



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.

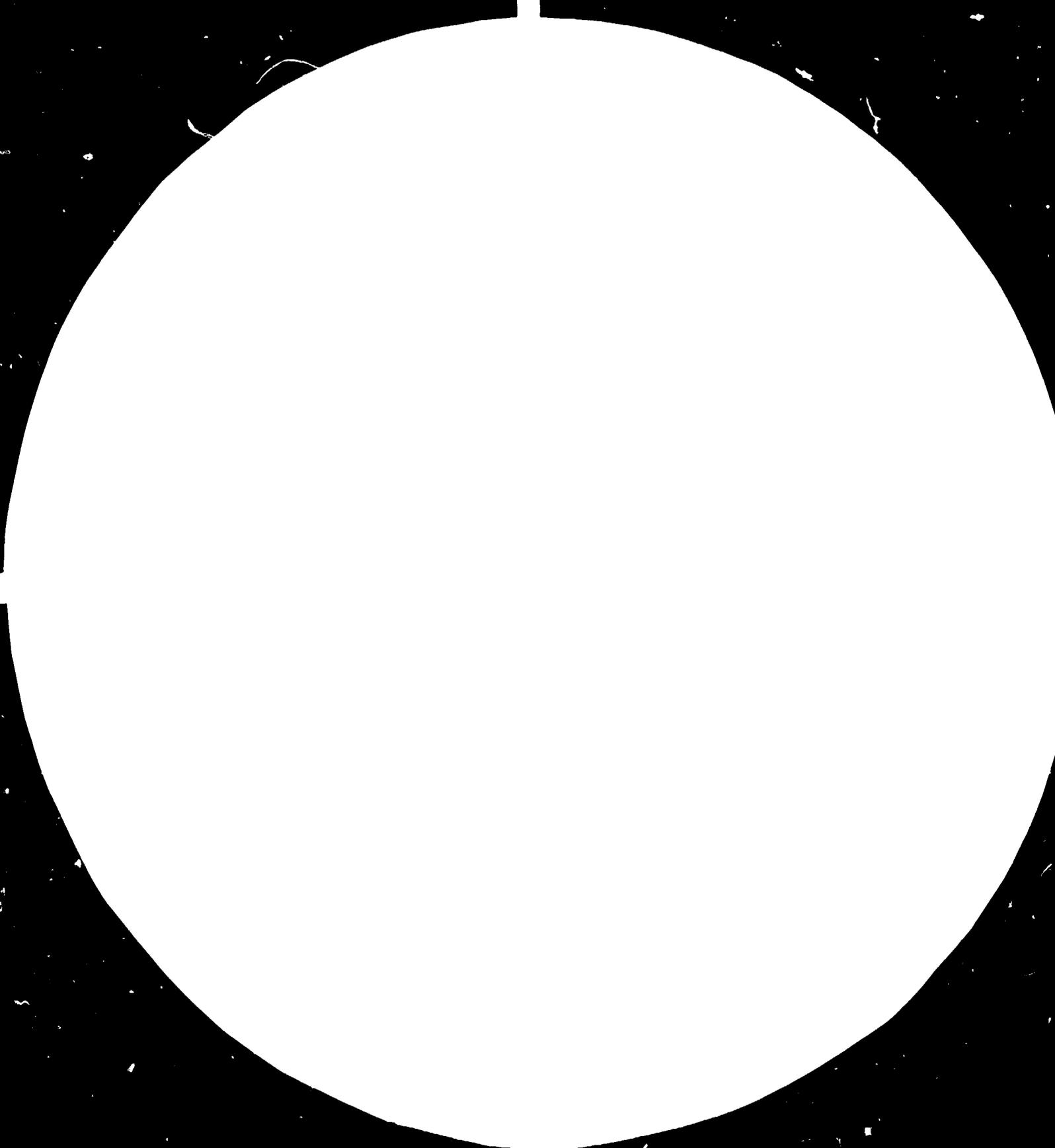
FAIR USE POLICY

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





1.8 25



Microcopy Resolution Test Chart
NBS 1963-A
National Bureau of Standards
Gaithersburg, Maryland 20899
U.S. GOVERNMENT PRINTING OFFICE

13818

Distr.
RESTREINTE

UNIDO/IO/R.124
11 mai 1984

ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

FRANCAIS

Haiti

REALISATION D'UNE BOUTEILLERIE VERRERIE

RP/HAI/84/001

HAITI

Rapport technique: Assistance à la mise en oeuvre du projet*

Etabli pour le Gouvernement de la République d'Haiti
et pour Siegel et Co., Promoteur du projet, par
l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

D'après les travaux de M. Pierre Montagne,
Ingénieur Conseil, Expert pour l'industrie du verre

cf. 11997
12204

* Le présent rapport n'a fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle.

0.03.

TABLES DES MATIERES

	Pages
I. CONTEXTE ET HISTORIQUE DU PROJET	1- 4
II. INFORMATIONS GENERALES	5-12
III. SITUATION DES ETUDES ET TRAVAUX	13-31
1) ASPECTS TECHNIQUES	
2) ASPECTS ECONOMIQUES	
3) ASPECTS FINANCIERS	
4) ASPECTS CONTRACTUELS	
IV. CAHIER DE MISE EN OEUVRE - RECOMMANDATIONS	32-33
V. CONCLUSIONS	34
VI. ANNEXES	
1) LISTE DES DOCUMENTS ETABLIS POUR LA PROMOTION DU PROJET	35
2) AVIS DE FORMATION "VENATI"	36
3) BID - COMMUNIQUE DE PRESSE - NOUVELLE CORPORATION D'INVESTISSEMENT	37
4) PHOTOS	42
5) CARTE GENERALE HAITI	45

I. CONTEXTE ET HISTORIQUE DU PROJET

Au centre des Grandes Antilles, l'île d'Haiti occupe la 2ème place par sa superficie.

Elle est divisée en deux Républiques Indépendantes:

- La République d'Haiti à l'ouest, 27.500 km²;
- La République Dominicaine à l'est, 48,700 km².

La population de la République d'Haiti est estimée à 5,1 millions d'habitants, soit une très forte densité moyenne au kilomètre carré. Le taux d'accroissement annuel est de 1,8% en moyenne.

Contrairement à la plupart des pays voisins, Haiti ne dispose d'aucune verrerie alors qu'il existe de nombreux utilisateurs de bouteilles et containers, et qu'une entreprise locale la "SIEGEL & CO" procède actuellement à la décoration d'articles en verre importés tels que verres à boire.

Compte tenu de ce contexte et à l'initiative de la SIEGEL & CO agissant comme futur promoteur du projet, le Gouvernement de la République d'Haiti a demandé en 1980 l'assistance de l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI) afin d'étudier les possibilités de promotion du projet.

Les interventions de l'ONUDI ont été organisées d'une manière ponctuelle au fur et à mesure de la progression et de la nécessité du projet.

10. Les objectifs des missions effectuées peuvent se résumer comme suit:

- Janvier à mars 1981 (3 mois effectifs)
Etude préliminaire.-
Premières évaluations technico-économiques et financières du projet.
- 21 décembre 1981 au 9 mars 1982 (2 mois effectifs)
Préparation de la mise en oeuvre du projet avec comme principaux objectifs:
 - Evaluation des résultats des analyses des matières premières;
 - Etude des possibilités d'approvisionnement en sable;

- Evaluation du marché à l'exportation des produits en verre;
- Préparation du cahier des charges;
- Lancement de l'appel d'offre international.

- 13 avril au 12 mai 1982 (1 mois)

Premières négociations avec les vendeurs de technologie et les organismes financiers internationaux.

Cette phase comptait des visites en Europe et aux USA auprès des groupements industriels et des organismes financiers nationaux et internationaux ayant manifesté un intérêt pour le projet. Elle s'est effectuée en collaboration avec une délégation haïtienne composée du promoteur, M. Carl H. SIEGEL, et du directeur des investissements de l'IDAI, M. Gérard PIERRE.

- 27 septembre au 19 novembre 1982 (1½ mois effectif)

Evaluation des offres et sélections par le promoteur et par le Gouvernement d'un vendeur de technologie.

Cette mission a eu pour but la convocation de trois groupements afin de permettre aux intéressés haïtiens de faire un libre choix, en connaissance de cause.

- 16 janvier au 15 mars 1983 (1½ mois effectif)

Etablissement de l'étude de faisabilité en collaboration avec le promoteur du projet, les responsables des différents ministères concernés et une délégation du vendeur de technologie sélectionné.

- 1er au 30 juin 1983 (1 mois)

Assistance auprès du promoteur et du Gouvernement dans les négociations avec le vendeur de technologie: BBC-VETROPACK,

Cette intervention a été menée en étroite collaboration avec le promoteur. Elle a comporté en particulier des réunions de travail à BBC RADEN (Suisse) en vue de la rédaction des documents contractuels et une mission d'étude à l'ONUDI, VIENNE, afin d'établir, avec l'aide du programme COMFAR, des études de sensibilité et de rechercher une optimisation, en fonction des remarques et des propositions faites par les principaux partenaires.

