FORMULATION ET MISE EN ŒUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE D'HAITI :

UN PLAN D'ACTION

LA CONTRIBUTION DE LA CNUCED

SEPTEMBRE 2018

FRANCESCO ABBATE, CONSULTANT INTERNATIONAL

JEAN DANIEL ELIE, CONSULTANT NATIONAL

TABLE DES MATIERES

Abréviations 3
Résumé exécutif **4**
1. Introduction et contexte **11**
1.1. Objectifs de l'étude 11
1.2. Approche méthodologique 11
1.3. Les défis dans la formulation et mise en œuvre d'une politique commerciale 12

2. Axe 1 – Adéquation et modernisation du cadre juridique, règlementaire et institutionnel **15**
2.1. Goulots d'étranglement identifiés 15
2.2. Actions proposées en matière légale 16
2.3. Rationalisation des statistiques sur le commerce 25

3. **Axe 2 – Mesures prioritaires pour la promotion et diversification des exportations de biens et services** **28**
3.1. Goulots d'étranglement identifiés 28
3.2. Eléments principaux d'une stratégie des exportations 30
3.3. Le rôle des investissements étrangers directs 32
3.4. Mesures sectorielles 35
3.5. Promotions des exportations vers la République Dominicaine 48

4. Axe 3 – Renforcement institutionnel et des capacités : besoins et plan d'action **52**
4.1. Besoins et plan d'action en matière du cadre juridique, réglementaire et institutionnel 52
4.2. Besoins et plan d'action en matière de promotion des exportations 68

5. **Recommandations principales** **73**
5.1. Cadre juridique, réglementaire et institutionnel 73
5.2. Promotion des exportations 75

Annexe: Liste des rencontres de la mission 76

ABREVIATIONS

ACM : Accords Commerciaux Multilatéraux
ACR : Accords commerciaux régionaux
AGD : Administration Générale des Douanes
APE : Accord de Partenariat Economique
APN : Autorité Portuaire Nationale
BACOZ : Bureau de Coordination et de Suivi des Accords CARICOM, OMC, ZLEA
BHDA : Bureau Haïtien des Droits d'Auteur
BHN : Bureau Haïtien de Normalisation
BID : Banque interaméricaine de développement
BM : Banque Mondiale
BRH : Banque de la République d'Haïti
CARICOM : Communauté de la Caraïbe
CCI : Centre du commerce international
CCJ : Cour Caribéenne de Justice
CDB : Caribbbean Development Bank
CEDA : Caribbean Export Development Agency
CFI : Centre de Facilitation des Investissement
CIR : Cadre Intégré Renforcé
CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
CONATEL : Conseil National des Télécommunications
CROSQ : Caribbean Regional Organization for Standards and Quality
CSME: Caribbean Single Market and Economy
CTMO-HOPE : Commission Tripartite de Mise en œuvre de la loi HOPE
DCE : Direction du Commerce Extérieur
DCQPC : Direction du Contrôle de la Qualité et de la Protection du Consommateur
DEDI : Direction de l'Entreprenariat et du Développement Industriel
FDI : Fonds de Développement Industriel
FESP : Forum Economique du Secteur Privé
IED : Investissement étranger direct
IG : Indication Géographique
INAGHEI : Institut National d'Administration, de Gestion et des Hautes Études Internationales
MARNDR : Ministère de l'Agriculture, des Ressources Naturelles et du Développement Rural
MCI : Ministère du Commerce et de l'Industrie
MEF : Ministère de l'Economie et des Finances
MIC : Mesures concernant les investissements et liées au commerce
MSPP : Ministère de la Santé Publique et de la Population
MT : Ministère du Tourisme
MTPTC : Ministère des Travaux Publics, Transports et Communication
OCDE : Organisation pour la Coopération et le Développement Economique
OMC : Organisation Mondiale du Commerce
OMD : Organisation Mondiale des Douanes
OMPI : Organisation Mondiale de la Propriété intellectuelle
OTC : Obstacles techniques au commerce
PIMT : Plan Intersectoriel à Moyen Terme pour l'Aide au Commerce
PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement
PTF : Partenaires techniques et financiers
PPP : Partenariat public – privé
PROBE : Promotion of business and exports
PROMINEX : Centre de promotion des investissements et des exportations
RD : République Dominicaine
SPS : Mesures sanitaires et phytosanitaires
TEC : Tarif extérieur commun
USAID : United States Agency for International Development
UE : Union Européenne

RESUME EXECUTIF

L'objectif principal de cette étude est de contribuer à la formulation et la mise en œuvre pour Haïti d'une politique commerciale qui vise à accélérer l'intégration du pays dans l'économie régionale et mondiale. **L'objectif spécifique** du document est de proposer des actions aptes à faciliter le renforcement des capacités institutionnelles nationales en matière de politique commerciale, de négociations et de mise en œuvre des engagements commerciaux.

L'approche méthodologique suivie par les auteurs se base sur les critères suivants :

1. **L'optimisation de la valeur ajoutée de leur contribution** : cela implique le choix d'une **approche sélective** aux questions à traiter plutôt qu'une approche exhaustive couvrant tous les aspects, si nombreux et complexes, de la politique commerciale.

2. **La meilleure utilisation des ressources disponibles** : cette **approche,** qu'on peut définir de **pragmatique**, a permis d'exploiter au maximum les compétences et expériences juridiques, économiques et institutionnelles, au niveau international et national, des deux consultants qui ont essayé, dans un temps assez court à leur disposition, d'**étudier à fond et d'offrir des solutions à un nombre limité de questions clés**.

L'étude est structurée autour de trois axes stratégiques de la politique commerciale :

Axe 1 – Adéquation et modernisation du cadre juridique, règlementaire et institutionnel ;
Axe 2 – Mesures prioritaires pour la promotion et la diversification des exportations de biens et services ;
Axe 3 – Renforcement institutionnel et des capacités : besoins et plan d'action.

Axe 1 – Adéquation et modernisation du cadre juridique, règlementaire et institutionnel

Les obligations de mise en œuvre des accords commerciaux multilatéraux et régionaux sont jusqu'à présent rendues très difficiles pour Haïti en raison de nombreux goulots d'étranglement constitués entre autres par l'inadaptation du cadre légal en vigueur, l'absence de cadre légal dans la quasi-totalité des domaines régis par les accords de l'OMC, la CARICOM et l'APE, ainsi que les problèmes de capacité et de coordination institutionnelles.

L'identification des goulots d'étranglement susmentionnés permet de mettre l'emphase sur la nécessité d'entreprendre des actions destinées à résoudre les problèmes rencontrés en matière légale. De telles actions qui revêtent un caractère prioritaire devraient aller dans le sens de la **modernisation des lois et règlementations existantes** applicables à des domaines déterminés, puis d'envisager **l'élaboration du cadre légal approprié** devant règlementer des instruments de politique commerciale qui ne sont encore assujettis à aucune législation.

Les actions à prioriser sont les suivantes :

1. Dans le domaine des **droits de propriété intellectuelle**, la législation applicable est aujourd'hui dépassée. Elle ne répond plus aux besoins actuels et n'est pas en conformité avec l'Accord ADPIC de l'OMC. Il s'agira d'élaborer un nouveau cadre juridique régissant ce domaine en Haïti qui soit en harmonie avec les dispositions de cet Accord. Haïti bénéficie d'un moratoire qui expire en 2021 pour se conformer avec cette obligation, en corrélation avec la décision prise par l'OMC pour le compte des PMA.

2. En ce qui concerne l'**évaluation en douane** des marchandises, c'est encore la valeur de Bruxelles qui est appliquée en Haïti. Cependant, en tant que Membre de l'OMC, Haïti doit obligatoirement appliquer les règles consignées dans le Mémorandum d'Accord sur la Mise en Œuvre de l'Article VII du GATT de 1994.

3. Les **services de télécommunications** sont encore régis par une loi de 1977 qui confère à l'Etat haïtien le monopole dans ce domaine, bien que ce sous-secteur ait été en partie libéralisé. Même si les télécommunications n'ont fait l'objet d'aucun engagement spécifique dans le cadre de l'OMC et de l'APE, dans le cas de la CARICOM, Haïti devra sans aucun doute se diriger vers la libéralisation totale en raison du fait qu'elle est assujettie à l'obligation d'éliminer toutes les restrictions applicables aux services.

4. Quant à la mise en place d'une législation dans les domaines où aucun cadre légal n'existe, les mesures prioritaires concernent l'établissement d'une loi sur :
   - **normes et règlementations techniques,**
   - **mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS)** ;
   - **mesures de défense commerciales (dumping, subventions, sauvegardes),**
   - **concurrence et**
   - **commerce des services.**

   La législation doit être en conformité avec le cadre juridique des accords de l'OMC y afférents, mais également avec l'APE et la CARICOM qui incorporent les mêmes composantes. La loi sur la concurrence se place plus spécifiquement dans le cadre de l'APE et de la CARICOM, étant donné que ce domaine n'est pas régi par aucun accord commercial multilatéral.

5. Parmi les accords internationaux à régulariser, les auteurs mettent en exergue :

a) signature et ratification de l'**Accord sur la facilitation des échanges (AFE) de l'OMC.** La mise en œuvre de l'AFE, qui comporte des dispositions relatives à l'assistance technique et au renforcement des capacités, devrait aider Haïti à réduire les inefficacités à la frontière et les coûts qui en résultent ; et

b) ratification de l'**Accord de Partenariat Economique (APE) CARIFORUM/Communauté Européenne.** L'APE est un accord axé sur la réciprocité au niveau des échanges commerciaux de marchandises et de services. Par contre, l'initiative ''Tout sauf les armes'', dont Haïti bénéficie actuellement, est de caractère non réciproque et ainsi sujet à des changements unilatéraux de la part

de l'UE. De plus, cette initiative contient des règles d'origine moins favorables par rapport à l'APE.

Au delà de ces priorités, les auteurs estiment que d'autres actions méritent l'attention des autorités, à savoir :

- La ratification de la **Loi sur la normalisation** afin de faciliter la protection des personnes, des animaux et des végétaux en conformité avec l'Accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC) ;
- La promulgation du **Code Douanier** en vue la mise en œuvre effective des règles de l'OMC sur la valeur en douane ;
- La révision du **Code des Investissements Industriels** en vue de l'élimination des éventuelles MIC qui y figurent encore ;
- La rationalisation des **statistiques sur le commerce extérieur**. Plusieurs institutions sont impliquées dans l'élaboration de ces statistiques et opèrent de manière individuelle sans rechercher une synergie en vue de leur traitement et leur divulgation tant au niveau national qu'international. Les problèmes répertoriés portent non seulement sur le commerce des marchandises mais également sur le commerce des services et la propriété intellectuelle.

