



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

09084

DP/ID/SER.A/198
5 juin 1978
Français

(R)

PROMOTION DES INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS*

DP/HAI/77/014.

HAITI

Rapport technique : Exposé des enseignements et résultats
du voyage de prospection en Europe

Etabli pour le Gouvernement haïtien par
l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel,
organisation chargée de l'exécution pour le compte du
Programme des Nations Unies pour le développement

D'après les travaux de M. Charles René Drosch
expert en sous-traitance industrielle

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
Vienne

*/ Le présent document n'a pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle.
id.79-4851

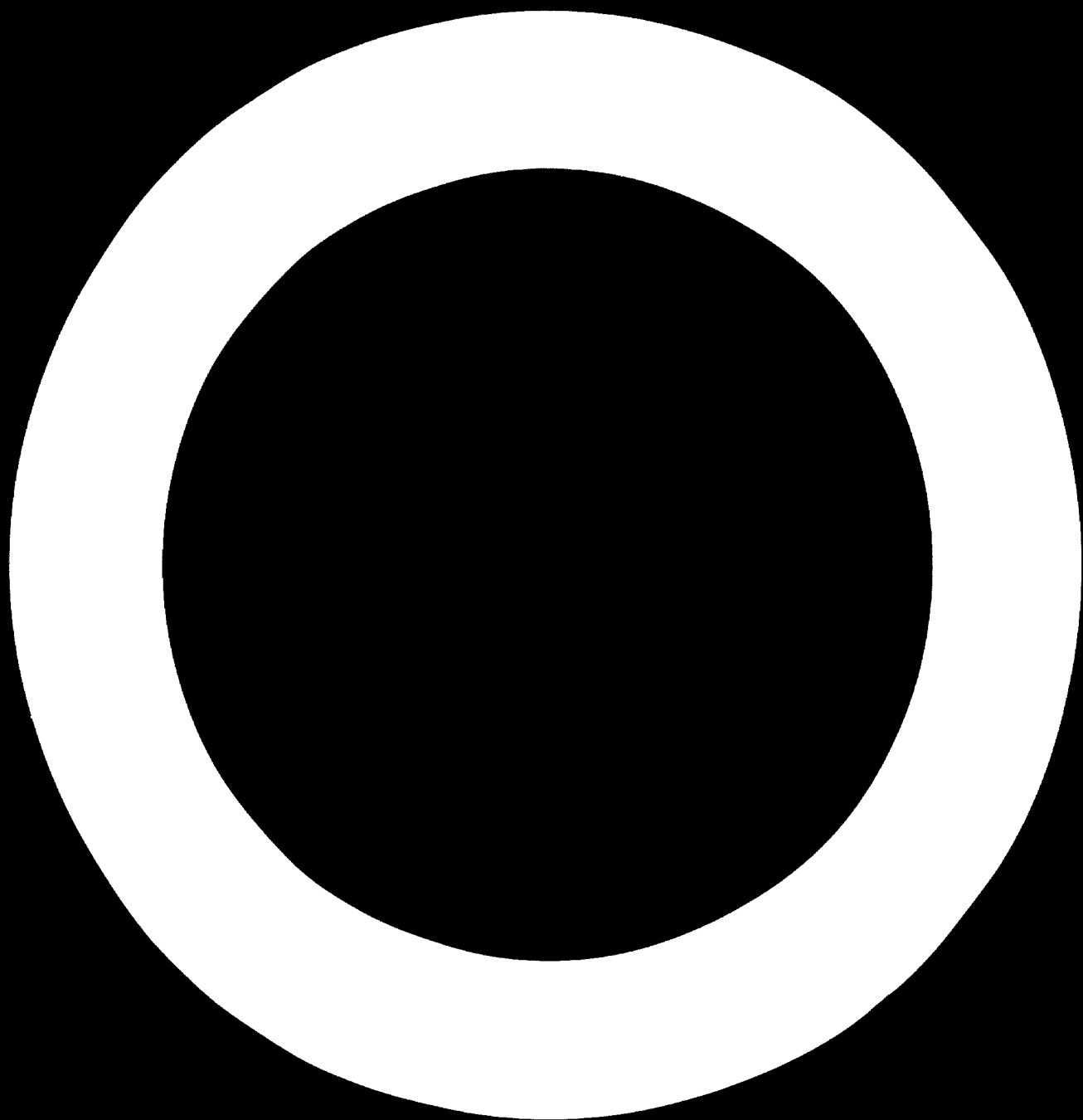


TABLE DES MATIERES

<u>Chapitres</u>	<u>Pages</u>
Introduction	4
1. Détermination des industries haïtiennes à potentiel d'exportation	5
Jouets	5
Industrie mécanique	6
Confections textiles	6
Industries d'assemblages électroniques	8
2. Exposé du voyage de prospection en Europe	9
Détails du voyage	9
Enseignements d'ordre général	10
Jouets	11
Industries d'assemblages électroniques	12
Visites en suspens	14
3. Rapports détaillés de chaque visite	15
4. Résumé des activités en Haïti	32
Annexe. Liste des entreprises sélectionnées	33

INTRODUCTION

Le présent rapport est un complément du rapport intitulé "La sous-traitance internationale en Haïti"^{1/}, établi par le même expert dans le cadre du projet "Inventaire industriel" (SI/HAI/77/801). Il a pour but de rassembler et de présenter en détail les résultats et enseignements du voyage de prospection effectué en Europe du 12 février au 12 mars 1979.

Afin d'être complet par lui-même, il reprend en partie ce qui a déjà été dit dans le rapport mentionné ci-dessus.

Il se compose de quatre parties.

1. Détermination des industries sélectionnées pour représenter les diverses possibilités de l'industrie de STI en Haïti;
2. Exposé des détails de ce voyage, ses résultats et les enseignements qu'il y a lieu d'en tirer;
3. Rapports individuels sur chaque visite;
4. Résumé des activités de la quatrième phase : rapport au Gouvernement haïtien et information des industriels haïtiens.

^{1/} DP/ID/SER.A/197.

1. Détermination des industries haïtiennes à potentiel d'exportation

Par suite de la décision d'entreprendre un voyage de prospection de quatre semaines en Europe il a fallu inclure le concept de sélection en vue de ce voyage, dans l'enquête sur les entreprises s'adonnant à la STI.

En tout 48 entreprises ont été visitées, certaines 2 à 3 fois. M. Delmas, homologue désigné, a participé à toute l'activité à partir du 6 janvier 1979.

En fin de compte, 17 industries ont été sélectionnées pour "représenter" en quelque sorte l'industrie de STI haïtienne en Europe. L'échantillonnage ainsi réalisé illustre fidèlement les possibilités techniques et commerciales d'Haïti.

Ces 17 entreprises (voir liste jointe) se répartissent comme suit :

- 1 atelier de jouets
- 1 industrie mécanique
- 5 ateliers de confection textile
- 10 entreprises d'assemblages électroniques

Presque tous ces industriels ont remis des échantillons typiques de leur production, très souvent les prix d'assemblage, et des indications de capacités de production.

L'analyse sommaire de chacun de ces secteurs va essayer d'apprécier les chances respectives en Europe.

Jouets

Au départ l'expert en STI ne pensait pas, faute de temps surtout, pouvoir inclure les jouets dans cet échantillonnage.

Au hasard des visites d'ateliers, l'entreprise de M. Leautaud s'adonnant à la peinture à la main de jouets (actuellement des équipes de football américain) a paru suffisamment intéressante et représentative d'une certaine forme de STI pour faire partie de l'essai de promotion en Europe.

En effet, des joueurs en plastique blanc sont peints à la main aux couleurs des 56 grands club américains. Pour chaque club il y a deux versions "white" and "dark" ce qui fait 128 types différents. Chaque sachet contient une équipe composée de 5 x 2 positions différentes + 1 soit 11 joueurs.

