



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> 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](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)

Distr. RESTREINTE

09154

DP/ID/SER.A/197  
17 mai 1979  
Français

(R) INVENTAIRE INDUSTRIEL<sup>\*/</sup>  
SI/HAI/77/801 ,  
HAITI

Rapport technique : La sous-traitance internationale  
en Haïti .

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

C.R.

D'après l'étude de M. Drosch,  
expert en sous-traitance internationale

000000

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.79-3826

### Notes explicatives

Les sigles suivants ont été utilisés dans le présent rapport :

CEE	Communauté économique européenne
DO	Donneur d'ordre
OCDE	Organisation européenne de coopération économique
PI	Parc industriel
SONAPI	Société nationale des parcs industriels
STI	Sous-traitance industrielle

La mention dans le texte de la raison sociale ou des produits d'une société n'implique aucune prise de position en leur faveur de la part de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI).

TABLE DES MATIERES

<u>Chapitres</u>	<u>Pages</u>
0. INTRODUCTION .....	5
1. LA SOUS-TRAITANCE INTERNATIONALE (STI) DANS L'ECONOMIE HAITIENNE.	8
1.1. Définition .....	8
1.2. Evolution de la STI en Haïti - analyse des secteurs de produits	8
1.3. Importance de la STI au sein de l'économie haïtienne .....	9
1.4. Le parc industriel de Port-au-Prince .....	10
1.5. Avantages et incitations en faveur d'entreprises de STI ...	11
1.6. Avantages de la STI pour Haïti .....	12
1.7. Inconvénients de la STI .....	13
1.8. Analyse sectorielle de la STI haïtienne .....	14
1.8.1. Confection textile .....	14
1.8.2. Assemblages électriques et électroniques .....	15
1.8.3. Jouets et articles de sport y compris baseballs ..	16
1.9. La main d'oeuvre haïtienne .....	18
1.9.1. Evaluation quantitative .....	18
1.9.2. Coût de la main-d'oeuvre .....	19
1.9.3. Evaluation qualitative .....	20
2. DETERMINATION DES INDUSTRIES HAITIENNES A POTENTIEL D'EXPORTATION	21
2.1. Jouets .....	22
2.2. Industrie mécanique .....	23
2.3. Confections textiles .....	23
2.4. Industries d'assemblages électroniques .....	25
3. SOMMAIRE DES RESULTATS DU VOYAGE PROMOTIONNEL EN EUROPE .....	26
3.1. Enseignements d'ordre général .....	27
3.1.1. Initiative des relations de STI .....	27
3.1.2. Avantage de prix pour Haïti .....	28
3.2. Jouets .....	28
3.3. Confections textiles .....	29
3.4. Industries d'assemblages électroniques .....	30
3.5. Visites en suspens .....	31
3.6. Leçons et recommandations à tirer du voyage en Europe ....	32
3.6.1. Voyages organisés de DO européens .....	32
3.6.2. Catalogue complet de la STI en Haïti .....	33
3.6.3. Fascicule publicitaire du PI .....	34
3.6.4. Promotion spéciale pour la confection textile ....	34

<u>Chapitres</u>	<u>Pages</u>
3.6.5. Assemblages électroniques .....	35
3.6.6. Identification des opérations et des fabrications industrielles qui pourraient être sous-traitées à des entreprises haïtiennes existantes ou à créer .....	35
4. PROPOSITIONS D'AMELIORATION DES CONDITIONS DE TRAVAIL EN STI EN HAITI	36
4.1. Possibilité d'écoulement d'une partie de la production sur le marché national .....	36
4.2. Difficultés administratives et douanières .....	38
4.3. Incitations et avantages fiscaux .....	40
4.4. Amélioration des conditions de STI .....	40
4.5. Possibilité d'amélioration du bilan STI en Haïti .....	40
4.6. Révision des franchises .....	43
5. SOMMAIRE DES CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS .....	44
5.1. Recommandations dans le domaine de la promotion .....	44
5.1.1. Voyages organisés pour DO européens .....	44
5.1.2. Documentation sur la STI haïtienne .....	44
5.1.3. Fascicule publicitaire du PI .....	44
5.1.4. Promotion spéciale pour la confection textile .....	44
5.1.5. Assemblages électroniques .....	44
5.2. Recommandations d'ordre général .....	45
5.2.1. Possibilités d'écoulement d'une partie de la production sur le marché local .....	45
5.2.2. Administration et douanes .....	45
5.2.3. Incitations - Avantages fiscaux .....	45
5.3. Recommandations en vue d'améliorer le bilan de la STI .....	46
5.3.1. Critères à appliquer pour l'octroi de nouvelles franchises .....	46
5.3.2. Révision du loyer dans le PI .....	46
5.3.3. Révision des franchises accordées .....	46
5.4. Recommandations diverses .....	46
5.4.1. Etude de nouveaux articles .....	46
5.4.2. Industries de STI à créer .....	47
5.4.3. Visites en suspens .....	47

## INTRODUCTION

Au départ cette mission d'une durée de deux mois et demie avait, d'après la description de poste, pour but, dans le cadre du Projet d'enquête industrielle, de :

1. Décrire les avantages et les conditions de la sous-traitance internationale en Haïti et indiquer les possibilités concrètes qui se présentent dans ce domaine;
2. Etudier les résultats préliminaires de l'enquête industrielle. Déterminer les industries qui ont un potentiel d'exportation et formuler les recommandations relatives aux mesures à prendre pour développer les exportations et renforcer la compétitivité des entreprises exportatrices;
3. Faisant appel à sa connaissance des structures industrielles européennes, identifier les opérations et les fabrications industrielles qui pourraient être avantageusement sous-traitées à des entreprises haïtiennes existantes ou à créer;
4. Mettre au point un programme concret de la sous-traitance internationale impliquant d'une part la recherche systématique des entreprises européennes intéressées à la sous-traitance en Haïti et, d'autre part, l'implantation d'industries travaillant essentiellement pour la sous-traitance internationale;
5. Préparer le chapitre du rapport de synthèse sur les entreprises d'exportation et les possibilités de sous-traitance internationale et aider le chef de projet à la rédaction finale du rapport de synthèse.

Vus sous cet angle, en s'en tenant par exemple au paragraphe 3 ci-dessus, cette mission aboutissait à une étude des possibilités, non vérifiées, de fabrications qui pourraient être prometteuses.

La nécessité d'ajouter à cette mission une phase de prospection en Europe, qui aurait pour but de vérifier si les articles manufacturés en Haïti peuvent réellement être écoulés ailleurs qu'aux Etats-Unis d'Amérique, tenant compte de la qualité, des prix et du coût des transports, a été unanimement reconnue.

En conséquence, la mission sur la sous-traitance internationale en Haïti, prolongée de 42 jours, comprend les quatre phases suivantes :

- 1ère phase Identification en Haïti des entreprises de STI valables.
- 2ème phase Voyage de prospection et de promotion de quatre semaines en Europe sur base des identifications ci-dessus.
- 3ème phase Mise au point et rédaction du rapport sur la mission.
- 4ème phase Deuxième voyage d'environ 25 jours en Haïti pour soumettre au Gouvernement haïtien et aux industriels intéressés les résultats de cette action promotionnelle et pour poursuivre les contacts éventuellement établis.

Les résultats détaillés de la 2ème et 4ème phase considérés comme constituant déjà un "follow-up" du Projet d'enquête industrielle<sup>1/</sup> feront l'objet d'un rapport séparé. Malgré cela le présent rapport donnera, dans ses grandes lignes, un résumé de ce voyage promotionnel en Europe et essayer de dégager les enseignements qu'il y a lieu d'en tirer pour l'identification des produits et pour l'implantation d'industries travaillant essentiellement pour la STI.

Monsieur le Ministre du Commerce et de l'industrie a désigné M. Kesner Delmas, fonctionnaire de son département détaché au Bureau haïtien de promotion industrielle pour être l'homologue de l'expert en STI.

Dès début janvier 1979 M. Delmas a participé à tous les travaux de l'expert et il l'a accompagné dans toutes les visites d'industries en Haïti. Il a également passé un mois en Europe et il a pris part à tous les contacts et à toutes les visites des industries européennes concernées par la STI haïtienne.