Axe 2 – Mesures prioritaires pour la promotion et la diversification des exportations de biens et services

Malgré une croissance rapide au cours des dix dernières années, les exportations de biens et services d'Haïti dénotent deux faiblesses structurelles concernant : 1) un niveau extrêmement bas par rapport aux importations, au PIB et aux résultats d'autres pays de la Caraïbe ; et 2) une très forte concentration en termes de produits, services et marchés d'exportation. La gamme très restreinte des exportations amplifie la vulnérabilité du pays aux chocs naturels et économiques. Pour réduire cette vulnérabilité, la diversification des exportations est une priorité.

Haïti est l'un des rares pays en développement où il n'existe pas à l'heure actuelle une structure publique pour la promotion des exportations. On constate, cependant, plusieurs efforts liés à la promotion des exportations dans des Ministères différents et dans d'autres institutions publiques comme le CFI. Le secteur privé a également entrepris certaines activités. Ces initiatives, toutefois, sont fragmentées et manquent de coordination et de diffusion de l'information parmi les parties prenantes. Dans certains cas, le risque de chevauchement et double emploi est très élevé.

En effet, l'élément manquant le plus important dans ce domaine est une **vision globale de la promotion des exportations** qui va au-delà d'une approche purement sectorielle. Cette vision holistique est justifiée par des raisons différentes, comme les liens productifs entre les secteurs et leurs besoins communs qui demandent une approche transversale et des actions gouvernementales en support du secteur privé. Cette vision devrait être concrétisée par une politique d'exportation appuyée sur un engagement formel du Pouvoir exécutif pour faire de l'exportation le fer de lance de l'économie. Etre conscient de la nécessité et de l'importance d'une vision globale ainsi que du rôle de l'Etat devrait constituer le premier jalon pour l'élaboration et ensuite la mise en œuvre d'une **politique et**

stratégie des exportations dans le cadre de la politique commerciale nationale.

L'étude identifie les **éléments clés qu'il faudrait considérer dans l'élaboration et mise en œuvre d'une stratégie nationale d'exportation**. Ces éléments sont groupés dans l'analyse de quatre niveaux : économie nationale ; soutien de l'Etat, économie globale et mise en œuvre. Au niveau de la mise en œuvre**,** une question fondamentale est le choix du mécanisme qui serait en charge de cette fonction. Une autre question importante est le rôle d'un mécanisme efficace de suivi et d'évaluation de l'ensemble de la stratégie et de ses composantes sectorielles. Ces deux aspects, qui sont liés au renforcement institutionnel, seront examinés dans le cadre de l'Axe 3.

Les **investissements étrangers directs** (IED) peuvent jouer un rôle important dans l'accroissement et la diversification des exportations haïtiennes tant de marchandises que de services. Cependant, jusqu'à présent les entrées d'IED en Haïti ont été dérisoires par rapport à l'investissement intérieur. En outre, ces flux se sont dirigés surtout vers les infrastructures (télécommunications en particulier) plutôt que vers les activités dédiées aux exportations. L'instabilité politique, la croissance très lente de l'économie, les désastres naturels et, de façon plus générale, le climat des affaires défavorable, sont décidément parmi les causes de la performance très modeste du pays en matière d'IED. Mais il faut aussi ajouter à cette liste **l'absence d'une politique active d'attraction des IED**, malgré la création en 2006 du Centre de facilitation des investissements (CFI).

Au-delà d'une politique active de promotion des IED, l'étude souligne beaucoup d'autres aspects qui doivent être considérés dans la **formulation d'une stratégie globale** dans ce domaine, tels que le cadre de l'investissement (conditions générales et mesures spécifiques) et les perspectives stratégiques, en termes de potentiel et éléments de compétitivité. En outre, un élément potentiel important qui devrait être examiné en profondeur dans l'élaboration de la stratégie de promotion des IED est **la mobilisation des ressources de la diaspora**, qui figure déjà dans la politique d'investissement du pays.

En ce qui concerne les **mesures sectorielles pour la promotion des exportations**, le but des auteurs n'est pas celui d'être exhaustif en termes d'analyse, sur la base de diagnostics sectoriels, mais plutôt de mettre en exergue quelques mesures qu'ils estiment prioritaires, mais qui n'ont pas reçu l'attention qu'elles méritent de la part des parties prenantes.

Dans le domaine de **l'agro-industrie**, l'étude met l'accent sur certains instruments qui méritent d'être examinés pour augmenter la valeur ajoutée des exportations, tels que **les labels de qualité, les indications géographiques et les appellations d'origine,** et éventuellement utilisés par des produits comme le **café, le cacao, la mangue, le vétiver**, et autres.

En ce qui concerne le **textile – habillement**, les actions recommandées sont les suivantes : exploiter rapidement et au maximum les préférences accordées par la loi HOPE qui terminent en 2025 ; développer des liens productifs stables entre l'industrie des vêtements et les autres secteurs de l'économie haïtienne.

Quant aux **industries créatives,** un **diagnostic exhaustif** paraît nécessaire pour

mieux cerner le potentiel de ce secteur, ses lacunes et les mesures nécessaires pour son essor de la part de tous les acteurs concernés. Cet examen devrait se pencher sur certains paramètres comme les questions transversales, les questions spécifiques sectorielles, la stratégie nationale et le plan d'action.

Dans le domaine du **tourisme**, l'étude propose une **approche « chaîne de valeur »** destinée à exploiter pleinement le potentiel de ce secteur et à optimiser la valeur ajoutée nationale, en réduisant les fuites de devises provenant des intrants importés. Cela requiert une forte coordination entre le Ministère du Tourisme (MT) et les autres ministères et institutions publiques et privées concernées. Le tourisme est le secteur probablement le plus touché par la perception d'insécurité du pays de la part des étrangers. Le défi auquel le MT doit faire face est celui d'exploiter davantage jusqu'au retour à la normalité des niches touristiques qui sont moins influencées par les médias, notamment la **diaspora et l'écotourisme**.

Dans le secteur minier, les priorités identifiées par l'étude comprennent **:** la promulgation de la **nouvelle loi minière** ; la formulation d'un **Plan d'Action** pour la modernisation institutionnelle du secteur ; des efforts en matière **d'attraction d'IED** de la part du CFI en coopération avec le Bureau des Mines et Energie (BME). Ces efforts devraient surtout cibler les entreprises minières dites juniors, qui, par rapport aux séniors, ont apparemment une vision de plus long terme et une propension au risque majeur.

La **formulation d'une stratégie globale de promotion des exportations vers la RD** revêt une importance particulière. Cet exercice devrait bénéficier au maximum des instruments disponibles dans le cadre du Programme Binational et de Caribbean Export. Parmi les mesures proposées, celles qui méritent d'être examinées sont les suivantes : 1) Un fonds d'appui à l'exportation permettant de subventionner partiellement la prospection commerciale ainsi que le conseil en matière de logistique, accès aux marchés et marketing ; 2) un programme de crédit pour financer les investissements nécessaires à l'exportation ; 3) un fonds géré localement, qui aurait pour objectif de toucher des producteurs de plus petite taille et plus éloignés de la capitale ; 4) la mise en place d'une structure de commercialisation centralisée par zone de certains produits, comme le café et la mangue ; 5) l'amélioration des infrastructures de base dans les localités frontalières. il faudrait aussi tenir compte de recommandations de l'Agenda socio-économique du secteur privé rédigé par le FESP.

Axe 3 – Renforcement institutionnel et des capacités : besoins et plan d'action.

L'étude analyse les **besoins de renforcement institutionnel et des capacités** dans la sphère juridique et de la promotion des exportations ainsi que présente un **plan d'action pour la mise en œuvre des principales propositions** formulées par les auteurs. Ce plan indique les actions à mettre en œuvre, les domaines spécifiques, les institutions concernées et les partenaires techniques et financiers, tant multilatéraux que bilatéraux, qui pourraient apporter leur soutien à la réalisation de programmes d'assistance technique adaptés aux besoins d'Haïti en tant que PMA.

Le plan d'action est composé de trois volets, à savoir :

Volet 1 : **Mise à jour et établissement du cadre légal**. Sur la base de l'analyse effectuée dans le cadre de l'Axe 1, ce volet réfère aux domaines requérant, d'un côté, la mise à jour du cadre légal en vigueur et, du coup, son harmonisation avec le cadre juridique **des ACM de l'**OMC **y afférents**, de la CARICOM et de l'APE et, de l'autre, l'établissement d'une législation devant régir des instruments de politique commerciale pour lesquels le cadre légal national fait défaut. Les institutions concernées comprennent différents Ministères (MCI, MEF/AGD, MSPP) et le BHDA.

Volet 2 : **Renforcement des capacités des institutions impliquées dans la politique commerciale**. Les institutions envisagées sont représentées entre autres par des comme le MCI, le MARNDR, le MEF (incluant l'AGD), le MT, le MTPTC (incluant le CONATEL), le MSPP, etc. Il en est de même d'autres entités comme la BRH, le BACOZ (qui sera traité ci-dessous), le CFI, le Parlement, les juges et les tribunaux, les universités, les associations du secteur privé, etc.

Volet 3 : **Renforcement des capacités en matière de promotion des exportations.** Parmi les actions proposées figurent entre autres :

- l'élaboration et la mise en œuvre d'une politique et d'une stratégie d'exportations de biens et services ;
- la formulation d'une stratégie globale concernant les IED ;
- le renforcement des capacités du CFI ;
- le développement des Indications Géographiques ;
- l'établissement d'un diagnostic, d'une stratégie et d'un plan d'action pour les industries créatives ;
- le renforcement des capacités du Ministère du Tourisme ;
- la promulgation de la nouvelle loi minière et la formulation d'un plan d'action pour la modernisation institutionnelle du secteur minier ; et
- la formulation d'une stratégie pour la promotion des exportations vers la RD.