20. PRESENTE MISSION

Conformément au programme des interventions ONUDI, proposé à la suite de notre mission de juin 1983, le Gouvernement de la République d'Haiti a introduit une nouvelle demande pour une mission d'assistance de deux mois avec comme principaux objectifs:

1. Coordination des actions avec BBC et VETROPACK;
2. Instruction et négociation des documents contractuels, techniques, économiques et financiers;
3. Négociation avec les organismes financiers internationaux des possibilités de financement.

La mission a été organisée de la manière suivante:

- 13 février au 25 février: Préparation de la mission. Coordination des actions avec BBC, VETROPACK à BADEN (Suisse).
- 27 février au 28 mars : Assistance à la mise en place du projet en collaboration avec le promoteur, les responsables gouvernementaux et le vendeur de technologie. L'ensemble de ces travaux a été exécuté en Haiti.
- 29 mars au 30 mars : Visites avec le promoteur et BBC, des fournisseurs éventuels de sable en FLORIDE (USA).
- 2 avril au 7 avril : Visites à WASHINGTON et à NEW YORK pour assister le promoteur et BBC auprès des organismes financiers internationaux pouvant s'intéresser au projet.
- 9 avril au 10 avril : Confirmation des actions et recommandations à BBC BADEN (Suisse).
- 11 avril au 12 avril : Visite à l'ONUDI VIENNE. Résumé de la situation du projet.

A noter que l'assistance de l'ONUDI pour les études et travaux mentionnés à été menée en étroite collaboration avec:

- les différents Ministères concernés et principalement
 - Le Ministère des Finances et de l'Industrie;
 - Le Ministère du Plan;
 - Le Ministère des Mines.
- Les organismes gouvernementaux, notamment:
 - L'Office National pour la Promotion des Investissement (ONAPI);
 - La Banque Nationale de Développement Agricole et Industriel (BNDAI, ex IDAI).
- Le Promoteur du projet, M. Carl SIEGEL
- Les utilisateurs de bouteilles et de containers
- Les importateurs de verrerie de table
- Les vendeurs de technologie potentiels
- Les organismes financiers internationaux.

II. INFORMATIONS GENERALES

La bouteille verrerie projetée en Haiti a comme première vocation la production pour le marché local:

- De bouteilles et containers;
- De verrerie de table.

Par ailleurs, compte tenu de l'absence dans les pays voisins de moyens de production de verrerie de table, la nouvelle installation pourrait permettre un développement par l'exportation de verres à boire, assiettes, bols, plats, tasses, etc.

Les données générales du projet sont contenues dans l'étude de faisabilité établie en février 1983. Elles peuvent se résumer comme suit:

D'après l'enquête de marché, la demande pour Haiti seulement se chiffrerait à 6,200 tonnes par an de bouteilles et de containers en 1986 (année supposée de démarrage) et de 14,700 tonnes en 1995. Par ailleurs le marché en gobeletterie et verrerie de table représenterait 1,350 tonnes en 1986 et 3,500 tonnes en 1995.

Trois couleurs de verre peuvent être demandées, représentant respectivement 78% de blanc, 23% d'ambre, 9% de vert. Le programme de production a été établi sur la base de l'utilisation en 1ère étape d'une machine IS 8 sections simple Gob, pouvant être transformée en double Gob suivant l'évolution du marché bouteilles et containers, et d'une presse 12 positions pour les verres pressés.

Les prévisions de vente pour le marché haitien seulement, en monnaie constante, sur la base des prix 1982 font apparaître un chiffre d'affaires de 6,6 millions de dollars en 1986, pour atteindre 15,5 millions de dollars en 1995. Pour satisfaire cette demande, la capacité de l'usine serait de 50 tonnes de verre fondu par jour en 1986, de 80 tonnes par jour à partir de 1990 (date à laquelle il est prévu de transformer la machine IS en double Gob) et de 90 tonnes par jour à partir de 1992 (quand il serait installé une 2ème presse).

Suivant l'évolution de la demande et notamment en ce qui concerne la verrerie de table, une autre stratégie pourrait être envisagée; elle conduirait avantageusement à la construction d'un 2ème four qui pourrait être spécialisé uniquement dans la production de la verrerie de table.

A noter par ailleurs que l'exportation, vers les pays voisins, des articles de verrerie de table est parfaitement envisageable compte tenu que les pays des Caraïbes ne disposent pas actuellement de tels moyens de production. A titre d'information signalons que le marché dominicain est 3 à 4 fois supérieur à celui d'HAITI.

Les matières premières telles que le sable et le calcaire ont fait l'objet d'une prospection systématique en Haiti, suivie d'analyses physico-chimiques faites dans les laboratoires du Ministère des Mines, et de l'Institut du Verre à PARIS.

Le calcaire qui représente 18% de la composition du verre se trouve en abondance et de bonne qualité en HAITI sous la forme massif ou récifal. Plusieurs sites ont été étudiés et notamment ceux de la Boule, de Morne à Cabrit, de Source Puante, de Morne la Pierre, près des Gonaïves. Des recherches complémentaires ont été demandées au Ministère des Travaux Publics et au Ministère des Mines pour la localisation d'un site près de la Zone Industrielle de MIRAGOANE.

Le sable qui représente 58% de la composition du verre a été localisé dans la Grande Plaine du Nord. Le matériau étudié contient, à l'état brut, des pourcentages de Fe^{2O^3} , d' Al^{2O^3} et de minéraux lourds beaucoup trop importants pour pouvoir être utilisés pour la production de verre.

Après une étude approfondie, il a été établi qu'il était possible d'importer un sable d'excellente qualité de Porto Rico ou mieux de Floride à un prix compétitif. Les Sociétés "STANDARD SAND & SILICA CO. DAVENPORT FLORIDE" ainsi que "FELDSPAR CORPORATION EDGAR, FLORIDE" ont remis une offre et la négociation est en cours pour garantir sous forme de contrat une qualité et un prix.

Les études ont été basées sur l'utilisation de ce sable, bien qu'il ait été recommandé de poursuivre les études et les recherches localement en vue du traitement de purification du sable haïtien pour la fusion éventuelle des verres, ambre et vert notamment.

Les autres matières premières nécessaires à la production seront nécessairement importées.

Sur la base d'un sable importé, le coût total des importations en matières premières atteindra en 1986 un montant de 963.000 US dollars (base de prix 1982).

L'énergie consommée par la verrerie pour l'année 1986 serait de 4.156.000 kwh, 2,270 tonnes de fuel oil lourd, 300.400 m³ de propane et 16.350 gallons de carburant pour voitures et pour camions.

L'alimentation en énergie électrique du site de MIRAGOANE doit faire l'objet d'un engagement écrit de l'EDH.

Le SITE convenant le mieux au développement de cette activité est l'ancien emplacement de la REYNOLDS Mining à MIRAGOANE. Ce complexe industriel et l'ensemble résidentiel de PAILLAN se prêtent bien au développement d'une Industrie Verrière en HAÏTI. Par lettre du 30 mai 1983, la SECRETAIRERIE D'ETAT AU PLAN a donné son accord pour l'implantation de la verrerie, sous réserve que le contentieux avec la REYNOLDS soit réglé.

Il reste à procéder à une évaluation du site et des conditions de cession ainsi qu'à l'inventaire des travaux à exécuter, notamment au niveau de la création de l'infrastructure.

A noter qu'il est prévu une bretelle d'accès au site pour éviter la traversée de MIRAGOANE ce qui permettrait une meilleure circulation, notamment pour les camions et pour les remorques.

Par ailleurs et compte tenu de l'intégration de la SIEGEL & CO à la nouvelle Société Verrière, il a été considéré que l'activité de décoration sera poursuivie à PORT-AU-PRINCE et que par ailleurs un bâtiment de stockage intermédiaire

serait créé sur le terrain existant de la Société SIEGEL & CO afin d'alimenter avec plus de souplesse le marché PORT-AU-PRINCIEN qui représente 95% du marché total.

Une étude technico-économique des problèmes d'emballage, de livraison et de transport doit être effectuée afin de confirmer les données de l'organisation envisagée.

La technologie a été définie pour une production automatique permettant de garantir une qualité d'un niveau international, tout en considérant des moyens adaptés à la demande.

Pour le démarrage d'une activité verrière en HAÏTI, il a été prévu de produire sur un même four avec des lignes différentes, les bouteilles et containers (machine IS) d'une part et la verrerie de table (presse) d'autre part et cela pour les 3 couleurs (ambre, vert, flint) qui sont actuellement demandées, aussi bien pour les bouteilles et containers que pour la verrerie de table. Il est évident que le développement de l'activité pressage devrait conduire à la création d'un deuxième four qui pourrait être spécialisé dans la production de la verrerie de table. Cette nouvelle étape permettrait de créer des produits spécifiques (opale, borosilicate). Après l'établissement d'un cahier des charges et le lancement d'un appel d'offre international, il a été procédé à une analyse minutieuse des propositions des groupements intéressés. En tenant compte des critères de choix pré-établis, le promoteur a sélectionné le groupement SUISSE, BROWN BOVERI & CO associé à VETROPACK pour la poursuite des négociations.

L'Organisation est basée d'une part sur une exploitation dans les premières années avec la participation de huit (8) expatriés travaillant en étroite collaboration avec leurs homologues locaux, et d'autre part suivant un contrat d'assistance technique à long terme signé avec le partenaire technologique.