La valeur ajoutée est très grande : 40 ¢ de travail pour 2 ¢ de matières par équipe de 11 joueurs.

La précision dans le coup de pinceau, la finesse de certains traits, la rapidité et surtout la dextérité à la mise en sachet sont remarquables.

Cette entreprise pourrait également faire des jouets plus luxueux, des choses plus fines et plus élaborées, si bien que l'expert en STI se propose d'explorer ces possibilités à Nuremberg, centre européen du jouet et, peut-être en Suisse.

Industrie mécanique

Dans cette branche il ne s'agit pas à proprement parler, de STI. Les distances et les coûts de transport ne permettent pas d'envoyer d'Europe ni les tôles destinées à être embouties ni les ustensiles bruts déjà formés pour être émaillés.

Malgré cela l'expert en STI pensait que la production d'Haïti Métal (M. Raymond L. Roy) compléterait l'ensemble représentant l'industrie haïtienne.

En effet, comme les articles émaillés demandent beaucoup de main-d'oeuvre, ils sont devenus plutôt rares sur les marchés européens alors que la demande se maintient. Haïti Métal vend déjà une partie (10 %) de sa production aux Etats-Unis, si bien qu'il y a pour le moins possibilité de vendre certains articles émaillés en Europe (service pour camping, par exemple).

M. Roy avait promis de mettre à la disposition de l'expert en STI un échantillonnage représentatif et les prix f.o.b. de quelques articles émaillés. Malgré de nombreux rappels cela n'a pas été fait si bien que ce secteur de l'industrie haïtienne n'a pas pu être inclus dans la promotion projetée.

Confections textiles

Dans ce secteur, la sélection s'est surtout basée sur les résultats de l'enquête faite par l'expert textile du groupe, M. Ostfeld.

M. Ostfeld, dont la compétence technique est unanimement reconnue, a visité au cours de sa mission en Haïti, un grand nombre d'ateliers de confection.

Son jugement d'ensemble est décourageant : La qualité des produits généralement fabriqués et acceptés par les D.O. américains, ne convient pas à l'Europe, dont les exigences dans ce domaine sont nettement plus élevées.

De nombreux industriels haïtiens de la branche qui ont essayé de travailler pour le marché européen, confirment cette opinion. Certains même (tel M. Léautaud) après un essai infructueux et décevant, ont décidé d'abandonner l'idée de rechercher d'autres débouchés et de se contenter des Etats-Unis.

D'autres, par contre (tels MM. Behrmann et Becker), se disent prêts à faire l'effort nécessaire pour atteindre les standards de qualité européens et sont d'accord que, pour ce faire, il leur faudra créer des ateliers spéciaux et séparés. L'habitude de la qualité, disons moyenne, est "contagieuse" et influence de manière néfaste les ouvriers tenus à faire de la qualité supérieure - alors que l'inverse n'est pas vrai.

Dans cet ordre d'idées, il est à remarquer que, dès maintenant, une firme haïtienne (Frantz Behrmann) est arrivée à s'ouvrir le marché européen : 10 % de sa production sont écoulés en République fédérale d'Allemagne. Au cours d'un voyage récent, les commandes enregistrées ont été tellement importantes, que l'entreprise va sans tarder construire un nouveau bâtiment industriel de 7 000 pd² pour y faire face.

Les cinq firmes sélectionnées dans le secteur confection textile sont de taille différente, mais toutes sont bien organisées. Les procédés de fabrication sont modernes - ce qui n'est pas partout le cas pour l'équipement - surtout les machines à coudre mériteraient souvent d'être renouvelées - et le travail en chaîne et par transfert s'effectue sans à coups.

Le management est au courant des exigences de cette branche : constance dans la qualité, rapidité d'exécution et respect des délais de livraison.

Les années de travail pour les D.O. des Etats-Unis sont une garantie d'un sérieux suffisant.

Les échantillons qui ont été confiés à l'expert en STI vont de l'article mode pour dames - robes et blouses genre prêt-à-porter - aux vêtements pour enfants, blousons d'été et anoraks d'hiver, ensembles de jeux, etc.

Malheureusement, l'expert n'a pas pu recevoir les prix de façon pour les échantillons réunis. Il semble que les prix haïtiens peuvent être avantageusement comparés aux prix pratiqués en Extrême Orient, avec en plus, l'avantage pour Haïti, de ne (pas encore) être soumis à quota sur les marchés de la CEE.

Industries d'assemblages électroniques

Ce secteur est non seulement le plus dynamique de la STI en Haïti, c'est aussi le plus surprenant. Au cours de ses visites l'expert en STI est allé d'étonnement en étonnement en voyant tout ce qui se fait dans les divers ateliers haïtiens.

Il semble que rien n'effraye les industriels de la branche, grands, moyens et petits et les articles assemblés vont de la pièce toute simple - à quelques cents, aux ensembles les plus compliqués. L'un des deux grands industriels de cette branche avait déclaré "Tout ce que la main humaine a fait, nous pouvons le faire en Haïti". Au premier abord cela paraissait présomptueux, mais, au fur et à mesure de l'enquête, cela paraît de plus en plus crédible.

La liste des produits électroniques fabriqués en Haïti est très longue. Elle va des circuits imprimés (de 2,50 à 20 dollars) aux harnais, souvent d'une complexité telle que seul le prix - 700 dollars - en donne une idée, en passant par l'assemblage et le bobinage de moteurs électriques, transformateurs pour téléphone, toroid coils, solenoides, digital dial pour téléphone, etc.

Certaines entreprises sont plus avancées encore : elles assemblent des appareils complets au départ des composants livrés par le D.O. Parmi ces appareils, il y a des nouveautés telles que l'appelleur et le répondeur automatique de téléphone.

Ce qui frappe également dans cette industrie, c'est l'ordonnement, l'ordre et la propriété de presque tous les ateliers. L'ambiance est calme, les ouvriers - en majorité féminins - semblent travailler dans la bonne humeur et sans précipitation.

Il est surprenant de voir leur dextérité, et les techniques de micro-soudure sous verres grossissants et même sous microscope sont parfaitement maîtrisées.

Une autre firme - Industries Electro-Mécaniques (M. Merceron) s'est spécialisée dans les bobinages de moteurs et son plus petit modèle, grand comme un dé à coudre, est une réussite technique dans la miniaturisation.

En ce qui concerne la main-d'oeuvre, tous les industriels sont d'accord pour déclarer qu'ils en sont très contents. Ils sont tous en faveur de la formation "sur le tas" et en 3 à 4 mois une bonne ouvrière arrive et parfois surpasse les normes de productivité des Etats-Unis. Elle gagne alors, selon le cas, 4 à 5 dollars par jour.

La capacité de production, elle aussi, semble être sans limites : s'il faut, on engage et on forme du nouveau personnel - ce n'est pas ce qui manque.

Parmi toutes les entreprises de ce secteur qui ont été sélectionnées, deux émergent nettement. Chacune dans son genre, peut dès à présent être favorablement comparée à n'importe quelle industrie de pays développé.

Il s'agit des Industries nationales réunies (Groupe Alpha Electronics), (M. André Apaid père et les fils André Jr. et Gérard), et de Allied Industries (M. Andersen). Les directions de ces deux entreprises ont été très coopératives et grâce à leur concours, l'expert en STI se croit bien armé pour convaincre les industriels européens d'électronique de s'intéresser à Haïti comme lieu de production en STI.

Il est convaincu que c'est dans ce secteur que les chances de succès en Europe sont les meilleures et il va tout tenter pour persuader l'une ou l'autre grande entreprise d'envoyer quelqu'un de responsable pour quelques jours à Port-au-Prince, pour se rendre compte sur place des possibilités de production en STI.