En ce qui concerne le **renforcement institutionnel**, l'étude suggère un éventail d'actions portant sur :

1. **Le renforcement du mécanisme institutionnel de négociations commerciales** Cette action, qui est la plus importante parmi celles proposées dans ce domaine, envisage deux éléments :

a) **L'établissement d'un mécanisme permanent de coordination institutionnelle en matière de politique commerciale**, qui est hautement recommandé afin de faciliter une plus grande interaction entre les principales institutions de l'Etat engagées dans les activités du commerce extérieur. Il permettra d'accroître une plus grande synergie entre ces derniers en vue de l'atteinte de certains objectifs primordiaux, tels que la réduction du déficit commercial, la promotion des investissements, en particulier des IDE, la promotion des exportations, particulièrement celles non traditionnelles. Tous les secteurs composant cette structure devront donc conjuguer leurs efforts afin de parvenir aux résultats escomptés.

b) **Le renforcement des capacités du BACOZ,** à travers :

- Une meilleure dotation en ressources humaines techniquement bien préparées dans les questions relevant de son mandat ;
- La formation et l'entraînement des cadres dans les domaines du commerce international et régional avec un accent particulier sur le commerce des services, les DPI, la concurrence, les accords commerciaux régionaux ;
- La mise à disposition d'experts juristes spécialisés en droit du commerce international et droit des affaires.

2. **L'établissement au sein du MCI d'une structure de coordination inter-directions** afin de faciliter la communication et l'échange d'information entre les Directions Techniques, y compris de permettre au MCI de mieux coopérer avec les organismes sous tutelle, les autres institutions publiques, les associations du secteur privé et les partenaires techniques financiers.

3. **La mise en place au sein des autres institutions de points focaux internes** chargés de la gestion des volets de politique commerciale relevant de leur compétence.

4. **Le renforcement institutionnel du CFI** en tant **qu'organisme en charge de la promotion non seulement des investissements mais aussi des exportations.** Cette option est considérée comme préférable à la création d'une nouvelle institution dédiée exclusivement à la promotion des exportations surtout pour des raisons budgétaires. Cependant la mise en œuvre de cette recommandation présuppose une augmentation importante de l'effectif du CFI, qui, à présent, n'est même pas suffisant pour les tâches concernant une politique active de promotion des investissements. Il faudrait que le CFI intègre de nouveaux cadres très spécialisés pour exécuter les tâches hautement techniques que requiert la promotion commerciale.

CHAPITRE 1

Introduction et contexte

1.1 Objectifs de l'étude

L'objectif principal de cette étude est de contribuer à la formulation et la mise en œuvre pour Haïti d'une politique commerciale qui vise à accélérer l'intégration du pays dans l'économie régionale et mondiale.

L'objectif spécifique du document est de proposer des actions aptes à faciliter le renforcement des capacités institutionnelles nationales en matière de politique commerciale, de négociations et de mise en œuvre des engagements commerciaux.

L'étude est rédigée par M. Francesco Abbate (consultant international) et M. Jean-Daniel Elie (consultant national) suite à une mission en Haïti du 2 au 15 mai 2018 consacrée à la collecte des documents et à des séances de travail avec les institutions publiques et privées haïtiennes. La liste des rencontres, facilitées par la Cellule du Cadre Intégré Renforcé (CIR), figure en annexe. Les résultats préliminaires de la mission ont été présentés dans un atelier de restitution qui a eu lieu le 15 mai 2018, auquel ont participé plusieurs fonctionnaires du Ministère du Commerce et de l'Industrie (MCI).

L'étude a grandement bénéficié des commentaires et des suggestions apportées lors des premières moutures par la CNUCED, la Cellule du CIR et d'autres institutions publiques haïtiennes.

1.2. Approche méthodologique

L'approche méthodologique suivie par les auteurs dans la rédaction de cette étude se base sur les critères suivants, qui sont liés entre eux :

1. **L'optimisation de la valeur ajoutée de leur contribution** : cela implique le choix d'une **approche sélective** aux questions à traiter plutôt qu'une approche exhaustive couvrant tous les aspects, si nombreux et complexes, de la politique commerciale.

2. **La meilleure utilisation des ressources disponibles** : cette **approche,** qu'on peut définir de **pragmatique**, a permis d'exploiter au maximum les compétences et expériences juridiques, économiques et institutionnelles, au niveau international et national, des deux consultants qui ont essayé, dans un temps assez court à leur disposition, d'étudier à fond et d'offrir des solutions à un nombre limité de questions clés, au lieu de présenter une synthèse panoramique des études existantes concernant les différents aspects de la politique commerciale.

A la lumière de cette approche méthodologique, l'étude a été structurée autour de trois axes de la politique commerciale, que les auteurs considèrent comme stratégiques :

- **Axe 1 – Adéquation et modernisation du cadre juridique, règlementaire et institutionnel**

- **Axe 2 – Mesures prioritaires pour la promotion et la diversification des exportations de biens et services**
- **Axe 3 – Renforcement institutionnel et des capacités : besoins et plan d'action.**

1.3 Les défis dans la formulation et mise en œuvre d'une politique commerciale

Bien que cette étude soit très sélective quant aux sujets examinés, il paraît utile de mentionner, en guise de toile de fond, les défis typiques qu'un pays moins avancé (PMA) comme Haïti doit surmonter dans la formulation et la mise en œuvre d'une politique commerciale. En ce qui concerne la **formulation** de telle politique, une étude de la CNUCED, qui met en exergue les enseignements tirés de l'expérience de différents PMA dans le contexte du CIR, est très révélatrice à cet égard (Encadré 1).

Encadré 1 – Défis typiques à surmonter dans la formulation d'une politique commerciale

Faiblesse du processus d'élaboration de la politique commerciale : Des processus d'élaboration de la politique commerciale qui ne se concentrent pas sur un cadre bien défini et cohérent ; une planification qui met l'accent sur les objectifs plutôt que sur la mobilisation des intrants ; un passé de stratégies commerciales peu (ou non) suivi de mise en œuvre.
Faible capacité de politique commerciale : Un petit groupe de personnes qualifiées au sein du Ministère du commerce facilement débordées par des négociations commerciales multilatérales, régionales et bilatérales qui se chevauchent. Représentation faible (ou inexistante) à Genève et Bruxelles.
Administration fragmentée : Une administration fragmentée, dans laquelle les actions interministérielles et la coordination des politiques sont difficiles à assurer ; où le Ministère du commerce ne dispose pas au niveau intersectoriel de toute la capacité de persuasion qu'il faut pour discipliner les ministères compétents et autres organismes de réglementation ; des responsabilités institutionnelles peu claires et des chevauchements.
Processus budgétaire faible : Incapacité ou capacité insuffisante du Ministère du commerce sinon à influencer le budget national du moins à l'utiliser comme instrument de politique ; capacité limitée d'élaborer un cadre de politique commerciale prévoyant des coûts d'ajustement à court terme pour le budget accompagné d'objectifs de développement à plus long terme.
Faible mobilisation de ressources : à l'échelle nationale ; tendance à considérer que le financement des activités de développement est du ressort des donateurs ; capacité insuffisante ou inexistante de rédiger des documents de projets pouvant être financés par la catégorie 2 du CIR ou d'identifier et de concevoir des projets susceptibles d'être financés.
Pertes de ressources : Dotations budgétaires insuffisantes pour les questions liées au commerce dues à une mauvaise gestion des ressources publiques ; faible capacité de faire contrepoids aux groupes de défense d'intérêts catégoriels opposés aux réformes commerciales.
Manque d'informations et de transparence : Données et statistiques inadaptées à l'élaboration de politiques commerciales efficaces ; distribution/partage faible ou inadéquat des informations clés au sein des organismes publics ; manque de transparence quant aux priorités du gouvernement en matière de politique commerciale.
Faible capacité administrative : Gestion du service public insuffisante ; manque de motivation et de formation du personnel ; salaires inadaptés dans le secteur public.
Faible participation et responsabilisation : Environnement politique fermé ; absence d'environnement juridique favorable à la société civile ; faible implication des organisations de la société civile dans le processus d'élaboration de la politique commerciale ; processus parlementaires faibles ; manque de responsabilisation en cas de contre-performance dans les négociations commerciales et dans la mise en œuvre des réformes commerciales.
Faiblesse des partenariats pour le développement : Dialogue de politique générale insuffisant entre le gouvernement et les donateurs ; ordres du jour politique complexes et/ou contradictoires ; coordination insuffisante entre les donateurs ; intérêt limité du gouvernement pour la coordination avec les donateurs ; flux d'aide imprévisibles ; confusion entre les programmes humanitaires et de développement.
Source : Pierre Sauvé, Concevoir un cadre de politique commerciale pour intégrer le commerce aux plans de développement national : mesures concrètes au titre du Cadre Intégré Renforcé (CIR), CNUCED, 2009

Par ailleurs, les risques anticipés dans le cadre du Plan Intersectoriel à Moyen Terme (PIMT) pour l'Aide au Commerce ainsi que les stratégies proposées pour l'atténuation de ces risques, indique beaucoup de points en commun avec les défis liés à la mise en œuvre de la politique commerciale (Encadré 2).

