hectares = 3,19 acres). La majorité pauvre supplémente ses avoirs avec des locations et du métayage. Dans la communauté en question, seulement un tiers des paysans cultivaient moins d'un carreau.

Terre, travail et capital. Il est utile de comparer l'accès à la terre, au travail et au capital car ce sont les éléments-clefs de l'économie paysanne. Le capital est de loin le plus rare par rapport à la demande. Le travail est l'élément le moins rare, et la terre, l'élément pivot. La terre représente un centre puissant d'accès aux ressources qu'offrent le labour et le capital. La terre est la première ressource pour gagner sa vie et l'investissement le plus significatif. Les paysans contrôlent relativement mieux les ressources qu'offre la terre et le labour que celles offertes par le capital. La terre est souvent disponible par liens de coutumes tels que des droits de lignée, des héritages et l'usufruit (droit d'usage). Le travail est aussi disponible par arrangements non-monétaires, par exemple: le groupe domestique, le métayage et l'esclavage domestique. Le capital est relativement moins accessible par liens de coutumes. Il se définit selon l'économie du marché, les cultures de rente, la paye de la main d'oeuvre et le marché du crédit. Cependant, il y a dans les gros marchés, des systèmes traditionnels d'intervention, par exemple, la pratik (l'état même d'être client), les liens de parenté et certains systèmes de troc.

Fréquence de l'endettement. Une preuve supplémentaire de la rareté du capital est la prédominance générale de l'endettement en Haïti rurale: une étude de tous les foyers dans une communauté paysanne a révélé que 85% des foyers étaient endettés. A peu près 16% de ces foyers assumaient des prêts usuraires sur une terre offerte comme garantie (pour une information supplémentaire sur cette communauté, voir Smucker 1983). Les

statistiques sur l'endettement semblent être encore plus élevées dans des communautés plus monétisées comme L'Estère en Artibonite. Lorsqu'on trouve de nombreux journaliers agricoles et intermédiaires de tous petits commerces, le nombre de prêts usuraires a tendance à augmenter malgré le manque de terre comme garantie.

Le poids des impôts. La relation est fondamentale entre la rareté du capital et le niveau d'imposition sur des transactions importantes telles qu'achat de terre et vente de café. Des centaines de milliers de paysans vendent du café à un petit groupe d'exportateurs qui contrôle tout le système de l'exportation. La récolte du café est lourdement imposée, et cet impôt est transmis aux producteurs sous forme indirecte d'imposition. En fait, de tous les producteurs du monde, les paysans haïtiens payent les impôts les plus élevés (DARNDR 1976, 2):

Le gouvernement d'Haïti impose le café plus fortement que tout autre pays producteur de café du monde... Une analyse sur les conséquences de l'impôt sur le café démontre que le poids de l'impôt retombe directement sur les épaules des producteurs - les paysans haïtiens - les rendant, en fait, le groupe le plus fortement imposé du pays. Cette situation pose un sérieux problème de justice si l'on pense à leur grande pauvreté.

Entre 1950 et 1971, les taux d'imposition et la part des revenus sur le café des exportateurs ont tous deux doublés tandis que la part des producteurs tombait de deux tiers à moins de la moitié du prix mondial du café. La méthode la plus efficace d'augmenter les ressources en capital dans les campagnes serait de réduire l'impôt sur le café.

Substitution du capital. Un important corollaire de la rareté du capital est l'utilisation d'alternatives non-monétaires. Par exemple, les vendeuses au marché choisiront peut être d'aller à pied au lieu de payer des frais de transport. Des accords

de troc ne sont pas rares, par exemple: en Artibonite et sur le Plateau Central on échange une journée de travail contre une semaine de location d'une houe (une houe valant 60 gourdes). Sur La Gonave, une femme fait la lessive en échange de quoi on lui coupe du bois pour produire du charbon de bois. Il est courant d'échanger du travail plutôt que de l'acheter. Des groupes de labour rotatifs existent couramment en Haiti rurale. Le troc existe dans l'échange de semences, par exemple: des haricots pour du maïs, ou l'accès à des pousses de patates douces ou de manioc par réciprocité. Il est coutumier que le coût d'entretien des animaux se paye par un partage des petits. La terre se loue sans intervention monétaire (métayage). Parfois, on paye la main-d'oeuvre en espèces, par exemple: dans la transformation du sel et du charbon de bois. Les intérêts sur les prêts peuvent aussi être payés en espèces. La tendance à éviter les impôts liés aux transactions financières est significative. L'impôt sur l'achat foncier peut représenter 80% du prix de la terre. Les familles paysannes arrivent à repousser les paiements de ces impôts pendant plusieurs générations de transactions d'héritages ou d'achats privés entre héritiers. Toutes ces manoeuvres prouvent l'extrême rareté des ressources monétaires chez les paysans.

Sources d'argent rare

Dans un environnement paysan-fermier, c'est par la terre que l'on satisfait ses besoins monétaires, en particulier par la vente de surplus du jardin. Il y a des familles où les revenus du jardin sont moins importants que ceux de la pêche, de l'artisanat, d'un salaire ou d'un petit commerce. De toutes façons, le gros des revenus monétaires chez les paysans d'Haiti provient des sources suivantes:

Vente de récolte et de bétail. La production paysanne est mise sur le marché de diverses façons. Les cultures vivrières sont vendues sur le marché intérieur par des intermédiaires, surtout des femmes. Les cultures de rente destinées à l'exportation sont ammenées vers les riches maisons exportatrices par des intermédiaires masculins. Sur ces deux marchés, les réseaux reflètent la clientèle qui s'interpose entre l'achat et la vente des produits. D'habitude, ce sont ces relations qui rendent l'accès au crédit possible. Dans le cas de cultures d'exportation, les paysans n'ont pas de contact direct avec les exportateurs mais passent par des agents acheteurs, ou spéculateurs.

Une partie de la production paysanne est récoltée petit à petit, selon les besoins du jour. Certaines récoltes sont récoltées et consommées sans passer par l'économie monétaire. D'autres sont récoltées en grosses quantités et vendues sur le marché. Certaines cultures de rente se prêtent à être récoltées successivement à différents moments de leur croissance, ce qui fournit une rentrée financière hebdomadaire permettant d'acheter des produits de consommation à utiliser immédiatement dans le foyer.

Des cultures telles que les haricots rouges peuvent s'entrepôser pour la consommation en morte-saison ou pour les vendre en petites quantités afin de faire face aux besoins financiers. Plus souvent cependant, la récolte entière de haricots est vendue pour faire face à l'échéance d'une dette ou pour d'autres besoins d'argent urgents. Dans ces cas-là, les haricots sont vendus au prix le plus bas possible et achetés à nouveau au prix le plus élevé à l'époque des semailles.

La plupart des paysans ont un peu de bétail. Les gros animaux sont encordés et fouillent les jardins en friche ou les lots de terrain laissés en jachère. Si le nombre des animaux est trop élevé pour la capacité de la terre et les possibilités

de la main-d'oeuvre domestique, certaines bêtes sont envoyées chez d'autres paysans en échange de quoi ils auront droit à partager les petits. On vend les animaux lorsque le jardin ne peut pourvoir aux besoins alimentaires. Les paysans possèdent plus d'animaux dans les régions arides et les laissent même parfois paître librement sur de grands pâturages.

Commerce. La vente des surplus du jardin est une affaire complètement différente de l'achat et de la vente de produits sous forme de commerce. Beaucoup de familles paysannes supplémentent leurs revenus de petites entreprises commerciales. Des machann (intermediaires du marché) vendent chez eux ou au coin de rue le plus proche. D'autres couvrent de grandes distances pour aller chercher des produits qu'ils revendront sur d'autres marchés. Un autre commerce important est la spéculation sur les produits de ferme de façon à profiter des fluctuations saisonnières sur les prix. Pour les commerçantes autonomes du marché, le choix du type de commerce dépend en grande partie du montant et du coût des fonds d'investissements disponibles.

Transformation des denrées agricoles. Il existe toute une série d'entreprises commerciales qui nécessitent la transformation de denrées agricoles au niveau domestique: la transformation de la chaux et du charbon de bois, du manioc en kasav (pain plat), des cacahuètes en beurre de cacahuètes, le décorticage et l'action de griller les noix d'acajou, la création de mélasses, la distillation de rhum local.

Artisanat. Un artisanat bien fait est encore une source importante de revenus. On trouve, d'une part, les artisans traditionnels tels que les forgerons, les fabricants de chaussures, de selles, de cordes et de paniers, les couturiers, les menuisiers, les maçons, les fabricants de briques, les potiers et scieurs, et d'autre part, les artisans plus spécialisés tels que les guérisseurs, les sorciers et les sage-femmes. La

plupart des artisans travaillent aussi la terre.

Salaire de la main-d'oeuvre. Le système de salaires de la main d'oeuvre agricole en Haiti rurale est très varié. Il existe plusieurs groupements de travail qui s'organisent au niveau du groupe ou de l'individu, pour des travaux sous contrat ou journaliers. Le prix du travail a augmenté au milieu des années 70 en conséquence directe de l'augmentation du prix des denrées alimentaires sur le marché intérieur. Au plus haut de la saison où la main-d'oeuvre est nécessaire, le salaire d'un journalier est de 5 gourdes plus ses frais alimentaires pour une journée de travail de 4 à 5 heures. Le travail agricole se paye entre 3 à 5 gourdes selon le travail et la saison. Lorsque la demande est élevée, on travaille sous contrat plutôt que de façon journalière et l'on paye en conséquence.

Locations de terrains. La propriété paysanne est fondamentalement un système de micro-propriétés qui se possède de toutes sortes de façons possibles. Il semble qu'au moins les deux tiers des foyers paysans possèdent moins de 2 carreaux de terre. Un seul foyer peut être propriétaire grâce à un héritage, un achat, un droit d'usage, une location ou un métayage. Ce même foyer peut de plus louer de la terre selon un arrangement qui n'est pas forcément monétaire. Les locations représentent une source de revenus importante pour les familles paysannes. Lorsqu'ils manquent d'argent, les paysans louent de la terre à un taux très bas: ils engagent ainsi cette terre pour plusieurs années pour pouvoir toucher de l'argent immédiatement.

Versements par transferts. Certains foyers paysans touchent de l'argent grâce à des transferts de fonds faits par des membres de famille qui habitent une autre ville ou à l'étranger. Ces fonds viennent de parents qui travaillent en usine, sur les plantations de la côte, dans les maisons des riches, ou

qui ont des postes commerciaux ou gouvernementaux. Les premiers résultats d'une étude du BCA sur les transferts internationaux suggèrent qu'à peu près un tiers des foyers étudiés avait reçu une moyenne de 1.500 gourdes lors de l'année précédente de parents expatriés. Le pourcentage réel de familles paysannes qui profitent de transferts internationaux est probablement beaucoup moins élevé que ne le suggère cette étude, à cause de l'échantillon choisi. Les résultats suggèrent néanmoins l'importance des versements par transfert dans l'économie nationale et dans de nombreux foyers paysans.

Epargne paysanne et investissements

Il y a relativement peu d'accumulation du capital en économie paysanne. Il y a cependant des types d'épargne et d'investissements caractéristiques, qui soutiennent l'agriculture paysanne et reflètent l'économie domestique.

Entreposage des surplus. Idéalement, les paysans cherchent à entreposer leurs céréales pendant la morte-saison. Cette réserve sert plusieurs fonctions: elle peut être échangée contre de l'argent, elle peut nourrir la famille, être utilisée comme semence à la prochaine saison ou servir de denrée de spéculation. En fait, beaucoup de paysans sont incapables d'avoir des réserves de céréales ou de haricots à cause de mauvaises récoltes ou d'un manque de ressources. Dans les régions sèches où la morte-saison est longue, les paysans construisent ensemble des kolombye, maisons sur pilotis destinées à l'entreposage, afin d'entreposer les surplus de la ferme jusqu'à la fin de la saison sèche. En Janvier 1983, un paysan près de Hinche avait encore des cacahuètes et du maïs entreposés depuis les récoltes des mois d'Octobre et de Novembre précédents. Dans les régions montagneuses et pluvieuses où poussent les tubercules (ignames, manioc), les kolombyes ne sont pas

très courants et l'on entrepose sur la tige même ou dans la terre. Dans les régions un peu plus sèches où l'on plante un manioc amère, on le laisse en terre pendant des périodes aussi longues que 5 ans et on l'utilise selon les besoins de consommation ou de vente.