2. Exposé du voyage de prospection en Europe

Détails du voyage

En soi, ce voyage était très court, quatre semaines, et il ne peut en conséquence être considéré que comme un test, un échantillonnage en quelque sorte, dont les résultats permettront peut-être de dégager de nouvelles formes d'actions promotionnelles pour le futur.

Au cours de ces quatre semaines, avec M. Delmas, homologue désigné par le Ministre du Commerce et de l'Industrie, il a fallu :

- a) Identifier, pour chaque industrie européenne importante qui entrerait en ligne de compte, la personne compétente;
- b) Obtenir un rendez-vous;
- c) Présenter, avec échantillons et souvent prix à l'appui, les avantages et les possibilités de la STI haïtienne;
- d) Convaincre les interlocuteurs, soit de confier des échantillons de leur programme de fabrication pour permettre de faire une cotation, soit, mieux encore, de venir quelques jours à Port-au-Prince pour se rendre compte personnellement, pour "voir" les possibilités d'Haïti.

En ces quatre semaines, non compris le vol Port-au-Prince-Vienne et retour, plus de 7 600 km, dont 3 600 en avion, et 4 000 en train, voiture (personnelle ou louée) voire même en taxi, ont été couverts par chacun.

Sur 27 firmes contactées, 16 ont été visitées qui se répartissent comme suit :

Jouets : 4; Confection textile : 5, Electronique : 9 (voir chapitre 3).

Enseignements d'ordre général

Initiative des relations de STI

La création, le développement et l'évolution de la STI haïtienne sont surtout le fait du D.O. américain. Sous la pression de salaires toujours plus élevés, les industriels américains ont été forcés de chercher des possibilités de production hors frontière. La proximité d'Haïti, la main-d'oeuvre existante et son bas prix, ont été les raisons pour lesquelles les initiatives, les assistances techniques sont venues des Etats-Unis, tout comme les efforts de diversification actuellement en cours.

Les visites des entreprises haïtiennes faites par l'équipe Droesch-Delmas, confirment le jugement exprimé par M. Estimé. Parmi les chefs d'entreprise, une infime minorité envisage de devenir fabricant et d'exporter directement. Ils estiment qu'une telle mutation réclame des capitaux importants, une connaissance approfondie des marchés extérieurs, de nombreux contacts à l'étranger et une organisation qu'ils ne possèdent pas et ne sont pas disposés à mettre en place dans l'immédiat.

La majorité des ST envisage plutôt un statu-quo avec des velléités de diversification vers des articles non contingentés. Ceux qui estiment avoir réussi ne souhaitent guère de prise de participation étrangère dans leurs affaires et il faut constater que des chefs d'entreprises, souvent importantes, ne semblent guère enclins à prendre de nouvelles initiatives dans un sens ou dans l'autre.

La situation en Europe est toute différente.

Il est peu probable que l'industrie européenne prenne l'initiative de venir explorer, pour diversifier ses besoins d'approvisionnement, les possibilités offertes par Haïti, qui pour eux est une inconnue et, de plus, une inconnue lointaine.

Si l'on veut réussir la diversification géographique des débouchés, il faudra que l'effort promotionnel vienne du dehors. En d'autres termes, Haïti devra mettre sur pied un effort de publicité et de promotion tenant compte des particularités européennes, d'une part, des possibilités financières, de l'autre.

Avantages de prix pour Haïti

Pour le moment, presque toute l'industrie européenne utilise les possibilités de production en STI ou en achats de produits finis d'Afrique du Nord (favorable à cause de sa proximité) et d'Extrême-Orient (République de Corée, Chine et, de moins en moins, Hong Kong).

Les liens entre D.O. européens et ST asiatiques sont pour le moins aussi solides qu'entre les Etats-Unis et Haïti. Une confiance basée sur l'expérience de plusieurs années, à laquelle s'ajoute l'habitude est difficile à ébranler.

Malgré cela, il a été possible de se rendre compte presque partout que l'intérêt pour d'autres sources d'approvisionnement existe d'une manière latente, en raison de l'augmentation des salaires et des prix de revient en Asie.

Jouets

L'industrie européenne du jouet, dont le centre est Nuremberg, fait de moins en moins d'articles peints à la main.

Les articles courants qui se font encore, sont confiés à des succursales ou à des ST nord-africains, alors que les articles de luxe (soldats de plomb de collection) continuent à être faits artisanalement en Forêt Noire, ou dans les Alpes bavaroises.

Malgré cela, deux firmes sont intéressées :

- L'une faisant les figurines Walt Disney, a remis catalogue et échantillons en vue de cotations;
- L'autre a promis de le faire;

- Le directeur d'une troisième firme spécialisée dans les articles pour animaux domestiques (chiens et chats) envisage de se rendre à Port-au-Prince pour voir s'il peut y acheter une partie des produits de son catalogue. Il a remis un échantillonnage complet et attend des offres haïtiennes.

Confection textile

C'est un secteur difficile. A cause du chômage sévissant en Europe, à cause de l'opposition active des syndicats et des conseils d'entreprises, et pour d'autres raisons d'ordre social, les grands confectionneurs n'aiment pas admettre publiquement qu'ils font confectionner à l'étranger.

Quant aux grands magasins, ils utilisent souvent des intermédiaires chargés d'identifier les sources d'approvisionnement étrangères.

Deux résultats positifs ont pu être obtenus :

- Une marque française bien connue, Valton SA - Marque Petit-Bateau, spécialisée en articles de bonneterie de luxe pour enfants est intéressée. Son directeur d'exportation, accompagné de l'ingénieur responsable de la production et de M. Droesch, qui a avancé son voyage pour cette raison, se rendront le 2 avril 1979 à Port-au-Prince pour étudier les possibilités, soit de travail en STI, soit d'établissement d'une succursale propre.

- Il a été possible de contacter l'intermédiaire responsable de l'approvisionnement en confection tricots de la plus grande firme allemande de vente par correspondance, Neckermann-Karstadt. Au vu des échantillons et des prix, il est intéressé et voudrait poursuivre les discussions en présence des deux autres responsables pour articles en tissu. Une nouvelle entrevue est prévue.

Dans ce secteur, seule une action promotionnelle spéciale capable de trouver les vrais canaux d'approvisionnement pourrait avoir des chances de succès.

Industries d'assemblages électroniques

Ce secteur semblait promettre les meilleures chances de succès, c'est pourquoi il a été celui pour lequel le plus grand effort a été fait.

A la suite de nombreux essais et contacts, une dizaine de sociétés parmi les plus grandes, ont été visitées.

- Deux firmes, BASF - Blaupunkt, ne sont pas intéressées pour des raisons de principe. Elles ont déjà des succursales hors d'Europe et les investissements, souvent importants, doivent être amortis avant de songer à travailler ailleurs, même si les prix sont meilleurs;

- Trois très grandes firmes, Telefonbau und Normalzeit - Bosch - CSF, spécialisées en télécommunications ou en électronique professionnelle (automobile) ne sont pas intéressées pour des raisons techniques. Les échantillons haïtiens présentés et étudiés avec intérêt ont été déclarés démodés, dépassés par le progrès technique dans ce domaine.

Les circuits imprimés sont garnis automatiquement (économie de 70 %), les harnais disparaissent. Dans ce domaine, les techniciens parlent d'électronique de deuxième génération et la troisième génération est déjà en route.

Si, aujourd'hui, environ 80 % de la production est de deuxième génération, et 20 % de troisième génération, l'industrie allemande prévoit pour 1981 des proportions de 50/50 %.