Encadré 2. – Risques inhérents à la mise en œuvre du PIMT et stratégies d'atténuation

	RISQUE	STRATEGIE D'ATTENUATION
APPROPRIATION	- Validation nonchalante (c'est-à-dire sans le succès correspondant) du PIMT par le Conseil des ministres comme document de référence de l'aide pour le commerce	- Sensibiliser les titulaires des ministères clés (MCI, MPCE et MEF) et ceux des ministères porteurs de programmes ou de projets pour en faire de véritables promoteurs du PIMT
	- Réticence des PTFs à s'approprier le PIMT comme document de référence de l'aide pour le commerce	- Rencontres individuelles et collectives pour les informer sur le contenu du PIMT et susciter leur intérêt à se l'approprier comme tel et à en appuyer le financement et la mise en œuvre
	- Manque d'intérêt de la part des représentants de la société civile et du secteur privé pour le PIMT.	- Tenir une campagne d'information à l'intention des organisations de ces secteurs pour en informer les membres et les sensibiliser à collaborer à la mise en œuvre des diverses activités prévues dans le cadre de ce plan ;
MOBILISATION DES RESSOURCES	- Manque d'implication de la part du Facilitateur des donateurs (FD) dans la recherche du financement	- Maintenir le contact avec le Facilitateur des donateurs pour le tenir en haleine et retenir ainsi son intérêt pour le PIMT
	- Désistement éventuel de l'actuel Facilitateur des donateurs du programme	- Susciter l'intérêt d'un autre PTF présent dans le pays à prendre le relai en cette qualité
	- Faible mobilisation des ressources nécessaires au financement des programmes ou projets	- Encourager le MCI à combiner ses efforts avec ceux du MEF et du MPCE en vue de la tenue effective d'une table-ronde destinée à permettre aux PTFs de faire leurs choix de projets à financer

MISE EN ŒUVRE DES PROGRAMMES OU PROJETS DU PIMT	- Faiblesse des capacités de gestion des institutions porteuses des programmes ou projets du PIMT	- Contribuer à la formation des membres du RIMO et des cadres préposés à l'exécution des activités prévues dans le cadre du PIMT sur les techniques de gestion des projets axées sur les résultats
	- Faiblesses et carences des institutions porteuses de programmes et de projets, en termes de gouvernance	- Aider au renforcement de la gouvernance de ces institutions en veillant à l'établissement pour chaque projet d'un Comité de pilotage et d'un cadre de suivi-évaluation.
	- Manque de soutien à la mise en œuvre	- Mettre en place, sous l'égide du Point focal, un taskforce intersectoriel de suivi constitué de cadres des UEPs représentés dans le RIMO en mettant à contribution le système d'information du MPCE

Source: PIMT

CHAPITRE 2
Axe 1 – Adéquation et modernisation du cadre juridique, règlementaire et institutionnel

Suite à la signature en avril 1994 de l'Acte Final Reprenant les Négociations Commerciales Multilatérales du Cycle d'Uruguay, Haïti est officiellement devenue Membre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) le 30 janvier 1996. Elle est aussi Membre de la Communauté de la Caraïbe (CARICOM) suite à la ratification et la publication du Traité de Chaguaramas de 1973 établissant la Communauté Caribéenne et l'Annexe créant le Marché Commun[1]. La Charte constitutive de la CARICOM ayant été révisée en 2001, Haïti a signé et ratifié[2] le nouveau dispositif désormais représenté par le Traité de Chaguaramas Révisé établissant la Communauté de la Caraïbe, incluant le Marché et l'Economie Uniques de la Caraïbe.[3]

Le Forum de la Caraïbe (CARIFORUM) et la Communauté Européenne ont conclu en octobre 2008 l'Accord de Partenariat Economique (APE) CARIFORUM-Communauté Européenne.

Haïti est partie aux trois dispositifs susmentionnés qui incorporent chacun à peu de choses près les mêmes volets. Elle a donc pour obligation de les mettre en œuvre.

2.1. Goulots d'étranglement identifiés

Les obligations de mise en œuvre des accords commerciaux multilatéraux et régionaux sont jusqu'à présent rendues très difficile pour Haïti en raison de nombreux goulots d'étranglement constitués entre autres par l'inadaptation du cadre légal en vigueur, l'absence de cadre légal dans la quasi-totalité des domaines régis par les accords de l'OMC, la CARICOM et l'APE, ainsi que les problèmes de capacité, au double plan institutionnel et humain, et de coordination à la fois interne et interinstitutionnel.

2.1.1. Inadaptation du cadre légal en vigueur

Haïti n'a pas encore procédé à l'harmonisation des législations et dispositions réglementaires au cadre juridique des accords commerciaux multilatéraux. Or, les textes légaux haïtiens sont dans l'ensemble anachroniques et, par conséquent, méritent d'être modernisés. En d'autres termes, Haïti se trouve dans l'obligation impérative d'adapter les textes juridiques au dispositif des accords commerciaux multilatéraux afin de prévenir d'éventuels conflits commerciaux pouvant découler de l'application de deux types de règles contradictoires.

[1] Numéro Spécial, Décret portant Ratification du Traité de Chaguaramas établissant la Communauté Caribéenne (Traité de Chaguaramas du 4 juillet 1973), Spécial No 1 du 20 juin 2002.
[2] Numéro Spécial, Décret portant Ratification du Traité de Chaguaramas Révisé incluant la Communauté Caribéenne et le Marché et l'Economie Uniques de la Caraïbe, Spécial No 11 du vendredi 28 décembre 2007.
[3] CSME pour Caribbean Single Market and Economy.

2.1.2. Absence de cadre légal dans la quasi-totalité des domaines régis par les accords de l'OMC, la CARICOM et l'APE.

La plupart des domaines régis par les accords de l'OMC ne font l'objet d'aucune législation spécifique. C'est le cas pour les *règles d'origine*, les *subventions et les mesures compensatoires*, le *dumping*, les *sauvegardes,* les *obstacles techniques au commerce,* etc. La seule référence légale est constituée par les Accords de l'OMC y afférents, étant entendu que le recours par Haïti à de tels instruments de politique commerciale se ferait automatiquement sur la base du cadre règlementaire de ces accords. Il s'avère toutefois plus approprié pour Haïti de se doter d'un cadre règlementaire autonome applicable à ces domaines et qui soit conforme aux dispositions des accords multilatéraux, comme c'est généralement le cas dans les autres pays membres de l'OMC.

2.1.3. Problèmes de capacité institutionnelle.

Beaucoup d'institutions sont impliquées dans l'administration des domaines couverts par les accords commerciaux multilatéraux de l'OMC, de la CARICOM et de l'APE. Il s'agit de domaines très complexes qui requièrent des compétences techniques de haut niveau de la part des directions en charge de ces volets. Des problèmes de capacité institutionnelle de gestion se posent, lesquels devraient pouvoir être résolus afin de permettre à ces institutions de se réorganiser pour s'approprier ces domaines dans les meilleures conditions d'efficacité.

2.1.4. Problèmes de coordination institutionnelle.

La politique commerciale est de caractère transversal. Elle fait intervenir plusieurs institutions qui exercent une responsabilité dans la gestion des domaines couverts par les accords commerciaux multilatéraux et régionaux. Le problème est que la majorité des cas, les institutions concernées n'entretiennent sinon pas du moins très peu d'interaction entre elles. D'où l'existence de problèmes sérieux de communication aboutissant à la conduite d'actions isolées qui entravent la cohésion gouvernementale face aux partenaires multilatéraux et régionaux.

Cette situation a pour effet d'affecter la détermination d'un positionnement national adéquat et parfaitement synchronisé sur les questions de négociations commerciales en discussion à l'OMC, à la CARICOM et dans le cadre de l'APE. Il s'agit là d'un goulot d'étranglement très sérieux qui mérite qu'on lui accorde une attention particulière non seulement au niveau des institutions elles-mêmes mais également à celui des plus hautes instances décisionnelles.

2.2. Actions proposées en matière légale

L'identification des goulots d'étranglement susmentionnés permet de mettre l'emphase sur la nécessité d'entreprendre des actions destinées à résoudre les problèmes rencontrés en matière légale. De telles actions qui revêtent un caractère prioritaire devraient aller dans le sens de la modernisation des lois et règlementations existantes applicables à des domaines déterminés, puis d'envisager l'élaboration du cadre légal approprié devant règlementer des instruments de politique commerciale qui ne sont encore assujettis à aucune législation. Il s'agit de mettre l'Etat haïtien, les opérateurs

économiques, les entreprises, notamment les PME, engagées dans la production et l'exportation d'être mieux protégés de la concurrence des partenaires commerciaux extérieurs, y compris les engagements contractés envers ces derniers.

2.2.1. Actions à prioriser

2.2.1.1. Modernisation du cadre légal existant.

Dans le cadre de l'OMC, Haïti est assujettie à l'obligation de mettre en place une législation sur les **droits de propriété intellectuelle** (DPI) dans les domaines visés par l'Accord ADPIC de l'OMC. Jusqu'à date, seuls les droits d'auteur ont fait l'objet d'un nouveau cadre légal[4] qui est harmonisé avec le cadre juridique de l'Accord ADPIC. Par contre, les autres domaines des DPI ne sont pas encore mis en conformité avec cet Accord. En tant que PMA, Haïti bénéficie à nouveau d'un moratoire de huit ans pour se conformer avec cette obligation. Ce moratoire expire en 2021.[5]

Dans la CARICOM, la question des DPI est visée à l'article 6 de la Partie III du chapitre IV du Traité de Chaguaramas Révisé. Cet article concerne la protection des droits de propriété intellectuelle et donne au COTED la responsabilité de promouvoir la protection de ces droits dans la Communauté. Il est question de mettre en place un brevet caribéen.

En ce qui concerne l'APE, les obligations d'Haïti consistent à mettre en œuvre les dispositions de l'Accord ADPIC relatifs à tous les segments visés par cet accord. Cependant, l'APE lui permet en tant que PMA de se mettre en conformité avec cette obligation suivant le même rythme accordé aux PMA, prenant en considération son statut de seul PMA de l'APE. Ce moratoire coïncide d'ailleurs avec celui agréé au niveau de l'OMC.

Dans le domaine des droits de propriété intellectuelle, la législation applicable est aujourd'hui dépassée. Elle ne répond plus aux besoins actuels et n'est pas en conformité avec l'Accord ADPIC. Il s'agira d'élaborer un nouveau cadre juridique régissant ce domaine en Haïti qui soit en harmonie avec les dispositions de cet Accord.

Il convient de signaler que la propriété intellectuelle est règlementée en Haïti par trois dispositifs légaux, à savoir :

- ✓ la loi du 14 décembre 1927 sur les brevets d'inventions ;
- ✓ le décret du 12 juillet 1954 sur les marques spéciales de fabrique ou de commerce ; et
- ✓ le décret du 9 janvier 1968 sur les droits d'auteur d'œuvres littéraires, scientifiques et artistiques.

Ce sont ces législations susmentionnées qui doivent être mises en conformité avec l'Accord ADPIC.

[4] Réf. Décret du 12 octobre 2005 publié dans le Moniteur No 23 du jeudi 9 mars 2006.

[5] Prorogation de la période de transition au titre de l'article 66.1 pour les pays les moins avancés Membres, Décision du Conseil des ADPIC du 11 juin 2013, IP/C/64, 12 juin 2013, OMC

Des travaux sont en cours en vue de la mise en place d'un Office de Propriété Intellectuelle. Cette question a été à l'ordre du jour d'un atelier de travail organisé en Haïti par l'OMPI les 8 et 9 mai 2018. L'emphase est également mise sur l'établissement d'un Code de Propriété intellectuelle. Un consultant sera recruté à cet effet. Les domaines visés concernent entre autres les brevets d'invention, les marques de fabrique, les indications géographiques, les schémas de configuration de circuits intégrés, etc.