Bétail. Les animaux tels que le bétail, les cochons et les chèvres représentent la banque paysanne. Dans ce domaine, le cochon est l'animal-clef. Pour le moment, l'abattage général des cochons haitiens crée une crise financière sérieuse dans les foyers paysans du pays. Les cochons se reproduisent rapidement et se vendent à bon prix sur le marché. Ils représentent une très bonne source d'argent et l'on investit volontiers en eux les surplus de la récolte pour toucher un intérêt sous forme de porcelets. Dans des conditions idéales, ces animaux représentent la première source d'échanges monétaires pour satisfaire des besoins de consommation imprévus: manque de nourriture, maladie, frais scolaires ou décès d'un membre de la famille. Un paysan riche de La Plaine du Nord utilise du bétail pour remorquer la canne à sucre de ses champs. Il est plus facile pour lui de vendre certaines de ses bêtes que d'emprunter de l'argent à une banque ou chez un prêteur lorsqu'il en a besoin - y compris pour les besoins saisonniers de la production agricole.

Investissements fonciers. La terre est l'objet premier d'investissement et d'épargne. La terre peut être vendue pour faire face à une grosse dépense telle que le décès d'un parent. En fait, dans les campagnes d'Haiti, le marché foncier est très animé. Des lots de terrain sont délimités pour couvrir les frais d'enterrement. L'ambition des paysans-fermiers est d'acheter de la terre pour faire face aux frais d'enterrement et laisser un héritage à leurs enfants.

Investissements de consommation. Les toits de tôle des maisons paysannes représentent un mode d'épargne. En cas de crise

financière, le toit peut être enlevé et vendu et remplacé par un toit de chaume. Beaucoup de paysans considèrent l'éducation des enfants comme une forme d'investissement, une alternative à l'achat de terre. Le fruit de l'investissement tombera si l'enfant peut trouver un emploi salarié ou si, grâce à sa bonne éducation, il se marie dans une famille aisée. Une autre forme d'investissement dans l'avenir est de couvrir les frais d'émigration d'un membre de la famille; de grosses sommes d'argent peuvent être empruntées dans ce but à des taux de 100% d'intérêt, par exemple lors de l'émigration des gens de Fonds des Nègres vers La Guyane française dans les années 1970.

Services informels de banque. Les paysans n'utilisent pas les services des banques commerciales. Certaines familles amassent de l'argent et le cachent dans un endroit secret plutôt que de l'investir ou de le déposer dans une institution financière. Parfois, les paysans déposent l'argent qu'ils ont en trop auprès de "clients" tels que les spéculateurs, fournisseurs, propriétaires ou employeurs. A Thiotte, les gros producteurs de café déposent des milliers de dollars auprès des maisons d'exportation à Port-au-Prince. On cite le cas du paysan qui a demandé à l'exportateur de café de lui acheter une Jeep avec l'argent qu'il avait déposé chez lui. En somme, les services bancaires tels que dépôts, prêts et références financières sont souvent faits par les spéculateurs, les propriétaires de magasins, les notaires, les paysans aisés ou les intermédiaires du marché comme service lié aux relations patron-client. Dans certains cas, les clients servent aussi d'agents acheteurs. Enfin, il existe un type traditionnel d'épargne à court terme: le koltiz, comme on dit à Chambellan, où les travailleurs journaliers vendent leur travail à crédit afin d'épargner pour pouvoir acheter de la viande à la fin de l'année pour les fêtes.

Catégories dans le domaine de la dette

Pour illustrer le concept de la dette rurale, il est utile d'étudier les résultats obtenus lors d'une étude sur la dette faite dans une communauté montagnaise du Nord (mentionnée page 7). Le Tableau #1 ci-dessous donne les résultats d'une étude faite sur 69 foyers paysans, soit 352 personnes endettées représentant un total de 15.000 gourdes, c'est à dire 217 gourdes par foyer.

Tableau # 1. Catégories d'emprunts par pourcentage d'emprunts trouvés dans une communauté paysanne et montagnaise du Nord.

Obligations liées aux cérémonies	30
Impôts accumulés sur les transactions foncières	23
Consommation	22
Commerce de toute petite envergure	14
Achat de terre et location	7
Production agricole	4
TOTAL	100

La dette de cérémonie comprend les frais d'enterrement et toutes les obligations liées au cérémonial. On s'endette aussi pour d'autres rites tels que le mariage et les fêtes de première communion. Le lien est intime entre l'enterrement et le transfert de la terre. Lorsqu'il y a un décès dans un foyer, le membre de famille qui réunit les fonds pour couvrir les frais d'enterrement se voit gagner l'accès à la terre. Lorsqu'il n'y a pas de terre pour couvrir les frais, le besoin imprévu d'argent peut mener à un emprunt à taux usuraire. Les paysans sont souvent prêts à emprunter à des taux usuraires pour couvrir des frais d'enterrement alors qu'ils ne seraient pas prêts à le faire pour la production agricole à cause du facteur risque.

Le degré d'emprunt que le tableau ci-dessus révèle dans le domaine des impôts accumulés est probablement beaucoup moins élevé qu'en réalité. La plupart des droits de propriété ne sont pas à jour. Les statistiques réelles sur les impôts accumulés seraient beaucoup plus élevées si tous les droits de propriété avaient été notariés de façon légale. Une fois que les transactions sont enregistrées chez le notaire, les intérêts courent sur les impôts impayés. Il est évident que le niveau d'endettement lié aux achats fonciers serait plus élevé si l'on comptait les intérêts accumulés sur les frais légaux impayés.

La catégorie intitulée Consommation comprend les dettes de scolarité, les soins pour maladies, l'alimentation, l'habillement et le logement. Si l'on groupe les obligations liées aux cérémonies et la consommation, ces frais représentent plus de la moitié de toutes les dettes de la communauté. Les frais de scolarité sont un élément important dans la catégorie consommation. Les dettes encourues pour l'alimentation et la maladie sont généralement liées à des périodes de sécheresse ou à des saisons-mortes dans l'année agricole.

Les emprunts commerciaux représentent une catégorie de dette importante, et sont beaucoup plus élevés dans les communautés paysannes qui participent plus à des entreprises commerciales et à l'économie monétaire; par exemple, voir l'étude sur une communauté de marchands de haricots faite par Murray et Alvarez (1975). Les petits négociants s'endettent souvent pour pouvoir entamer un négoce. Certains sont prêts à payer des taux d'intérêts élevés chaque mois pour maintenir un revenu d'un niveau équivalent au salaire d'un journalier. Dans ces cas-là, l'épargne est difficile.

Certains paysans peuvent s'endetter pour la production agricole, mais ces prêts-la sont en général faits par des amis

qui touchent un intérêt très faible s'ils en touchent du tout. Dans les communautés agricoles où le facteur risque est en baisse, les emprunts agricoles sont plus courants, même à des taux d'intérêts usuraires, comme dans les régions rizicoles de l'Artibonite et d'autres régions irriguées. Un exploitant aisé de La Plaine du Nord ne veut pas s'endetter pour des récoltes au risque élevé telles que le maïs, les haricots et la patate douce, mais il est prêt à s'endetter pour des cultures comme la canne à sucre, le plantain et le manioc, ou pour des cultures irriguées telles que le riz. Dans les régions où la production de haricots est lucrative comme à Thiotte, les semences sont prêtées à des taux d'intérêt élevés compensés par un gain rapide sur l'investissement (3 mois). Les paysans des zones arides du Plateau Central disent ne jamais emprunter d'argent frappé d'intérêt pour exploiter leur terre, mais ils empruntent à des amis ou au BCA lorsqu'ils manquent vraiment d'argent lors de mauvaises récoltes.

Un estimatif raisonnable révèle que le degré d'endettement dans les campagnes d'Haiti est fort élevé. Dans certains cas, les familles continuent à faire des paiements sur des dettes héritées. L'emprunt s'oriente plus vers la consommation et le commerce que vers la production agricole. Il ne faut pas supposer que l'emprunt à la consommation n'est pas lié à des investissements agricoles. Les manques saisonniers alimentaires sont une cause d'emprunt: pour les familles économiquement en marge, ces dettes représentent un investissement dans la capacité à gagner sa vie dans un avenir proche. Les spéculateurs remarquent que la saison de plus grosse demande de prêts tombe à l'automne lorsque les écoles reprennent. Le niveau de dette commerciale varie grandement d'une communauté à l'autre. En général, le niveau de dette semble augmenter avec une participation accrue sur le marché de l'économie monétaire. Il est très intéressant de remarquer le parallèle qui existe entre

les modèles d'emprunt observés dans les montagnes du Nord et les résultats de l'étude de Metraux dans les régions rurales de Jacmel. La différence la plus significative est que le pourcentage de familles se reconnaissant en dette est presque 2 fois plus élevé que le pourcentage enregistré par Metraux à la fin des années 1940 (Metraux 1951).

CHAPITRE III

SOURCES TRADITIONNELLES DE CREDIT

Grâce à diverses manoeuvres, les petits exploitants essayent de rallonger leurs revenus de façon à ne pas avoir à rechercher du capital, rare de toutes façons. Il existe des stratégies qui permettent de toucher des fonds rapidement. Certaines transactions mêlent plusieurs modes de paiement, des crédits commerciaux ou des prêts directs de différents types. Ces arrangements varient énormément; certains coûtent très cher, d'autres non: cela dépend beaucoup du type de relation qui existe entre emprunteur et prêteur. Le facteur risque joue aussi un rôle critique: certains prêts sont consolidés de garanties, alors que d'autres ne le sont pas. Parfois, le risque est encouru à la fois par l'emprunteur et par le prêteur. L'étude qui suit évalue quelques modèles distincts d'accès à des types traditionnels de crédit.

Vente anticipée

La vente anticipée est aussi connue sous le nom de vann jadin (vendre le jardin), vann rekot (vendre la récolte), vann fle (vendre les bourgeons) ou vann sou pye (vendre à même la tige). Les récoltes sont parfois vendues avant la moisson. Elles peuvent soit être vendues en délimitant un lot de terrain spécifique, soit être vendues par arbre, c'est à dire vendre la production d'un arbre en particulier. Un arrangement comparable existe pour vendre les animaux: vann bet depi nan vant (vendre les bêtes lorsqu'elles sont dans le ventre).

Si une vache est enceinte, le veau à venir est vendu avant d'être né et donné à l'acheteur lorsqu'il est sevré. Le vendeur par anticipation - de récoltes ou d'animaux - vend à perte en échange d'argent immédiat. Cette perte peut équivaloir au paiement d'intérêts sur un emprunt. La durée de cet "emprunt" est le temps qui reste jusqu'au moment de la moisson (ou du sevrage). Pour une culture de haricots rouges, cela ne représente pas plus de trois mois, pour du riz, pas plus de six mois. D'autres cultures vendues ainsi comprennent les cacahuètes, la laitue, les ignames, les patates douces, le maïs et le millet. Les récoltes d'arbres fruitiers (oranges, noix de coco, mangues, arbre à pain) se vendent par arbre. Le plantain, le café, le cacao et la canne à sucre se vendent par surface de terre cultivée plutôt que par plante individuelle ou que par arbre.

Dans le cas de la canne à sucre, l'offre et la demande ont varié énormément sur une période de plusieurs années. Dans les plaines du Nord, les producteurs sont prêts à vendre la canne à crédit lorsqu'il y en a trop sur le marché. Cet arrangement à crédit assure la vente. Lorsque la demande de canne est supérieure à l'offre, les acheteurs sont prêts à payer comptant et à l'avance pour s'assurer le produit. Lorsqu'un producteur a un besoin d'argent urgent avant la récolte, il se peut qu'il cherche à vendre sa récolte pour trois ou quatre ans à l'avance. Dans la région de La Plaine du Nord, c'était une façon de financer le voyage lors de l'émigration vers Miami à bord de petites embarcations (1980).