L'un des dirigeants a déclaré franchement qu'à son avis, ce qui se faisait encore en Haïti représentait, soit des fins de séries, soit des assemblages pour lesquels les quantités ne sont pas assez importantes pour justifier l'investissement d'une machine automatique.

Ce résultat, négatif en soi, est pourtant précieux.

Il montre, en effet, clairement que beaucoup d'articles fabriqués actuellement en Haïti vont disparaître lentement. D'après les renseignements recueillis, il faut compter 3 à 5 ans au maximum.

Tous les industriels haïtiens de cette branche sont concernés et doivent, dès à présent, faire l'effort nécessaire pour accéder, le plus rapidement possible, à des technologies plus avancées ayant un avenir plus certain.

Parmi les cinq autres compagnies électroniques visitées, représentant surtout l'électronique amateur - chaînes stéréo, TV, radio, etc., l'intérêt pour Haïti a été certain.

- Deux firmes, AEG-Telefunken et Thomson-Brandt vont inclure Haïti dans leur stratégie d'expansion;

- Thomson-Brandt envisage un nouveau voyage d'information à Port-au-Prince;

- Une multinationale, SEL-ITT, avec siège dans la République fédérale d'Allemagne, montre un intérêt plus grand encore, puisqu'elle a promis d'envoyer un de ses échantillons. Une ou deux cotations haïtiennes permettront de juger de la compétitivité haïtienne.

- et, "last but not least", un des directeurs, membre du Conseil d'Administration de la plus grande firme allemande de TV, radio, etc, Grundig, envisage sérieusement Haïti comme centre de production. Il viendra à Port-au-Prince au courant de cette année, pour étudier la possibilité d'y créer une filiale pouvant faire certains appareils complets destinés aux Caraïbes et à l'Amérique centrale.

Visites en suspens

Il n'a pas toujours été possible d'être reçu pendant la période de quatre semaines prévue pour le voyage. Les personnes à voir étaient soit malades, soit en voyage d'affaires.

Certaines visites importantes restent en suspens.

A Munich : Siemens AG (Télécommunications)
M. Hermann G. Vornehm, Dipl. Ing.
Senior Director - Head of International Business Strategy
était fort intéressé à nous recevoir, mais pas avant
le 16 mars 1979, après son retour d'un voyage en Asie.

A Munich : Messerschmidt-Bolko-Bohm (Armement)
M. Boer, responsable technique des approvisionnements
extérieurs, est d'accord pour recevoir M. Droesch
quand ce dernier sera à Munich.

A Paris : CIT-Alcatel
M. Celers devait nous recevoir le 6 mars 1979
quand nous étions à Paris : malade, il nous a fait
dire qu'il nous recevrait volontiers plus tard.

A Paris : Honeywell-Bull (Computers)
Le directeur des Achats, en voyage d'affaires en Chine
jusqu'au 18 mars, est prêt et intéressé à nous recevoir
plus tard.

A Francfort/Main : Neckermann-Karstadt

Une deuxième entrevue avec M. Rock serait très nécessaire.

L'expert en STI recommande que la possibilité de faire ces visites soit envisagée à un moment adéquat.

3. Rapports détaillés de chaque visite

Résumé des contacts et visites du voyage de prospection en Europe sur l'industrie haïtienne de la sous-traitance qui a eu lieu du 14 février au 13 mars 1979.

Cette mission a été effectuée par :

M. Delmas, de l'ONAPI et du Ministère du Commerce et de l'Industrie

M. Drosch, expert de l'ONUDI en sous-traitance internationale.

1. H. Von Gimborn GMBH
4240 Emmerich/Rhein
Tel. (02822) 3013

Personne rencontrée : M. Maus, Directeur des ventes

Succursale du Groupe Pelikan. Entreprise spécialisée en articles pour chats et chiens.

Son programme est très varié et va de la nourriture et des médicaments pour chats et chiens jusqu'aux jouets et habits. Un grand article de cette maison est constitué par des colliers, des laisses, etc.

Au cours des discussions, M. Maus s'est déclaré très intéressé par les possibilités de fabrication de certains articles en Haïti. Pour le moment, la majorité de ses articles est importée d'Asie où les prix sont en constante augmentation. Il a clairement précisé qu'il ne fera pas de sous-traitance proprement dite; ce qu'il cherche, c'est l'achat et l'importation de l'article fini.

Après remise des catalogues et revue détaillée de son programme, un certain nombre d'articles a été sélectionné, des échantillons ont été remis. Les quantités annuelles sont assez importantes. Pour les "os artificiels", en cuir par exemple, il faut 500 000 à 1 million de pièces par an. Pour les imitations d'animaux en fourrure (souris, etc.) le catalogue comprend 18 modèles différents dont il faut annuellement 100 000 pièces de chaque.

Il faudra maintenant trouver en Haïti :

1. Des entreprises capables de produire ces divers articles et en quantité suffisante;
2. De les persuader à faire un calcul de prix sérieux.

En fin d'entrevue, l'intérêt qu'il y aurait pour M. Maus de venir faire un voyage d'information en Haïti a été longuement débattu. Il a promis d'envisager les possibilités et viendrait éventuellement en Avril 1979 pour profiter de la présence de M. Droesch en Haïti.

2. Heimog Spielwarenfabrik GmbH
Grambeker Weg 167 - 2410 Molln/LBG
Tel. 04542 - 2314

Personnes rencontrées : Les deux associés : MM. Flöter et Haltmann

Cette firme est spécialisée dans la production et la vente de toutes les figurines créées par WALT DISNEY. Pour le moment ces figurines en plastique sont peintes à la main en République fédérale d'Allemagne et surtout en Afrique du Nord.

M. Flöter est intéressé par les possibilités qu'offre Haïti pour la peinture en sous-traitance, alors que son associé M. Haltmann est sceptique, pour ne pas dire contre.

Cette firme nous a remis son catalogue et quelques échantillons de figurines en PVC non peintes et peintes pour que nous puissions lui faire parvenir des cotations de firmes haïtiennes (M. Léautaud) pour ce travail de sous-traitance.

M. Flöter suggère également d'étudier la possibilité de se procurer sur place (en Haïti), vu les frais élevés, les couleurs, les pinceaux et, éventuellement, les figurines en plastique (Alpha Plastic).

3. Koch und Hofmockel
Nuremberg
Tel. 0911 - 263 487

Personne rencontrée : M. Koch Jr.

Cette firme qui était en son temps un grand spécialiste de figurines peintes à la main a abandonné ses activités.

M. Koch jr. nous a indiqué la firme Zens comme pouvant éventuellement être intéressée.

4. M. Zens
Goldbachstrasse
Nuremberg
Tel. 0911-401540

Personne rencontrée : M. Zens, propriétaire

M. Zens a d'abord demandé qu'on lui envoie des échantillons de joueurs de football américains peints à la main en Haïti, pour voir si cela pouvait l'intéresser.

Il est spécialisé en soldats de plomb peints à la main en suivant les modèles historiques des anciens uniformes. C'est donc une peinture beaucoup plus fine et beaucoup plus artistique que ce que fait M. Léautaud en Haïti.

Néanmoins, comme il vient d'accepter une première commande pour les Etats-Unis, nous avons discuté la possibilité d'envoyer les figurines non peintes de la République fédérale d'Allemagne à Port-au-Prince et de les livrer directement au client américain.

Cela sera évidemment possible si la qualité du travail haïtien est impeccable.

M. Zens a promis de nous envoyer une ou deux figurines non peintes et peintes pour nous permettre d'étudier ce problème et lui faire parvenir une cotation.