En ce qui concerne l'**évaluation en douane**, c'est encore la valeur de Bruxelles qui est appliquée en Haïti. Cependant, en tant que Membre de l'OMC, Haïti doit obligatoirement appliquer les règles consignées dans le Mémorandum d'Accord sur la Mise en Œuvre de l'Article VII de l'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce de 1994 (GATT de 1994). Après avoir bénéficié d'une prorogation du délai de mise en application de cet Accord, jusqu'en décembre 2000, Haïti avait encore sollicité de l'OMC un nouveau délai. Il convient de noter que tous les Etats Membres de la CARICOM[6] appliquent les règles de l'OMC pour calculer la valeur en douane des marchandises. L'APE fait aussi référence aux règles de l'OMC à cette fin.

Dans le domaine des services, le sous-secteur des **services de télécommunications** est encore régi par la loi du 12 octobre 1977 qui confère à l'Etat haïtien le monopole dans ce domaine. Mais ce sous-secteur a été en partie libéralisé, les Télécommunications d'Haïti S.A, l'entreprise publique ayant été privatisée dans la proportion de 60% pour les acquéreurs privés et de 40% pour l'Etat haïtien.

Les services de télécommunication n'ont fait l'objet d'aucun engagement spécifique de la part d'Haïti dans le cadre de l'OMC. C'est également le cas en ce qui a trait à l'APE. Dans le cas de la CARICOM, Haïti devra sans aucun doute se diriger vers la libéralisation totale de ce sous-secteur en raison du fait qu'elle est assujettie à l'obligation d'éliminer toutes les restrictions applicables aux services. Une telle situation justifie en quelque sorte la nécessité de modifier la loi en vigueur pour tenir compte de la réalité actuelle.

2.2.1.2. Mise en place d'une législation dans les domaines où aucun cadre légal n'existe.

Comme signalé antérieurement, beaucoup de volets visés par les accords de l'OMC, de la CARICOM et de l'APE ne sont régis par aucun texte légal. La mise en place d'un cadre juridique chargé de règlementer ces volets permettra de résoudre une fois pour toute ce problème, tout en veillant à ce que les spécificités de chacun de ces dispositifs soient pris en compte dans les lois et règlementations y afférentes.

Normes et règlementations techniques

Au niveau de l'OMC, les normes et règlementations techniques sont régies par les dispositions de l'Accord sur les Obstacles Techniques au Commerce (OTC) incorporées à l'Annexe 1 A de l'Accord sur l'OMC. Haïti doit pouvoir non seulement mettre en œuvre les dispositions de cet accord mais aussi établir une législation dans ce domaine en l'harmonisant avec cet accord.

[6] Suite à une décision adoptée en 1992 par la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement.

Dans la CARICOM, Haïti a signé l'Accord établissant l'Organisation Régionale des Normes et de la Qualité (CROSQ)[7] lequel doit être ensuite ratifié par le Parlement. Cette formalité n'a toutefois pas encore été remplie.

Dans l'APE, les normes et règlementations techniques sont prévues au Chapitres 6 (articles 44-51). Les dispositions de ce chapitre se placent dans le cadre du respect des dispositions de l'Accord de l'OMC sur les Obstacles Techniques au Commerce (Accord OTC).

Plus spécifiquement, les dispositions de ce Chapitre mettent en gros l'accent sur la communication et l'échange d'information sur les normes, les règlementations techniques, les procédures d'évaluation de la conformité et sur les produits affectés par les obstacles techniques au commerce.

Les objectifs recherchés portent entre autres sur le développement et l'adoption de règlementations techniques harmonisées, y compris de normes et de procédures d'évaluation de la conformité en accord avec les normes internationales. Il s'agit aussi de développer les centres d'expertise au sein du CARIFORUM afin de faciliter l'évaluation des marchandises destinées au marché des Etats Membres de l'UE, etc.

Mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS).

En tant que Membre de l'**OMC**, Haïti est requise de mettre en place une législation et des règlementations qui doivent être ensuite harmonisées avec le cadre juridique de l'Accord SPS.

En ce qui concerne la **CARICOM,** l'obligation d'Haïti consiste à établir une législation sur les mesures SPS conforme avec le cadre juridique qui sera mis en place dans la région, lequel doit être conforme à l'Accord SPS de l'OMC. Il s'agit aussi d'adhérer à l'Accord établissant l'Organisation Régionale des Normes et de la Qualité (CROSQ).

Le chapitre 7 de l'Accord **APE** traite des mesures sanitaires et phytosanitaires (articles 52-59). Il contient des dispositions relatives à la protection des plantes, des animaux et à la santé des personnes afin de faciliter les échanges commerciaux. Pour atteindre un tel objectif, il est nécessaire d'accroître les capacités institutionnelles et humaines des pays via la modernisation ou la révision du cadre légal, la formation, l'échange d'expertises, etc.

Ces dispositions se situent en droite ligne de l'Accord sur les Mesures Sanitaires et Phytosanitaires (SPS) de l'OMC. Elles se placent aussi dans le cadre des droits et obligations des deux Parties à l'égard de la convention internationale pour la protection des végétaux (CIPV), du Codex Alimentarius et de l'Organisation Mondiale de la Santé Animale (OIE).

Le secteur privé et les installations agricoles individuelles sont tenus d'établir les protocoles appropriés en vue de la signature et de la gestion des entreprises et de l'utilisation des mesures et lignes directrices établies à l'intention des fermes agricoles ainsi que la mise en œuvre des divers codes relatifs aux mesures sanitaires et

[7] CROSQ pour Caribbean Regional Organization for Standards and Quality.

phytosanitaires dans le cadre des activités de production ou transformation, de transport et de l'expédition, etc.

Il convient de noter que les Etats Membres du CARIFORUM confrontent de sérieuses difficultés pour mettre en œuvre ces dispositions en raison des carences en ressources humaines, financières et techniques. Ces difficultés sont surtout liées à l'absence de laboratoires bien équipés, d'abattoirs, d'installations sanitaires portuaires et d'emballage, d'inspection et d'extension agricoles, y compris de services de recherche.

Mesures de défense commerciales (dumping, subventions, sauvegardes)

En Haïti, le dumping n'est règlementé par aucune législation interne, en dehors du cadre de l'OMC qui est l'Accord sur la Mise en œuvre de l'Article VI du GATT de 1994. Dans le cas où des situations impliquant le dumping opposent Haïti et les autres Etats Membres de l'OMC, c'est ce dispositif qui sera applicable.

Comme Membre de l'**OMC**, Haïti est assujettie à l'obligation de mettre en place une législation qui soit en conformité avec l'Article VI et le Mémorandum d'Accord sur la Mise en Œuvre de l'Article VI, l'Accord sur les Subventions et les Mesures Compensatoires, l'article XIX et l'Accord sur les Sauvegardes du GATT de 1994).

Haïti en tant qu'acteur évoluant au sein du **CSME** est plutôt assujettie au respect du cadre normatif du Traité de Chaguaramas Révisé, d'une part, pour résoudre les éventuels problèmes posés par l'utilisation de dumping et de subventions par les opérateurs économiques producteurs/exportateurs des autres Etats Membres et, d'autre part, pour défendre les intérêts des firmes haïtiennes victimes de graves préjudices et de dommages causés par ces deux types de mesures. Elle est également en droit de recourir à des mesures de sauvegardes[8] pour faire face à des poussées soudaines d'importations en provenance des autres Etats Membres et susceptibles de causer des dommages sérieux aux branches haïtiennes engagées dans la production de marchandises similaires.

Haïti devra aussi élaborer une législation destinée à règlementer le dumping, les subventions et les mesures de sauvegarde. Cette législation doit s'aligner sur la loi-type déjà élaborée par la CARICOM dans ces domaines.

Les instruments de défense commerciale sont prévus au chapitre 2 (articles 23-25) de l'**APE**. Il s'agit des Mesures antidumping et compensatoires (article 23), des Sauvegardes multilatérales (Article 24) et de la Clause de sauvegarde (article 25).

A ce titre, l'APE permet aux parties de se protéger du ***dumping*** qui affecte les importations originaires de leur territoire ou la production domestique, tout en se réservant le droit de recourir aux mesures de défense sous forme de droits compensateurs. L'APE se réfère dans ce cas à l'Article VI (Droits Antidumping et Droits Compensateurs) et à l'Accord sur la Mise en Œuvre de l'Article VI du GATT de 1994.

[8] Article 92 du chapitre 2 du Traité de Chaguaramas Révisé relatif à la libéralisation commerciale, y compris article 150 du chapitre 7 de la Partie 2 du Traité de Chaguaramas Révisé traitant des Pays,régions et secteurs défavorisés.

De plus, les Etats Membres du CARIFORUM sont autorisés à adopter des ***mesures de sauvegarde*** (article 24) sur des produits importés de l'UE et causant ou menaçant de causer des préjudices graves aux produits similaires fabriqués par l'industrie domestique naissante. Il s'agit spécifiquement des sauvegardes multilatérales prévues dans les dispositifs d'accords de l'OMC tels que l'*Article XIX (Mesures d'urgence concernant l'importation de produits particuliers),* l'*Accord sur les sauvegardes et* l'*article 5 (Clause de sauvegarde spéciale) de l'Accord sur l'Agriculture.*

Enfin, l'APE prévoit aussi la possibilité pour les Parties de recourir à la *clause de sauvegarde* spécifique insérée à l'article 25. Dans ce cas précis, les dispositions de cet article établissent les conditions de recours à de telles mesures.

Concurrence

La question de la concurrence se pose surtout au niveau du commerce régional en considérant la participation d'Haïti à l'APE et à la CARICOM qui incorporent des dispositions applicables à ce domaine. En Haïti, il existe un cadre légal qui régit un domaine important de la concurrence représenté par les *cartels* règlementés par le Décret du 13 févier 1964.