Le manque à gagner minimal d'une vente anticipée est de 25% et il peut monter jusqu'à 100% ou plus selon les circonstances. Ceci équivaut à un taux d'intérêt annuel de 50 à 200% ou plus. Vu la nature aléatoire de l'agriculture, le taux d'intérêt peut être considéré comme indemnité du facteur risque: l'acheteur assume le risque. Les acheteurs sont parfois

des spéculateurs (café) ou des distillateurs (canne), mais en fait, la plupart semblent être d'autres paysans qui ont des ressources financières suffisantes pour se lancer dans une opération commerciale ou pour rendre service à un ami, la récolte servant de garantie.

Exemples:

- Les Cayes: un carreau de canne à sucre valant 3.500 gourdes s'est vendu 6 mois à l'avance pour 2.000 gourdes, soit une perte de 1.500 gourdes équivalant à un taux d'intérêt annuel de 150% fait sur un emprunt contre la récolte.

- Fort Jacques: de la laitue valant 100 gourdes, s'est vendue 75 gourdes un mois avant la récolte, soit une perte de 25% équivalant à 400% d'intérêt par an.

- Les Cayes: un veau s'est vendu avant la naissance pour 15 dollars, 6 mois avant qu'il ne soit sevré, soit une perte de 25 dollars, équivalant à un intérêt annuel de 333% avec en plus l'entretien des animaux pendant la période de 6 mois.

Prêts en espèces, remboursés en nature

Une variation importante dans le domaine de la vente anticipée est celui de l'emprunt monétaire à rembourser en nature lors de la récolte; par exemple: on rembourse une quantité déterminée de produits contre l'emprunt. Cette approche n'est pas utilisée pour vendre la récolte entière et, contrairement aux cas cités ci-dessus, l'emprunteur est totalement responsable du remboursement même en cas de mauvaise récolte.

Exemples:

- Jérémie: 50 gourdes empruntées contre un sac de café séché à rembourser 6 mois plus tard, soit une perte de 50 gourdes, un taux d'intérêt annuel de 200%.

- Artibonite: 400 gourdes empruntées contre 160 marmites (mesure locale de volume) 6 mois plus tard, soit une

perte de 400 gourdes, un taux d'intérêt annuel de 200% par an.

Prêts en nature, remboursés en nature

Les prêts avec intérêts peuvent aussi se faire en nature avec remboursement en nature. Ces prêts émanent essentiellement du besoin de semences pendant le temps des semailles; ils reflètent aussi le fait que les grains de café sont utilisés comme monnaie: le café est échangé contre de l'argent ou entreposé pour spéculer.

Exemples:

- Artibonite: le riz est emprunté comme semence, par exemple, quelqu'un emprunte 10 marmites avec l'obligation de rembourser 15 marmites lors de la récolte (6 mois), soit un intérêt annuel de 100%. Les paysans sans terre et sans capital prévu pour les semences peuvent métayer un lot de terre s'ils arrivent à emprunter les semences et la terre. A la récolte, le propriétaire et le locataire (métayer) partagent moitié-moitié en comptant en plus le remboursement de la semence avec intérêt. Il est habituel pour les paysans sans terre d'emprunter des semences de leurs patrons (propriétaires et employeurs).

- Hinche (cacahuètes): une autre variation sur les prêts de semences est de prêter des semences contre le prélèvement d'un pourcentage de la récolte entière plutôt que contre une quantité précise de semences. En fait, ceci est une forme de métayage qui se fonde sur des semences plutôt que sur la propriété. Le prêteur reçoit un tiers de la récolte et l'emprunteur en reçoit les deux tiers. Prêteur et emprunteur partagent tous deux le risque agricole.

- Thiotte (haricots): les haricots se prêtent à un taux d'intérêt de 50 à 100% par récolte, équivalant annuel de 200 à 400%. L'emprunteur assume la totalité du risque agricole.

- Thiotte (café): dans cette région caféière, une commerçante entreprenante fait des prêts contre la récolte à venir du café. Lorsqu'elle est à court d'argent à prêter, elle prête des grains de café séchés, et est particulièrement heureuse d'en prêter pour l'instant car leur prix est tombé et qu'elle en a des stocks considérables. Elle se fait rembourser au taux de 4 bidons (mesure locale de volume) de haricots frais pour chaque bidon de café prêté sec. Elle compte que les 4 bidons équivaldront à 2 bidons secs, soit un taux annuel d'intérêt de 200%.

Crédit et loyers

Certaines locations foncières sont en fait un mode de crédit avec tous les frais qui l'accompagnent. La terre est en général louée sous forme de demouatye (métayage), de fem (location annuelle payée en espèces) et de potek, un système de location à bas prix et s'étendant sur plusieurs années. Il ne faut pas confondre le mot français hypothèque avec le mot créole potek, qui est une façon d'opérer une location. On loue façon potek lorsqu'il y a un besoin urgent d'argent, par exemple, le décès d'un parent. Un membre de la famille ou un voisin qui prête de l'argent pour un enterrement peut se voir proposer une potek au lieu d'un remboursement en espèces. A Duchity, la terre qui sert à cultiver du café se loue ainsi pour des périodes allant jusqu'à 7 ans. A Beaumont, de petits lots de terre domestique produisant environ une valeur de 500 gourdes par an de café peut se louer pour 3 ans à 250 gourdes soit un taux annuel d'intérêt de 100%. Proposer une potek est une façon commode de trouver de l'argent vite sans devoir risquer sa propriété à cause de taux d'intérêts élevés sur une hypothèque ou d'une vente provisoire.

Crédit et vente de terrains

Parfois, la vente de terrain est liée à un emprunt avec intérêt.

Terre et enterrement. La terre est souvent réservée pour couvrir les frais d'enterrement. Lorsqu'un membre agé de la famille meurt, un lot de terre est souvent vendu, en général au sein même de la famille. Ce genre de vente s'appelle vente protégée. Voisins et membres de la famille offrent des prêts sans intérêts dans le cas d'un décès. Cette coutume protège les intérêts du prêteur par obligation de réciprocité dans l'éventualité d'un décès dans sa propre famille et a aussi l'effet de faire une offre sur de la terre qui pourrait être vendue pour couvrir les frais d'enterrement; le prêt devient donc un premier versement sur l'achat du terrain.

Hypothèque. La terre est l'avoir le plus important des paysans et, si le titre de propriété est valable, elle sert de garantie lorsqu'un emprunt est fait. La terre est donc à la base de toute possibilité d'obtention de fonds. Pour obtenir des prêts, la terre est hypothéquée auprès de prêteurs d'argent officiels et de notaires, quoique les prêteurs sans licence exigent aussi des titres de propriété comme garantie. En créole, cette approche se dit bay kimbe napye pou kob pret (donner le titre à garder en échange d'argent à emprunter). Ce genre de transaction peut simplement se faire avec un reçu informel qui énonce les conditions du prêt. Ces reçus en cachent autant qu'ils en disent mais ils garantissent le prêt. Le reçu ne donne pas le principal et le taux d'intérêt mais seulement ce que l'emprunteur doit au prêteur et la date d'échéance de l'emprunt.

Vente conditionnelle. Les titres de propriété peuvent aussi être remis à un prêteur d'argent comme condition d'une opération de vente; c'est la vente a remere. En fait, la propriété est vendue mais sous condition qu'elle pourra être rachetée lors du remboursement du prêt et de ses intérêts. Ce genre de vente est officiellement interdite dans les zones rurales depuis la promulgation du Code Rural François Duvalier en 1962,

mais elle est autorisée dans les zones urbaines et, en fait, se pratique toujours dans les zones rurales sous le nom de vente conditionnelle où les conditions sont verbalement émises plutôt qu'écrites. Il se peut que le nombre de cas réels de cette pratique abusive aient été exagérés par les romanciers et autres écrivains, mais il n'y a pas de doutes que c'est une pratique courante où le paysan qui ne rembourse pas son emprunt pris à un taux d'intérêt élevé perd sa terre.

Lorsque la vente conditionnelle sert de garantie, le montant du prêt ne dépasse pas 40 ou 50% de la valeur marchande de la propriété. Les taux d'intérêts sont de 10% par mois, soit 120% par an. Un avocat du Cap a remarqué que si l'emprunteur paye ses intérêts, la vente a remere devient techniquement une hypothèque. Ainsi, payer les intérêts transforme la vente en hypothèque et protège les droits de rachat.

Achats à crédit de marchandise et de services

Un corollaire supplémentaire de la rareté de l'argent est la pratique d'achat et de vente à crédit. Les commercantes du marché essayent d'obtenir un crédit chez leurs fournisseurs. Si les stocks sont bas, elles peuvent proposer une avance financière pour assurer leur approvisionnement. Ces manoeuvres se fondent sur une relation qui s'appelle pratik (l'état même d'être client). Une commerçante du marché qui vend à un client régulier peut ajouter un deji (bonus) à sa pratik (client) lorsqu'elle mesure la marchandise. Entre travailleurs, il n'est pas rare de demander une avaloua (avance) pour couvrir les frais alimentaires du journalier. Les cordonniers et autres artisans ont recours à l'avaloua pour éviter de bloquer leurs fonds dans un stock. Avec l'argent avancé, ils achètent le matériau nécessaire à la fabrication d'une paire de chaussures. Les propriétaires de magasins ont coutume de faire crédit aux revendeurs-paysans lorsqu'ils viennent acheter leur mar-

chandise. Dans la plupart des cas, ils le font sans compter d'intérêt car cela leur assure un marché dans les zones rurales. Ce genre de crédit n'est pas offert pour plus d'un mois ou deux.

Exemples:

- Un gros propriétaire de magasin dans une petite ville du Sud a offert du crédit à 37 clients-paysans. La valeur de la marchandise va de 300 à 15.000 gourdes. Le commerçant exige d'être remboursé dans un délai de 3 mois et s'attend généralement à être remboursé en 1 mois. Il achète lui-même à crédit auprès de gros importateurs de Port au Prince et est facturé chaque mois.

- Un boulanger le long de la route de Bahon achète sa farine à crédit chez de gros commerçants. Il vend son pain à crédit aux revendeurs-paysans, mais exige que 80% du prix d'achat soit payé au moment de la vente, le reste devant être versé lorsque le pain est vendu.

- Sur la route de Dame Marie, une paysanne, commerçante au marché, achète de la farine à crédit, fait faire du pain dans une boulangerie locale et vend le pain chez elle. Elle achète régulièrement 2 sacs de farine à 145 gourdes par sac. Toutes les 2 semaines, elle règle ses comptes avec le vendeur de farine et achète deux nouveaux sacs à crédit.

- Les revendeurs d'engrais à L'Estère achètent de l'engrais à crédit et par sac. Un sac qui vaut 90 gourdes se vend à crédit pour 95 gourdes même s'il est acheté le matin et remboursé le soir même. Le taux d'intérêt est de 5,5% par jour ou 2.000% par an.

Main d'oeuvre à crédit et le Koltiz

Des groupements de travailleurs rotatifs sont une organisation courante de la force du travail. Des groupements venant du Sud et connus sous le nom de koltiz (aussi atibisyon et ribot) ont coutume de vendre le travail de journaliers à crédit.

Cela se fait dans le but spécifique d'épargner de l'argent pour les fêtes de famille du 1er janvier. Le travail fait en janvier est payé au mois de novembre suivant afin de pouvoir acheter une vache. La vache est abattue le 31 décembre en grande pompe et la viande est répartie entre les membres du groupement en fonction du nombre de jours de travail de chacun. Si la somme d'argent n'est pas suffisante pour acheter une vache, elle est divisée telle quelle parmi les travailleurs. C'est une forme d'épargne chez les travailleurs journaliers qui offre du crédit à leurs employeurs. On peut citer le cas précis du travailleur journalier vendu à crédit aux employeurs à un taux d'intérêt équivalent à 50% par an. A Camp-Perrin, en janvier une journée de travail coûte 3 gourdes à crédit et 2 gourdes payées comptant; la gourde supplémentaire cependant doit être payée le jour du travail pour frais de nourriture et de boisson.