Tout au long de cette mission M. Delmas a fait preuve d'un grand intérêt pour ce travail auquel il a participé activement et dont il a tiré profit. Il semble être en mesure de faire face à la tâche qui lui sera confiée et qui consistera, après le départ de l'expert en STI, à poursuivre des contacts établis et à en rechercher des nouveaux.

Enfin, il y a lieu de souligner qu'en novembre 1978 l'Etat haïtien a organisé à Port-au-Prince, avec le concours de l'OCDE, un séminaire sur la sous-traitance internationale.

---

<sup>1/</sup> Projet DP/HAI/77/014 "Promotion des investissements industriels".

Monsieur Droesch, désigné par l'ONUDI pour prendre part à ce séminaire, a été détaché pendant 30 jours à cet effet. La participation aux travaux du Séminaire a été très bénéfique pour sa mission dans le cadre de l'enquête industrielle.

D'une part elle lui a permis d'étudier d'une manière approfondie et d'utiliser pour son travail ultérieur le remarquable rapport sur la sous-traitance internationale en Haïti présenté par M. Jean-Robert Estime.

De nombreuses données de cette étude sont incorporées dans ce rapport.

D'autre part, le fait d'avoir fait partie du panneau des experts à ce séminaire, a ouvert à M. Droesch tout grand les portes des industriels travaillant pour la STI en établissant un climat de confiance.



1. LA SOUS-TRAITANCE INTERNATIONALE (STI) DANS L'ECONOMIE HAITIENNE

1.1. Définition

L'ONUDI définit la sous-traitance comme suit :

"Il y a sous-traitance lorsqu'une entreprise (appelée donneur "d'ordre-DO) passe commande à une autre entreprise (appelée "sous-traitant - ST) en vue de la production de pièces, correspondants, "sous-ensembles ou ensembles devant être incorporés dans un produit "qui sera vendu par le DO. De telles commandes peuvent inclure "le traitement, la transformation ou la finition de matériaux et "de pièces par le ST à la demande du DO".

Le qualificatif "international" ajoute une nouvelle dimension aux rapports de sous-traitance, qui se font d'un pays à un autre.

La définition s'arrête là, et, si l'on s'y tenait strictement, la seule vraie ST serait industrielle.

La confection, partant de tisser coupé à l'avance, pour arriver à livrer un produit fini ne serait déjà plus de la ST mais du travail à façon.

Cependant, comme la confection textile représente très souvent le secteur principal de l'activité de STI d'un pays, elle est presque partout considérée comme faisant partie de la ST. Il en sera de même dans ce rapport; en Haïti le secteur confection textile compte pour environ 50 % de l'activité totale de la STI du pays.

1.2. Evolution de la STI en Haïti - analyse des secteurs de produits

Les entreprises haïtiennes engagées dans des activités de STI, traitent presque exclusivement, à l'import comme à l'export, avec des compagnies établies aux Etats-Unis.

La STI a connu en Haïti un développement exceptionnel. En 1967 la valeur globale des exportations des industries d'assemblage vers les Etats-Unis atteignait 2,3 millions de dollars. En 1976, neuf ans après, cette valeur dépassait 87 millions de dollars.

Une telle croissance n'a été possible que grâce à une spécialisation accrue, qui s'est faite empiriquement, à l'initiative des DO américains.

L'évolution des produits est, elle aussi, symptomatique. En 1967 il y avait quatre grandes catégories d'articles qui se partageaient 91 % des exportations :

- Equipements pour pêche et chasse
- Articles de sport
- Chaussures - articles de voyage
- Vêtements

La rubrique "chaussures et articles de voyage" a vu son importance décroître. La rubrique Equipements pour pêche et chasse et la rubrique Articles de sport est devenue "Jouets articles de sport y compris baseball".

En 1976, trois types de produits participaient pour environ 80 % à la valeur totale des produits de STI - à savoir :

- Vêtements et accessoires = 38,5 %
- Jouets et articles de sport = 28,5 %
- Matériel électrique et électronique = 13,5 %

Il faut insister sur la croissance de ce dernier secteur, qui faisait sa très timide apparition en 1970 avec 12 000 dollars, totalisait en 1976 11 820 000 dollars.

### 1.3. Importance de la STI au sein de l'économie haïtienne

L'importance de la STI au sein de l'économie haïtienne peut être mesurée selon les critères suivants :

- Emplois : Environ 30 000 personnes sont engagées dans des opérations de STI dans la zone urbaine de Port-au-Prince. Après le petit commerce de détail, la STI constitue la plus importante source de travail et contribue à résorber le chômage urbain, alimenté par une migration rurale accrue.

- Valeur ajoutée-salaires : Avec une valeur ajoutée de 20 millions de dollars, la STI vient au deuxième rang des exportations et il est probable qu'elle prenne sous peu la tête du classement.

Dès maintenant elle occupe la première place du secteur industriel, avant les huiles essentielles et les articles de la petite industrie.

- Taux de croissance : Entre 1970 et 1976 il a été :

- d'environ 68 % pour le vêtement (confection)
- d'environ 37 % pour les jouets et articles de sport
- d'environ 322 % pour le matériel électrique et électronique

Ce taux de croissance exceptionnel fait de la STI le secteur le plus dynamique de l'économie haïtienne.

- Nombre et genre d'entreprises : Il existe de 100 à 120 sociétés travaillant pour la STI.

La majorité est, soit 100 % haïtienne, soit société conjointe (Joint Venture) avec participatonn étrangère.

Sur ce total, 25 sociétés environ, doivent être considérées comme filiales de sociétés américaines (wholly owned subsidiaries). Ces filiales, que l'on appelle souvent "CAPTIVES" reçoivent leurs instructions et leurs commandes de la maison mère, doivent faire ce que cette dernière leur dicte, accepter les prix souvent très bas qu'on leur donne et livrer les produits assemblés exclusivement à la maison américaine dont elles dépendent.

Le nombre des entreprises d'assemblage s'accroît constamment. En 1976/77, 35 % des entreprises nouvellement créées étaient des entreprises de STI. On estime généralement que plus de 150 sociétés américaines sont actuellement engagées dans des activités de STI. En Haïti. En 1971, elles étaient 88.

#### 1.4. Le parc industriel de Port-au-Prince

Le parc industriel (PI) de Port-au-Prince, travaillant sous le régime de zone franche pour les industries de STI, ne représente qu'un faible pourcentage de l'ensemble, mais il a valeur d'exemple.

C'est pourquoi ce chapitre lui sera consacré car, devenu opérationnel mi-1974, il s'est développé à un rythme satisfaisant.

A ce jour 10 bâtiments industriels standard chacun de 2 400 m<sup>2</sup> de surface ont été construits avec des crédits de la Banque Inter-américaine de développement.

Seize entreprises industrielles s'y sont établies.

Deux entreprises travaillent pour le marché national :

- Rechapage de pneus d'automobiles
- Imprimerie de livres scolaires et de cahiers

Les 14 autres travaillent en STI et constituent un échantillonnage assez fidèle de l'ensemble.

Pour 1978, 2 800 personnes étaient employées dans le PI.

Le montant net des salaires payés s'élevait à environ 1 900 000 dollars

Les investissements privés de 16 industriels se montent à environ 3 750 000 dollars.

Au cours de l'année 1979, 8 nouveaux bâtiments industriels standard identiques aux 10 existants, vont être construits en 2 tranches de 4. Pour leur location une trentaine de candidats, tous valables, sont sur les rangs.

#### 1.5. Avantages et incitations en faveur d'entreprises de STI

Les entreprises d'assemblage et de travail à façon (confection) fonctionnent sous le régime de la législation d'incitation. Elles importent en franchise douanière les matières premières, composants et autres marchandises dont elles ont besoin pour leur production et exportent l'article manufacturé également en franchise. Seuls les droits consulaires et les frais de manutention et de port sont à payer.