Cependant, le cadre légal susmentionné est dépassé et mérite d'être actualisé pour permettre à Haïti de se mettre en conformité avec le régime de la concurrence de la CARICOM. Il s'agit donc d'élaborer une législation moderne dans ce domaine qui doit être axée sur la législation-type proposée par la CARICOM en vue de faciliter les opérations du CSME. Celle-ci devra incorporer toutes les composantes identifiées dans le Traité Révisé qui constituent des pratiques anticoncurrentielles et par conséquent interdites.

Dans le même ordre d'idées, le Décret sur les Cartels considère le Ministère du Commerce et de l'Industrie comme l'Autorité en charge de la gestion des questions concernant uniquement les Cartels conformément aux dispositions de l'article 170-2 du Traité Révisé. Mais, la Loi organique du 13 mars 1987 de cette entité ne fait aucune référence à cette responsabilité. Cette charte de l'institution doit donc être remaniée afin de lui permettre d'exercer cette responsabilité. De plus, devant constituer l'Autorité Nationale de Concurrence, le MCI représentera l'interface nationale de la Commission de Concurrence de la CARICOM.

Il conviendra aussi de mettre en place ou de réorganiser, selon le cas, les tribunaux compétents chargés de connaître des litiges engendrés par les pratiques commerciales déloyales. Ces derniers devront coopérer à la fois avec la Cour Caribéenne de Justice (CCJ) et la Commission de Concurrence de la CARICOM.

Au niveau de l'**APE**, la concurrence est traitée au Chapitre 1 (article125-130) du Titre IV de la Partie II. Les dispositions de ce Chapitre traitent des Définitions, des Principes, de la Mise en œuvre, de l'échange d'informations et de coopération en matière d'exécution, des Entreprises publiques et entreprises bénéficiant de droits spéciaux ou exclusifs, et de la Coopération.

Dans le domaine de la concurrence, les Parties à l'APE ont pris l'engagement d'éviter de recourir à des pratiques de concurrence déloyale. Un support sera octroyé aux Etats Membres du CARIFORUM en vue de l'établissement, du renforcement et de la facilitation

de la mise en place sur le plan national et régional des autorités chargées de la concurrence. Ce support est en rapport avec l'obligation d'Haïti de mettre en place3également une autorité chargée de la concurrence. Haïti peut particulièrement exploiter le support de l'APE dans le domaine de la concurrence en vue de:

- La rédaction de lignes directrices, de manuels et de législation.
- La fourniture d'experts indépendants ;
- L'octroi de la formation au personnel clé impliqué dans le mise en œuvre et la surveillance de la politique de concurrence.

Une collaboration réciproque est également envisagée en ce qui concerne les pratiques commerciales restrictives.

Commerce des services

Dans le contexte de l'**OMC**, les services sont règlementés par l'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS). La Classification Sectorielle des Services de l'OMC inclut 12 secteurs et 155 sous-secteurs de services. En Haïti, la majeure partie des secteurs et sous-secteurs apparaissant dans cette classification n'est l'objet d'aucun cadre légal. Elle a souscrit à des engagements spécifiques limités dans certains d'entre eux qui figurent dans sa liste d'engagements spécifiques de 1995[9]. Parmi ces secteurs et sous- secteurs, il convient de citer entre autres :

- Le sous-secteur ''services d'hôtellerie et de restauration'' du secteur ''Services relatifs au tourisme et aux voyages'' ;
- Le sous-secteur des services vétérinaires du secteur des ''services fournis aux entreprises '' ;
- Le sous-secteur ''centre de formation pour adultes'' (en milieu rural uniquement) du secteur des services d'éducation.

Dans le contexte de la **CARICOM**, Haïti a pour obligation d'éliminer toutes les restrictions applicables aux secteurs et/ou sous-secteurs de services. Ce faisant, elle doit établir une législation dans la plupart des domaines couverts par les dispositions du Traité de Chaguaramas Révisé, en particulier dans ceux pour lesquels la région accorde une très grande priorité. Il s'agit entre autres des services financiers, des services touristiques, des services de construction et d'ingénierie connexes, des services culturels, des services de télécommunications, etc.

Pour sa part, l'**APE** incorpore une composante sur les services qui est basée sur le cadre règlementaire de l'AGCS. Haïti en tant qu'Etat Membre signataire de l'APE est assujettie à l'obligation de mettre en œuvre les dispositions de la composante commerce des services de l'Accord, en particulier l'établissement d'une liste d'engagements spécifiques. Cette formalité n'a pas encore été remplie par Haïti, en dépit du moratoire de 5 ans dont elle bénéficie conformément à l'article 69.

- **Accords internationaux à régulariser.**

Accord sur la facilitation des échanges (AFE) de l'OMC.

[9] Réf. Liste d'engagements spécifiques d'Haïti, 1995, OMC

Les lenteurs et les formalités administratives entravent le passage des marchandises à travers les frontières pour les commerçants. La facilitation des échanges, c'est-à-dire la simplification, la modernisation et l'harmonisation des processus d'exportation et d'importation, est donc devenue une question fondamentale pour le système commercial mondial.

L'*Accord sur la facilitation des échanges (AFE)* a été conclu lors de la Conférence ministérielle tenue à Bali, Indonésie, en 2013. Cet Accord est entré en vigueur le 22 février 2017, après sa ratification par les deux tiers des Membres de l'OMC.

L'AFE contient des dispositions visant à accélérer le mouvement, la mainlevée et le dédouanement des marchandises, y compris les marchandises en transit. Il prévoit aussi des mesures permettant d'assurer une coopération effective entre les douanes et les autres autorités compétentes sur les questions de facilitation des échanges et de respect des procédures douanières. Il comporte par ailleurs des dispositions relatives à l'assistance technique et au renforcement des capacités dans ce domaine.

La mise en œuvre de l'AFE devrait aider les pays en développement et les PMA Membres à réduire les inefficacités à la frontière et les coûts qui en résultent et donc à réaliser des gains.

Haïti n'a encore ni signé ni ratifié l'AFE[10]. Toutefois, certaines actions de coopération sont déjà en cours, notamment[11] :

- ✓ L'établissement au sein du MCI d'un Comité de Facilitation des Echanges. Mais une telle structure existe déjà *de jure*; il s'agit du ‘'*Comité de Facilitation du Commerce Extérieur''* qui a été mis en place dans les années 1980.[12] Il est prévu que le nouveau Comité soit composé des représentants du MCI, de l'AGD, du MARNDR, du MSPP, du MTPTC. Des organisations du secteur privé, telles que l'ADIH et le FESP, feront également partie de ce Comité. Cette structure sera d'ailleurs divisée en *Comité des Directeurs Généraux* des entités qui le composent et un *Comité Exécutif* intégrant les cadres techniques de ces dernières.

- ✓ L'inclusion dan le portail d'informations commerciales du MCI d'une fenêtre réservée à l'AFE afin de renseigner les opérateurs économiques.

- ✓ L'établissement à l'AGD d'un Guichet Unique du commerce extérieur pour regrouper les différentes institutions impliquées dans les opérations de dédouanement sur une même plateforme, avec l'appui technique de la CNUCED, MCI, MARNDR.

- ✓ La mise en place d'une unité de gestion des risques et de renseignement pour doter l'AGD de capacités pour évaluer et gérer les risques ;

[10] Selon les informations disponibles sur le site web de l'OMC, Haïti n'a pas encore notifié au Secrétariat son acceptation du Protocole d'amendement pour insertion de l'Accord sur la facilitation des échanges dans l'Annexe 1A de l'Accord sur l'OMC. De même, le Mécanisme pour l'Accord sur la Facilitation des Echanges n'indique aucune notification d'Haïti concernant la mise en œuvre des catégories A, B ou C.

[11] Renseignements obtenus de l'AGD et du MCI.

[12] Réf. Arrêté présidentiel du 14 janvier 1986, publié dans le Moniteur No 6 du jeudi 23 janvier 1986. Cette structure a été mise en place avec la coopération technique de la CNUCED dans le cadre du Programme FALPRO.

- ✓ La création à l'AGD d'un service de contrôle a posteriori pour permettre à cette institution de vérifier l'exactitude et la fiabilité des déclarations en douane conformément à la loi.

Accord de Partenariat Economique (APE) CARIFORUM/Communauté Européenne.

L'APE a été déjà signé par Haïti depuis le 10 décembre 2009. Les autorités publiques ont transmis le texte de l'Accord aux deux branches du Parlement pour ratification. Tant que cette formalité n'est pas remplie, Haïti n'a pas la possibilité d'accéder à cet Accord et donc ne pourra pas en tirer profit. Cette situation confine Haïti dans son statut de PMA bénéficiaire de l'initiative '' Tout sauf les armes''.

L'APE est un accord de libre-échange axé sur la réciprocité au niveau des échanges commerciaux de marchandises et de services. Par contre, l'initiative ''Tout sauf les armes'', étant un sous-programme du Schéma de Préférences Généralisé de l'UE mis en place uniquement pour les PMA, est de caractère non réciproque et ainsi sujet à des changements unilatéraux de la part de l'UE. De plus, cette initiative contient des règles d'origine moins favorables par rapport à l'APE, qui admet le cumul régional[13], et ses bénéfices cesseront quand Haïti aura quitté la catégorie des PMA.

2.2.2. Autres actions nécessaires

Au-delà des priorités signalées dans la section précédente, les auteurs estiment que d'autres actions méritent l'attention des autorités préposées à l'adéquation et à la modernisation du cadre juridique, institutionnel et règlementaire.

- ❖ **Ratification de la Loi sur la normalisation.**

Ce projet de loi est déjà communiqué aux deux branches du Parlement depuis 2012 et est en attente de ratification. Cette formalité sitôt remplie permettra à Haïti de se mettre en conformité avec les obligations contractées envers l'OMC, la CARICOM et l'APE.

- ❖ **Promulgation du Code Douanier.**

Les dispositions du Mémorandum d'Accord sur la Mise en Œuvre de l'Article VII du GATT de 1994 relatives à la **valeur en douane** ont été insérées dans le Code Douanier lequel a été amendé puis ratifié par la Chambre des Députés et le Sénat. Ce document doit toutefois être promulgué par l'Exécutif et publié dans le Journal Officiel du Gouvernement représenté par le Moniteur. Tant que cette formalité n'est pas remplie, l'Administration Générale des Douanes n'aura à sa disposition pour taxer les marchandises à l'importation que les règles d'évaluation de Bruxelles.