Par ailleurs, il a été demandé à BBC de proposer un contrat de gestion de l'entreprise pour une période de trois (3) ans afin de mettre en place toute la structure administrative, commerciale et technique indispensable à la réussite d'une telle unité de production.

La main d'oeuvre totale de l'usine a été évaluée à 238 personnes en première étape, à 278 personnes en deuxième étape et à 315 personnes en troisième étape.

L'évaluation financière et économique faite dans l'étude de faisabilité de février 1983 est basée sur le marché haïtien seulement, et avec l'importation de sable en provenance de FLORIDE.

En tenant compte d'un taux d'inflation de 10% par an appliqué à toutes les composantes du projet, y compris sur les investissements de la deuxième et de la troisième étape, cette évaluation a permis de dégager les principales caractéristiques suivantes:

- l'investissement total en première étape, y compris le fonds de roulement, les frais de premier établissement et les intérêts intercalaires, est de 25 millions de dollars, pour un démarrage en 1986.

Il serait de 6 millions de dollars pour la deuxième étape (transformation en 1990 de la ligne IS de production des bouteilles et des containers en double Gob) et de 3,5 millions de dollars pour l'installation d'une deuxième presse en 1992.

- Le capital social a été évalué à 7 millions de dollars en 1ère étape.

En fonction des souhaits exprimés, 60% devrait être souscrit localement par le promoteur, la SEN, les partenaires privés. Les 40% étrangers seraient répartis de la manière suivante: 30% vendeur de technologie, 10% organismes financiers.

Le capital social serait porté à 8,5 millions de dollars en 2ème étape et à 11,4 millions de dollars en 3ème étape.

- l'investissement à financer est de 18 millions de dollars en première étape. Il le serait à concurrence de 8 millions de dollars par un crédit export Suisse, le solde, soit 10 millions, par d'autres organismes financiers internationaux ou nationaux.
- Le taux de rentabilité interne calculé en prix courant sur une période de 12 ans, en intégrant les investissements actualisés des 2^{ème} et 3^{ème} étapes, sans tenir compte des amortissements non réalisés ni de la valeur résiduelle de l'entreprise, est de 19,6%. Le "pay back" est de 5 ans environ.

Par ailleurs, les études de sensibilité faites en juin 1983 avec le micro-ordinateur de l'ONUDI et le programme COMFAR (Computer Model for Feasibility Analysis and Reporting) ont donné, pour une période de 15 ans, en considérant une stabilité de la demande à partir de la 11^{ème} année, sans intégrer un scénario précis de production, les résultats suivants:

- Etude de base : 28,66%
- Coût des ventes
 - + 10% : 33,45%
 - 10% : 23,52%
- Investissements
 - + 10% : 27,21%
 - 10% : 30,56%
- Coût de production:
 - + 10% : 25,66%
 - 10% : 31,76%
- Doublement de la production de la verrerie de table : 47,26%

Les résultats obtenus par les études sur micro-ordinateur ont donc permis d'observer une sensibilité beaucoup plus grande pour les variations concernant les ventes que sur l'investissement ou sur les coûts de production. Par

ailleurs, l'augmentation de la production de la verrerie de table, en créant notamment un marché à l'exportation, aurait une incidence très favorable sur les résultats.

- Un dossier provisoire de l'étude a été constitué en juin 1983 comportant notamment:

- l'étude de faisabilité de février 1983;
- les études de sensibilité exécutées en juin 1983 avec le programme COMFAR de l'ONUDI;
- le projet de contrat "clé en main" préparé par BBC;
- le projet de contrat d'assistance technique préparé par BBC;
- les statuts de la Société Anonyme "Les Verreries Nationales d'HAITI SAM" VENATI.
- les éléments concernant les documents financiers et la convention d'établissement.

Ce dossier a été remis aux organismes officiels gouvernementaux, aux partenaires locaux intéressés par le projet, et communiqué par lettre du 17 août 1983 par le Ministre du Plan à la Banque Interaméricaine de Développement (BID) et à la Société Financière Internationale (SFI) pour leur propre évaluation.

Ce dossier sert de base à la poursuite des études, il est systématiquement complété au fur et à mesure de l'état d'avancement des études et des travaux.

- Après étude et évaluation des documents par les Organismes Gouvernementaux, par les partenaires locaux et par BBC, une société au capital de 20.000 US dollars a été fondée le 20 février 1984.

La Société dénommée "Les Verreries Nationales d'HAITI SAM", en abrégé VENATI, a pour objet de poursuivre la négociation de la mise en oeuvre du projet, le capital devant être porté à 7 millions US dollars environ, au moment de la signature des documents contractuels et des accords de financement.

- Les intérêts socio-économiques du développement d'une bouteille
verrière en HAITI peuvent se résumer comme suit:
 - Création d'emplois;
 - Revalorisation de la Zone Industrielle de MIRAGOANE après
le départ de la REYNOLDS MINING;
 - Incidence favorable sur la balance des paiements;
 - Possibilité d'exportation d'articles de verrerie de table;
 - Possibilité de développement d'industries secondaires,
notamment dans le secteur de l'agro-alimentaire;
 - Amélioration vraisemblable des conditions d'hygiène, en
évitant l'utilisation des bouteilles "ONE WAY", de provenance
non contrôlée.

III. SITUATION DES ETUDES ET TRAVAUX

Les recommandations formulées dans notre étude de faisabilité de février 1983 et dans notre rapport de juin 1983 n'ont été que partiellement suivies, ce qui a pour conséquence d'apporter un certain retard dans la mise en oeuvre du projet.

Le présent rapport reprend donc un certain nombre de points déjà mentionnés dans nos précédents rapports et relate les actions que nous avons entreprises au cours de notre mission.

1. ASPECTS TECHNIQUES

1.1. SITES

1.1.1. MIRAGOANE (REYNOLDS)

1.1.1.1. CONDITIONS DE CESSION

La cession partielle du Site de Miragoâne et de l'ensemble résidentiel de PAILLAN (EX REYNOLDS) par la Société d'Equipement National constituerait une partie de l'apport de la SEN au capital social de VENATI. Une évaluation du montant de la cession doit donc être établie et négociée entre les parties. Pour engager la procédure, une lettre a été adressée le 16 mars 1984 à M. Frantz MERCERON, Ministre d'Etat chargé de l'Economie, des Finances et de l'Industrie.

A noter que le contentieux entre le Gouvernement de la République d'Haiti et la REYNOLDS MINING n'est pas encore entièrement réglé.

1.1.1.2. ELECTRICITE

La verrerie doit recevoir l'assurance d'être alimentée en énergie électrique suivant les capacités définies par BBC, à savoir, au démarrage une puissance installée de 1.700 KW pour une consommation moyenne de 750 KWH. Des augmentations de 33% et de 20% sont respectivement à prévoir en 1990 et en 1995.

Le Site de MIRAGOANE ne dispose pas actuellement d'une alimentation pouvant satisfaire la verrerie. Au cours d'une réunion avec l'ingénieur VIL de l'Electricité d'Haiti (EDH), plusieurs alternatives ont été envisagées:

- Création d'une mini-centrale à MIRAGOANE, comportant trois groupes électrogènes de 1.250 KW;
- Augmentation de la capacité de PETIT-GOAVE par adjonction de 2 groupes supplémentaires de 1.250 KW;
- Construction d'une ligne directe depuis la centrale de Carrefour avec interconnection sur l'ensemble du système de PORT-AU-PRINCE.

Par lettre du 9 mars 1984 adressée à M. Alix CAMEAU, Directeur Général de l'EDH, il a été demandé de confirmer à VENATI la solution retenue et de donner les assurances pour que l'alimentation en électricité soit disponible dans les délais requis.

1.1.1.3. EAU

D'après les informations recueillies localement, le réseau d'eau existant serait d'un débit largement suffisant pour l'alimentation en eau de la verrerie. Il est nécessaire néanmoins de procéder à une expertise des installations existantes et de procéder à une analyse de l'eau afin que BBC puisse prévoir les installations de purification éventuellement nécessaires.

1.1.1.4. ROUTE D'ACCES

Compte tenu des difficultés actuelles pour les camions et remorques de traverser la ville de MIRAGOANE, une bretelle de contournement a été prévue par le Ministère des Travaux Publics.

Le tracé ainsi que les études géologiques sont en cours. D'après les responsables du Ministère des Travaux Publics, l'exécution devrait commencer dans 4 mois et la durée totale de construction serait de un an environ.

1.1.1.5. PORT

Comme il était indiqué dans notre rapport de juin 1983, le libre accès au port et son utilisation partielle doivent être confirmés. Les modalités doivent en être définies dans la convention d'établissement.

1.1.2. PORT-AU-PRINCE (SIEGEL)

Selon les informations fournies par M. Carl SIEGEL, l'évaluation du terrain et des immeubles a été faite par le cabinet PATRICK SHOMBERG et a fait l'objet d'un rapport d'estimation daté du 27 janvier 1984. Par ailleurs, l'inventaire des équipements, des stocks et du fond de commerce serait en cours.

1.2. IMPLANTATION

1.2.1. MIRAGOANE (REYNOLDS)

Suite à la visite effectuée sur le site le 23 mars 1984 avec le représentant de la Société Américaine PASCOE, il a été demandé un avant projet complet du coût de l'aménagement de l'ancienne HALLE de la REYNOLDS.