5. Valton S.A. - PETIT BATEAU

Usine : 15, rue Pierre Murard
10 000 Troyes

Tel. (25) 43 61 32

Bureaux : SOCOR

12, rue Ste Anne
75 001 Paris

Tel. 296-27 18/
296-09 39

Personne rencontrée : M. Jean Pierre Valton, Directeur d'exportation

C'est une société française spécialisée dans la confection d'articles en tricot (sous-vêtements, pull-over, habillements pour enfants, etc.) de qualité supérieure.

Après avoir exposé les motifs de notre mission et présentation des avantages offerts par Haïti en participant à son programme d'industrialisation, M. Valton s'est déclaré très intéressé par les possibilités de production en Haïti où le coût de la main-d'oeuvre par jour se compare favorablement au coût dans plusieurs pays asiatiques, tels que République de Corée, Hong Kong, Singapour, Chine, etc.

Il pense qu'avec les coûts de main-d'oeuvre, les problèmes sociaux et les grèves en France, les syndicats de plus en plus politisés, il y a obligation pour sa société de faire produire dans des pays où les conditions d'investissements sont beaucoup plus favorables.

Quand nous lui avons soumis les différents échantillons produits par quelques firmes de confection haïtiennes, il n'a pas hésité à relever certains défauts de qualité, notamment dans le finissage et le calendrage.

Il nous fit part qu'actuellement la société Valton étudie les possibilités de monter une unité de fabrication aux Etats-Unis.

M. Valton s'est montré particulièrement intéressé à avoir tous les renseignements sur Haïti, notamment :

- Les conditions d'importation de marchandises produites en Haïti (droits de douane, quotas) pour les pays suivants : Argentine, Brésil, Etats-Unis et Venezuela.

- Les firmes haïtiennes de confection d'articles du tricot; et,
- Les firmes haïtiennes de teinture.

car, dit-il, en montant une filiale Valton SA en Haïti, elle pourrait bien constituer un centre de production et d'exportation pour ces pays sus-cités.

En fin d'entrevue, M. Valton nous fit fermement la promesse de transmettre les résultats de cette visite à son PDG.

Le lendemain de notre visite à la société, M. Valton nous téléphona pour nous annoncer qu'après avoir fait rapport à son PDG ce dernier est d'accord à ce qu'il aille, en compagnie de son ingénieur de production, en Haïti pour une visite d'information. Ils arrivent à Port-au-Prince, le lundi 2 avril avec la American Airlines.

Conclusion : Résultats de visite positifs.

6. Neckermann Versand A.G.

Francfort/M.

Tel. 0611-4041

Cette plus grande firme d'Allemagne de ventes par correspondance fait maintenant partie du groupe Karstadt Warenhauser.

Les articles textiles confectionnés ont tous été centralisés dans les services d'achat de Neckermann.

Il n'est pas facile de trouver accès à ces services, car, par suite du chômage exceptionnellement élevé dans l'industrie allemande de la confection et par suite de l'intervention des comités d'entreprises, les employeurs hésitent à admettre qu'ils font travailler ou qu'ils s'approvisionnement à l'étranger.

Il a été possible de contacter M. Rock (Tél. 0611-404 1330) responsable des approvisionnements en articles de bonneterie. M. Rock voyage beaucoup et est constamment à la recherche de possibilités d'achats intéressantes.

Neckermann est, en principe, intéressé à acheter des articles tout faits (surtout en Extrême-Orient).

Il n'envisage la vraie sous-traitance que pour ce qu'il appelle les "textiles légers". T-shirts, etc. et, pour ces articles il ne s'adresse qu'aux pays pas trop éloignés : Tunisie et Maroc.

Malgré cela, intéressé par les conditions prévalant en Haïti et par la structure des salaires, après avoir examiné quelques échantillons haïtiens, il a déclaré qu'il voudrait poursuivre les pourparlers en y ajoutant ses deux collègues responsables des approvisionnements en confection tissus-vêtements (prêt-à-porter) et sous-vêtements.

Il a été convenu qu'il mettrait sur pied une entrevue à laquelle assisteraient tous les intéressés. Il fixera un rendez-vous pour le 20/22 mars au cours duquel il sera peut-être décidé d'effectuer un voyage d'information à Port-au-Prince.

M. Drosch a expliqué que le temps qui lui était accordé pour ces visites en Europe se terminait en fait le 12 mars mais qu'il demanderait à l'ONUDI d'autoriser ce voyage supplémentaire.

7. BASF (Badische Anilin und Soda Fabrik)
Ludwigshafen
Tel. 0621-601

Personne rencontrée : M. Andriessen, Directeur de production des minicassettes

BASF est le plus grand producteur allemand de minicassettes.

Les possibilités haïtiennes d'assemblage de cassettes-zéro et de cassettes normales ont été expliquées à Mr. Andriessen.

Malheureusement, il ne nous a pas été possible d'obtenir des firmes intéressées en Haïti autre chose que des échantillons et nous n'avons pu citer aucun prix.

M. Andriessen nous a expliqué que même si l'assemblage en Haïti était moins cher que les sources actuelles de son approvisionnement, il ne pourrait s'y intéresser.

En effet, BASF a ses propres filiales de montage en Argentine, en Colombie, et en Asie et toutes ces filiales sont loin de travailler à pleine capacité.

Comme les sommes importantes qui ont été investies dans ces pays doivent d'abord être amorties, BASF n'est pas intéressée à créer de nouveaux centres de production dans d'autres pays.

Il existe en République d'Allemagne fédérale quelques firmes de second ordre qui commercialisent des minicassettes sous leurs marques, mais c'est en général BASF qui leur fournit les cassettes.

8. IBM Deutschland
Kennedy Damm
D-4000 Düsseldorf

Personne rencontrée : Dipl. Ing. Mewes

Cette société est une filiale à 100 % de IBM-Etats-Unis et ne produit pratiquement rien sur place. Tout vient d'Amérique.

Les possibilités de faire perforer les cartes IBM chez IBM Haïti (M. Daniel M. Craan) ont été discutées.

En République fédérale d'Allemagne on fait de moins en moins de cartes perforées, et chaque année ce système, qui est largement dépassé par la technique moderne d'enregistrement des données sur disques ou bandes magnétiques, disparaît de plus en plus.

Les cartes à perforer doivent toujours être faites dans les plus courts délais. En général, les utilisateurs font eux-mêmes la perforation de leurs cartes et ce n'est qu'en cas de surcharge de travail qu'ils ont recours à des façonniers locaux. La rapidité est primordiale et cela empêche d'envisager sérieusement de faire faire ce travail en Haïti. Enfin les risques de perte de documents de base constituent un autre handicap sérieux.

Les prix pratiqués sont à peu près le double de ceux pratiqués en Haïti (64.00 dollars les mille pour 85 colonnes).

9. SABA
Villingen (Forêt Noire)
Tel. 07721-851

Personne rencontrée : M. Harless, Directeur de production

Cette ancienne société allemande qui jouissait d'une grande réputation de qualité exceptionnelle a été rachetée par le Groupe américain GTE.

La recherche et le développement ne se font donc plus à Villingen et toute la production et les assemblages sont faits en Chine par Sylvania (firme américaine).

Comme donneur d'ordre en sous-traitance internationale pour Haïti, cette firme n'entre donc plus en ligne de compte.

10. Hirschmann Radiotechnik
Esslingen
Oberturckheimerstrasse
Tel. 0711-31011

Personnes rencontrées : M. Hochholdinger, Directeur, et
M. l'ingénieur Kurz, Responsable des problèmes techniques

Cette firme spécialisée dans la production d'antennes de télévision et d'amplificateurs de réception ne fait plus de développement et de recherches techniques par elle-même. Elle est affiliée avec le Groupe VALVO (Hambourg) qui s'occupe de développements techniques des achats et de l'assemblage des produits manufacturés commercialisés par Hirschmann.