La non publication du Code Douanier insérant les six méthodes de calcul de la valeur en douane des marchandises risque d'entrainer des répercussions néfastes sur les

[13] Le cumul permet aux pays parties à un accord commercial préférentiel de partager la production et de se conformer conjointement aux règles d'origine pertinentes.

échanges commerciaux avec les partenaire multilatéraux et régionaux, notamment des situations de règlement des différends.

- **Révision du Code des Investissements Industriels de 2002**

La révision de cet instrument se révèle nécessaire en vue de la régularisation de mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC) encore en vigueur afin respecter la cohérence avec l'Accord MIC de l'OMC. Cette régularisation s'avère nécessaire afin d'éviter de possibles tensions avec les partenaires commerciaux qui se proposent d'investir en Haïti. De même, il peut aussi exister des risques associés à des situations de règlement des différends en cas de maintien dans le Code d'éventuelles MIC répertoriées. Il convient toutefois de mentionner que Haïti en tant que PMA disposait d'un moratoire de 7 ans pour éliminer toutes les MIC encore en vigueur. Ce moratoire a expiré en 2001.

2.3. Rationalisation des statistiques sur le commerce

En Haïti, l'élaboration des statistiques sur le commerce extérieur pose de sérieux problèmes au niveau institutionnel. Plusieurs institutions sont impliquées dans ce processus et opèrent de manière individuelle sans rechercher une synergie entre elles en vue de leur traitement et leur divulgation tant au niveau national qu'international. Les problèmes répertoriés portent non seulement sur le commerce des marchandises mais également sur le commerce des services, la propriété intellectuelle, l'investissement, etc.

2.3.1. **Commerce des marchandises**

Sur le plan règlementaire, l'Administration Générale des Douanes (AGD) est chargée d'élaborer et de publier les statistiques sur le commerce des marchandises. Mais la fiabilité des données publiées jusqu'ici laisse encore à désirer. Bien souvent, les utilisateurs préfèrent recourir aux ''statistiques miroirs'', comme dans le cas des échanges avec la RD, illustré dans la section 3.5. Cette situation est observée en dépit du fonctionnement depuis quelques années du SYSTEME DOUANIER AUTOMATISE plus connu sous le sigle SYDONIA.

Dans le but de faciliter une disponibilité plus adéquate des données statistiques sur les marchandises, il y a donc lieu de créer une plateforme SYDONIA intégrant les principaux utilisateurs comme le MCI, MEF, le MARNDR, la BRH, l'IHSI, l'APN, etc.

2.3.2. Commerce des services

À la suite de l'entrée en vigueur de l'AGCS, il y a eu une demande croissante de renseignements statistiques détaillés, pertinents et comparables au niveau international sur le commerce des services. Les négociateurs commerciaux ont en effet besoin de statistiques, éventuellement par mode de fourniture, pour négocier des engagements spécifiques et en surveiller l'incidence économique sur chaque type de service. Il faut des statistiques notamment pour évaluer les possibilités d'accès aux marchés, comparer les engagements de libéralisation, apprécier l'ampleur de la libéralisation atteinte dans

certains secteurs ou sur certains marchés et fournir des renseignements lors du règlement des différends.

Pour répondre à ces besoins, les Nations Unies ont rédigé le *Manuel des statistiques du commerce international des services* (*MSCIS*). Basé sur des normes convenues au plan international, cet ouvrage énonce des principes directeurs et des recommandations sur la manière d'élaborer et d'utiliser des sources permettant de mesurer le commerce des services (Encadré 3).

Encadré 3. Le Manuel des statistiques du commerce international des services

Le Manuel des statistiques du commerce international des services comprend deux piliers :

1) Les *statistiques de la balance des paiements*, conformes à la cinquième édition du Manuel de la balance des paiements (MBP5) du FMI, qui résument les transactions entre une économie et le reste du monde selon les composantes du compte des transactions courantes et du compte de capital et d'opérations financières. Les statistiques de la balance des paiements selon le MBP5 affichent des données sur le commerce des services entre résidents et non-résidents (à l'intérieur du compte des transactions courantes) en onze postes, à savoir:

- *(i)* Transports;
- *(ii)* voyages;
- *(iii)* Services de communication;
- *(iv)* Services de bâtiment et travaux publics;
- *(v)* services d'assurance;
- *(vi)* Services financiers;
- *(vii)* Services d'informatique et d'information;
- *(viii)* Redevances et droits de licence;
- *(ix)* Autres services aux entreprises;
- *(x)* Services personnels, culturels et relatifs aux loisirs;
- *(xi)* Services fournis ou reçus par les administrations publiques.

Le MSCIS propose de décomposer encore ces postes pour répondre aux besoins de renseignements plus détaillés. En outre, même si elles ne permettent pas de mesurer entièrement les services fournis selon les modes 3 et 4, les statistiques de la balance des paiements offrent la possibilité de mesurer des indicateurs supplémentaires tels que l'investissement étranger direct (IED), qui peut être utile au sujet du mode 3 (Présence commerciale).

2) Le MSCIS élargit la définition statistique du commerce des services en recommandant de mesurer les *services fournis par les filiales étrangères*, à l'intérieur du nouveau cadre des statistiques du commerce des services des filiales étrangères (FATS). Ce cadre permet d'établir un certain nombre d'indicateurs destinés à rendre compte des opérations des filiales étrangères (chiffre d'affaires, exportations et importations de biens et de services, nombre d'entreprises, etc.) en mettant l'accent en particulier – mais pas exclusivement – sur les services.

Les principes directeurs du MSCIS – lorsqu'ils seront appliqués par un grand nombre de pays – offriront aux statisticiens, aux économistes et aux négociateurs commerciaux les données qu'ils attendent avec impatience au sujet du commerce des services et qui permettront d'effectuer des analyses statistiques et économiques plus pertinentes ainsi que d'améliorer les enseignements nécessaires aux négociations. Les recommandations formulées dans le MSCIS en vue d'établir ces deux sources devraient en effet aboutir à

l'élaboration d'un ensemble de statistiques couvrant la plupart des services fournis selon tous les modes.

En Haïti, le traitement des statistiques sur les services pose de sérieux problèmes. De telles données existent mais ne reflètent pas le mouvement des transactions suivant la classification internationale des services établie par les Nations Unies et l'OMC.

En effet, les données statistiques doivent être établies en fonction de la classification de l'OMC mais également doivent permettre d'évaluer le mouvement des échanges de services qui s'effectuent à travers la balance des paiements (en particulier au niveau de la balance des transactions courantes) via les quatre modes de services[14].

Les institutions produisant les statistiques sur les services et sur la balance des paiements, en l'occurrence, l'IHSI et la BRH, doivent déployer de grands efforts en vue d'utiliser la méthodologie employée par les Nations Unies et l'OMC dans ce domaine. Car il se révèle très difficile de recourir aux données actuellement fournies par ces deux entités pour avoir une idée précise de la situation en Haïti du commerce des services tenant compte des dispositions de l'AGCS.

2.3.2.1. Services touristiques et de transport maritime.

Dans les deux types de services susmentionnés, des carences sérieuses sont constatées en ce qui a trait à la disponibilité de données statistiques. Dans le cas des services touristiques, le Ministère du Tourisme ne dispose pas de données sur le mouvement des touristes visitant le pays. D'ailleurs, cette institution n'est même pas en mesure de déterminer ce qui est touriste et ce qui ne l'est pas. D'où son incapacité à établir des statistiques sur la base des critères figurant dans (AGCS), en particulier au niveau du Mode 2 (Consommation à l'étranger). L'institution collabore actuellement avec la BRH en vue de la captation à la source des informations sur les services touristiques[15].

En ce qui concerne les services de transport maritime, l'Autorité Portuaire Nationale ne dispose pas non plus de statistiques sur le transport de marchandises.

2.3.3. **Propriété intellectuelle**.

Selon l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI), ‘*'Des statistiques fiables en matière de propriété intellectuelle constituent un outil important pour comprendre les tendances commerciales et technologiques dans le monde*''. Cette institution collabore étroitement avec les offices nationaux ou régionaux de propriété intellectuelle opérant dans le monde entier afin d'obtenir de telles statistiques.

D'après le répertoire des offices de propriété intellectuelle de l'OMPI[16], le MCI et le BHDA sont les deux principales sources d'émission de statistiques en matière respectivement de propriété industrielle et de droit d'auteurs. Ce sont ces deux institutions qui alimentent en principe l'OMPI en données lesquelles doivent être publiées

[14] Il s'agit du Mode1 (Mouvement transfrontières), du Mode 2 (Consommation à l'étranger), du Mode 3 (Présence commerciale) et du Mode 4 (Mouvement des personnes physiques).
[15] Réf. Séance de travail avec le Directeur Général du Tourisme tenue en ses bureaux, le 7 mai 2018.
[16] Réf. Répertoire des offices de P.I., Liste alphabétique des offices de propriété intellectuelle, Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle.

ensuite dans son enquête annuelle sur les données relatives à la propriété intellectuelle. Mais la DAJ, direction technique du MCI principalement concernée, confronte de sérieuses difficultés à continuer à acheminer à l'OMPI les informations statistiques sur les DPI.

CHAPITRE 3

Axe 2 – Mesures prioritaires pour la promotion et la diversification des exportations de biens et services

3.1 Goulots d'étranglement identifiés

Les mesures prioritaires pour la promotion et la diversification des exportations de biens et services seront définies dans le contexte de deux goulots d'étranglement identifiés par la mission, notamment la performance récente des exportations et les efforts du Gouvernement pour les stimuler.

Performance récente

Malgré une croissance rapide dans les derniers dix ans, les exportations de biens et services d'Haïti ont manifesté deux faiblesses structurelles concernant : 1) un niveau extrêmement bas par rapport aux importations, au PIB et aux résultats d'autres pays de la Caraïbe ; et 2) une très forte concentration en termes de produits, services et marchés d'exportation.

Les exportations haïtiennes de biens et services ont montré un élan remarquable en doublant en valeur entre 2006 et 2016, bien que la base de départ soit très basse. Le rapport exportations/PIB a aussi augmenté, en atteignant 20,6% en 2016. Cependant, ce coefficient est toujours très faible. En guise de comparaison, le même rapport est de 30% en Jamaïque et 50% en Guyane. Par ailleurs, la valeur ajoutée nationale des exportations brutes[17] est excessivement basse, estimée autour de 11% du PIB, à cause surtout du contenu d'importations très élevé dans le cas des exportations de vêtements et des dépenses des touristes.