Les avantages et les inconvénients de cette solution seront à dégager afin de décider de la meilleure implantation.

1.2.2. PORT-AU-PRINCE (SIEGEL & CO)

La proposition faite par M. SIEGEL d'aménagement du SITE de PORT-AU-PRINCE peut se résumer comme suit:

- Agrandir les moyens de stockage par la construction d'un bâtiment de 84' x 150', soit 12.600 pieds carrés, d'une hauteur sous faitage de 25 pieds.
- Construire un bâtiment administratif de 30' x 80', soit 2.400 pieds carrés.
- Préparer une aire bétonnée de 1.000 pieds carrés environ, de préférence recouverte d'un auvent, pour le stockage des palettes de bouteilles et containers avant livraison chez les clients.

Une proposition de coût de ces bâtiments a été demandée au représentant de la firme américaine PASCOE.

REMARQUE IMPORTANTE

Nous insistons sur le fait qu'une étude de transport, de stockage et d'expédition des produits semi-finis et des produits finis doit être effectuée afin de définir exactement les besoins en aires de stockage aussi bien à MIRAGOANE qu'à PORT-AU-PRINCE et de déterminer les intérêts technico-économiques de l'organisation projetée.

Cette étude doit être faite en collaboration avec BBC-VETROPACK.

1.3. EQUIPEMENTS

1.3.1. FOUR

Suite aux discussions que nous avons eues avec BBC-VETROPACK en juin 1983, nous avons demandé qu'une étude technico-économique concernant l'intérêt d'utiliser des régénérateurs ou des récupérateurs soit exécutée. Cette étude est actuellement en cours chez BBC-VETROPACK.

Nous rappelons par ailleurs que la surface du four devrait être calculée pour permettre de produire, sans problème, au minimum 50 tonnes de verre ambre, vert ou flint par jour et les installations seraient étudiées pour que les augmentations successives prévues au programme puissent se faire facilement et avec un minimum d'investissement.

1.3.2. LIGNE DE PRESSAGE

Les caractéristiques techniques mentionnées au contrat préparé par BBC sont incomplètes.

Il a été demandé un complément d'information accompagné des documentations techniques des fournisseurs proposés. Ces documents sont en cours d'élaboration par BBC.

1.3.3. AUTRES EQUIPEMENTS DE PRODUCTION

A la demande de M. SIEGEL, un dossier complet doit être établi par BBC comportant les spécifications des équipements nécessaires à l'installation.

1.3.4. EQUIPEMENT DE DECORATION "SIEGEL & CO

Un inventaire chiffré des améliorations à apporter à l'installation actuelle doit être établi par M. SIEGEL en collaboration avec un spécialiste BBC-VETROPACK.

1.4. MATIERES PREMIERES

1.4.1. MATIERES PREMIERES LOCALES

1.4.1.1. SABLE

Bien que du sable ait été localisé dans la grande plaine du Nord, la qualité n'est pas actuellement satisfaisante pour une production de verre d'un niveau international. Compte tenu des coûts de transport et de purification, il a été envisagé d'utiliser en première étape un sable importé de FLORIDE d'un coût moindre et d'une qualité supérieure. Cependant il est recommandé de poursuivre les recherches et d'étudier les possibilités de purification notamment en vue de la production de verres colorés.

1.4.1.2. CALCAIRE

Plusieurs calcaires d'excellente qualité ont été localisés dans plusieurs parties de la République d'Haiti. Les résultats d'analyse ont été mentionnés dans l'étude de faisabilité.

Afin de diminuer les coûts de transports, il a été demandé de rechercher et d'étudier un autre site, le plus rapproché possible de la zone industrielle de MIRAGOANE. Cette région semble être assez riche en calcaire; une analyse

faite par VETROPACK sur un échantillon prélevé dans une carrière en cours d'exploitation a donné les résultats suivants (chiffres communiqués par BBC):

SiO ²	0
Al ² O ³	0,32
CaO	55,8
MgO	0
Fe ² O ³	0,067

Pour l'étude de ce nouveau site, nous rappelons les recommandations faites dans notre rapport de juin 1983:

- Sélection d'un site pour lequel la localisation est la plus favorable par rapport à l'usine;
- Etude de la carrière notamment en ce qui concerne
 - . l'homogénéité
 - . les réserves
 - . les qualités physico-chimiques.
- Négociation des conditions de cession de la carrière sélectionnée;
- Etablissement des coûts d'exploitation.

Ces études sont actuellement faites par le Ministère des Mines. Les résultats doivent être consignés dans un rapport qui sera soumis à l'évaluation de BBC-VETROPACK.

1.4.2. MATIERES PREMIERES IMPORTEES

1.4.2.1. SABLE

Compte tenu de l'importance de l'approvisionnement en sable, nous avons décidé d'organiser la visite de STANDARD SAND AND SILICA qui a déjà remis des offres chiffrées.

1.4.2.1.1 STANDARD SAND & SILICA COMPANY DAVENPORT, FLORIDA 33637

Personne rencontrée. Mr. JIM LANGFORD Vice-Président

Date de la visite: 29 mars 1984

Personnes ayant effectué la visite. Mr. SIEGEL (Promoteur), Mr. KELLER (BBC)
Mr. MONTAGNE.

GENERALITES

STANDARD SAND emploie 150 personnes environ et exploite une carrière de sable à Davenport destinée à différentes utilisations industrielles.

SABLE POUR VERRERIE

Le sable destiné aux verreries est traité dans une installation de purification comportant un tamisage, un lavage, une séparation des minéraux lourds par flottation et un séchage.

Les qualités physico-chimiques du sable obtenu sont excellentes pour la production du verre et notamment du flint (voir détails dans l'étude de faisabilité de février 1983).

L'homogénéité est contrôlée quotidiennement dans les laboratoires de Standard Sand et une fois par semaine une analyse chimique est faite par un laboratoire extérieur "The SHARP-SCHURTZ COMPANY, LANCASTER OHIO".

Standard Sand livre actuellement le sable dans les pays d'Amérique centrale tels que la COSTA RICA (20.000 t/an) PANAMA (12.000 t/an) GUATEMALA (3.000 t/an) aussi que la République Dominicaine (6.000 t/an). Par ailleurs OWENS Illinois utilise ce sable aux USA pour la production de flint.

Le prix actuel serait de 45,59 US Dollar/Tonne métrique rendu Miragoâne.

La décomposition du prix s'établit comme suit:	Sable Rendu TAMPA	15,54
	Frais portuaires	7,65
	TAXES	0,20
	ASSURANCE	0,20
	TRANSPORT	22,00

L'inflation pour les 5 dernières années est d'après Mr. LANGFORD inférieur à 10 %.

Le transport est assuré par une Société spécialisée:

GENERAL SHIPING, Co PO Box 2536, TAMPA, FLORIDA 3360, Tel. (813) 229 15 93
Mr. CORRALES JOSE.

La livraison est faite par bateau de 2000 & 3000 tonnes Les délais d'approvisionnement sont d'environ 5 semaines à partir de l'ouverture de la lettre de Crédit. Le déchargement est à adapter en fonction des conditions locales du Site de Miragoâne.

CONCLUSION

Le sable fourni par Standard Sand convient parfaitement aux fabrications envisagées en HAÏTI et paraît être la meilleure solution tout au moins au démarrage. La plupart des autres verreries d'Amérique centrale mentionnées précédemment sont arrivées aux mêmes conclusions.

1.4.2.1.2. FELDSPAR CORP. - THE PACIFIC

TIN CONSOLIDATED

EDGAR, FLORIDA 32049

Des contacts ont également été établis avec FELDSPAR. Par lettre du 29 février 1984, il nous a été communiqué les renseignements suivants:

- Prix FOB JACKSONVILLE : \$23,20/Tonne
- Analyse chimique
 - Fe^{2O3} - 0,035%
 - Al^{2O3} - 0,45% ± , 05
 - LOI - 0,08%

La qualité semble donc être inférieure à celle de STANDARD SAND AND SILICA. Cependant nous recommandons de poursuivre les négociations avec FELDSPAR.

1.4.2.2. AUTRES MATIERES PREMIERES IMPORTEES

Ultérieurement des appels d'offre internationaux seront lancés afin de déterminer les meilleures conditions d'approvisionnement.

1.5. ESSAIS DE FUSION

A partir du calcaire local, du sable de STANDARD SAND & SILICA (ou d'autres fournisseurs) et des autres matières premières à déterminer par BBC-VETROPACK, des essais de fusion seront exécutés dans les laboratoires de VETROPACK pour les trois verres demandés (ambre, vert, blanc) qui peuvent convenir à la fois pour les bouteilles et containers et pour la verrerie de table.

Les prélèvements de calcaire seront effectués en fonction des résultats obtenus par l'étude que le Ministère des Mines doit exécuter et suivant les recommandations de BBC-VETROPACK.

Rappelons que tous les renseignements concernant les matières premières devront être consignés dans l'annexe III du contrat et être approuvés par BBC-VETROPACK, afin qu'il n'y ait aucune contestation sur les possibilités de produire les verres demandés.

Par ailleurs, les résultats et les conclusions des essais de fusion exécutés chez VETROPACK seront également consignés à l'annexe III du contrat clé en main.