11. AEG Telefunken
Theodor Stern Kai No 1
Francfort/Main

Personne rencontrée : M. Bard, Directeur technique responsable de l'approvisionnement

Au cours d'un entretien très étendu et détaillé, les conditions de travail de sous-traitance et d'investissement en Haïti ont été expliquées et discutées.

Un exemplaire de la brochure résumant les avantages d'investissement en Haïti mise au point par M. O. Dallemand (Institut haïtien de la Science et de la Technologie) a été remis à M. Bard.

La structure des salaires en Haïti a été étudiée en commun et comparée aux conditions prévalant à Singapour où AEG Telefunken fait actuellement assembler une grande partie de ses produits.

Sur la base des nombreux échantillons que nous avons pu soumettre, M. Bard s'est particulièrement intéressé à quelques assemblages de circuits imprimés.

Les prix d'assemblage que certains industriels haïtiens nous ont donnés ont été diversement accueillis; certains ne semblaient pas être meilleurs que les prix asiatiques, d'autres, par contre, ont retenu l'attention de M. Bard (Industries nationales réunies et HMA) et paraissent mériter un examen plus attentif.

Par contre, il n'a pas été possible de l'intéresser au système de cotation préconisé par M. Andersen (Allied Industries). D'après lui le taux de 1,12 dollar par heure de montage en pays industrialisé ne dit rien et n'est pas "praticable". Il n'a pas paru disposé à divulguer ses temps d'assemblage.

En conclusion, après avoir demandé s'il pouvait garder un échantillon de circuit imprimé pour illustrer notre entretien, il a déclaré qu'il voyait certaines possibilités de sous-traitance en Haïti, tant pour la maison mère AEG Telefunken dont il est responsable que pour d'autres firmes faisant partie du groupe, comme par exemple :

- Telefunken - Hannovre (M. Fenering)
- AEG Schiffsbau-Nachrichtentechnik - Hambourg
- Rechner Technik - Seligen Stadt près Francfort/Main
- Hartmann und Braun - Regeltechnik à Francfort/Main

M. Bard se propose :

- a) De voir plus avant quel produit pourrait être assemblé en Haïti. Le cas échéant, il nous enverra un échantillon et nous devons alors lui faire parvenir le prix d'assemblage.
- b) De faire un rapport détaillé sur les possibilités haïtiennes d'assemblages électroniques et de le soumettre aux responsables techniques des filiales d'AEG Telefunken ci-dessus énumérées.

Ces derniers nous contacteront alors directement, si besoin est.

12. Thomson-CSF
23, rue de Courcelles
B.P. 9608
75 362 Paris Cedex 08
Tel. 256 52-52
Telex TCSF 204780 F

Personne rencontrée : M. Bernard Compte de la Direction des opérations commerciales, Responsable de la zone Amérique Latine, centrale et Haïti.

Après exposé du motif de notre visite, M. Compte nous fit un aperçu de la Thomson-CSF.

C'est une des unités de la grande société française "Thomson-Brandt". Son secteur d'activités est l'électronique professionnelle. Il réalise à lui seul près de 60 % du chiffre d'affaires du Groupe Thomson-Brandt. Il a déjà plusieurs filiales à l'étranger (Argentine, Brésil, Maroc, Etats-Unis, République fédérale d'Allemagne).

M. Comte nous fit comprendre que vu la conjoncture internationale (histoire de la société, expérience assez modeste dans le transfert de technologie surtout dans l'électronique professionnelle), l'unité Thomson-CSF est peu intéressée aux investissements à l'étranger.

Il pense cependant qu'avec les différents avantages offerts par Haïti où la main-d'oeuvre est à bon marché, Thomson-CSF aurait intérêt dans les comités de réflexion qui ont été créés, à chercher les possibilités de s'y implanter.

M. Comte a déjà été en Haïti au printemps de l'année 1977 pour, dit-il, faire le point sur le climat d'investissement qui y règne.

A part les nombreux renseignements que nous lui avons fournis sur Haïti et l'assemblage électronique dans ce pays, nous lui avons promis de lui faire parvenir un exemplaire du "Guide l'Investisseur industriel" mis au point par M. O. Dallemard de l'Institut Haïtien de la Science et de la Technologie.

Il a été également question des diverses possibilités d'implantation en Haïti et les discussions menées à ce sujet ont fait apparaître que, pour cette Société, la société mixte (joint-venture) était la plus appropriée, un groupe haïtien entrant comme minoritaire dans la société en fournissant terrain et bâtiment.

En fin d'entrevue, M. Comte, après remise de deux catalogues décrivant le Groupe Thomson-Brandt, ses secteurs d'activités, ses unités et ses filiales, nous promet de transmettre les résultats de notre visite au Conseil d'Administration de l'unité Thomson-CSF qui seul peut décider de l'envoi en Haïti d'une mission d'observation.

13. Blaupunkt
Hildesheim

Société spécialisée en radios pour automobiles. Sans doute le plus grand producteur de cet article en République fédérale d'Allemagne.

Fait partie du Groupe Robert Bosch GmbH et a été visitée suite à la visite faite à Robert Bosch GmbH Reutlingen (M. Kurt Vatter).

M. Meyer, Directeur des Achats nous a dirigé sur M. Mausberg (Leiter der Zubehörsteile Beschaffung) Directeur de l'Approvisionnement des composants.

Cette société n'est pas intéressée à faire produire ou à sous-traiter des composants dans des pays éloignés.

Pour des raisons de politique sociale et à cause du chômage en République fédérale d'Allemagne, ils ont été amenés, soit à remplacer les circuits imprimés classiques par des techniques plus modernes, soit à les garnir automatiquement.

Les échantillons haïtiens ont trouvé peu d'intérêt car, même si certains circuits imprimés pouvaient être assemblés à un prix inférieur en Haïti, les sommes énormes qui ont été investies pour cette automatisation doivent d'abord être amorties.

En conclusion : visite négative.

14. Telefonbau und Normalzeit
Mainzerlandstrasse 128-146
6 000 Frankfurt/Main
Tel. 0611-2661

Fait partie du Groupe AEG Telefunken

Personne rencontrée : M. Haus-Otto Kullmann, Dipl. Ing.
Membre du Conseil de Direction

Après avoir exposé les buts de notre mission et les avantages qu'offre Haïti comme centre de sous-traitance internationale, les nombreux échantillons illustrant les possibilités techniques de l'industrie d'assemblage électronique ont été longuement examinés.

M. Kullmann a reconnu que les prix d'assemblage pour certains articles tels que "prise de téléphone" et "sous-assemblage d'appareil téléphonique pour composer les numéros électroniquement" lui paraissaient très bas. Mais, pour la dernière pièce par exemple, les modèles actuels pour composition électronique de numéros sont déjà très différents : ils ont été simplifiés, miniaturisés et il n'y a plus de bobines. Le modèle tel qu'il est assemblé en Haïti ne se fait plus.

C'est pourquoi, malgré certains prix très intéressants, M. Kullmann ne voit aucune chance de coopération entre Haïti et Telefonbau und Normalzeit.

Dans le secteur des transmissions téléphoniques et radio, les techniques sont en constante évolution et les progrès réalisés dans ce domaine sont tels, que, tout ce qui se fait aujourd'hui en Haïti est dépassé. A son avis, l'avenir pour ce genre de "Sub-assemblies" est limité : 5 ans au maximum.

Tout ce que Telefonbau und Normalzeit fait encore dans ce genre de production ce sont, soit :

- a) Des fins de séries en attendant les nouvelles machines automatiques;
- b) Des sous-assemblages pour lesquels les quantités nécessaires ne justifient pas l'achat ou la construction d'une machine automatique.