Toute entreprise reconnue par le Ministre du Commerce et de l'Industrie comme entreprise d'assemblage - (ayant, pour employer la terminologie haïtienne, obtenu la "franchise") bénéficie d'une exonération totale de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux de 5 ans (8 ans pour celles établies dans le parc industriel) et partielle pendant 6 ans - (exonération décroissante).

D'autres avantages tels que l'exonération des droits de patente annuelle pendant 10 ans, de la licence d'étranger pour l'investisseur étranger et des facilités de permis de travail pour techniciens étrangers complètent l'ensemble des avantages accordés pour attirer les industriels en Haïti et pour leur permettre d'y travailler dans de bonnes conditions.

#### 1.6. Avantages de la STI en Haïti

A l'exception de certains secteurs-clé (électricité, aciérie, cimenterie, sucrerie) la STI constitue pour Haïti le secteur d'industrialisation le plus important.

La raison en est évidente : la STI répond à un besoin et correspond au stade primaire de développement qui est celui d'Haïti. De plus, la STI convient parfaitement aux conditions du pays, caractérisées par l'absence ou l'insuffisance de matières premières locales, l'étroitesse du marché intérieur et la rareté d'opportunités d'investissement pour le petit et le moyen capital.

Les industries de STI ont créé au cours de ces dix dernières années, de l'emploi pour une main-d'oeuvre toujours encore abondante et disponible. Peu ou pas spécialisé, l'ouvrier haïtien montre de très bonnes dispositions et il suffit en général de quelques mois (2 à 4) pour obtenir des productivités satisfaisantes, très voisines, quelques fois supérieures aux normes américaines.

La STI constitue le secteur le plus dynamique de l'économie haïtienne, elle contribue à promouvoir les exportations et elle semble assurée d'un brillant avenir bien que son taux de croissance devrait légèrement diminuer au cours des prochaines années.

D'une façon générale les chefs d'entreprises haïtiennes de STI admettent que, malgré les difficultés rencontrées, leur activité engendre des profits appréciables et leur convient parfaitement.

Les DO reconnaissent que la STI en Haïti offre certains avantages :

- Prix extrêmement compétitifs permettant de réaliser des bénéfices substantiels par rapport à la main-d'oeuvre américaine : approximativement 33 % en confection, 50 % en électronique;
- Proximité du continent américain - Miami est à moins de 2 heures de vol;
- Absence de toute contrainte de change, libre circulation du dollars des Etats-Unis, d'où faculté entière de rapatriement des profits;

- Main-d'oeuvre non organisée - pas de problèmes syndicaux;
- Régime douanier et fiscal souple, non contraignant.

1.7. Inconvénients de la STI

Les inconvénients majeurs les plus souvent cités sont :

- Transfert de technologie de faible ampleur;
- La STI est peu "industrialisante". Elle n'a pratiquement aucun effet d'entraînement en amont et en aval puisque son activité consiste, d'une part à importer les matières premières et les composants et, d'autre part, à exporter le produit assemblé ou manufacturé;
- Elle se comporte souvent comme une enclave étrangère entretenant peu de rapports avec le reste du pays;
- La relation DO-ST est asymétrique, presque toujours en faveur du DO. La domination du DO, l'inévitable subordination du ST; Voilà un fait qui découle de l'inégalité des risques. Mais, comme déjà dit plus haut, cela n'empêche pas les ST haïtiens d'être contents de leur sort et de gagner de l'argent;
- Insécurité plus ou moins grande pour le ST en ce qui concerne la continuité des commandes;
- Insécurité accrue dans le domaine de la confection textile par les quotas restrictifs imposés par les Etats-Unis (voir ci-après chapitre 1.8.1)

Les DO se plaignent surtout :

- D'irrégularités dans la qualité, souvent sans raison apparente. La mauvaise qualité est difficilement pardonnée.
- De contraintes administratives : difficultés de fonder des sociétés nouvelles en comparaison avec les pays anglo-saxons.
- De prix souvent excessifs par suite du bas rendement d'ouvriers mal entraînés et de la marge de profit exagérée que se réserve le ST.

## 1.8. Analyse sectorielle de la STI haïtienne

Les trois secteurs les plus importants, à savoir la confection textile, l'assemblage électrique et électronique et les jouets feront l'objet d'une analyse un peu plus poussée.

### 1.8.1. Confection textile

Sur un échantillonnage de 10 entreprises parmi les plus représentatives, 8 sont haïtiennes, 1 est conjointe (société mixte à participation étrangère) et 1 est filiale de société américaine.

En général le transfert de technologie est très faible dans ce secteur.

Le rapport  $\frac{\text{valeur ajoutée locale}}{\text{valeur f.o.b.}}$  varie entre 10 et 25 %  
Moyenne 14,2 %.

En valeur absolue : 1 600 dollars de valeur ajoutée par salarié et par an.

La filiale américaine ne travaille que pour sa maison mère.

- 2 entreprises ont 5 DO
- 1 entreprise a 4 DO
- Les autres 6 n'ont qu'un seul DO

Le ST reçoit du DO, en franchise douanière, le tissu coupé et les accessoires (fil, boutons, fermetures éclair, élastiques, etc.).

Il confectionne d'après les spécifications qui accompagnent le modèle à exécuter. Le vêtement terminé est réexpédié aux Etats-Unis où il entre dans la rubrique 807, taxé de 18,5 à 42,5 % sur la valeur ajoutée en Haïti. Le pourcentage est fonction de la qualité du tissu, de sa teneur en coton et du type de vêtement.

Dans le secteur confection textile la préoccupation majeure des chefs d'entreprises haïtiens - et aussi des DO - c'est le contingentement des exportations haïtiennes vers les Etats-Unis.

Un accord bilatéral effectif du 1er janvier 1976 au 31 décembre 1976 prévoit :

- La limitation à 61 millions de yards<sup>2</sup> pour la première année;
- Une croissance autorisée de 7 %.

Ce quota semble dépasser les besoins ou les possibilités d'Haïti puisqu'en 1976, 73,2 % du total ont été exportés mais, en plus du contingent total, des contingents spéciaux frappent les catégories les plus demandées (chemises, pantalons, manteaux).

Les négociations pour la fixation d'un contingent pour 1979 sont en cours.

#### 1.8.2. Assemblage électrique et électronique

Alors que, pour son étude de STI M. Estimé n'était basé sur un échantillonnage de 4 entreprises d'assemblage électrique et électronique, M. Drosch a été amené à en voir beaucoup d'autres en vue de leur sélection pour le voyage de prospection européen. Il en sera question plus tard (Chapitre 2.5).

Le rapport valeur ajoutée locale varie entre 20 et 40 %  
valeur f.o.b.

En valeur absolue 2 800 dollars par salarié et par an comparé à 1 600 dollars en confection textile.

Les cadres techniques, souvent très bien payés, sont plus nombreux qu'en textile - jusqu'à 20 % .

Les investissements, de moyenne importance, sont en général le fait des DO.

La production est presque exclusivement orientée vers les produits semi-finis destinés à être incorporés dans l'article final par le DO. On commence cependant à trouver quelques exceptions. Certains industriels haïtiens produisent déjà des ensembles complets tels que répondeur automatique de téléphone, appareil automatique d'appel lorsqu'un numéro est occupé.



Dans l'ensemble la gamme des articles manufacturés en Haïti est très variée. Elle comprend des circuits imprimés de tous genres et de toute complexité technique, des pièces pour radios, téléphone, TV, des coils, des transformateurs, des interrupteurs, des résistances, des stators, des sous-ensembles pour machines à photocopier, etc.

Une autre activité est encore relativement courante : la confection de harnais, allant du plus simple au plus compliqué pour la US Navy et la NASA.

Comme les opérations d'assemblage sont plus nombreuses et plus compliquées, le transfert de technologie est plus important dans ce secteur. Le DO fournit une assistance technique plus complète et de niveau plus élevé et le STI envoie souvent ingénieurs et techniciens haïtiens se perfectionner à l'étranger.

Alors que les filiales sont liées à leur maison mère, presque toutes les firmes indépendantes travaillent pour plusieurs DO qui sont en général des multinationales de taille respectable : IBM - UNIVAC - HENDIX - MOTOROLA - BURROUGHS - WESCOM Inc. - FORD MOTORCY, etc.