1.6. QUALITE DES PRODUITS

Les plans, dessins et spécifications des articles à fabriquer, et notamment de ceux qui seront pris comme base pour les essais de performances garanties, doivent faire l'objet d'une définition complète qui sera annexée au contrat et constituera les normes de qualité à prendre en compte pour les essais de performances garanties.

Cette rédaction doit être faite par BBC et soumise à l'approbation de VENATI.

2. ASPECTS ECONOMIQUES

D'après les informations recueillies localement, notamment auprès de M. Carl SIEGEL, les principaux paramètres utilisés pour l'étude de faisabilité de février 1983 et les études de sensibilité faites en juin 1983 restent valables. Par ailleurs, après discussion avec BBC, nous avons obtenu l'accord verbal que les prix du contrat clé en main seraient maintenus jusqu'au 30 juin 1984. Il est vraisemblable qu'après cette date, dans la mesure où le contrat ne serait pas signé, une réactualisation serait appliquée. Dans ces conditions, il serait nécessaire d'en calculer l'incidence sur la rentabilité.

En ce qui concerne le marché, et suivant certaines informations non confirmées, il semblerait que la demande en bouteilles et containers soit stagnante en raison des conditions économiques actuelles. Si cette tendance se confirme, une évaluation plus précise devra être faite étant donné la sensibilité du projet à la variation du coût des ventes.

3. ASPECTS FINANCIERS

3.1. CAPITAL

3.1.1. PETITE SOCIETE

Compte tenu du caractère très particulier d'un montage financier de cette nature, les principaux partenaires se sont mis d'accord pour constituer dès à présent une Société au capital de 20.000 US dollars, ayant pour but de poursuivre les négociations et la mise en oeuvre du projet.

Cette Société dont la copie de l'avis de formation est communiquée en annexe a été dénommée "LES VERRERIES NATIONALES D'HAITI SAM" en abrégé "VENATI".

Les actionnaires de cette société sont les suivants:

		\$
CARL H. SIEGEL	PROMOTEUR	5.000
SOCIETE D'EQUIPEMENT NATIONAL	ORGANISME D'ETAT	5.000
BROWN BOVERI & CIE	VENDEUR DE TECHNOLOGIE	5.000
NASSIM MOURRA	FAMOSA - CATCHUP	1.000
WALTER BROWN	COLA OLYMPIC	1.000
ROBERT MOISE	COLA BORDAY	1.000
ROGER JAAR	COCA COLA - COLA COURONNE	1.000
CARL FREDERICK SIEGEL	SPECIALISTE DECORATION SUR VERRE	1.000
	TOTAL	<u>20.000</u>

En attendant la première assemblée générale, la Société VENATI est administrée par le Conseil d'administration provisoire suivant:

PRESIDENT : CARL H. SIEGEL
VICE PRESIDENT-TRESORIER : SOCIETE D'EQUIPEMENT NATIONAL
VICE PRESIDENT-SECRETAIRE : BROWN BOVERI & CIE

Notons que les actionnaires regroupent les principaux intérêts qui sont indispensables à la promotion d'un tel projet, à savoir: organisme d'état, vendeur de technologie, utilisateurs de bouteilles et containers.

D'après M. J.C. LEGER, l'approbation par le Ministère du Commerce ne devrait pas excéder 1½ mois.

3.1.2. SOCIETE DEFINITIVE

A la signature de l'ensemble des documents contractuels, les actionnaires devront se mettre d'accord pour procéder à l'augmentation du capital qui pourra être porté aux environs de 7 millions de dollars conformément à l'étude de faisabilité.

Suite à la demande de la partie HAITIENNE, le capital social sera réparti comme suit:

- 60% LOCAL - soit environ 4,2 millions de dollars.

La répartition envisagée est la suivante:

- Promoteur CARL H. SIEGEL

Apport en nature estimé par M. CARL SIEGEL à 1 million de dollars comprenant:

- Propriétés et constructions dénommées SIEGEL & CO. RUELLIE MAGNOLIA, CITE MILITAIRE, PORT-AU-PRINCE.

L'évaluation du terrain et des immeubles a été faite par le cabinet PATRICK SHOMBERG et a fait l'objet d'un rapport d'estimation daté du 27 janvier 1984.

L'évaluation se décompose comme suit:

Terrain	11.987 m ² 16	\$ 8,00 le m ²	\$ 95.897,28
Immeuble	1.259 m ²	\$125,00 le m ²	<u>\$157.375,00</u>
Coût total de remplacement			\$253.272,28
Valeur marchande au 27 janvier 1984			\$250.000.00

- Equipements de production
- Stock et fond de commerce
- Frais de participation à la promotion du projet

L'évaluation officielle des 3 derniers points est en cours et devra être remise aux autres actionnaires. Une lettre d'engagement de M. CARL SIEGEL a été établie.

- SOCIETE D'EQUIPEMENT NATIONAL

La participation de la SEN au capital social a été fixée à 1 million de dollars.

L'apport sera en partie constitué par la cession de certaines installations du site industriel de MIRAGOANE (EX REYNODLS MINING).

En date du 16 mars 1984, une lettre a été adressée à M. FRANTZ MERCERON, Ministre d'Etat chargé de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, pour qu'il soit établi un inventaire et une évaluation de la cession de ce site.

- AUTRES ACTIONNAIRES LOCAUX

Le total des souscriptions devrait atteindre 2,2 millions de dollars.

Afin d'avoir la certitude de pouvoir rassembler cette partie du capital social, une lettre d'engagement a été demandée aux futurs actionnaires qui ont manifesté l'intention de participer.

Les contacts ont été pris par M. SIEGEL et un document d'ensemble précisant le niveau des souscriptions locales sera établi.

M. SIEGEL a reconfirmé sa conviction de pouvoir rassembler le capital requis, comme il l'avait fait en juin 1983. Cependant des lettres d'intentions doivent être établies par chaque souscripteur afin qu'il n'y ait aucune difficulté lors de la constitution de la Société définitive, et également dans le but de rassurer les autres partenaires ainsi que les organismes financiers internationaux.

- 40% ETRANGER - soit environ 2,8 millions de dollars.

La répartition envisagée est la suivante:

- VENDEUR DE TECHNOLOGIE - BBC

Par lettre du 26 juin 1983, BBC a confirmé son intention de participer à l'augmentation du capital jusqu'à concurrence de 2,1 millions de dollars.

- ORGANISMES FINANCIERS INTERNATIONAUX

Il a été gardé une disponibilité de 10% du capital, soit 0,7 millions de dollars environ, pour le cas où il serait fait appel au financement d'organismes financiers internationaux intéressés par une participation.

3.2. FINANCEMENT

En fonction du projet de financement mentionné dans l'étude de faisabilité, nous pouvons résumer la situation comme suit:

3.2.1. CREDIT SUISSE

En fonction des propositions BBC et plus spécialement de la lettre du Crédit SUISSE datée du 28 octobre 1982, sous certaines réserves, un prêt de 8.000.000 dollars pourrait être accordé dans les conditions suivantes:

Durée du prêt	: 7 ans
Période de différé de paiement:	2½ ans
Intérêt	: 6½%

3.2.2. ORGANISMES FINANCIERS INTERNATIONAUX

3.2.2.1. BANQUE INTERAMERICAINE DE DEVELOPPEMENT

Après la 1ère conversation avec M. Bellefeuille, Représentant Résident en Haiti, il apparaît que le projet Bouteillerie Verrerie devrait intéresser en tout premier la nouvelle corporation d'investissement approuvée à ROME les 3 et 4 novembre 1983.

Les informations concernant cette nouvelle CORPORATION sont données par le communiqué de presse ci-joint en annexe.

Date de la visite à la BID WASHINGTON, 2 avril 1984
Personne rencontrée. Mr. GREGORIO POKORNY.
Personnes ayant effectuées la visite. Mr. SIEGEL (Promoteur)
Mr. LAUTENSCHLAGER (deputy director BBC), Mr. BUCHLI (BBC),
Mr. MONTAGNE.

Les informations données par Mr. BELLEFEUILLE ont été confirmées par Mr. POKORNY.

La Corporation Interaméricaine d'Investissement (CII) devrait être opérationnelle début 1985. Son fonctionnement sera analogue à celui de la SFI avec prise de participation au capital social et financement d'une partie des investissements.

Bien que ce projet pourrait intéresser CII il est impossible de procéder actuellement à une évaluation du projet l'étude du dossier ne pourrait pas être entreprise avant fin 1984.

NOTA

Mr. POKORNY a recommandé à VENATI, pour compléter l'étude de financement en cours, de prendre contact avec Mr. COMPTON CHASE, LANDSDALE, Private Entreprise Aid, Tel. 235.1823 ou 622.8298 WASHINGTON.

3.2.2.2. SOCIETE FINANCIERE INTERNATIONALE
(SFI) WASHINGTON

Date de la visite 3 avril 1984.

Personne rencontrée, Mr. HENRY MAY

Personnes ayant effectué la visite, Mr. SIEGEL (Promoteur),
Mr. BUCHLI (BBC), Mr. MONTAGNE.