Associations de crédit rotatoires

Le cengle est un système de crédit de groupe qui ressemble structurellement à l'organisation des groupements de travailleurs rotatifs, tels que l'escouad ou le ramponon. On trouvera en Annexe B l'exemple d'un cengle qui était actif et efficace au moment de la visite sur le terrain. Dans toutes les régions d'Haiti on connaît cette approche sans toutefois toujours l'appliquer. Elle porte différents noms dont sol, asosye et komble.

Chaque membre du groupe contribue régulièrement un montant fixe: soit chaque jour, chaque semaine, deux fois par semaine ou chaque mois. La somme ainsi obtenue est donnée à chacun son tour à chaque membre du groupe; sur cette base rotative, tous les membres participent éventuellement. S'il y a 12 membres et que la somme collective ou cumin (main), change de main tous les mois, chaque membre y aura droit une fois par an.

Ceci représente en fait un genre d'épargne forcée où chaque membre contribue une part hebdomadaire pour recevoir une grosse somme lors d'une date pré-déterminée.

Le cengle est un système plus courant chez les travailleurs salariés que chez les paysans-fermiers; quelques paysans y participent néanmoins et il est courant dans les bureaux du gouvernement, les systèmes scolaires et les chantiers. On trouve aussi de petits groupements chez les marchandes qui se rencontrent tous les jours au marché. Aux Cayes, elles contribuent 10 à 50 centimes par jour pour un cengle qui offre le min une fois par semaine, le dimanche. Six cengles opèrent pour le moment à Bahon. Les montants dans ces groupements varient entre 10 gourdes par semaine et 200 gourdes par mois. Les paysans qui participent à des cengles ont souvent des activités commerciales en plus de leurs activités agricoles. Dans une zone rurale des plaines du Nord, un cengle à 10 gourdes par semaine fonctionne parmi des paysans qui se sont lancés dans de petites entreprises commerciales y compris une boulangerie et la vente de billets et la spéculation en loterie. Ces paysans planifient leurs finances à l'avance de façon à maximiser leur utilisation commerciale.

Par opposition aux cengles du Nord que nous venons de décrire, le komble de Marché Leon (Jérémié) ressemble plus à une fête divertissante. Les paysans se retrouvent le dimanche pour jouer à des jeux de hasard. Un système de loterie désigne celui qui recevra la somme cette semaine-là. Tous les membres touchent cette somme mais la rotation est déterminée par la loterie hebdomadaire: c'est une fête. A Léon, le komble compte 50 personnes, et les contributions hebdomadaires varient de 10 à 50 centimes.

Prêteurs d'argent

Les prêteurs d'argent sont nombreux en Haïti. Lundahl (1979) estime que le rapport emprunteur-prêteur est aussi bas que 8 à 1. Ce résultat si bas est calculé en estimant le nombre de spéculateurs, de gros exploitants et d'intermédiaires de commerce ambulants. Il n'y a aucun doute que le nombre de prêteurs est élevé; il y en a cependant très peu qui gagnent leur vie uniquement de cette façon-là. Cette occupation est en général marginale aux autres; c'est un commerce qui opère de temps en temps lorsqu'il y a un surplus de fonds temporairement disponible. De plus, à cause du manque de capital dans la population rurale, toute possibilité de toucher de l'argent devient un atout très recherché. Le côté aléatoire de l'agriculture paysanne et la présence de secteurs non-monétisés dans l'économie paysanne augmentent de beaucoup le facteur risque dans les prêts d'argent. L'aspect décentralisé du système de prêts contribue à sa diversité, ci-dessus explorée, surtout dans les transactions de terre, de cultures et de petits commerces. Comme l'emprunt est chose courante dans les campagnes d'Haïti, il est essentiel d'explorer l'étendue et la variété des prêteurs d'argent. L'étude qui suit se concentre sur les différentes catégories de prêteurs. En supplément du texte, voir le Tableau # 2 pour l'étude de cas précis.

Tableau # 2. Cas sélectionnés pour illustrer divers types de prêts traditionnels, en gourdes, avec les taux d'intérêt en pourcentage.

Source	Montant	Garantie	Termes	Taux d'intérêt		Commentaires
				Declarés	Annuels	
Ami	200	aucune	1 an	au choix	7,5	pour spéculer
Ami	2.500	aucune	1 mois	5/mois	60	" 1 commerce
Spéculateur	150	café	6 mois	aucun	aucun	pour l'école
Spéculateur	1.750	café	1 semaine	"	"	fonds roulemèn (décès ?)
Spéculateur	50	café	6 mois	100/1/2 an	200	à rembourser avec un sac
Prêteur/gages	150	bijoux		20/mois	240	engagés lors de l'interview
Prêteur/gages	50	couvrelit	7mois	10/sem.	520	dégagés lors de l'interview
(Le client a payé un intérêt égal à la valeur du prêt, taux réel seulement de 168% par an)						
Notaire	100	co- signataire	6 mois	10/mois	120	pour petit commerce
Enregistrés						client a perdu sa maison:
Usurier	6.000	propriété	5 ans	5/mois	60	vente a remere terre perdue
Usurier	2.500	"	10 ans	5/mois	60	" "
Usurier	20	aucune	1 jour	10/jour	3.650	d'un prêteur- borletier
Usurier	20	aucune	1 sem.	100/sem.	5.200	"
Usurier	1.500	reçu	6 mois	25/mois	300	pour commerce de légumes
Usurier	1.500	reçu	6 mois	5/sem.	260	pour commerce d'engrais
Usurier	200	reçu	3 mois	50/1/4 an	200	pour commerce de bouteilles
Usurier	500	reçu	5 ans	15/mois	180	pour l'école
Usurier	500	reçu	2 ans	10/mois	120	pour commerce
Usurier	500	reçu	8 ans	25/mois	300	impayé, terre perdue

Prêteurs sur gages. Les prêteurs sur gages existent dans la plupart des villes et petites villes de Haiti mais très peu dans les campagnes. Ils sont officiellement connus sous le nom de maisons d'affaires ou agents d'affaires, et en Créole, on les appelle plann, melimelo ou bric-a-brac. En principe, le prêteur sur gages prête contre un objet de valeur déposé chez lui comme garantie. Cf. l'Annexe C où l'on trouvera la copie d'un reçu de prêteur sur gages. Ces reçus sont établis comme des reçus de vente, par exemple de vente provisoire. La plupart des prêteurs sur gages comptent 20% de taux d'intérêt par mois, quoique certains montent à 25% ou plus. Un prêteur sur gages à Cap Haitien compte 10% par semaine pour des prêts de moins de 100 gourdes, et 20% par mois pour des prêts de plus de 100 gourdes (taux annuel d'intérêt de 520 et 240%). Il existe un plafond quant à l'intérêt total versé: en principe, les prêteurs licenciés n'ont pas le droit de compter un intérêt supérieur à la valeur du prêt.

Le jour où le remboursement du prêt est dû est aussi le jour où l'objet engagé peut être vendu s'il n'est pas dégagé. Le prêteur sur gages du Cap donne 3 mois comme temps limite pour dégager un objet; cependant, il attend en général un an et un jour avant de vendre un objet (les clients et les bordereaux de dépôts le confirment). D'autres prêteurs n'hésitent pas à vendre des objets après 3 mois, surtout dans les petites villes. Si les intérêts sont bien payés, la date limite de remboursement est reportée. Les prêts se basent sur la valeur estimée de l'objet engagé. Ces prêts ne sont pas supérieurs à la moitié de la valeur de l'objet sur le marché. La plupart des prêts varient entre 5 et 500 gourdes contre des objets tels que des habits, radios, ventilateurs, "blenders", lampes électriques, bijoux, équipement stéréo et bicyclettes. Les interviews avec les clients et les prêteurs sur gages révèlent que ce genre de prêt est très influencé par l'afflux de biens de consommation de luxe venant de parents expatriés. En effet,

les radios et lecteurs de cassette servent de supplément à l'argent pour les transferts de fonds destinés aux membres de la famille. Beaucoup de ces articles finissent chez les prêteurs sur gages comme garantie de prêts, surtout dans les grandes villes de Haiti. Il y a littéralement des douzaines de prêteurs sur gages à Cap Haitien, alors qu'il n'y en a que 4 à Hinche, 2 à Grande Rivière du Nord et aucun à Bahon.

Prêts amicaux. Une grosse part de l'endettement rural en Haiti est envers les amis ou les membres de la famille. Ces prêts se font en général sans intérêt mais créent en fait l'obligation de rendre le service par réciprocité. Les prêts amicaux n'ont pas de date d'échéance sauf si le prêteur demande à être remboursé. Toute personne ayant accès à de l'argent est susceptible de recevoir une demande. Certains riches évitent de prêter de l'argent en jouant au pauvre ou en évitant de montrer leur richesse. Les prêts amicaux sont un élément important du lien patron-client. Les patrons (propriétaires, employeurs, propriétaires de magasins, spéculateurs) sont prêts à faire des prêts sans intérêt pour s'assurer le travail des clients, leur pouvoir d'achat ou autre service utile.

Certains prêts amicaux sont faits sans toucher d'intérêt. Par exemple, un paysan de Bahon emprunte parfois de l'argent d'un parent qui ne demande pas à toucher d'intérêt; cependant, l'emprunteur paye volontairement 15 gourdes sur 200 gourdes prêtées (un intérêt de 7,5%) pour s'assurer des emprunts à l'avenir. Le capital destiné au commerce d'une marchande est inutilisé lorsqu'elle n'a pas de transaction en cours et donc elle peut prêter ces fonds en touchant un intérêt. Un homme qui économise pour construire une maison peut prêter ses économies à une marchande pour quelques mois. Dans un cas semblable, le prêteur a offert 300 gourdes à condition de se faire rembourser 350 gourdes 3 mois plus tard, soit un taux d'intérêt de 67% par an.

Lors de prêts amicaux, l'emprunteur peut s'arranger avec le prêteur et envoyer des provisions à usage domestique chaque semaine (paiement en nature) ou en partageant le profit en deux parts égales (paiement en espèces, risque partagé). Des prêts avec intérêt peuvent être renégociés en faveur de l'emprunteur. Les commerçants aisés empruntent d'amis à des taux d'intérêt de 5% par mois (60% par an). Ni le prêteur, ni l'emprunteur ne considèrent cet intérêt comme usuraire. Certains commerçants considèrent que tout taux inférieur à 20% par mois est une faveur, soit tout taux d'intérêt annuel inférieur à 240%.

Spéculateurs. Des centaines de spéculateurs éparpillés participent au crédit en Haïti de façon importante. Les entreprises exportatrices de café avancent des millions de dollars aux spéculateurs ou agents acheteurs de café, pour qu'ils achètent chez les producteurs. La valeur annuelle des exportations de café a varié entre 33 millions et 91 millions de dollars lors des 5 dernières années. En 1981-82, les exportations de café valaient 36 millions de dollars. La part du producteur n'est pas de plus de la moitié de ce montant et peut être même moins à cause d'une lourde imposition et des frais perçus par les exportateurs. Même en ajoutant la valeur de la consommation domestique du café, la récolte de 1981-82 a dû à peine dépasser une valeur de 48 millions de dollars. Seule une portion de la consommation domestique passe par les maisons d'exportation, et donc les revenus sur le café qui reviennent aux paysans-producteurs n'étaient sûrement pas de plus de 24 millions de dollars en 1981-82.

De toute façon, le commerce du café représente l'apport le plus important en dollars dans les foyers paysans. Une grosse part de cet argent est sous forme de crédit avancé aux spéculateurs par les exportateurs. Les spéculateurs commencent à toucher les fonds en Septembre et en Octobre, les

comptes finaux devant être réglés au mois d'Avril suivant. Les spéculateurs investissent aussi leurs propres fonds dans l'achat de café. Pendant la saison-morte, ils continuent à acheter du café, mais à cette époque, leur capital vient surtout de leurs propres ressources plutôt que de celles des maisons d'exportation. Lorsque le marché est opportun, les spéculateurs choisiront peut-être d'emprunter avec intérêt de façon à exploiter le marché au maximum; par exemple, un spéculateur à Jérémie a emprunté 50.000 gourdes à un autre commerçant local à 5% par mois (60% par an) en utilisant la vente a remere (vente temporaire d'une propriété) comme garantie.