Les pièces assemblées en STI rentrent aux Etats-Unis sous la rubrique 807 et payent 4 % à 13 % de droits sur la valeur ajoutée. Ces produits ne sont pas contingentés pour le moment et l'on ne pense pas qu'il faille redouter des pressions syndicales américaines dans ce sens.

Pour cette branche le bilan d'ensemble est nettement favorable et les perspectives sont plutôt souriantes.

### 1.8.3. Jouets et articles de sport y compris baseball

Ce secteur vient toujours encore au deuxième rang des industries de STI après la confection textile avec plus de 23 % du total. En fait, les premiers STI haïtiens ont été des fabricants de baseball. La branche "jouets" présente de grandes ressemblances avec la confection :

- Prédominance d'entreprises haïtiennes traitant avec un ou plusieurs DO;

- Sous-traitance commerciale : le DO fournit tous les éléments nécessaires à faire le produit fini qui lui est livré;
- Production peu diversifiée (jouets en peluche);
- Transfert technologique presque nul.

Le rapport valeur ajoutée locale est de 20 % environ  
valeur f.o.b.

Les produits ne sont pas contingentés et les donneurs d'ordre sont des compagnies d'assez grande envergure.

La branche "articles de sport" est essentiellement représentée par les fabricants de balles de baseball et de soft-ball.

Le rapport valeur ajoutée locale atteint environ 30 %  
valeur f.o.b.

Les firmes de production sont, soit des filiales de grandes sociétés américaines (Wilson, Rawlings, de Beer), soit et des sociétés mixtes dominées par des capitaux américains (Spalding, Dudley).

A l'origine le DO envoyait tous les éléments nécessaires à la confection de la balle : noyau en caoutchouc, couverture en cuir, colle et fil. De plus en plus, les fabricants haïtiens tendent à devenir de véritables fabricants vendant sous marque étrangère. On commence à produire sur place les noyaux en plastique et la colle.

Presque toutes les industries d'assemblage de ce secteur travaillent à plus de 80 % de leur capacité et la régularité des commandes est assurée.

Actuellement Haïti fabrique 95 % des balles de baseball et de soft-ball utilisées aux Etats-Unis, sa réputation s'est imposée sur ce marché. Cette branche de la STI constitue un exemple de réussite remarquable, aucun échec n'a été enregistré jusqu'à présent.

Cela tient essentiellement aux facteurs suivants :

- Présence de sociétés américaines importantes et sérieuses, collaborant étroitement avec le STI, lui fournissant assistance technique et aide financière en cas de besoin;
- Régularité et volume suffisant des commandes;
- Simplicité technique d'assemblage;
- Prix nettement inférieurs à la concurrence internationale;
- Qualité irréprochable;
- Respect des délais de livraison.

Le bilan des 15 dernières années est satisfaisant. Malgré que l'on ait atteint un degré de saturation, malgré une croissance moins rapide, on voit l'avenir avec confiance grâce aux dispositions prises pour diversifier les activités : fabrication de gants de baseball, de ballons de football, de raquettes de tennis, etc.

#### 1.9. La main-d'oeuvre haïtienne

La grande richesse d'Haïti, c'est son potentiel humain. Sans existence d'une main-d'oeuvre abondante et bon marché ayant une habileté manuelle naturelle, de bonnes dispositions pour acquérir rapidement la qualification nécessaire, la STI n'aurait pas pu faire en Haïti les progrès qu'elle a réalisés.

##### 1.9.1. Evaluation quantitative de la main-d'oeuvre

Jusqu'à présent l'industrie de STI en Haïti n'a pas dépassé les limites de la zone urbaine de Port-au-Prince et, malgré cela, le réservoir de main-d'oeuvre disponible est encore largement suffisant pour faire face à la demande. La situation est toujours encore caractérisée par l'afflux de candidats : pour 150 à 200 nouvelles places dans un atelier d'assemblage électronique, il y a plus de 1 000 candidats et candidates et l'employeur en question peut choisir des ouvriers sachant pour le moins lire et écrire.

1.9.2. Coût de la main-d'oeuvre

En plus cette main-d'oeuvre est vraiment bon marché. La loi du 21.9.1977 a fixé les salaires minima par jour comme suit :

- 1,60 dollars Pour vêtements, articles en plastic, jouets en peluche, broderie à la machine.
- 1,70 dollars Pour pièces électriques et toutes entreprises non citées spécifiquement.
- 1,80 dollars Pour chaussures, articles en cuir, cassettes et cartridges, équipement pour pêche, baseball et soft-ball, broderie à la main, perruques.
- 2,00 dollars Pour fourrures, pièces électroniques, pièces et accessoires mécaniques.

Ces salaires sont des salaires de base et de départ. L'ouvrier est très rapidement mis et payé à la pièce et, en fonction de son habileté et de sa productivité il arrive à gagner plus.

La moyenne dans ces ateliers de confection est de 2 à 2,10 dollars; dans les ateliers d'assemblage électronique, elle varie de 2,40 à 3 dollars.

Les charges sociales et autres grevant le salaire net sont raisonnables.

	<u>En pourcentage</u>
Treizième mois	8,33
Congé annuel (15 jours)	4,17
Assurance vieillesse (2 à 3 %)	2,50
Assurance maladie	3,00
Assurance accident	3,00
Contribution formation professionnelle	1,00
Total	<u>22,00</u>

1.9.3. Evaluation qualitative de la main-d'oeuvre

En ce qui concerne la qualité de la main-d'oeuvre pratiquement tous les industriels sont d'accord pour s'en déclarer très satisfaits. Tous pratiquent la "formation sur le tas" embauchant surtout des jeunes éléments n'ayant jamais travaillé, sans formation ou spécialisation et leur apprenant, en travaillant, ce qu'ils ont à faire.

En un temps très court - 2 mois pour la confection - 3 à 4 mois maximum pour les assemblages électroniques les plus compliqués - l'ouvrier et l'ouvrière haïtiens sont capables de bien faire ce qu'on leur demande. Ils approchent les 75 à 80 % de la productivité américaine et quelques fois même la dépassent.

Autre point positif : en général, la main-d'oeuvre haïtienne a le sens de la qualité. Une fois qu'un ouvrier a bien compris ce qu'il a à faire il n'est pas trop difficile de lui faire maintenir le standard de qualité voulu, sans pour cela, bien évidemment négliger les contrôles de qualité dans l'usine même.

Cette formation empirique des ouvriers force les industriels à former également, en les choisissant parmi les meilleurs ouvriers, les cadres intermédiaires : superviseurs, contre-maitres, vérificateurs, etc. Bien que ces cadres n'aient qu'une formation pratique souvent limitée à un seul secteur ou à un seul article, les industriels se félicitent des résultats qu'ils obtiennent.

Cette situation est caractéristique pour tout pays qui se trouve dans le stade primaire de son développement industriel, Il n'est pas pour favoriser la formation systématique, théorique et pratique, des cadres.

Mais, au fur et à mesure que l'industrie de STI se développe et va vers des articles plus compliqués, le besoin de cadres et de techniciens se fera de plus en plus pressant et, dès à présent, l'appel aux autorités pour sa contribution à la formation, en école, d'ouvriers qualifiés, de mécaniciens et de cadres devient de plus en plus perceptible.

## 2. DETERMINATION DES INDUSTRIES HAÏTIENNES A POTENTIEL D'EXPORTATION

Par suite de la décision d'étendre la mission de M. Droesch en y ajoutant un voyage de prospection et de promotion 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 capacité de production.