Il n'a pas été possible de rencontrer Mr. J.P. SCHWARTZ ni Mr. E. GONZALES qui sont les deux personnes au courant du projet bouteille Verrerie en HAITI avec lesquels des contrats antérieurs ont été établis par Mr. SIEGEL, Mr. HENRY MAY qui a bien voulu recevoir la délégation de VENATI ne connaît pas les documents d'études (faisabilité, sensibilité, projet de contrat etc.) transmis à la SFI par Mr. le Ministre du Plan le 17 août 1983. D'après Mr. MAY l'expérience de la SFI pour les projets uniquement bouteilleries développés à PANAMA, JAMAÏQUE, TRINIDADE est assez décevante en raison notamment des capacités de production surévaluées. Par ailleurs l'investissement envisagé paraît très important pour HAITI.

En ce qui concerne la capacité, nous avons insisté sur l'importance de l'ajustement des moyens de production à un marché réaliste. Les études de sensibilité faites en juin 1983 avec le programme COMFAR ont permis de mettre en évidence l'incidence de la variation du produit des ventes sur les taux de rentabilité.

D'autre part dans le cas du projet VENATI, la production de la Verrerie de table apporte une valeur ajoutée qui aide à justifier le projet dans son ensemble.

Quant au niveau des investissements il est essentiellement fonction de la technologie utilisée. Afin d'envisager une exportation éventuelle notamment en ce qui concerne la Verrerie de table il est indispensable de pro-

duire des articles d'une qualité internationale. Cependant comme il est indiqué dans nos études antérieures, d'autres stratégies peuvent être envisagées qui pourraient conduire à de notables réductions des investissements. L'évaluation des risques et la recherche de l'optimisation en fonction de l'évaluation du projet devrait permettre de dégager la meilleure solution. Seules les études et les évaluations sérieuses des documents établis peuvent permettre de dégager une stratégie constructive.

Nous recommandons aux responsables de VENATI de poursuivre les négociations avec la SFI afin que les observations soient formulées en fonction de données réelles.

3.2.2.3. EXPORT IMPORT BANK OF
THE UNITED STATES (EXIMBANK)
WASHINGTON

Date de la visite, 4 avril 1984

Personne rencontrée, Mr. John W. LENTZ.

Personnes ayant effectué la visite, Mr. SIEGEL (Promoteur)

Mr. LAUTENSCHLAGER (BBC), Mr. BUCHLI (BBC), Mr. MONTAGNE

Les difficultés rencontrées en HAITI dans des financements antérieurs ont rendu EXIMBANK réticent pour envisager tout nouveau financement. Cependant le conflit dont il est fait état est actuellement en voie de règlement et dans ces conditions EXIMBANK pourrait envisager de procéder éventuellement à de nouveaux prêts.

Le montant des exportations en équipements US pourrait se situer dans une fourchette de 2 & 6 millions de US \$. Les conditions et la couverture des risques seraient à étudier ultérieurement.

L'étude de faisabilité de février 1983 sera communiqué par BBC à Mr. LENTZ et les négociations seront poursuivies avec EXIMBANK en fonction de l'évolution du montage financier.

3.2.2.4. The First BOSTON CORPORATION
NEW YORK

Date de la visite, 5 avril 1984

Personne rencontrée, Mr. Dennis E. FLANNERY, VICE PRESIDENT, PROJECT-FINANCE

Personnes ayant effectué la visite, Mr. BUCHLI (BBC), Mr. MONTAGNE
La First Boston Corporation est une organisation financière, spécialisée dans le management de montages financiers de projets importants principalement orientés vers l'exportation.

A ce titre FIRST BOSTON peut rechercher des partenaires intéressés par une participation au capital social et peut étudier et négocier les meilleures montages financiers. Le projet Bouteilles Verrerie en HAÏTI est petit par rapport aux affaires traitées habituellement par FIRST BOSTON. Cependant compte tenu des relations existantes avec le CREDIT Suisse et avec BBC, FIRST BOSTON pourrait s'intéresser à ce projet.

D'après Mr. FLANNERY compte tenu des travaux actuellement réalisés et du niveau des négociations auquel nous sommes arrivés, l'intervention de FIRST BOSTON peut ne pas se justifier.

A noter que les interventions de la FIRST BOSTON sont rémunérées suivant des honoraires à négocier.

Pour l'instant il est recommandé à VENATI de garder cette possibilité de collaboration en attente.

4. ASPECTS CONTRACTUELS

La situation des principaux documents contractuels en cours de négociation peut se résumer comme suit:

4.1. CONTRAT CLE EN MAIN - ANNEXES

Le contrat clé en main doit être complété ou modifié suivant les observations faites à BBC.

Nécessité avant toute signature de compléter l'annexe IX.

"Définition de la qualité des bouteilles et des verres de table. Les résultats des analyses et des essais de fusion à faire impérativement par BBC-VETROPACK seront consignés dans l'annexe III."

L'annexe IV "données de base" doit être également complété par BBC.

4.2. CONTRAT D'ASSISTANCE TECHNIQUE A LONG TERME ET CONTRAT DE GESTION

Les propositions BBC doivent être analysées et négociées.

4.3. STATUTS "VENATI"

Les statuts de la Société ont été négociés et signés par les partenaires de la Société.

4.4. CONVENTION D'ETABLISSEMENT - AUTRES DOCUMENTS

- CONVENTION D'ETABLISSEMENT

Le projet de la convention d'établissement sera établi par la SEN et négocié ensuite avec le Gouvernement.

- AUTRES DOCUMENTS

Dans les autres documents indispensables et non encore élaborés notons:

- engagement de cession du SITE de MIRAGOANE;
- concession pour l'exploitation de la carrière de calcaire;
- engagement EDH de fourniture d'électricité;
- engagement de la SNEP pour la fourniture de l'eau.

4.5. DOCUMENTS FINANCIERS

Doivent être également obtenus:

- Accord de financement des organismes financiers nationaux et internationaux;

- Crédit Suisse
- Organismes financiers internationaux
- Banques locales

- Engagement des investisseurs pour la souscription du capital social;

- Locaux (y compris SEN et CARL SIEGEL)
- BBC
- Financiers étrangers.

IV. CAHIER DE MISE EN OEUVRE - RECOMMANDATIONS

Du fait que le programme établi lors de notre intervention de juin 1983 n'a pu être respecté, il s'en suit un retard qui peut être évalué actuellement à 6 mois environ. Dans la mesure où toutes les actions que nous allons définir seront résolues dans les délais fixés, la signature des documents contractuels devrait avoir lieu en octobre 1984 et le démarrage effectif de la production fin 1986.

Les problèmes délais sont très importants car ils remettent en cause les études de faisabilité.

Cet aspect n'a pas échappé au partenaire et vendeur de technologie BBC qui par telex du 9 mars 1984 a informé VENATI que si le capital social n'est pas disponible fin juin 1984, BBC demandera pour des raisons économiques la dissolution de la Société VENATI.

- Cet état de fait implique nécessairement que soient obtenus, par écrit, avant fin avril 1984:

- Les engagements des investisseurs locaux pour un montant de participation au capital d'un minimum de 2,2 millions de dollars;

- L'accord de la SEN pour l'apport du Site de MIRAGOANE et de PAILLAN et un engagement de participation (y compris le site de MIRAGOANE) pour un montant minimum de 1 million de dollars. Par ailleurs, une information exacte concernant la situation du contentieux avec la REYNOLDS devra être donnée à la VENATI;

- L'engagement de M. CARL SIEGEL pour l'apport de la SIEGEL & CO en participation du capital social de l'entreprise.

- En outre, les problèmes suivants devraient être résolus avant fin juin 1984:

- Définition du montage financier en fonction des contacts actuellement en cours;

- Lancement de l'évaluation du projet par les organismes financiers nationaux et internationaux;
- Accord de fourniture d'électricité par EDH;
- Etude des coûts d'aménagement de la zone industrielle de MIRAGOANE et du Site SIEGEL & CO;
- Projet de convention d'établissement;
- Etude technique et économique d'un site d'exploitation du calcaire près de MIRAGOANE;
- Analyses des matières premières et essais de fusion par VETROPACK.

L'exécution de ce programme dépend de contingences qu'il est difficile d'évaluer actuellement. La fixation de ces objectifs a essentiellement pour but de permettre à la fin de cette période de faire une évaluation exacte de la situation et d'établir les actions qui en découlent.

En ce qui concerne plus spécialement l'assistance de l'ONUDI, l'objectif de la présente mission était de disposer des éléments indispensables à la prise de décision de la mise en oeuvre du projet.

Compte tenu de la situation actuelle du projet, l'assistance de l'ONUDI sera donc vraisemblablement encore nécessaire. Les principaux partenaires, le Gouvernement, le promoteur ainsi que BBC ont manifesté l'intérêt, voire même la nécessité de poursuivre cette assistance.

Cependant, la prochaine intervention ne devrait pas être programmée avant que les principaux points énumérés précédemment aient été solutionnés. C'est donc l'évolution des différentes actions et recommandations en cours qui devrait définir la date d'intervention.

Quant à la durée de la mission, elle pourrait être prévue pour 2 mois et l'organisation comporterait selon toute évidence des interventions en Suisse (BADEN), en HAÏTI, aux USA (WASHINGTON, NEW YORK).

Dans cet esprit, le Gouvernement de la République d'Haïti devra adresser une requête à l'ONUDI.

CONCLUSIONS

L'assistance de l'ONUDI à tous les niveaux de l'étude de la mise en oeuvre du projet représente actuellement un total de 12 mois pour 7 missions ponctuelles organisées suivant les nécessités du projet.