Le commerce d'un spéculateur est limité non seulement par son approvisionnement en capital, mais aussi par son accès aux fournisseurs de café. Pour s'assurer un approvisionnement rapide de café, le spéculateur cherche des sous-agents, généralement des paysans, qui achèteront à sa place et encourageront les autres paysans à lui vendre. Ces acheteurs de café n'ont pas de permis et ont plusieurs appellations telles que zombi (mort vivant), lake (queue), voltije (celui qui saute), ou soumarin (sousmarin). Les activités d'achats de ces sous-agents ne sont pas sujettes au même contrôle que s'ils étaient licenciés. Contrairement aux spéculateurs, les sous-agents n'utilisent pas de balances: ils achètent par volume plutôt que par poids. Il y a moins de contrôle de qualité sur les achats de café et ils sont prêts à acheter du café vert (interdit par la loi). Ils prêtent aussi de l'argent avec intérêt. Les spéculateurs font une avance monétaire à leurs agents zombis dans les villages ruraux, et ces zombis, à leur tour, prêtent cet argent aux producteurs de café. Les sous-agents des campagnes se mettent rapidement à acheter les récoltes à l'avance ou à prêter de l'argent contre un remboursement en nature. Tant qu'ils fournissent du café et payent le

spéculateur, les sous-agents ne sont pas sous pression pour rembourser complètement les dettes qu'ils ont contractés avec celui-ci.

Pour s'assurer un approvisionnement en café, les spéculateurs n'offrent pas du crédit seulement aux sous-agents, mais ont adopté deux autres méthodes: les prêts avec intérêt et les prêts sans intérêt. Les interviews avec les clients et les spéculateurs semblent indiquer que le gros des prêts se fait sans toucher d'intérêt. Les spéculateurs qui possèdent un permis offrent des prêts à leurs clients habituels, sans toucher d'intérêt, afin de protéger leur approvisionnement en café et d'entretenir une pratik (état même d'être client). Les spéculateurs sont tout à fait prêts à assumer la perte sur ces prêts sans intérêt faits à leurs clients. Un spéculateur à Jérémie a 30.000 gourdes éparpillées sous forme de prêts chez ses clients. Il se calcule une perte de 80% sur ces prêts mais les considère tout de même comme un investissement valable: les clients se trouvent engagés vis-à-vis de lui et cela lui assure un approvisionnement régulier en café durant la récolte. D'autres spéculateurs accusent un taux de créances irrécouvrables de 50% sur des prêts valant des milliers de gourdes. Les clients, tant qu'ils sont endettés auprès d'un spéculateur, se sentent obligés de lui amener leur café et les spéculateurs auront tendance à payer comptant plutôt que d'accepter du café en paiement des intérêts . Ou bien, le spéculateur peut annuler 25% de la dette si le paysan lui livre une portion de sa récolte en paiement d'intérêt ; le spéculateur paye donc une prime. Certains clients recherchent d'autres spéculateurs plutôt que de retourner chez celui qui leur a déjà prêté de l'argent; le plus souvent, cependant, le lien client-prêteur est maintenu.

Il est évident que les spéculateurs de café représentent une source importante de crédit rural. La demande de prêts est à son maximum en Octobre, mois où les écoles reprennent. Les prêts de scolarité sont en général remboursés en Février ou Mars lorsque les producteurs se trouvent dans les dernières phases de la récolte du café. Les spéculateurs prêtent aussi de l'argent pour des cérémonies de mariage et d'enterrement. Un spéculateur à Thiotte a prêté 1.750 gourdes à un client sans pré-avis, sans toucher d'intérêt, pour couvrir des frais d'enterrement. Le client a remboursé l'argent en 3 jours, après avoir vendu du bétail. La plupart des prêts signalés par les spéculateurs sont destinés à la consommation, les frais de scolarité étant en tête. La taille des prêts varie mais ce genre de prêts varie en général entre 50 et 150 gourdes.

Les spéculateurs offrent aussi quelques services bancaires: non seulement ils prêtent de l'argent mais ils sont aussi une source immédiate d'argent. Leurs clients peuvent aussi faire des dépôts chez eux. Les spéculateurs peuvent utiliser cet argent sans verser d'intérêt au client. Parfois, ils servent d'agents acheteurs pour le client en utilisant l'argent en dépôt. Par exemple, des spéculateurs à Beaumont achètent de la tôle pour les paysans, leurs clients, qui construisent des maisons à toits de tôle.

Notaires et inspecteurs. Le notaire a un rôle significatif et spécial grâce à son pouvoir officiel d'établir un titre de propriété, de percevoir des impôts sur les transactions foncières et de légaliser les bordereaux d'achats fonciers. Par opposition aux prêteurs d'argent légaux, les notaires sont établis dans toutes les communautés d'Haiti, même les plus éloignées. La fonction de notaire offre des occasions particulières pour faire des prêts sous sanction légale avec la terre comme garantie. Les taux d'intérêt varient mais le taux

le plus fréquemment cité est de 10% par mois (120% par an). Les notaires prêtent de l'argent même lorsqu'il n'y a pas de terre servant de garantie. Par exemple, une marchande qui a besoin d'un capital peut aller demander un prêt à un notaire. Si le notaire ne connaît pas cette personne, il peut exiger un co-signataire pour la transaction. Les bordereaux et clauses sur papier prennent dans ces cas-là une importance considérable à cause de leur caractère officiel. Si un notaire a un client potentiel mais pas de fonds, il peut chercher un déposant qui rendra des fonds disponibles pour la transaction. Dans ces cas-là, le notaire et le déposant partageront les intérêts à échoir, généralement un tiers pour le notaire et deux tiers pour le déposant.

Comme les notaires, les inspecteurs ont un rôle particulier dans le domaine du crédit avec intérêt. Les inspecteurs sont officiellement nommés par l'état. Leurs services sont obligatoires pour avoir un titre de propriété légal ou pour le partage officiel d'un héritage. S'il n'y a pas d'argent pour payer la facture de l'inspecteur, celui-ci peut en prêter contre un lot de terrain comme garantie ou même établir une transaction pour se payer sous forme d'un fragment de terrain. Les transactions foncières auxquelles les inspecteurs participent sont une occupation secondaire pour eux. Il se peut que le commerce de la terre et les prêts d'argent soient plus importants que ne le suggère l'étude.

Usuriers. Lorsque les gens parlent d'usuriers, ils ne veulent généralement pas dire prêteurs sur gages, notaires ou spéculateurs. L'usure est dite lajan ponya (argent-poignard) ou pese ke (action de percer le coeur). Les prêts usuriers sont faits par ceux qui détiennent un permis à cet effet et par d'autres, nombreux, qui n'en ont pas. La plupart de ces prêts ne sont pas faits par des prêteurs d'argent officiels. Les

prêteurs officiels se trouvent essentiellement dans les gros bourgs et les villes. Beaucoup d'intermédiaires du marché et de gro abitan (gros exploitants) font occasionnellement des prêts à des taux d'intérêt élevés. Les capitaines de bateaux et les agents d'émigration font aussi des prêts. Les usuriers locaux ont bien profité du trafic de petites embarcations qui se dirigeait vers Miami. Le lien est étroit entre les opérations de prêts et les loteries des borlettes. Il ne faut cependant pas croire que les borlettes représentent juste une façade aux opérations de prêts. Les borletiers doivent avoir suffisamment de ressources financières disponibles pour faire face à leurs obligations lorsque le jeu de loterie se retourne contre eux. D'un autre côté, la borlette est une affaire très lucrative en Haïti. Un borletier qui se trouve avec trop de fonds et épargnes peut faire des prêts avec intérêt. Un des plus gros borletier à Port au Prince a la réputation d'avoir commencé sa carrière en prêtant de l'argent puis en investissant dans des borlettes.

En tant qu'entreprise commerciale, l'usure marche le mieux dans le cadre des travailleurs salariés (usines, bureaux, chantiers, cantonniers) ou dans les zones de grosse activité commerciale, par exemple, L'Estère qui est un des plus gros marchés du pays. Dans ces cadres, de petites sommes sont prêtées à court terme à des taux d'intérêts très élevés. Par exemple, les cantonniers peuvent avoir besoin d'emprunter de l'argent avant la fin du mois pour satisfaire leurs besoins de consommation. Les usuriers sont prêts à faire une avance de 70 ou 80% du salaire mensuel d'un employé en échange de son salaire total à la fin du mois. Cet usage est particulièrement répandu lorsque la paye tombe avec quelques jours de retard. Prêter de l'argent contre le salaire mensuel s'appelle vann moua (vendre le mois). A des taux d'intérêt de 20 à 30%, ces prêts équivalent à un taux d'intérêt annuel de 240 à 360%.

A l'usine à sucre des Cayes, un travailleur peut emprunter 100 gourdes à condition de les rembourser à un taux de 25% par semaine (1.300% annuellement) ou à 20% sur une période de 2 semaines (514% par an). En principe, ces prêts sont à court terme, mais on trouve des cas où le prêt reste impayé durant toute la période de récolte de la canne, soit 5 ou 6 mois, les versements d'intérêt assurés, à chaque fois que le salaire tombe, par celui qui paye les travailleurs, c'est à dire que le prêteur est payé avant que le travailleur ne reçoive son chèque.

Les commerçantes du marché cherchent des prêts pour financer leurs petites entreprises. Une petite négociante à L'Estère détient depuis plus d'un an un prêt de 500 gourdes. Elle paye 15 gourdes par semaine d'intérêt, soit un taux annuel de 156%. Une négociante en engrais a un prêt de 300 gourdes et paye 15 gourdes chaque semaine, soit 260% par an. Une autre femme emprunte 20 gourdes contre une journée de travail 2 fois par semaine. Elle reçoit l'argent le matin et le rend le soir avec 10% d'intérêt. Au rythme de deux jours par semaine pendant un an, cela équivaut à un total de 1.040% versés en intérêts sur une année, soit un taux d'intérêt équivalent à 3.650%. Un borletier de L'Estère prête fréquemment 20 gourdes le vendredi, l'emprunteur doit lui rendre 10 gourdes d'intérêt le mardi et encore 10 gourdes le vendredi jusqu'à ce que le principal soit payé. Le tout équivaut à 100% d'intérêt par semaine, soit un taux annuel de 5.200%. L'entreprise du tout petit commerçant qui emprunte à un taux d'intérêt élevé pour une journée de négoce est à peine plus lucrative que la paye de la main-d'oeuvre agricole dans les rizières voisines (3 à 5 gourdes par journée de travail). Comparativement à la paye journalière d'un travailleur, la toute petite entreprise commerciale a le désavantage considérable du facteur risque sur un capital emprunté avec en plus

la possibilité très réelle de se retrouver avec un bénéfice inférieur à la paye du journalier.

Dans certains cas, les prêts usuriers sont assumés pour plusieurs années. Un paysan près de Chambellan a emprunté 500 gourdes il y a environ 5 ans pour payer des frais de scolarité. Sur 5 ans, cela équivaut à un total de 4.500 gourdes sur un prêt de 500 gourdes. Dans la même famille, une femme a un tout petit commerce. Durant 2 ans, elle a assumé un emprunt de 500 gourdes à 50 gourdes d'intérêt par mois (120% par an). A Fort-Jacques, un homme a fait un emprunt de 500 gourdes à 25% d'intérêt par mois pendant 8 ans. A 300% chaque année, cet emprunteur aurait dû verser 12.000 gourdes d'intérêt. Ce cas est actuellement en justice pour irrécouvrables et le paysan a déjà perdu sa terre pour honorer les intérêts du prêt. Les cas de prêts à taux d'intérêt élevés et assumés durant de longues périodes sont nombreux. Parfois, le non-remboursement des intérêts mène le prêteur à compter de nouveaux intérêts sur l'intérêt qui n'est pas encore remboursé. Dans les zones frontalières, les gens s'enfuient vers la République Dominicaine pour échapper à leurs dettes et à l'emprisonnement. Pour certains, ces prêts usuriers représentent un genre d'asservissement au prêteur qui mène finalement à la perte de la terre ou à un état permanent d'endettement.