### Liste des entreprises sélectionnées

1. Inasa S.A. (Frantz Behramann)
2. Carribean Garments SA (Frantz Behramann)
3. Prohaïti (M. Jean-Edouard Becker) - 2 ateliers de confection spécialisés
4. " " en articles pour enfant
5. Le Look SA (M. Kern) - (Parc industriel) - mode féminine, prêt à porter
6. M. J. Leautaud - Joueurs de football américain
7. Haïti Metal (M. Raymond L. Roy)
8. Industries nationales réunies - Groupe Alpha (MM. André Apaid, Père et Fils)
9. Allied Industries (M. Andy Andersen)
10. Sylcon Inc. (M. Andy Andersen)
11. Craan and Son (IBM) (M. Craan)
12. Industries électromécaniques d'Haïti (M. Ray Merceron)

13. Louis Gardere et Co (Parc industriel) (MM. Gardère Père et Fils)
14. Elmaco (M. Paolo Chilosi)
15. Transvac (M. Francis Vanté)
16. Delta Industries (M. Bernard Odéide)
17. Haiti Manufacturers and Assemblers (M. B.A. Johansen)

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

#### 2.1. 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 plastic blanc sont peints à la main aux couleurs des 56 grands club américains. Pour chaque club il y a deux versions "white and dack" 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 matière 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.

## 2.2. 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 Metal (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 Metal 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. R.L. 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 fait si bien que ce secteur de l'industrie haïtienne est à oublier pour la promotion projetée.

## 2.3. 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. Moshe 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 DO 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. Leautaud) 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 M. Behrmann et M. 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 suivi.

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 Allemagne de l'Ouest. 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 pd<sup>2</sup> 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 DO 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 tous les échantillons remis. 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.

#### 2.4. 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 hamams, 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, Forold coils, solénoïdes, digital dial pour téléphone, etc.

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

Ce qui frappe également dans cette industrie, c'est l'ordonnement, l'ordre et la propreté 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-Mécanique (M. Ray 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. Tous ils sont 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 jours.

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. Andy Andersen). Les directions de ces deux entreprises ont été très coopératives et grâce à leur concours, l'export 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.

### 3. SOMMAIRE DES RESULTATS DU VOYAGE PROMOTIONNEL EN EUROPE

Le voyage promotionnel et ses résultats feront l'objet d'un rapport séparé. Cependant, il a paru utile de résumer dans ce rapport les enseignements qu'il y a lieu d'en tirer car ils peuvent avoir une incidence sur la politique générale de développement industriel.

3.1. Enseignements d'ordre général

3.1.1. Initiative des relations de STI

La création, le développement et l'évolution de la STI haïtienne sont surtout le fait du DO 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'entreprises 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 envisagent plutôt un statu-quo avec des velléités de diversification vers des articles non contingents. 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.

Des recommandations dans ce sens sont faites sous chapitre 3.6 ci-après.

### 3.1.2. Avantage 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 (Singapour, Chine, République de Coré et, de moins en moins Hong Kong.

Les liens entre DO 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 sont difficiles à ébranler.

Malgré cela, M. Drosch a pu 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.

Il y a donc là une chance qu'il faut exploiter le plus rapidement possible (voir chapitre 3.6.6.).

### 3.2. 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 fait 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 quotations;

- 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.

### 3.3. 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 confecti nner 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, 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. 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 (voir chapitre 3.6.4.).

### 3.4. 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 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, 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 et même de troisième génération.

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 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 (voir chapitre 3.6.5.).

Parmi les autres 5 compagnies électroniques visitées, représentant surtout l'électronique amateur - chaînes stéréo, TV, radio, etc., l'intérêt pour Haïti a été certain.

- Deux firmes vont inclure Haïti dans leur stratégie d'expansion;
- Une envisage un nouveau voyage d'information à Port-au-Prince;
- Une multinationale avec siège en 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., 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 au Caraïbes et à l'Amérique centrale.

### 3.5. 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. Herman G. Vornelun, Dipl. Ingénieur,  
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-BÖLKO-BOHM

M. Boer, responsable technique des approvisionnements extérieurs, est d'accord pour recevoir M. Droesch quand ce dernier sera à Munich.



A PARIS : M. Celers, de CIT-ALCATEL

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 - ordinateurs

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

Une deuxième entrevue avec M. Rock (NECKERMANN-KARSTADT) (voir chapitre 3.3. ci-avant) serait très nécessaire.

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

3.6. Leçons et recommandations à tirer du voyage en Europe

Pour arriver à écouler les produits de STI ou les articles d'exportation en Europe, l'initiative doit venir d'Haïti.

L'effort promotionnel que cela demande est important et coûteux. Il faut donc mettre sur pied un plan d'ensemble et se décider pour certaines priorités.

3.6.1. Voyages organisés de DO européens

L'expert en STI s'est beaucoup occupé, au cours de ces dernières dix années, de promotion pour parcs industriels et zones franches. L'expérience l'a convaincu que l'un des moyens de promotion directe le plus efficace consiste à organiser un ou deux voyages groupés pour une vingtaine de DO potentiels au cours desquels l'occasion leur est donnée :

- a) De voir ce que l'industrie de STI haïtienne est capable de faire;
- b) De faire personnellement connaissance de ST haïtiens, de discuter personnellement avec ceux qui les intéressent.

La durée du séjour à Port-au-Prince devrait être de cinq jours (du lundi au vendredi). Malheureusement, ce moyen promotionnel coûte cher (bien qu'il existe des vols aller et retour entre Port-au-Prince et Francfort/Main pour 524 dollars).

L'organisation d'un tel voyage n'est pas facile et trouver les fonds nécessaires pour le financer ne résoud qu'en partie le problème.

Il faut en effet :

- a) Eviter qu'il ne soit prétexte à tourisme, en choisissant très soigneusement les DO à inviter;
- b) Bien organiser le programme en Haïti en collaboration avec les autorités et les industriels sous-traitants intéressés;
- c) Prévoir des visites d'ensemble pas secteur;
- d) Prévoir au moins deux jours libres pour permettre des discussions individuelles et directes entre DO et ST;
- e) Et, last but not least, choisir une personnalité hors pair pour être, du côté haïtien, l'"hôte", l'agent de liaison et la plaque tournante de l'ensemble.

### 3.6.2. Catalogue complet de la STI en Haïti

Il y aurait lieu d'entreprendre la mise au point d'un catalogue complet de la STI en Haïti.

Ce catalogue devrait être une sorte de "vade mecum" de la STI composé de deux grands panneaux :

- L'un, donnant d'une façon précise et chiffrée, les avantages que présente Haïti pour des DO étrangers : bas salaires, bon climat social, stabilité, régime douanier bien au point, fonctionnant à la satisfaction de tous, incitations fiscales et financières, etc.;

- 3
- L'autre, donnant une liste complète des industries de sous-traitance classées par secteur, avec nom de la firme, du responsable, adresse, téléphone, description des produits, importance (surface - nombre de personnes employées, etc.).

Pour la réalisation de ce fascicule (Handbook for international subcontracting in Haïti), on a le choix entre :

- Un fascicule sobre, purement technique et informatif,
- Quelque chose de plus luxueux, avec photos couleur et, surtout avec possibilité de publicité pour les ST haïtiens et, même pour les DO étrangers. Les recettes réalisées par les annonces pourraient couvrir tout ou partie des frais d'impression.

Il faut insister sur le fait qu'il s'agit là d'un travail de spécialiste, qu'il serait bon de confier à une agence de publicité ayant fait ses preuves.

L'impression en quatre couleurs pourrait se faire en Haïti.

### 3.6.3. Fascicule publicitaire du parc industriel

La Direction de la SONAPI est en train de mettre au point un nouveau fascicule publicitaire, mis à jour, montrant, avec illustrations photographiques en couleur, le développement du PI depuis 1974, le plan d'implantation actuelle, les quatre ou huit bâtiments à construire en 1979, la liste des industries établies dans le parc, le nombre de personnes employées, les salaires payés, etc.

### 3.6.4. Promotion spéciale pour la confection textile

Eu égard aux difficultés rencontrées dans ce secteur (identification des DO possibles), il y aurait lieu de confier la prospection de ce secteur à un spécialiste de la confection, éventuellement par contrat de sous-traitance passé avec une firme de consultants.