Ayant fait remarquer à M. Kullmann qu'on pourrait peut-être envisager de confier ce travail et ces fins de séries à des sous-traitants haïtiens, il a expliqué que même cela ne paraissait pas possible car il faut tenir compte :

- a) Du facteur temps (délais aller et retour)

b) De la nécessité d'avoir toujours vu le lien de production extérieur (Haïti). L'assortiment complet des composants individuels donc, beaucoup de marchandises immobilisées dans les pipe-lines.

Comme il l'a déjà dit, il s'agit en général de petites quantités qui ne valent pas que l'on se donne tous ces tracas pour les faire faire ailleurs.

En fin d'entrevue, M. Kullmann a donné quelques explications sur les nouvelles techniques.

Pour les circuits imprimés, on a développé des machines de plus en plus compliquées (et chères) capables de garnir, de souder et de tester n'importe quel circuit. On arrive ainsi à une économie de 70 %.

Plus récemment les "Schaltbänder" (blocs de connections intégrées) remplacent transistors, diodes et résistances.

Un seul de ces blocs peut remplacer environ 50 transistors et économiser $50 \times 3 = 150$ soudures.

Et ceci n'est, qu'au fond, que la deuxième génération.

La troisième génération est déjà là : il s'agit de circuits miniaturisés, calculés par un cerveau électronique qui dirige les soudures en or et coupe au rayon laser au $1/100^{\text{e}}$ de mm les résistances.

15. Robert Bosch GmbH
Tubingerstrasse 123
7410 Reutlingen
Tel. (07121) 302/320

Personnes rencontrées : M. Kurt Vatter, "Leiter der Abteilung Auftragsbearbeitung 2 und Einkauf 2"
M. Kreikenbaum (Abteilungsleiter Fertigungsvorbereitung)

Le Groupe Robert Bosch GmbH englobe de nombreux secteurs d'activités et se compose de firmes différentes allant de l'électronique professionnelle, de l'application de l'électronique à l'industrie automobile jusqu'à l'électroménager (machine à laver, réfrigérateur).

La section visitée à Reutlingen est celle de l'électronique pour automobile. Après avoir examiné les échantillons, M. Vatter a expliqué que, dans son domaine, la technique des circuits imprimés, tels qu'ils sont assemblés en Haïti était

largement dépassée. On passe de plus en plus au garnissage automatique qui permet une économie d'environ 75 % et Bosch ne donne pratiquement plus de travail manuel à l'extérieur.

Mais même les circuits imprimés garnis automatiquement sont déjà démodés. La technique se développe à pas de géant, les harnais sont remplacés par des "wirewraps" et par des conducteurs en fibre de verre; les circuits imprimés sont de plus en plus remplacés par des ensembles de connection "Schaltbänder" qui peuvent remplir jusqu'à 150 fonctions différentes sans compter qu'ils répondent mieux aux conditions extrêmes de température exigée (-30° à + 200°C) et de sécurité.

D'après M. Vatter, les Etats-Unis ont encore une avance certaine en électronique pour l'allumage conventionnel des moteurs, mais il croit que la République fédérale d'Allemagne est au moins à égalité quand il s'agit de moteurs à injection.

Sous la triple pression de la concurrence, d'une plus grande sécurité et d'un meilleur prix, les recherches se poursuivent et on peut déjà entrevoir un nouveau développement (la troisième génération) qui consiste en une miniaturisation des ensembles de distribution construits automatiquement sous contrôle de cerveaux électroniques.

A titre d'exemple, si l'on désigne par A la technique actuelle (deuxième génération) et par B la technique nouvelle esquissée ci-dessus (troisième génération) on peut dire qu'en 1978, il y avait encore 90 % du groupe A et 10 % du groupe B, alors que dès 1980 on atteindra une proportion de 50/50 %.

Tous ces développements exigent des investissements énormes. Pour le Groupe Bosch, ils sont de l'ordre de DM 500 millions rien que pour la recherche et le développement, et DM 600 millions seront investis en 1980 pour l'automatisation des divers secteurs.

Pour son domaine, M. Vatter ne voit donc pas de possibilités concrètes de coopération avec Haïti. Il reconnaît qu'il n'avait jamais entendu parler de ce pays et qu'il en ignorait les possibilités en sous-traitance internationale. Il va attirer l'attention de ses collègues d'autres secteurs du groupe sur les possibilités haïtiennes et nous conseille d'aller voir la firme Blaupunkt à Hildesheim qui fait également partie du Groupe Bosch et qui est le grand spécialiste de radios pour automobiles.

Remarque : La similitude qu'il y a entre les explications de M. Vatter et de M. Kullmann de Telefonbau und Normalzeit est frappante et mérite d'être soulignée.

16. SEL Standard Elektrik Lorenz AG
Ostliche 132 D 7530 Pforzheim
Tel. 07231 - 592041/51

Cette entrevue s'est faite sur l'initiative de M. Redler, Director of International Business .

Après s'être informé d'une manière détaillée et précise sur les conditions de travail en Haïti, la législation et les avantages accordés aux investisseurs, la structure des salaires et des charges sociales, il a demandé à deux responsables techniques de se joindre au groupe pour examiner les échantillons illustrant les diverses activités et d'assemblage électronique qui se font actuellement en Haïti.

M. Gerhard Gleihns (Materials Management) et M. Hans Albert Muller (Leiter des Leiterplattenwerkes) ont été très intéressé par certains échantillons et il nous a semblé que certains prix étaient intéressants.

En principe ils pensent, que pour le groupe allemand d'ITT, Haïti pourrait également devenir un lieu de production valable.

Il a été décidé qu'avant de proposer à leur direction un voyage d'information et d'étude en Haïti, ils nous enverraient un échantillon d'un de leurs circuits imprimés pour nous permettre de leur faire parvenir une cotation de prix par l'un ou l'autre industriel Haïtien qualifié.

L'intérêt de SEL qui est un des plus grands producteurs européens d'appareils radio et télévision, est à notre avis très encourageant. Avant notre visite, Haïti était pour eux une grande inconnue, maintenant, surtout, parce que les prix de Singapour, Chine et Hong-Kong ne cessent d'augmenter, il est important que ce contact soit maintenu et poursuivi dans l'avenir.

17. Grundig AG
8510 Fuerth
Kurgartenstrasse 37
Tel. (0911) 7031

Personne rencontrée : M. Eduard Pfab, Member of the Board of Grundig AG.

Après avoir pris connaissance de l'exposé d'ensemble faisant connaître Haïti comme centre de sous-traitance internationale important, travaillant jusqu'à présent exclusivement pour les grandes firmes électroniques des États-Unis, M. Pfab a déclaré qu'il pensait que ces possibilités pouvaient également être intéressantes pour les industriels européens et nous a remerciés d'être venus l'en informer.

Il s'est intéressé en détail aux conditions haïtiennes de production, au climat politique et social, à la structure des salaires, la qualité de la main-d'oeuvre, etc.

Un exemplaire de la brochure résumant les avantages d'investissement en Haïti mis au point par M. O. Dallemard (Institut Haïtien de la Science et de la Technologie) lui a été remis.

Avant de passer à l'examen des échantillons, M. Pfab a expliqué sommairement la structure de Grundig qui est le plus grand producteur allemand d'appareils électriques et électroniques (tourne-disques, amplificateurs, chaînes-stéréo, radios, télévisions, appareils à dicter).

Grundig emploie en tout environ 40 000 personnes dont 25 000 en Allemagne. Depuis de nombreuses années, Grundig s'est engagé dans la voie de la production hors-frontière. Il y a une usine Grundig en Irlande. Mais le grand centre de production se trouve au Portugal. La Chine n'emploie qu'un millier de personnes.