CHAPITRE IV

INSTITUTIONS FORMELLES ET APPROVISIONNEMENT EN CREDIT

Il est utile d'examiner brièvement l'aspect du crédit institutionnel afin de pouvoir le comparer avec les ressources traditionnelles de crédit; suivront ensuite un résumé et une évaluation des problèmes principaux.

Bureau de Credit Agricole

Le plus gros programme de crédit agricole en Haiti est celui du BCA qui touche environ 15.000 paysans, soit à peu près 2,5% de la population rurale et fermière. Bien que l'agence ait 5 bureaux régionaux et de nombreux bureaux de district dans les communautés locales, le BCA n'a ni le personnel ni les fonds pour pouvoir offrir du crédit à plus d'une petite fraction des communautés rurales. Comme d'autres programmes de crédit, le BCA a eu de la difficulté à maintenir un taux élevé de remboursements sur ses prêts. Lors des quelques dernières années, la gestion s'est améliorée et les taux de remboursement remontent. Contrairement à d'autres institutions, le BCA ne se concentre pas sur un crédit supervisé lié à des programmes de développement intégré. Cela représente un désavantage au point de vue impact économique, mais un avantage notable pour satisfaire les besoins du paysan-fermier traditionnel car ce système est plus flexible. Le BCA ne peut cependant pas du tout faire face à la demande

potentielle de crédit en Haiti rurale, comme le confirment les clients du BCA qui souscrivent un emprunt pour ensuite prêter aux petits paysans qui n'ont pas accès aux fonds du BCA. Certains clients du BCA disent emprunter au BCA ainsi qu'auprès de sources traditionnelles afin de faire face à leurs besoins en crédit; ils empruntent cependant moins d'autres sources grâce à la présence du BCA. Il n'y a simplement pas assez de fonds pour satisfaire la demande. De plus, les sources traditionnelles satisfont des besoins délaissés par le BCA ou autres institutions formelles.

La disponibilité de fonds du BCA a affecté les sources de crédit traditionnel et l'organisation paysanne traditionnelle. Les paysans-fermiers près de Hinche soulignent qu'ils n'utilisent plus d'autres sources depuis qu'ils empruntent au BCA. Dans ce cas-ci, les autres sources signifient emprunter à des amis ou à des parents, et le but de ces prêts est la production agricole. Un paysan dit ne jamais avoir emprunté de fonds avec intérêt afin d'ensemencer un champs, et c'est seulement après une série de mauvaises récoltes qu'il a demandé du crédit au BCA. Il a donc d'abord pris contact avec une association qui avait déjà reçu des prêts du BCA. Incapable de s'y joindre, il a organisé sa propre association dans son quartier en suivant les conseils de la 1ère organisation et a créé une société de crédit, puis il a reçu les premiers prêts du BCA sur un an. Ceux-ci servent à la production agricole dans sa forme traditionnelle.

La nouvelle association se compose des membres d'un groupe de travail traditionnel connu sous le nom de ramponon. C'est un groupement naturel de paysans en ce sens qu'il est constitué de personnes liées les unes aux autres par des liens particuliers et qui s'organisent autour d'activités économiques. Autrement présenté, un groupe traditionnel de travail fonctionne actuellement comme société de crédit du BCA.

En règle générale, les sociétés de crédit se créent à la suite de contacts pris dans la communauté par les agents du BCA. Par exemple, une société s'est organisée en Artibonite une année environ après le contact initial de l'agent de crédit BCA avec les gens de la communauté. Une fois que des sociétés telle que celle-là reçoivent des fonds, d'autres groupes semblent jaillir dans la même région pour demander des fonds. En conséquence, de nombreuses sociétés se créent mais ne peuvent recevoir de crédit à cause du manque de fonds du BCA. Dans la région de Cap Haitien, le nombre de nouvelles sociétés de crédit a beaucoup augmenté lors de l'année passée, mais seulement une fraction de ces groupes a reçu des prêts. A La Plaine du Nord, 100 nouvelles sociétés se sont créées la fin de 1982, mais seulement 25% d'entre elles ont eu des prêts. A Hinche, une société était organisée depuis 15 mois lorsqu'elle a commencé à avoir accès au crédit du BCA. En résumé, le crédit BCA manque, et ne peut satisfaire la demande provenant de sociétés organisées de crédit. Par opposition aux emprunts pris sans pré-avis chez les prêteurs d'argent, les prêts du BCA doivent être anticipés des mois ou des années à l'avance.

Autres prêteurs institutionnels

IDAI (Institut de Développement Agricole et Industriel). L'IDAI fut organisée en 1961 à l'image d'une autre agence en existence depuis 1951. L'IDAI est depuis longtemps un réseau de distribution pour les fonds de développement en provenance de la Banque Inter-Américaine de Développement. L'IDAI s'orientent plutôt vers les entreprises de moyenne et grosse envergure qui se spécialisent dans la production à utilisation intensive de capital. L'IDAI n'a pas de programme de prêts non-supervisés destinés aux petits paysans, mais environ 30% de ses fonds vont à des programmes de crédit supervisés destinés aux petits paysans, surtout en région irriguée.

La majorité de ces paysans produisent du riz comme culture de rente. A peu près la moitié de ces petits paysans recevant du crédit IDAI se trouvent sous la juridiction du bureau régional de Gonaïves.

Le crédit IDAI aux petits paysans s'oriente fortement vers l'agriculture commerciale. Une partie importante du programme IDAI pour les petits paysans est administrée sous la tutelle de projets combinés avec ceux d'autres institutions importantes. Dans la Vallée de l' Artibonite , l'IDAI s'occupe du programme de crédit et l'ODVA fournit le support technique. L'IDAI collabore aussi avec FACOLEF, une usine de mise en boîte située dans les plaines de Cavailon. Environ 12.000 petits paysans profitent actuellement du programme de crédit IDAI, soit environ 2% des familles paysannes haïtiennes.

Compagnies agro-industrielles. Certaines grosses entreprises offrent du crédit aux petits paysans afin de s'assurer des produits de base.

1) Usine à sucre: l'usine à sucre Welsch près de Cap Haïtien a utilisé de l'équipement lourd pour labourer la terre des paysans destinée à la production de canne. Cela a été fait à crédit, le remboursement payé en canne à la récolte.

2) L'usine de mise en boîte FACOLEF (Cavailon): FACOLEF utilise le crédit IDAI pour cultiver des tomates sur 300 fermes paysannes dans les plaines de Cavailon. Une moyenne de 3.500 gourdes par carreau est investie à chaque saison sur 280 carreaux de terre. Le remboursement se fait à la récolte lorsque les tomates sont vendues à prix fixe par tonne.

3) L'usine de mise en boîte de CONASA (Cap Haïtien): cette usine achète des fruits tels que mangues, goyaves... Elle ne participe pas à des programmes de crédit pour la production agricole mais fait des avances aux acheteurs de fruits locaux. Dans la plupart des cas, les producteurs de fruits sont des paysans qui utilisent des méthodes de production traditionnelles. Le système d'approvisionnement est similaire à celui

des exportateurs de café, c'est à dire que le crédit est offert afin de s'assurer l'approvisionnement en fruits et la compagnie ne compte pas d'intérêts sur le crédit offert aux acheteurs qui ne sont pas des employés de l'usine. Ils travaillent à la commission, tout en étant en position de faire une avance financière avec intérêt aux paysans fournisseurs: soit ils achètent la récolte à l'avance, soit ils font un prêt contre des remboursements futurs en nature. En 1982, CONASA a prêté 160.000 dollars pour l'achat de fruits, surtout des mangues.

4) La compagnie de tabac Comme Il Faut: cette compagnie nationale de tabac a un programme de crédit supervisé afin de s'assurer un approvisionnement adéquat de tabac local pour faire des cigarettes et des cigares. La compagnie avance des fonds aux fermes paysannes et grandes plantations aux Cayes, à Leogane, à Mirebalais, à Cap Haitien et à Fort-Liberté. La compagnie dit investir jusqu'à 3.000 gourdes par carreau sous forme de crédit.

Agences de développement régional

1) ODN (Organisation pour le Développement du Nord): le programme de crédit de cette agence gouvernementale a été transféré au BCA cette année fiscale-ci. D'Octobre 1978 à Septembre 1982, l'ODN a fait 2.335 prêts, soit un total de 1.503.274 gourdes. Ces prêts étaient supervisés et faits à des paysans individuels qui se concentraient sur des cultures spécifiques telles que maïs, haricots, manioc, cacahuètes, plantain et riz. Des prêts furent faits pour l'élevage de poulets, l'achat d'équipement agricole, de meules pour le riz, le manioc, le maïs et la canne à sucre. Ce programme de crédit a été lancé par les techniciens de l'ODN. Environ 4 ou 5 mois se sont écoulés entre le moment où le contact a été pris avec les paysans et le moment où le crédit a été alloué.

2) ODPG (Organisation pour le Développement de la Plaine de Gonaïves): l'ODPG offre du crédit à court terme au sein de la zone du projet d'irrigation où elle travaille avec 2.000 paysans habitant sur place. Ce crédit se fait sans compter d'intérêt et sous forme d'injection de capital. Les paysans qui participent possèdent en moyenne $\frac{1}{2}$ hectare de terre irriguée et produisent surtout des haricots et du maïs. Les prêts sont remboursés en 3 ou 5 mois lors de la récolte et sont plutôt destinés à des individus plutôt qu'à des groupements. Etant limité aux paysans ayant des terres irriguées, la demande de crédit ODPG est limitée par la quantité de terre irriguée.

3) ODVA (Organisation pour le Développement de la Vallée de l'Artibonite): cette agence gouvernementale offre des services techniques à un programme de crédit supervisé destiné aux paysans qui cultivent du riz. Voir "IDAI" ci-dessus.

4) Fonds Agricole (HACHO): ce programme allemand est lié à l'HACHO, une agence desservant la région du nord-ouest. L'an dernier, le Fonds Agricole a prêté 170.000 gourdes à 720 planteurs dans les zones irriguées développées par l'agence. C'est un programme de crédit très supervisé destiné aux paysans cultivant des terres irriguées et qui n'appartiennent à aucun groupement. Le taux d'intérêt est de 10% par an et le remboursement est dû 2 mois après la récolte afin de permettre aux planteurs de spéculer sur le marché. Cette demande de crédit est fonction de la quantité de terre irriguée.

Petites agences privées. Il existe quelques petits programmes de crédit liés à diverses organisations religieuses ou petites agences de développement.

1) Caisses populaires: Les Pères Oblate ont pris l'initiative d'établir des caisses populaires dans les années 1940. Ces caisses populaires fonctionnent encore aujourd'hui comme cooperatives séculières sous la coordination du Conseil National des Cooperatives (CNC). Les représentants du CNC sont incapables d'indiquer le nombre de prêts fait ou la quantité d'argent répartie au sein des cooperatives. Ils estiment qu'il n'y a sûrement pas plus de 1.250.000 gourdes disponibles pour les prêts des caisses populaires. Beaucoup de cooperatives en Haiti ont des fonds disponibles pour les frais d'enterrement. A Bahon, une petite coopérative (38 membres) fait des prêts à 2% par mois (24% par an). La plupart de ces prêts n'excèdent pas 100 gourdes et servent en général à l'agriculture ou au commerce. Les parts individuelles dans la cooperative sont de 5 gourdes, et 75% du capital propre est prètable. Près de Hinche, la cooperative COSMICA est une fédération de 250 petits groupes de paysans-fermiers. Ces groupes reçoivent des prêts à un taux d'intérêt de 6% par an. L'année dernière un total de 150.000 gourdes a été prêté à 66 petits groupes. Aucun groupe ne recevra de financement cette année à cause du manque de fonds malgré une grande demande. La plupart de ces prêts sont investis en agriculture paysanne de mode traditionnel sur le Plateau Central.