En dehors de ces mesures promotionnelles, d'autres points méritent considération :

3.6.5. Assemblages électroniques

Il faudrait :

- a) Lancer une campagne d'information au profit de tous les ST haïtiens de ce secteur, pour les mettre en garde contre le danger de voir les commandes diminuer à cause du progrès réalisé dans les technologies nouvelles d'automatisation et de miniaturisation;
- b) Les inciter à rechercher des articles nouveaux à technologie plus avancée;
- c) Les aider, en chargeant le Bureau de Promotion de New York de s'occuper de cet aspect du problème.

3.6.6. Identification des opérations et des fabrication industrielles qui pourraient être sous-traitées à des entreprises haïtiennes existantes ou à créer

C'est le point 3 de la description de poste.

En principe les articles les mieux appropriés sont tous ceux contenant une très grande proportion de main-d'oeuvre, de faible poids et de valeur relativement élevée.

En dresser une liste théorique ne paraît pas très utile, car, comme l'initiative des fabrications de STI haïtiennes vient presque toujours du DO étranger, l'influence que l'on peut prendre sur l'orientation future est presque nulle.

Par contre, l'expert en STI pense que l'on devrait, compte tenu du renchérissement des prix asiatiques, faire une étude des produits d'Extrême-Orient non encore fabriqués en Haïti (optique-assemblages de caméras, etc.) et s'efforcer de trouver des DO pour ce genre d'articles.

En ce qui concerne les entreprises haïtiennes existantes ou à créer, l'expert en STI est persuadé qu'il n'est pas recommandable de financer la création de nouvelles entreprises de sous-traitance parce que cela n'est pas nécessaire pour le moment.

Presque tous les industriels visités sont en train de s'agrandir, tous construisant en auto-financement, de nouveaux hangars, signe tangible de leur réussite.

Pour un total de 13 entreprises de STI représentant une surface de 366 700 pieds<sup>2</sup>, 10 sont en train de s'agrandir.

Les nouvelles constructions en cours totalisent 110 000 pieds<sup>2</sup>, soit 30 %.

Il vaut mieux réserver les possibilités de crédit existantes pour la création d'industries destinées à approvisionner le marché local et à utiliser les matières premières du pays.

#### 4. PROPOSITIONS D'AMELIORATION DES CONDITIONS DE TRAVAIL EN STI EN HAÏTI

La participation active de l'expert au séminaire sur la STI organisé par le Gouvernement de la République d'Haïti avec le concours de l'OCDE.

- Les renseignements obtenus au cours des nombreuses visites d'entreprises de ST haïtienne très diverses et,

- la connaissance personnelle des problèmes de STI dans de nombreux pays en développement,

- permettent de présenter les recommandations suivantes en vue d'améliorer les relations de STI et de contribuer à l'établissement d'un plan d'action gouvernementale dans ce domaine.

##### 4.1. Possibilité d'écoulement d'une partie de la production sur le marché local

Toutes les entreprises haïtiennes travaillant pour la STI ont été formées pour s'adonner exclusivement à la STI.

La loi leur interdit d'écouler leurs marchandises sur le marché local.

De l'avis unanime des ST haïtiens les pouvoirs publics pourraient intervenir utilement en autorisant l'écoulement d'une partie de la production sur le marché local.

L'étude sur le Maroc a montré qu'il est exceptionnel qu'une entreprise marocaine travaille uniquement pour la STI.

La part de STI de la production totale est très variable d'une entreprise à l'autre et peut être chiffrée comme suit :

La STI représente moins de 50 % de la production totale pour 50 % des entreprises étudiées, de 50 à 90 % pour 25 % des entreprises étudiées, et plus de 90 % pour le reste.

La partie de production qui ne fait pas l'objet d'une relation de STI est commercialisée directement au Maroc, dans tous les cas d'entreprises des secteurs mécaniques, électriques et électroniques. Pour les entreprises textiles - confection et chaussures - 75 % de la production hors STI est exportée, 25 % sont écoulés dans le pays.

Dans son étude de la STI en Tunisie, M. M. Falise écrit "La quasi totalité des firmes du Groupe A vendent et sous-traitent sur le marché intérieur; en règle générale, la STI représente 20 à 40 % de l'activité exprimée en nombre d'heures."

"Toute vente sur le marché local est assimilée à une importation et fait l'objet de la taxation de droit commun."

Comme on le voit, ces deux pays, non seulement autorisent, mais favorisent l'écoulement d'une partie de la production sur le marché national.

Il en est de même dans beaucoup d'autres pays, où les ventes au départ des parcs industriels ou des zones franches sont considérées comme des importations (Hong Kong, la République de Chine, la République arabe syrienne, le Ghana, etc.).

L'aspiration des industriels haïtiens de STI est parfaitement compréhensible.

L'interdiction d'approvisionner le marché local va à l'encontre de l'intérêt du pays.

Si le sous-traitant peut, en payant au donneur d'ordre (DO) la valeur des composants importés hors douane (tissus, fil, boutons, etc.) vendre sur le marché national le produit fini qu'il a manufacturé, en y ajoutant son travail, ses frais généraux et son bénéfice, ce produit, bien souvent de grande consommation, viendra alimenter le marché local à meilleur prix, au bénéfice des masses laborieuses, sans compter la contribution anti-inflationniste qui en découle.

Comme une telle vente est à considérer comme "importation" les droits et taxes en vigueur y sont appliqués et le Trésor y trouve également son compte.

Enfin, en ce qui concerne le sous-traitant, il semble évident que le fait de pouvoir écouler en Haïti 10 à 20 % de sa production renforcera sa position vis-à-vis de son donneur d'ordre, dont il devient le client. De plus, il fera ainsi les premiers pas vers la commercialisation de son produit.

En ce qui concerne les droits de douane à appliquer dans ce cas, remarquons que, dans presque tous les pays le principe suivant est adopté :

On applique la totalité des droits et taxes sur la partie importée. La partie locale (valeur ajoutée) comprenant les salaires haïtiens, les frais généraux et le bénéfice ne sont pas taxés.

En général, par souci de simplification, au lieu de calculer le pourcentage de valeur ajoutée (composant local) pour chaque article, on s'est entendu sur un pourcentage forfaitaire : 75 % ou 80 % en confection.

#### Recommandation

Il faudrait :

1. Amender la loi, ou d'autoriser par décret la vente sur le territoire national, de produits manufacturés en STI au départ de pièces ou composants importés en franchise de douane.
2. Considérer ces ventes comme des "importations".
3. Suivre l'exemple de nombreux autres pays, en ne faisant payer les droits de douane que sur la partie "étrangère" du produit.
4. Se mettre d'accord, pour des raisons de simplification, sur un pourcentage forfaitaire (75 %, maximum 80 % pour la confection).

#### 4.2. Difficultés administratives et douanières

Dans leur rapport sur le Maroc, les auteurs sont "unanimes pour déplorer les problèmes auxquels se heurtent les sous-traitants."

Pour la Tunisie, M. Falise se fait le porte-parole des plaintes en relation avec l'administration douanière. Il décrit la situation comme suit :

"Un (autre) sujet de plainte est la relation avec l'administration douanière. Les firmes doivent héberger et prendre en charge le traitement d'un douanier (qu'elles peuvent se partager à 2 ou 3 entreprises), ce qui vient grever leurs charges sans que le poids n'ait été bien précisé initialement; en outre, certains douaniers n'apportent pas toujours, soit par inaptitude professionnelle, soit par zèle intempestif, la coopération que la firme "surveillée" est en droit d'attendre. Le contrôle tatillon aboutit à des arrêts de fabrication qui, exprimés en termes de salaires, représentent pour le pays des pertes beaucoup plus importantes que les enjeux de fraude soupçonnée ...".

"La nécessité de brûler les déchets en présence du douanier et d'en faire le décompte avant et après peut donner lieu à de vastes péripéties administratives."

L'expert connaît trop bien, par expérience, combien peuvent être néfastes les tracasseries douanières et administratives engendrées souvent à l'échelon d'exécution, et les exemples de fermeture d'entreprises de STI pour cette raison sont nombreux. Les pertes qu'elles occasionnent pour le pays représentent des sommes beaucoup plus importantes que les enjeux de fraude soupçonnée.

Ce problème n'existe pas en Haïti, et il faut s'en féliciter.