Cette assistance a permis d'aider à la préparation d'un dossier provisoire comportant les éléments technico-économiques financiers et contractuels permettant de poursuivre la mise en oeuvre du projet.

Pour parvenir à la prise de décision définitive de réaliser cette nouvelle unité de production, il reste à solutionner un certain nombre de points majeurs qui ont été développés dans le cahier de mise en oeuvre. Pour nous résumer, les problèmes principaux restent l'engagement des partenaires locaux pour la souscription du capital social pour un montant de 4,2 millions de dollars--ainsi que le financement d'une partie de l'investissement qui représente actuellement une dizaine de millions de dollars. Mentionnons également que le contentieux avec la REYNOLDS et l'alimentation en électricité par l'EDH peuvent être également à l'origine d'un retard dans l'exécution du projet.

Notre présente mission s'est déroulée en tout point conformément au programme que nous avons prévu, elle n'a pu toutefois atteindre pleinement les objectifs que nous nous étions fixés, à savoir la prise de décision définitive d'investir dans ce projet. La raison essentielle de ce retard vient du fait que certaines recommandations primordiales figurant dans l'étude de faisabilité de février 1983 et dans notre rapport de juin 1983 n'ont pas été respectées.

Nous souhaitons insister sur la complexité de la mise en oeuvre d'un tel projet et la réalisation des études en cours demandera certainement une assistance complémentaire de la part de l'ONUDI. Cependant nous pensons que les interventions futures ne devraient être planifiées que lorsque les problèmes locaux mentionnés dans le présent rapport auront été solutionnés ou qu'il y aura une certitude qu'ils le soient à court terme.

LISTE DES DOCUMENTS DE BASE ETABLIS POUR LA PROMOTION DU PROJET

- ETUDE PRELIMINAIRE POUR L'INSTALLATION D'UNE BOUTEILLERIE ET VERRERIE.

P. MONTAGNE, MARS 1981

- SITUATION DES ETUDES ET TRAVAUX.

P. MONTAGNE, JANVIER-MAI 1982

- APPEL D'OFFRE - CAHIER DES CHARGES.

P. MONTAGNE, FEVRIER 1982

- SITUATION DES ETUDES ET TRAVAUX.

P. MONTAGNE, OCTOBRE-NOVEMBRE 1982

- INSTALLATION D'UNE BOUTEILLE VERRERIE - ETUDE DE FAISABILITE.

P. MONTAGNE, FEVRIER 1983

- ETUDE DE SENSIBILITE

JUIN 1983

- CONTRAT "CLE-EN-MAIN"

ANNEXES I - XII

JUIN 1983

- CONTRAT D'ASSISTANCE TECHNIQUE

JUIN 1983

- ASSISTANCE A LA PROMOTION TECHNIQUE, ECONOMIQUE ET FINANCIERE DU PROJET.

P. MONTAGNE, JUIN 1983

- STATUTS DE LA SOCIETE ANONYME VERRERIES NATIONALES D'HAITI SAM

FEVRIER 1984

AVIS DE FORMATION "VENATI"

Conformément aux prescriptions du Décret du 28 Août 1960 sur le régime des sociétés anonymes, il est porté à la connaissance du public que le 1er Février 1984 il a été déposé au Département du Commerce et le 21 Février 1984 en l'Etude de Maître Kénoï Notaire à Port-au-Prince, une copie des statuts de la Société anonyme en formation d'énommée "LES VERRERIES NATIONALES D'HAÏTI S.A.M." en abrégé VENATI, au capital de Vingt Mille dollars (\$20,000) divisé en 200 actions nominatives de cent dollars chacune (US \$100).

L'intégralité du capital sera souscrite et le quart au moins de ce capital sera versé.

Cette Société fondée par Messieurs Carl H. Siegel, Carl-Frederik Siegel, Robert Moïse, Société d'équipement National, Nassim Mourra, Brown, Boveri and Co., Walter Braun, Roger Jaar a pour objet principal la construction de verreries en Haïti, la fabrication et la vente pour le marché local et extérieur de tous articles en verre, bouteilles, containers, récipients, verres à boire, assiettes, tasses et généralement tous autres articles quelconques en verre à partir de matières premières d'origine locale ou importée, la décoration de ces articles par peinture et d'autres procédés et d'une manière générale toutes autres opérations industrielles, commerciales, financières, mobilières ou immobilières se rattachant directement ou indirectement à l'objet social et autorisées par la Loi.
Port au Prince, 20 Février 1984

Jean-Claude N. Léger

COMMUNIQUE DE PRESSE

NOUVELLE CORPORATION D'INVESTISSEMENTS APPROUVEE A ROME POUR
LES PAYS MEMBRES DE LA BID

La Banque Interaméricaine de développement a annoncé aujourd'hui la formation d'une nouvelle société d'investissements qui favorisera l'entreprise privée d'Amérique Latine.

Les Représentants de la plupart des pays membres de la BID se sont réunis à Rome du 3 au 4 Novembre et ont effectué les derniers ajustements du texte de l'accord constitutif de la Corporation Interaméricaine d'Investissements. Cette Corporation qui a pour but de fortifier le rôle joué par les petites et moyennes entreprises dont le potentiel économique en Amérique Latine a été l'objet de considération particulière.

La réunion a été présidée par le Ministre de Finances du Venezuela, M. Arturo Sosa. Au cours de cette Assemblée inaugurale le directeur général du Ministère du Trésor de l'Italie, le Dr. Mario Sarcinelli a souligné l'importance de cet événement pour l'opportunité offerte à l'Amérique Latine de faire face à ses grands problèmes financiers et économiques. Le Dr. Sarcinelli a aussi souligné les liens qui ont toujours existés entre l'Italie et l'Amérique Latine, ce qui explique le soutien apporté par le gouvernement italien à une telle initiative.

Pour sa part le président de la BID, dans son discours de clôture a signalé que actuellement: "Une grande partie de notre capacité de productivité industrielle est paralysée et l'attention du monde financier en matière de politique internationale est fixée autour des sources de financement externe"

Dans de telles circonstances, il semble être paradoxal que les Représentants des pays membres de la BID se soient réunis pour considérer la création d'une nouvelle institution internationale de financement".

Dépendant, il faut comprendre que la solution des problèmes à court terme demande des efforts à moyen et long terme afin de réactiver le processus de développement pour lequel est indispensable de tenir compte de telles initiatives.

Il ajouta aussi que: "C'est seulement avec une vision futuriste qu'on pourra transformer la capacité productrice des pays latino-américains et créer les emplois exigés par l'accroissement de la population. En même temps cette optique permettra d'établir les bases nécessaires pour surmonter cette situation très instable de nos économies face aux fluctuations financières et commerciales du marché international.

Dans cet effort de reindustrialisation et d'intégration économique régionale il est évident que le rôle des organismes multinationaux de coopération et aussi l'aide qu'on donne aux moyennes et petites entreprises productives latinoaméricaines sont prépondérants".

LONGUE HISTOIRE

La création de cette corporation, aspiration de vieille date des pays latinoaméricains à été l'objet de discussions répétées pendant les deux dernières années. D'abord à la demande des plusieurs pays de la région, en 1969 et 1970, la BID avait préparé des études et propositions détaillées pour la création d'une corporation financière latinoaméricaine.

Ensuite, en 1977, le gouvernement Vénézuélien a rendu possible à travers les ressources du fonds du fidéicomis de Venezuela qui aurait aidé à la BID à entreprendre un programme expérimental d'investissement de capital à risques dans les petites et moyennes entreprises privées. Ce programme a permis de recueillir des données expérimentales précieuses à travers le contact direct avec de telles entreprises. Cette nouvelle société, dont l'accord de base a été approuvé à Rome pendant cette dernière réunion, favorisera l'implantation, l'expansion et la modernisation des entreprises privées et mixtes par l'investissement de capital dans de telles entreprises et l'octroi d'aide financière et autres services spécialisés.

La Corporation accordera une attention prioritaire aux petites et moyennes entreprises dont leur fonction est très importante pour son nombre élevé mais aussi pour la quantité d'emplois qu'elle pourrait créer et aussi par sa contribution pour l'augmentation des produits internes bruts.

Au cours d'une étude réalisée dans huit pays, on a pu constater que de telles entreprises créent entre 45 et 50 pour cent de la valeur ajoutée et dans beaucoup d'autres zones, les petites et moyennes industries sont économiquement plus efficaces que les grandes.

Cependant, l'accroissement de ces entreprises est paralysé à cause de son accès limité au financement à long terme. Les banques commerciales d'Amérique Latine n'ont pas des ressources appropriées pour tenter le financement à risque de capitaux et de dettes à long terme. Les opérations de la Corporation séparées de celles de la BID et ses ressources seront maintenues séparément. Cependant on s'attend à ce que la Corporation arrivera à un accord avec la BID à propos de l'usage des certaines facilités que cette dernière pourrait lui offrir. La Corporation effectuera des investissements directs pendant l'achat des actions ou billets à ordre facilement convertibles et pourra en même temps octroyer d'autres institutions financières et inciter à la participation d'autres moyens de ressources à travers des co-financements comme l'association de prêts, entreprises d'ensemble et la souscription de bons. Elle pourra aussi concrétiser d'autres formes d'association avec les entreprises individuelles telles que les arrangements de licences et contrats d'administration.