2) IDEA: ceci est un programme des Pères de la Sainte Croix à Cap Haitien et s'oriente vers la formation adulte et le développement communal. L'IDEA administre un fonds renouvelable de 80.000 dollars sous forme de crédit à de petits groupements de paysans dans 40 communautés dans le Nord du pays. Ces petits groupements investissent généralement en provisions de céréales afin de profiter des fluctuations saisonnières et pour éviter de payer le prix fort en semences de céréales.

3) Fondation Haitienne de Développement (FHD): cette fondation offre des prêts aux petites entreprises et n'a pas, jusqu'à présent, offert de crédit agricole aux petits paysans. Il se peut qu'elle étende son porte-feuille pour se lancer dans des opérations commerciales et agricoles dans les zones rurales, surtout dans la région de Petit Goâve.

CHAPITRE V

CONCLUSION

Crédit formel et informel

De 1950 au milieu des années 1970, les sources formelles de crédit institutionnel ont touché moins d'1% des paysans d'Haiti (Lundahl 1979). Les taux de remboursement des programmes de crédit formel étaient généralement en-dessous de 60%, et les frais administratifs toujours très élevés. Des statistiques exactes sur le crédit rural sont difficiles si ce n'est impossibles à obtenir, même de sources institutionnelles. Pour le moment, on peut raisonnablement estimer que pas plus de 6% des 650.000 familles paysannes et fermières d'Haiti ont accès à du crédit provenant d'institutions formelles, c'est à dire le BCA, l'IDAI, les agences de développement régional, les compagnies agro-industrielles, les caisses populaires et les agences de développement privées. Dans la plupart des cas, les taux d'intérêt varient entre 6 et 12%. Le BCA compte 12% d'intérêt plus 2% de frais administratifs.

Les paysans sont tout à fait exclus du marché du crédit offert par les banques commerciales. Les quelques paysans aisés qui ont des comptes en banque sont généralement incapables d'y emprunter de l'argent. Même les commerçants riches trouvent plus facile d'emprunter auprès d'usuriers ou de collègues plutôt que d'aller dans une banque. Si un emprunteur a besoin d'un co-signataire acceptable pour faire un emprunt, il peut s'ensuivre des frais supplémentaires en plus du coût de l'intérêt et des formalités exigées par la banque.

Le crédit qu'offrent les institutions formelles de prêt aux paysans est hautement spécialisé. Sauf au BCA et pour quelques petits programmes, le crédit formel est un mode de crédit supervisé, intégré à un projet de développement ou à une entreprise commerciale. Ce genre de crédit est initié par l'agence plutôt que par le paysan et la possibilité d'accès du paysan au crédit est directement liée à sa présence géographique au sein même de la zone prévue pour le projet. Les prêts sont faits à des individus plutôt qu'à des groupements et sont à court-terme: leur durée est influencée par la récolte suivante. Une grosse portion de ce crédit est liée à l'agriculture irriguée sous supervision gouvernementale. La demande de crédit dépend des besoins de l'usine en produits de base, ou simplement de la quantité de terre irriguée par l'agence. Les clauses du projet limitent aussi la demande. Une agriculture à gros investissements en capital n'est qu'un secteur limité de la production totale des paysans. Pour certains projets, le budget alloué au crédit-petit paysan est bien plus élevé que la somme réellement distribuée. En résumé, l'approvisionnement en ce genre de crédit dépasse actuellement la demande.

Les sources informelles de crédit sont plus disponibles que celles des institutions formelles mais l'approvisionnement est encore inadéquat pour deux raisons principales:

1) le crédit informel n'est pas toujours disponible lorsqu'on en a besoin et, 2) lorsqu'il est disponible, le client peut en trouver les conditions hors de portée ou complètement abusives. Certaines de ces conditions incluent la perte de la terre ou un asservissement au prêteur.

L'emprunt financier est fondamentalement une question de moun pa-ism, contacts spéciaux. Il n'est pas évident que quiconque veut emprunter de l'argent trouvera un prêteur. Les sources d'emprunt se fondent essentiellement sur les

relations personnelles. Les sources impersonnelles telles que les prêteurs officiels sont plus courantes dans les zones urbaines. Chez les petits paysans, l'accès au crédit quel qu'il soit, même usurier, n'est pas facile. Les paysans propriétaires fonciers ou possédant d'autres garanties ont plus de chances de pouvoir emprunter, quoique tous les paysans n'ont pas un titre de propriété à jour. De plus, l'approvisionnement en crédit des quelques sources normalement disponibles est vite épuisé (voisins, parents et contacts patron-client).

Etant donné qu'il existe un choix entre les différentes sources de crédit, formel et informel, on peut se demander où le paysan ira emprunter de l'argent. Les listes qui suivent sont organisées par ordre d'accès du petit paysan aux diverses sortes de crédit. La 1ère ligne de chaque colonne représente le mode de crédit le plus accessible et la dernière ligne représente le mode de crédit le moins accessible.

Tableau # 3. Accès du petit paysan à diverses sortes de crédit.

I Institutions	II Transactions de crédit particulieres	III Prêteurs d'argent
BCA	Substitution de capital	Amis
IDAI	Vente anticipée de la production	Clients
ODVA (IDAI)	Crédit commercial	Spéculateurs
COMME IL FAUT	Achat et location foncière subventionnée	Notaires
CNC	Groupes de crédit	Usuriers
FACOLEF (IDAI)	rotatoire	Prêteurs sur gages
ODPG		
FONDS AGRICOLE		
IDEA		

Les institutions de la liste I sont agencées par ordre de montants relatifs de crédit alloués aux petits paysans. En général, les transactions de crédit particulières et les prêteurs d'argent sont une source de crédit beaucoup plus accessible aux paysans que celles des institutions formelles. Dans la liste II, les transactions liées à la terre devraient être en tête de liste s'il s'agit de montants de crédit, cependant, la terre n'est pas la première source exploitée lorsqu'un paysan ou une marchande cherchent à emprunter de l'argent. Les groupes de crédit rotatoires ou cengles sont en fin de liste car la grande majorité de paysans n'est pas membre de ce genre de groupement; il se peut cependant que pour ceux qui sont membres, les cengles soient la source de crédit principale. Dans la liste III, les prêteurs sur gages sont en fin de liste puisqu'ils ne sont pas présents dans toutes les régions rurales: c'est surtout dans les gros villages et dans les villes qu'ils se sont installés. De plus, un bon pourcentage des paysans ne possèdent pas d'objets à engager qui soient de valeur suffisante.

La plupart des cas de crédit informel présentés dans ce rapport ont été donnés lors d'interviews avec des clients qui n'étaient pas du BCA, et peu d'entre eux avaient jamais même entendu parler du BCA. D'autres conversations avec des clients du BCA suggèrent que les prêts du BCA offrent une alternative aux prêts usuriers; il existe cependant de nombreux cas où les prêts du BCA ne peuvent pas servir d'alternative car les usuriers offrent des services que le BCA n'offre pas. Lorsqu'il y a un décès dans une famille et qu'il faut de l'argent tout de suite, le BCA ne peut fournir des fonds si soudainement: l'agenda de l'agence est moins souple à cause des formalités, du besoin de planification et du fait qu'elle prête à des groupements plutôt

qu'à des individus.

En général, les institutions formelles ne tiennent pas compte de toute la gamme de besoins en crédit des foyers paysans. Le crédit formel, y compris le RCA, s'oriente d'abord vers la classe paysanne moyenne et supérieure. Les institutions formelles ne traitent pas avec les clients à risque élevé. Le crédit institutionnel n'est pas facilement disponible pour la consolidation de la dette, la consommation ou le commerce. Le crédit formel s'oriente vers la production agricole à court terme mais pas vers les autres besoins à court terme ou urgents des foyers ruraux. Les retards et formalités du processus bureaucratique ont l'effet d'exclure la plupart des petits paysans.

Par opposition aux institutions formelles, les prêteurs traditionnels fournissent un service aux clients à risque élevé. Ils peuvent se le permettre en partie parce qu'ils ont un contact personnel et quotidien, très important entre prêteur et emprunteur, qui sert de garantie sociale ou morale à la place de garanties plus formelles. De plus, ils touchent un taux d'intérêt plus élevé sur ces prêts à facteur risque élevé. Dans certains cas, l'intérêt peut être quelque peu moins élevé qu'il ne semble l'être si l'avantage de l'accès local est pris en considération: les sources de prêt formel peuvent s'avérer être plus coûteuses qu'elles ne le paraissent si l'on compte les frais de voyage. Les sources traditionnelles de crédit éliminent aussi la plupart des formalités associées aux institutions. Il n'y a pas de délais ou très peu à partir du moment où une demande est faite. Le crédit traditionnel est aussi plus flexible quant à l'utilisation des fonds. Les prêts à la consommation sont considérés comme un risque acceptable. Les prêteurs d'argent cherchent à avoir des fonds disponibles à l'automne pour satisfaire les demandes de prêts générées par les frais scolaires. Lorsqu'il y a un décès de famille, les spéculateurs

peuvent agir dans les minutes ou les heures qui suivent. Certains prêteurs traditionnels sont prêts à faire des prêts lorsque le facteur risque est partagé, surtout lorsque l'emprunt est utilisé pour un investissement commercial ou agricole. Certains prêts avec intérêt sont renégociés en faveur du client si le client a payé les intérêts, ou si le client peut payer le principal mais ne peut rattraper son retard en remboursement d'intérêts. En général, lorsque des prêts amicaux sont disponibles, les options pour faire face aux obligations du client sont plus grandes que dans le cas d'usuriers officiels ou d'institutions formelles.

Certaines sources traditionnelles de crédit ont le désavantage notable d'être franchement abusives, réduisant en fait ses clients à un état d'asservissement ou à perdre leur terre. Les taux d'intérêt élevés tuent les investissements dans le commerce ou en agriculture. En fait, un mauvais approvisionnement en crédit limite la production paysanne et diminue les alternatives des paysans. Les investissements à la production sont d'autant diminués que les prêts à taux d'intérêt élevés sont alloués à la consommation.

En somme, il est important de distinguer entre les emprunts amicaux de divers types, avec ou sans intérêt, et les emprunts plus désespérés faits à des taux d'intérêts exorbitants. Les taux d'intérêt varient énormément en fonction des circonstances et de la relation qui existe entre emprunteur et prêteur. Un prêt à 5% d'intérêt par mois (60% par an) est en fait une faveur et des prêts de 10 à 25 % sont normaux (taux annuels de 120 à 300%). Les petits prêts à court terme engendrent des frais financiers qui varient de 10% par jour à 50 ou 100% par semaine, soit des taux d'intérêt annuels de 2.600 à 5.200%. Il ne faut pas imaginer que les usuriers soient des gens de l'extérieur par opposition aux prêteurs amicaux. La plupart de ceux qui prêtent de

l'argent en Haiti rurale n'y sont pas officiellement autorisés par l'état. Ce sont des paysans commerçants ou fermiers qui prêtent occasionnellement à d'autres paysans. Il ne faut pas croire que les paysans aient des liens de fidélité basés sur la profession, la classe ou l'origine rurale. La fidélité se base plutôt sur des liens spéciaux tels que la parenté, la pratik et les relations de client à client avec intérêt mutuel. Les situations les plus désespérées sont celles où la terre des paysans est saisie pour remboursement de dette, ou bien les cas où des taux d'intérêt très élevés sont payés hebdomadairement ou mensuellement sur plusieurs mois ou plusieurs années.

Conclusions

1. L'économie paysanne haïtienne se caractérise par une grande rareté de capital. Beaucoup d'importance est accordée à l'accès au crédit. Les paysans empruntent de petites sommes d'argent à court terme à taux d'intérêt élevé et ces taux élevés représentent un obstacle à l'emprunt pour la production. Le niveau peu élevé de la production est en partie dû au manque de capital. En général, la demande de crédit des paysans est élevée par rapport à leurs revenus, et leurs maigres revenus contribuent au maintien de taux d'intérêt élevés. Les gros impôts sur l'achat foncier ont pour effet de promouvoir des taux d'intérêts élevés pour des emprunts à court terme plutôt que d'encourager l'utilisation de la terre comme garantie sur des prêts à plus long terme. De plus, beaucoup de paysans ne peuvent pas prouver que leur titre de propriété est à jour. Enfin, la prédominance de prêts à la consommation diminue les investissements en agriculture et en commerce.