La manière intelligente et plutôt libérale avec laquelle l'administration des douanes contrôle les activités de STI en Haïti, en assure un déroulement harmonieux, à la satisfaction et au bénéfice de tous.

#### Recommandation

Ne rien changer aux usages administratifs actuels et aux procédures de dédouanement.



### 4.3. Incitations et avantages fiscaux

#### Recommandation

De même, il faudrait ne rien changer aux avantages actuellement prévus par la loi : exemption d'impôts sur les bénéfices commerciaux et industriels, entre autres.

Les avantages accordés forment un ensemble harmonieux. Ils sont suffisants, et la différence faite en faveur des industriels s'établissant dans le parc industriel (3 ans de plus) est justifiée par la nécessité de réussir une occupation optimale de ce parc, et un rendement financier satisfaisant, qui représente un investissement important de la part de l'Etat.

Il ne faut pas perdre de vue qu'Haïti n'est pas seule, et la concurrence entre pays Caraïbes et d'Amérique centrale est grande.

### 4.4. Amélioration des conditions de STI

De nombreuses relations de sous-traitance étant considérées, par les experts du séminaire, comme peu intéressantes pour le pays d'accueil, il a beaucoup été question, au cours des travaux de ce séminaire, de renégociation, de redistribution des bénéfiques.

Souvent le DO, surtout s'il s'agit d'une grande firme vis-à-vis de sa succursale haïtienne, laisse à cette dernière juste de quoi payer salaires, appointements et loyer.

Cette préoccupation est compréhensible, mais, d'un autre côté, nous pensons qu'il ne faut pas perdre de vue que les rapports en STI sont très fragiles, et qu'il suffit souvent de très peu de chose pour inverser brutalement le courant des affaires.

L'expert en STI ne croit pas qu'une renégociation unilatérale, ou un changement par décret, soit souhaitable. Il pense plutôt que les autorités concernées doivent oeuvrer en vue d'une amélioration d'ensemble, en utilisant le moyen qu'elles possèdent, à savoir l'octroi de la franchise.

La situation actuelle se présente comme suit : de l'avis unanime, la majorité des industries de confection n'apporte que peu de transfert de technologie, la valeur ajoutée est faible et les bénéfiques ne sont pas toujours en rapport avec la somme de travail fournie.

De plus, il y a l'hypothèque du "quota américain".

L'accord entre les Etats-Unis et Haïti est échu depuis le 31.12.78 et, tout en étant persuadé que les responsables et le Gouvernement haïtien font tout ce qui est en leur pouvoir pour renégocier le plus rapidement possible de nouveaux accords, il faut se rendre compte que la situation actuelle comporte, pour cette industrie, le très grand risque d'un embargo par les Etats-Unis au cours de la deuxième partie de cette année 1979.

Les produits textiles confectionnés en Haïti ne sont pas (encore) soumis à quota dans les pays de la Communauté Economique Européenne (CEE) et, à certains moments de l'année ils peuvent même être exemptés de droits d'entrée (République fédérale d'Allemagne). Il y a donc intérêt à favoriser les industries de confection travaillant pour d'autres marchés que les Etats-Unis.

Tout cela plaide donc en faveur d'une grande circonspection dans l'octroi de nouvelles franchises dans le domaine de la confection en STI pour les Etats-Unis.

Dans le secteur des balles de golf et de tennis, le rapport de M. Estimé montre que l'on a atteint une certaine saturation et nous pensons que, même du côté des DO, un certain statu quo est en train de s'établir.

Il en va tout autrement dans le secteur des assemblages électroniques. Pour le moment, il n'y a aucun quota, les possibilités futures sont énormes et variées. Pour beaucoup d'articles très compliqués qui sont déjà assemblés en Haïti, il y a transfert réel de technologie, et le pourcentage de valeur ajoutée est nettement plus élevé.

C'est sur le plan des succursales de grandes firmes étrangères (wholly owned subsidiaries) que la situation est la moins satisfaisante. Les entreprises de production établies en Haïti sont en quelque sorte "captives". Elles ne peuvent travailler que pour la maison-mère, aux prix, souvent très bas, qui leur sont dictés.

Le temps n'est pas encore venu de faire preuve d'une trop grande sévérité dans le choix d'entreprises nouvelles de STI.

Il ne peut être question d'éliminer systématiquement les succursales de grandes firmes étrangères car elles apportent très souvent un grand nombre de postes de travail, mais peut-être le temps est-il venu de faire preuve d'une certaine prudence.

L'octroi de nouvelles licences devrait être fait d'après les critères suivants :

1. Valeur ajoutée la plus grande possible en valeur absolue ou en pourcentage.
2. Le cas échéant, incorporation de produits locaux (agro-industries).
3. Assurance qu'un bénéfice raisonnable reste dans le pays.
4. Articles à technique évoluée entraînant un transfert de technologie visible.
5. Diversification géographique des débouchés. Donner la préférence aux marchés autres que les Etats-Unis.

#### Recommandation

Appliquer les critères ci-dessus pour toute nouvelle demande de franchise. Le parc industriel ne représente qu'un faible pourcentage de l'industrie de STI en Haïti, mais il a valeur d'exemple et pour l'attribution des quatre nouveaux bâtiments industriels qui vont être construits, ces critères devraient être appliqués strictement.

#### 4.5. Possibilité d'amélioration du bilan de la STI en Haïti

Comme déjà dit, l'impact du parc industriel sur l'ensemble de la STI en Haïti est faible, mais il a valeur d'exemple.

La mesure envisagée n'engendrera pas de gros bénéfices, mais elle est un pas vers la bonne voie et elle aura, peut-être, un effet psychologique positif.

La loi sur les parcs industriels du 26 septembre 1974 prévoit, en effet, un loyer à payer, composé de deux éléments :

	<u>Pied<sup>2</sup>/an</u> <u>En dollars</u>
a) Un loyer proprement dit	0,80
b) Une participation aux frais de gestion d'entretien	0,20

L'article 8 stipule clairement que cette participation sera révisée tous les trois ans, à date fixe, pour la première fois, le 1er juillet 1977. Depuis 1974, aucune révision n'a eu lieu, la participation aux frais est toujours de 0,20 dollars et il est peut-être temps de penser à effectuer cette révision.

Compte tenu de l'inflation et eu égard aux prix de location pratiqués par le secteur privé, qui est d'au moins de 1,25 dollars pour des hangars industriels qui ne bénéficient pas toujours d'une infrastructure comparable à celle du parc industriel, une augmentation de 0,05 dollar par pied<sup>2</sup>/an paraît justifiée.

Cela portera le prix total à payer dans le PI à 1,05 dollar par pied<sup>2</sup>/an et cela permettra au parc industriel de Port-au-Prince de devenir bénéficiaire au bout de 5 à 6 ans, résultat qui, à la connaissance de l'expert en STI n'a presque jamais été atteint.

#### Recommandation

Réviser la partie mobile du loyer, considérée comme participation aux frais de gestion et d'entretien et l'augmenter de 0,05 dollar par pied<sup>2</sup>/an, le portant de 0,20 à 0,25 dollars.

Même si l'on ne désire pas, pour certaines raisons d'opportunité, appliquer cette augmentation aux locataires actuels, il faudrait appliquer l'augmentation intégralement aux locataires des nouveaux bâtiments mis en service après le 1er janvier 1979.

#### 4.6. Révision des franchises

L'expert en STI a recommandé (voir chapitre 3.5.2.) la création d'un catalogue complet de la STI en Haïti.

A cette occasion et pour ainsi dire parallèlement au relevé, il recommande de procéder à une révision des franchises accordées.

Trop nombreuses sont les firmes ayant obtenu des franchises et ne les utilisant plus depuis des années - et il y a sûrement d'autres entreprises qui manufacturent des articles qui ne sont pas exactement ceux de leur franchise.

## 5. SOMMAIRE DES CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Pour faciliter la lecture de ce rapport toutes les recommandations qu'il contient sont résumées ci-dessous.