Elle sera dotée des mécanismes appropriés pour offrir une coopération technique et financière et aussi une assistance administrative adéquate; elle pourra agir en même temps comme un agent financier des entreprises latinoaméricaines et pourra aussi émettre des bons, titres de dettes et certificats de participations similaires dans le secteur privé.

En général, les investissements dans les entreprises privées moyennes s'effectueront en association avec des institutions financières locales, tandis que d'autres se feront au moyen de petites entreprises, à travers d'intermédiaires financiers privés locaux.

CAPITAL

La Corporation aura un capital initial de deux cent million de dollars (200.000.000) distribués en vingt mille actions (20.000) de dix (10) mille dollars chacune, souscrites par les pays membres de la Banque Interaméricaine de Développement qui ont accepté de s'intégrer à la Corporation.

Le montant du capital pourra être augmenté par l'assemblée de gouverneurs de la Corporation. Une fois que le capital accredité soit payé en sa totalité l'assemblée pourra aussi autoriser le vote de capital nécessaire. Ces actions exigibles seront en effet, des garanties octroyées par les pays membres et elles seront effectives seulement quand il s'agira de satisfaire les obligations de la société

D'autres ressources de la Corporation pourront apporter des dividendes et autres revenus en provenance des investissements et des produits de la vente d'actions.

Les pays latinoaméricains ont déclaré leur intention de souscrire par 55% des actions, le 45% restant sera souscrit par Les Etats Unis, l'Italie et plusieurs autres pays industrialisés membres de la BID. Les participants à la réunion ont donné des instructions aux autorités de la Banque pour présenter à l'assemblée des gouverneurs de l'institution le texte complet de l'accord et les réglementations proposées pour l'élection des directeurs exécutifs de la nouvelle société. En même temps on demandera à l'assemblée de la BID d'octroyer au président de la Banque, M. Antonio Ortiz Mena, les pouvoirs nécessaires pour mettre l'accord à la disposition des représentants des pays membres qui désirent s'associer à la corporation.

ORGANISATION

L'organisme chargé de préparer les statuts de la dite société aura son assemblée de gouverneurs et sera dirigé par un Conseil d'Administration, à la tête duquel siégeront un président et un directeur général désigné par le Conseil d'Administration.

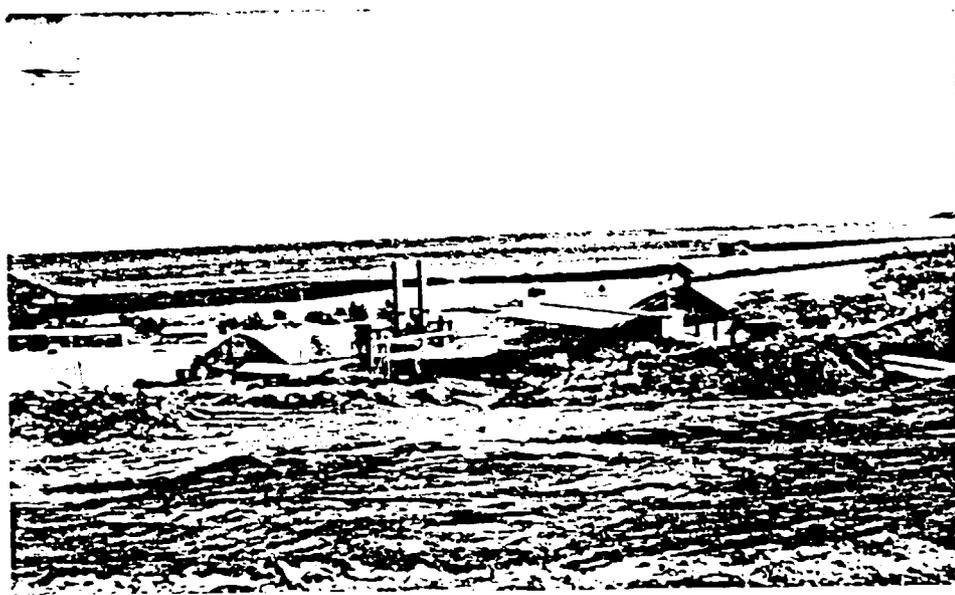
Les gouverneurs et les gouverneurs-adjoints de la BID, représentants des pays qui forment partie de la Corporation, agiront comme partie intégrante de l'assemblée de gouverneurs de la Corporation qui se réunira chaque année, en même temps que l'assemblée de gouverneurs de la BID.

Le droit de vote sera déterminé par le nombre d'actions souscrits par chaque pays.

Les directeurs exécutifs seront élus par les gouverneurs pour une période de trois(3) ans et ils pourront être réélus. Un comité exécutif sera élu par le conseil d'Administration; celui-là sera chargé de considérer tous les prêts et investissements dans les entreprises des pays membres. Tous les prêts approuvés par la majorité du comité seront soumis à considération de tout le conseil d'administration et n'importe quel directeur pourra requérir une décision du conseil tout entier.

Le Président du conseil d'administration sera le président de la Banque Interaméricaine de Développement, qui présidera en même temps les réunions de l'assemblée. La corporation aura un directeur général désigné par le conseil d'administration et il sera proposé par le président du Conseil. Le directeur général dirigera les opérations ordinaires de la corporation, en consultation avec le président et le conseil d'administration.

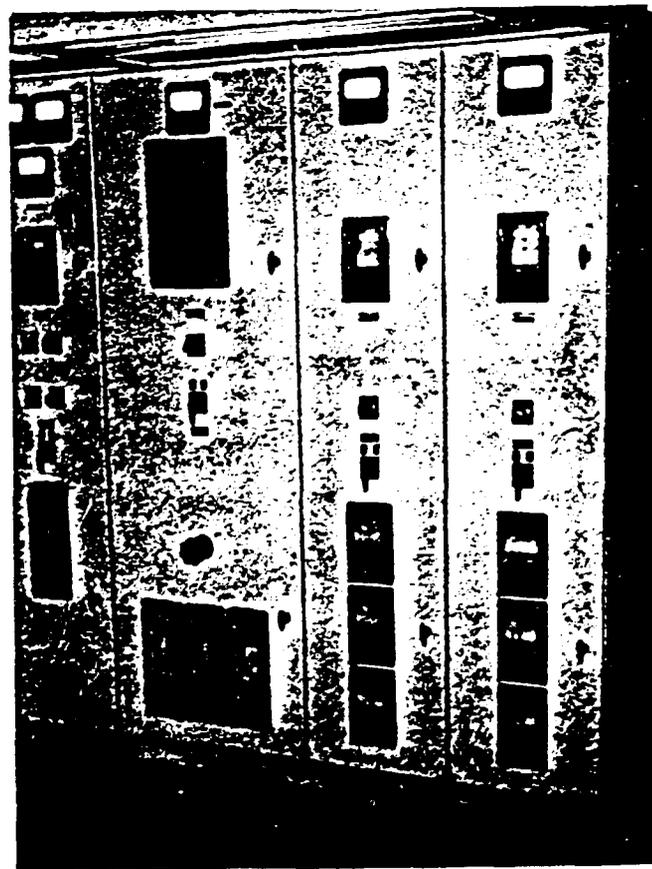
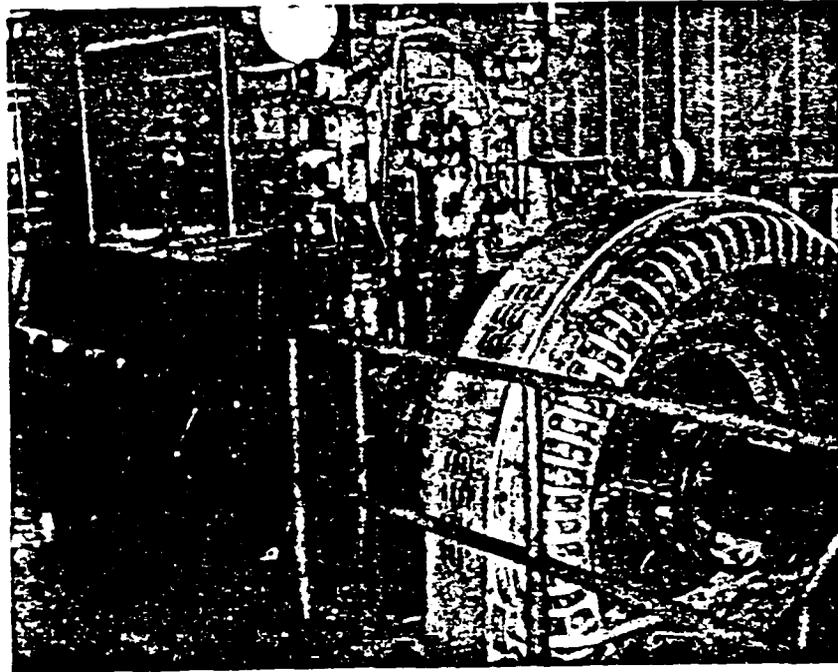
VUE GENERALE REYNOLDS HAITIAN IND.
MIRAGCANE



MINE DE CALCAIRE RECIFAL



GENERATEURS ELECTRIQUES
REYNOLDS HAITIAN MINES INC.



(carte B)