2. L'endettement est une situation commune à la grosse majorité des paysans. Une bonne part de cette dette vient de

versements en retard sur de la terre ou sur les impôts à prélever sur l'achat de terre. La terre s'achète et se vend habituellement au sein des membres d'une même famille pour éviter d'avoir à payer des impôts. L'endettement le plus courant, à part celui qui est lié à la terre, est lié à la consommation, surtout pour les frais d'enterrement et de scolarité, vient ensuite l'endettement lié au tout petit commerce. A cause de la nature saisonnière et fortuite de l'agriculture paysanne, les petits paysans ont des besoins particuliers en crédit durant la morte saison du cycle agricole.

3. Les fournisseurs traditionnels de crédit satisfont des besoins oubliés par les institutions de crédit formel telles que le BCA et l'IDAI. En général, les modes traditionnels de crédit sont beaucoup plus accessibles aux paysans que les institutions de crédit formel. Néanmoins, même les fournisseurs traditionnels n'arrivent pas à satisfaire la demande de crédit à cause de manque de ressources et de termes de remboursements peu favorables. Certains types de crédit traditionnel sont tout à fait abusifs. Dans certains cas, il sert à imposer un genre d'asservissement au prêteur qui laisse peu de chances à l'endetté d'échapper à un état d'endettement perpétuel. Ce genre de prêt usurier peut mener à la perte de la terre, à l'emprisonnement ou à l'émigration.

4. Dans un faible pourcentage de cas, les paysans participent à une agriculture constituée de gros investissements en capital et accompagnée de techniques agricoles modernes. Cela constitue un secteur hautement spécialisé de l'agriculture et directement desservi par les institutions de crédit formel. La majorité des paysans utilisent des méthodes traditionnelles d'agriculture où la main d'oeuvre est intensive. Les faits confirment que ce secteur majoritaire a la capacité d'absorber des augmentations considérables en

approvisionnement en crédit, offert dans des conditions favorables.

5. A cause de la demande insatisfaite, un approvisionnement accru de crédit BCA ferait tomber le coût du crédit. De plus, des conditions de crédit BCA plus favorables font, jusqu'à un certain point, compétition aux sources traditionnelles. Même actuellement, il y a des clients du BCA qui offrent du crédit à leurs propres clients pour se lancer commercialement. Les fonds du BCA ont donc un effet multiplicateur sur le marché du crédit. Le premier impact est indirectement d'étendre les services du BCA afin d'inclure des prêts de démarrage et des prêts à la consommation à des clients à facteur risque élevé et qui ne participent pas au programme du BCA. Les clients des destinataires de prêts BCA peuvent donc sauter les formalités usuelles afin de recevoir des prêts personnels rapidement.

6. A cause de la demande de crédit pour la consommation auprès de sources traditionnelles, le personnel du BCA devrait explorer plus à fond une politique de crédit qui fasse face aux besoins des paysans en argent liquide: décès, maladie, frais de scolarité et manques en morte-saison ainsi que des activités commerciales et de production agricole.

7. Le fait d'emprunter étant si répandu, le personnel du BCA devrait imaginer des stratégies de crédit orientées vers la consolidation de la dette et l'allégement d'emprunts trop lourds à des taux d'intérêts usuriers.

8. A cause de la nature saisonnière et fortuite de l'agriculture paysanne, le BCA devrait offrir du crédit aux paysans intéressés à entreposer des céréales afin d'éviter le cercle vicieux qui consiste à vendre bon marché lors de la récolte puis à acheter cher en saison morte et de semailles.

9. Il faudrait étudier plus à fond le processus d'organisation des sociétés agricoles de crédit. Le sujet de l'action collective est très délicat et chargé de problèmes de solidarité au niveau du groupe, d'abus potentiels, de manque de confiance et d'intervention extérieure. Des groupements de crédit pourraient se constituer dans le style des petites organisations traditionnelles typiques des campagnes d'Haiti: groupes de travail rotatifs ou associations de crédit rotatoire composés de parents ou de voisins, tenus par des liens particuliers d'obligation mutuelle.

10. Le personnel du BCA devrait explorer plus à fond le sujet de la mobilisation de l'épargne. Les prêts abusifs et le manque chronique d'argent liquide dans les foyers paysans sont des problèmes directement liés à l'épargne. Un des aspects de ce problème est celui des frais d'enterrement: il est traditionnel en Haiti de destiner une somme d'argent à ces frais-là. Ceci est usuellement associé à des groupes d'église ou à des caisses populaires. La coutume traditionnelle des paysans est de mettre de côté un lot de terre pour couvrir ces dépenses. Indépendamment de l'existence de propriété qui pourrait être vendue, il y a un besoin immédiat d'argent lorsqu'il y a un décès dans une famille. Ceci est un problème de liquidité. En principe, les paysans sont intéressés par la notion de fonds d'épargne. Une société de crédit compétente serait une bonne base pour créer un fonds collectif afin d'alléger les problèmes temporaires de liquidité, surtout pour les enterrements. Ceci serait un premier pas: les membres chercheraient à établir un fonds commun à partir d'épargne personnelle. La possibilité d'accès immédiat à ses propres fonds en dépôt pourrait offrir une alternative libératrice aux prêts faits rapidement mais à des taux d'intérêt élevés. L'épargne personnelle et des dépôts sûrs sont finalement la

seule alternative aux prêts usuriers qui génèrent le risque de perdre sa terre et d'être asservi au prêteur.

BIBLIOGRAPHIE

DARNDR

1976 Agriculture Policy Studies: Coffee. Damien: Unité de Programmation and JWK International Corporation.

Laguerre, Michel

1978 Le Sangue Haitien: Un système de Crédit Rotatoire Port au Prince: IICA.

Lundahl, Mats

1979 Peasants and Poverty: A Study of Haiti. New York: St. Martin's

Metraux, Alfred

1951 L'Homme et la Terre dans la Vallée de Marbial, Haiti. Paris: UNESCO

Mintz, Sidney W.

1961 Pratik: Haitian Personal Economic Relationships. Proceedings of the 1961 Annual Spring Meetings of the American Ethnological Society.

1964 The Employment of Capital by Market Women in Haiti. In R. Firth and B.S. Yamey, eds. Capital, Savings and Credit in Peasant Societies. Chicago: Aldine.

Murray, Gerald and Alvarez, Maria

1975 Haitian Bean Circuits: Cropping and Trading Maneuvers among a Cash-Oriented Peasantry. In Working Papers in Haitian Society and Culture. S.Mintz, ed. New Haven: ARP, Yale University.

Poulin Roger

1983 Analysis of the Effective Demand for BCA Loans. Washington D.C.: D.A.I.

Smucker, Glenn R.

1983 Peasants and Development Politics: A Study in Haitian Class and Culture. Ph.D. Dissertation. Ann Arbor: University Microfilms

Valles, Marie-Therese

1967 Les Idéologies Cooperativistes et leur Applicabilité en Haiti. Paris: Mazonneuve et Larose.

ANNEXE A

LA TERRE COMME GARANTIE DE PRETS

Le texte qui suit est le bordereau qui indique les conditions dans lesquelles un prêt a été fait par un spéculateur à un paysan dans une section rurale de Grande Rivière du Nord. Le document indique que le titre de propriété sur $\frac{1}{2}$ carreau a été donné au prêteur en échange d'un prêt de 220 gourdes. Ce document cache le fait que le prêt était en fait de 200 gourdes et que l'intérêt était de 20 gourdes, à payer au bout de 5 semaines. Cela équivaut à un taux d'intérêt de 10% pour 5 semaines, soit de plus de 100% par an. Le paysan a fait cet emprunt pour acheter un lot de terre rendu disponible par le décès d'un parent.

Texte:

Au cinq janvier je paierai au sieur (nom du prêteur), spéculateur en denrées dûment patenté pour le présent exercice la somme de deux cent vingt gourdes (monnaie d'Haiti) valeur reçue en espèces pour les besoins de mon commerce. Je lui donne en garantie la pièce de mon habitation mentionnant un demi carreau de terre situé sur l'habitation _____ en la Section Rurale de _____ jusqu'à ce que la remise lui sera faite à la date sus-dite. En cas contraire il a droit d'agir comme bon lui semble.

En foi de quoi, le présent lui est délivré pour servir et valoir ce que de droit.

Grande Rivière du Nord, ce 28 novembre
Lu et approuvé l'écriture ci-dessus:

ANNEXE B

UNE ASSOCIATION TRADITIONNELLE DE CREDIT ROTATOIRE

Le texte qui suit est la copie exacte d'articles qui sont à la base du fonctionnement d'un cengle dans la commune de Bahon dans le nord. Ce genre d'association de crédit rotatoire s'appelle parfois sang, sol, ou komble en créole. Les membres principaux de ce cengle de Bahon opèrent en tant qu'association depuis 10 ans. Les articles ci-dessous datent du 6 mars 1981, moment où le cengle fut réorganisé et accepta de nouveaux membres. Il est inhabituel pour un cengle haïtien d'avoir un règlement écrit; le document ci-dessous devrait donc être d'un intérêt particulier à ceux qui veulent administrer des programmes de crédit rural en Haïti. A noter que l'on s'est référé à une coopérative en Article 2 et que ce n'est pas une fonction traditionnelle des cengles; cette particularité n'est pas pour l'instant un élément actif du centre de Bahon. Autrement, ce cengle fonctionne comme le décrivent les articles. A la suite des articles, on trouvera la copie du reçu utilisé à chaque fois qu'un membre du cengle paye sa contribution de 100 gourdes au fonds commun sur une base mensuelle. Le reçu indique que chaque membre a emprunté 2.000 gourdes (400 dollars) au groupe et les rembourse par versements partiels de 100 gourdes par mois. Ce cengle comprend 20 membres.

Texte:

Les Articles du Cengle - 6 mars 1981

1. Le 6 de chaque mois, chaque membre déposera cent cinq gourdes (105 gourdes) au comité cengle qui lui remettra à son tour un reçu.
2. Les cent cinq gourdes versées chaque mois doivent se retrancher en deux parties. Cent gourdes pour le cengle et cinq gourdes pour un coopératif qui prendra naissance en Novembre 1982.
3. Le 8 de chaque mois le comité remettra le total soit deux mille gourdes (2.000 gourdes) à un membre selon l'horaire du cengle.
4. La date du remboursement doit être respectée.
5. Selon l'article 5, aucun membre ne doit pas demander de recevoir avant l'heure.
6. Après avoir touché le total le bénéficiaire doit laisser un reçu au comité cengle.

7. Si un membre veut laisser le groupe, il doit attendre le paiement du dernier membre soit la vingtième personne du cengle.

8. Si une personne du cengle veut laisser le pays, elle doit déposer ce qu'elle doit avant de partir.

Reçu

Je soussigné reconnais avoir emprunté deux mille gourdes (2.000 gourdes) en monnaie haitienne au comité cengle. Valeur que j'engage à rembourser à cent gourdes chaque mois régulièrement. En foi de quoi ce présent reçu est délivré au comité cengle pour servir et valoir ce que de droit.

ANNEXE C

BORDEREAU D'UN PRETEUR SUR GAGES

Le texte qui suit est le bordereau distribué par un prêteur sur gages à Cap Haitien lors d'un prêt contre dépôt d'un article engagé. Le reçu décrit le montant emprunté et l'article engagé. Le remboursement est dû au bout de trois mois. Aucune information n'est donnée sur le montant ou le taux d'intérêt, le reçu indiquant plutôt la somme totale, principal plus intérêt, qu'il faudra rembourser. Il y a divers types de bordereaux, celui-ci en est un et d'autres types ressemblent à des reçus de vente.

Texte:

Le porteur du présent donne à gage à (prêteur), demeurant (adresse) l'objet suivant: (nom de l'objet) contre une valeur de (prêt) qu'il reconnaît avoir reçue cash et qu'il s'engage à restituer dans un délai de trois mois partir de la date des présents. Passé ce délai imparti, il est convenu que les dispositions de l'Article 1845, c.c. seront applicables en l'espèces.

(numero du bordereau, date, signature)