La nécessité pour Grundig de créer un nouveau centre de production couvrant l'Amérique centrale, Cuba et les Caraïbes devient de plus en plus évidente, et notre visite est venue à point car Haïti sera certainement compris dans les alternatives actuellement à l'étude.

Après avoir examiné avec soin les échantillons d'assemblage électroniques haïtiens, après avoir comparé les prix de certains circuits imprimés, M. Pfab a déclaré qu'il était de plus en plus persuadé qu'Haïti pourrait être le bon choix. Il envisage sérieusement de s'y rendre pour un voyage d'information et d'étude et il va en référer à M. Grundig.

M. Droesch lui ayant expliqué qu'il serait en Haïti tout le mois d'avril 1979 et qu'il aurait l'intérêt à ce que M. Pfab vienne à cette époque, ce dernier a déclaré qu'il ne pensait pas que son voyage pourrait se faire si rapidement. Quand il le fera plus tard, il demandera à M. Droesch de l'accompagner.

En conclusion, nous pensons que cette entrevue qui a duré plus de deux heures a été positive.

Nous avons réussi à éveiller l'intérêt de Grundig pour Haïti et il faudra poursuivre très sérieusement ce contact (lettre du Ministre, etc.).

Si M. Pfab se décide à donner suite à son idée de voyage en Haïti, M. Droesch s'est déclaré d'accord pour l'accompagner afin que ce voyage soit aussi fructueux que possible.

4. Résumé des activités en Haïti

Dernière phase de la mission : Deuxième séjour en Haïti.

Les résultats du voyage décrits ci-dessus ont été soumis à M. Bauduy, Ministre du Commerce et de l'Industrie et à Mlle Dupiton, Directeur de l'Industrie.

Les recommandations contenues dans le rapport final ont été discutées et plusieurs d'entre elles ont suscité un intérêt certain.

Le 18 avril 1979, sur invitation du Ministre du Commerce et de l'Industrie, une vingtaine d'industriels haïtiens, la presse et la radio ont assisté à la Chambre de Commerce de Port-au-Prince à un exposé par l'expert en STI et par son homologue des résultats et enseignements du voyage de prospection en Europe.

L'intérêt a été très vif et, après l'exposé, des réponses détaillées ont pu être données aux nombreuses questions posées.

En plus, six industriels ont été visités personnellement pour discuter plus spécifiquement de certains problèmes.

Il a été reconfortant de constater que, suite aux résultats du voyage, deux à trois d'entre eux sont décidés à faire un effort sérieux de temps et d'argent pour conquérir les marchés européens : envoi d'échantillons, visites en Europe, recherche d'un bon représentant.

M. Droesch leur a promis, même après sa mission, à titre privé, de les aider dans toute la mesure de ses moyens.

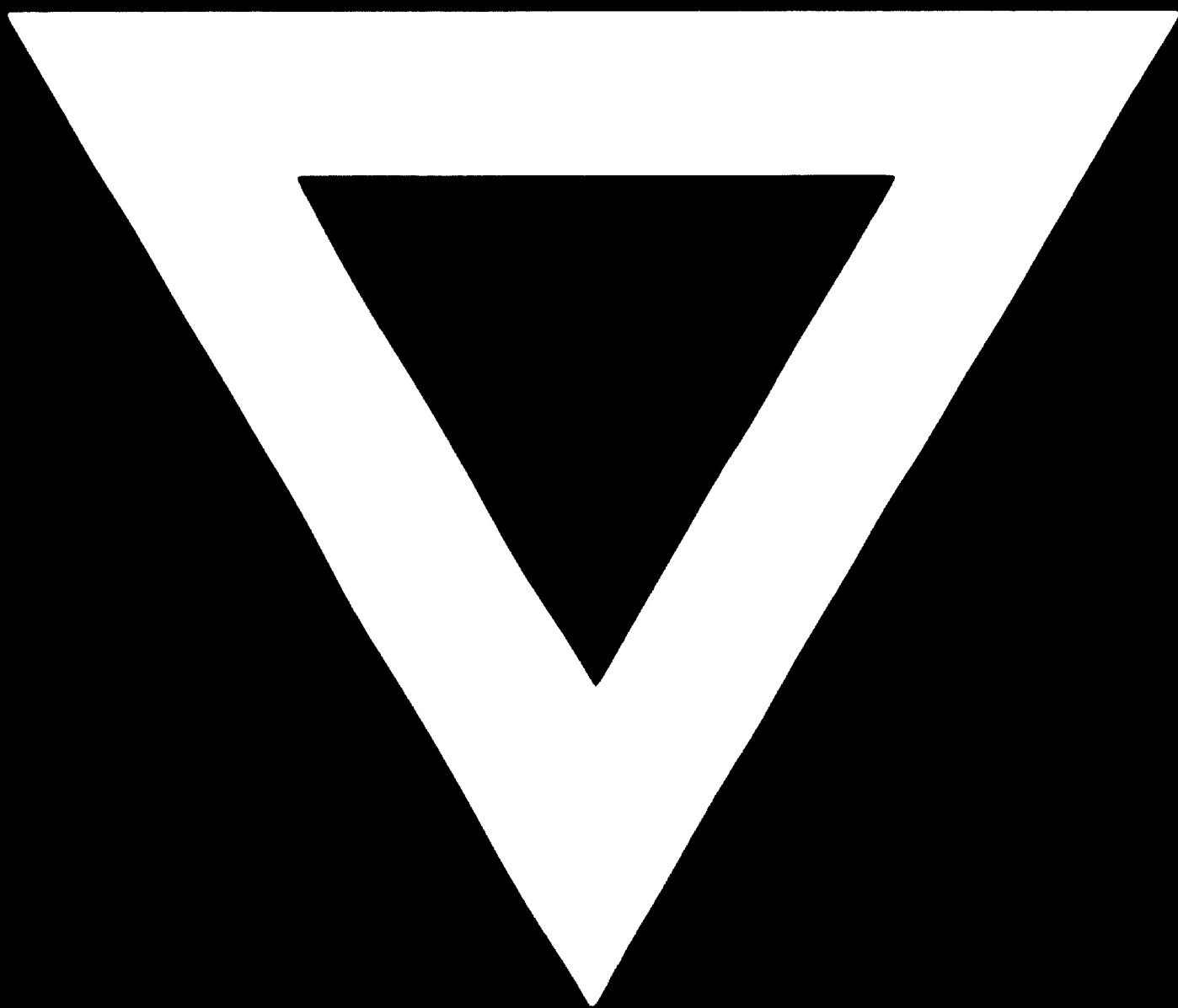
Annexe

LISTE DES ENTREPRISES SLECTIONNEES

1. Monsieur J. Leautaud - Joueurs de football américain
2. Haïti Metal (M. Raymond L. Roy)
3. INASA S.A. (Frantz Behrmann)
4. Caribbean Garments S.A. (Frantz Behrmann)
5. Prohaïti (M. Jean-Edouard Becker) - 2 ateliers de confection spécialisés
en articles pour enfant
6. Le Look S.A. (M. Kern) - (Parc industriel) - mode féminine, prêt-à-porter
7. Industries nationales réunies - Groupe Alpha
(Messieurs André Apaid, père et fils)
8. Allied Industries (M. Andy Andersen)
9. Sylcon Inc. (M. Andy Andersen)
10. Craan and Son (IBM) (M. Craan)
11. Industries électromécaniques d'Haïti (M. Ray Merceron)
12. Louis Gardère et Co. (Parc industriel) (Messieurs Gardère père et fils)
13. Elmaco (M. Paolo Chilosi)
14. Transvac (M. Francis Vanté)
15. Delta industries (M. Bernard Odéide)
17. Haïti Manufacturers and Assemblers (M. B.A. Johansen)



B-367



80.12.05