### 5.1. Recommandations dans le domaine de la promotion

#### 5.1.1. Voyages organisés pour DO européens (chapitre 3.6.1.)

Il est recommandé aux Autorités haïtiennes concernées d'organiser un ou deux voyages d'information en invitant 20 à 25, au maximum, DO européens.

#### 5.1.2. Documentation sur la STI haïtienne (chapitre 3.6.2.)

Il est recommandé de concevoir, mettre au point et distribuer une brochure détaillée donnant les indications nécessaires pour chaque industrie travaillant en STI.

#### 5.1.3. Fascicule publicitaire du parc industriel (chapitre 3.6.3.)

Il est recommandé de faire paraître les fascicules mis à jour et actuellement en cours de mise au point le plus tôt possible.

#### 5.1.4. Promotion spéciale pour la confection textile (chapitre 3.6.4.)

Il est recommandé de confier cette promotion à un spécialiste, éventuellement par contrat de sous-traitance à une firme de consultants.

#### 5.1.5. Secteur de l'assemblage électronique

Il est recommandé :

1. D'informer les industriels haïtiens de cette branche de l'évolution de la technologie et,
2. De charger le Bureau de promotion de New York de chercher des DO dans des domaines de technique plus avancée.

5.2. Recommandations d'ordre général

5.2.1. Possibilité d'écoulement d'une partie de la production sur le marché local (chapitre 4.1.)

Il est recommandé :

1. D'amender la loi, ou d'autoriser par décret la vente sur le territoire national, de produits manufacturés en STI au départ de pièces ou composants importés en franchise de douane.
2. De considérer ces ventes comme des "importations".
3. De suivre l'exemple de nombreux autres pays, en ne faisant payer les droits de douane que sur la partie "étrangère" du produit.
4. De se mettre d'accord, pour des raisons de simplification, sur un pourcentage forfaitaire (75 %, maximum 80 % pour la confection).

5.2.2. Administration et douanes (chapitre 4.2.)

Il est recommandé de ne rien changer aux usages administratifs actuels et aux procédures de dédouanement.

5.2.3. Incitations : avantages fiscaux (chapitre 4.3.)

Il est recommandé :

De ne rien changer aux avantages actuellement prévus par la loi : exemption d'impôts sur les bénéfices commerciaux et industriels, entre autres.

Les avantages accordés forment un ensemble harmonieux.

Il sont suffisants, et la différence faite en faveur des industriels s'établissant dans le parc industriel (3 ans de plus) est justifiée par la nécessité de réussir une occupation optimale de ce parc, et un rendement financier satisfaisant, qui représente un investissement important de la part de l'Etat.

5.3. Recommandations en vue d'améliorer le bilan de la STI

5.3.1. Critères à appliquer pour l'octroi de nouvelles franchises (chapitre 4.4.)

Il est recommandé d'appliquer les critères suivants, pour toute nouvelle demande de franchise :

1. Valeur ajoutée la plus grande possible.
2. Le cas échéant, incorporation de produits locaux (agro-industries).
3. Assurance qu'un bénéfice raisonnable reste dans le pays.
4. Articles à technique évoluée entraînant un transfert de technologie visible.

5.3.2. Révision du loyer dans le PI (chapitre 4.5.)

Il est recommandé de :

Réviser la partie mobile du loyer, considérée comme participation aux frais de gestion et d'entretien et l'augmentation de 0,05 dollar par pied<sup>2</sup>/an, le portant de 0,20 à 0,25 dollar (éventuellement seulement pour les nouveaux venus).

5.3.3. Révision des franchises (chapitre 4.6.)

Il est recommandé de :

Réviser les franchises accordées - les retirer à ceux qui ne les utilisent pas depuis des années.

5.4. Recommandations diverses

5.4.1. Etude de nouveaux articles (chapitre 3.6.6.)

Il est recommandé de faire faire une étude des articles manufacturés en Extrême-Orient, non encore fabriqués en Haïti (optique, assemblage de caméras, etc.) afin de profiter de l'augmentation des prix asiatiques.

5.4.2. Industries de STI à créer (chapitre 3.6.6.)

Il n'est pas recommandé de faire un effort de financement pour créer de nouvelles industries de sous-traitance - les industriels haïtiens s'en chargent.

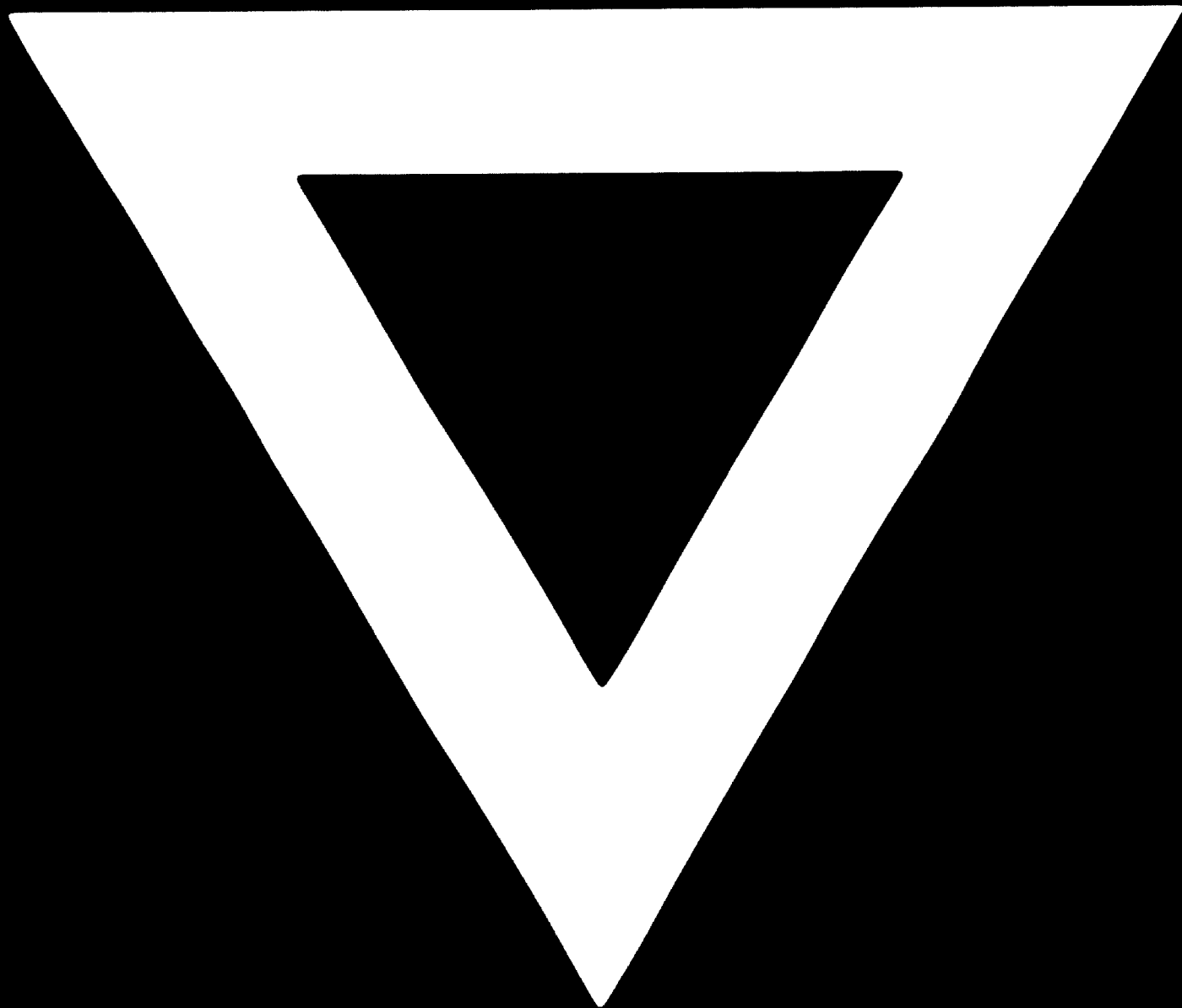
5.4.3. Visites en suspens (chapitre 3.5.)

Il est recommandé d'envisager la possibilité de faire ces visites importantes plus tard.





**C-498**



**81.05.27**