La valeur des exportations est restée aussi très modérée par rapport aux importations, bien que le taux de couverture des importations par les exportations ait subi une légère augmentation, de 32% à 38% dans les derniers dix ans. En 2016, le déficit de la balance commerciale en biens et services a atteint $ 2,578 milliards, ou 32,8% du PIB, et a été presque entièrement comblé par les transferts des travailleurs émigrés.

Une autre faiblesse structurelle des exportations haïtiennes est leur fort degré de concentration de façons différentes : les vêtements représentent 85% des exportations de biens ; dans les services, la part du tourisme est prépondérante, s'élevant à 80% et les Etats-Unis constituent la destination de 90% des exportations de marchandises. Il faut aussi souligner qu'à cause des événements politiques et les désastres naturels du pays, cette concentration est devenue de plus en plus aigüe avec la disparition de plusieurs industries « mobiles » dédiées à l'assemblage de produits, tels que les articles électroniques et sportifs.

[17] Il s'agit d'une estimation de la valeur ajoutée par une économie lors de la production de biens et services destinés à l'exportation. Pour Haïti, cette estimation - très grossière, il faut l'avouer - est basée sur les données de la BRH en ce qui concerne la valeur ajoutée des industries d'assemblage et sur des études en matière de contenu d'importations des dépenses des touristes dans la Caraïbe.

En conclusion, la gamme très restreinte des exportations haïtiennes amplifie la vulnérabilité du pays aux chocs naturels et économiques, tels que l'augmentation des prix des produits importés. Pour réduire cette vulnérabilité, la diversification des exportations est une priorité pour la politique commerciale d'une économie ouverte comme celle d'Haïti. Les données empiriques montrent que la diversification réalisée par les pays à bas revenus est allée de pair avec une forte réduction de la volatilité de la croissance économique et une augmentation de leur résistance aux chocs.[18]

Efforts publiques pour la promotion des exportations

Haïti est l'un des rares pays en développement où il n'existe pas à l'heure actuelle une structure publique pour la promotion des exportations. Toutefois, en 1986, un Centre de promotion des investissements et des exportations, PROMINEX fut créé dans le cadre d'un projet de l'USAID, et presque entièrement financé par cette institution. Suite à des problèmes de gestion, en 1991, PROMINEX fut restructuré et renommé PROBE, *Promotion of business and exports*. Mais la situation politique et l'environnement des affaires à l'époque, ainsi que le manque d'appropriation par l'Etat, n'ont pas été un terrain propice à cette initiative de courte durée.

Aujourd'hui, on constate plusieurs efforts liés à la promotion des exportations dans des Ministères différents, tels que MCI, MARNDR, Tourisme, Culture, et dans d'autres institutions publiques comme le CFI. Le secteur privé a également entrepris certaines activités par le biais de la CCIH avec l'appui du CEDA. Ces initiatives, cependant, sont fragmentées et manquent de coordination et de diffusion de l'information parmi les parties prenantes. Dans certains cas, le risque de chevauchement et double emploi est très élevé.

En effet, l'élément manquant le plus important dans ce domaine est une **vision globale de la promotion des exportations** qui va au-delà d'une approche purement sectorielle. Cette vision holistique est justifiée par des raisons différentes, comme les liens productifs entre les secteurs (par exemple, tourisme et agriculture) et leurs besoins communs - en termes d'infrastructures, crédits, incitations, recherche de marchés à l'étranger etc. - qui demandent une approche transversale et des actions gouvernementales en support du secteur privé.

Cette vision devrait être concrétisée par une politique d'exportation appuyée sur un engagement formel du Pouvoir exécutif pour faire de l'exportation le fer de lance de l'économie. A titre d'exemple, le président dominicain Danilo Medina en déclarant 2018 comme l'Année de promotion des exportations a souligné que « Il est prioritaire pour le gouvernement de promouvoir des politiques visant à identifier et à inciter des secteurs stratégiques, des gammes de produits et de nouveaux marchés pour accroître les exportations et attirer les investissements étrangers ».

La nécessité d'une **intervention publique coordonnée** dans la promotion des exportations est justifiée par le fait que le seul jeu des mécanismes de marché conduit à des imperfections, dénommées « défaillances du marché ». Ainsi un programme gouvernemental de développement des exportations se révèle nécessaire pour

[18] International Monetary Fund. (2014) *"Sustaining long-run growth and macroeconomic stability in low-income countries—the role of structural transformation and diversification"*

s'attaquer aux difficultés auxquelles font face les potentiels ou nouveaux exportateurs, en particulier les petites entreprises, pour identifier le bon marché cible, le bon segment de produits, le bon circuit de ventes. En ce qui concerne les problèmes de coordination, une étude récente a fait remarquer, dans le cas des filières agricoles, les « actions non coordonnées des acteurs et bailleurs : l'accompagnement des producteurs locaux se fait à travers des projets de développement sélectionnés sur la base du rapport de force des acteurs et des bailleurs »[19].

En outre, l'action publique peut aider les PME à accéder au financement bancaire et donc surmonter une autre défaillance du marché résultant de l'asymétrie de l'information entre banques et exportateurs en matière de la capacité de ces derniers à satisfaire aux commandes d'exportation selon les normes de qualité et les temps de livraison dictés par les importateurs. Le programme d'incitation de la BRH à travers des prêts à des taux d'intérêt concessionnels s'inscrit dans cette optique. Ce programme vise le secteur touristique, les zones franches industrielles et les entreprises tournées vers l'exportation.[20]

Etre conscient de la nécessité et de l'importance d'une vision globale ainsi que du rôle de l'Etat devrait constituer le premier jalon pour l'élaboration et ensuite la mise en œuvre d'une politique et **stratégie des exportations dans le cadre de la politique commerciale nationale**. Une croissance soutenue des exportations ne tient pas du hasard, il faut qu'il y ait effectivement à la base une stratégie réaliste et efficace et, surtout, la capacité de bien la gérer.

3.2 Eléments principaux d'une stratégie des exportations

L'Encadré 4 met en exergue les éléments clés qu'il faudrait considérer dans l'élaboration et mise en œuvre d'une stratégie nationale d'exportation. Ces éléments sont groupés logiquement dans l'analyse de quatre niveaux : économie nationale ; soutien de l'Etat, économie globale et mise en œuvre.

Au niveau de l'économie nationale, les éléments 1 et 2, notamment l'identification des biens et services prioritaires et de l'offre exportable, sont strictement liés. En outre, parmi les critères de priorisation, il faut souligner l'objectif de diversification de la base de production et des exportations soit de biens que de services. L'objectif global doit être non seulement d'accroître la production et de dégager des surplus pour les exportations, mais aussi d'avoir une croissance plus stable de ces échanges. Cela explique l'importance de promouvoir la diversification avec un accent particulier sur les produits non traditionnels et aussi en tenant compte des secteurs et sous-secteurs de services ayant un potentiel à l'exportation.

Au niveau du soutien de l'Etat, la promotion de l'investissement étranger direct (IED) joue un rôle crucial pour l'amélioration du climat des affaires (élément 7). Cet aspect sera examiné en détail dans la section 3.3.

Une politique de taux de change favorable aux exportations (élément 8) est aussi essentielle, afin de renforcer ou du moins de ne pas effacer les résultats d'autres initiatives d'incitation dans ce domaine. Bien que le régime de change en vigueur soit

[19] CIRAD, Une étude exhaustive et stratégique du secteur agricole/rural haïtien et des investissements publics requis pour son développement, Chapitre 6, p. 37

[20] Banque de la République d'Haïti, Les Programmes d'Incitation de la BRH, Décembre 2017

de type flottant, il prévoit aussi le contrôle de la BRH qui intervient fréquemment sur le marché de change. Il est évident qu'une appréciation excessive de la gourde en termes réels (qui tient compte ainsi de l'écart d'inflation entre Haïti et les Etats-Unis) peut compromettre la compétitivité des exportations haïtiennes, surtout de celles avec un contenu élevé de valeur ajoutée nationale.

La question du financement concessionnel des exportations (élément 9) a été déjà abordée par la BRH, comme on l'a souligné dans la section 3.1. Il s'agit maintenant de juger dans quelle mesure le programme d'incitation de la Banque centrale est adéquat dans le cadre d'une nouvelle stratégie d'exportations, en termes de montants, de taux d'intérêt, de couverture et de coordination avec les autres mesures gouvernementales. Parmi ces mesures, il faut rappeler un fonds de soutien aux PME établi par le MEF et géré par le Fonds de Développement Industriel (FDI).[21]

Les stimulants fiscaux et les autres formes de subventions aux exportations (élément 10) devront naturellement tenir compte des coûts de production des exportateurs tant actuels que potentiels. Ces coûts dépendent aussi des prix des produits importés, qui, dans certains cas, pourraient subir une hausse dans un futur prochain à cause du rapprochement du tarif douanier appliqué au TEC de la CARICOM.

Encadré 4 – Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie nationale d'exportations de biens et services : éléments principaux

Au niveau de l'économie nationale

1. l'identification des biens et services prioritaires à travers des critères appropriés ;
2. l'identification des l'offre de biens et services exportables, et des contraintes à cette offre à travers d'analyses par secteur et par produit/service ;
3. la conformité aux normes des produits et des processus ;
4. l'analyse des liens en amont et en aval avec les autres secteurs ;
5. l'analyse de la valeur ajoutée à l'échelle nationale ;
6. les retombées sur l'emploi, la pauvreté, l'environnement et le rôle des femmes.

Au niveau du soutien de l'Etat

7. l'amélioration du climat des affaires, en particulier en matière d'exportations ;
8. une politique de taux de change favorable ;
9. le financement concessionnel des exportations ;
10. la nature et portée des stimulants fiscaux et autres ;
11. l'ancrage de la stratégie dans un dialogue public – privé solide ;
12. la mise en place dans les ambassades et/ou consulats d'un réseau d'attachés commerciaux relevant du MCI.

Au niveau de l'économie globale

13. l'analyse des marchés extérieurs: biens et services ;
14. l'identification de chaînes de valeur mondiales porteuses ;
15. le renforcement des canaux de commercialisation ;
16. la diversification des marchés d'exportation de biens et services ;
17. l'utilisation des préférences commerciales (SGP**;** CARICOM; APE ou ''Tout sauf les armes'' sinon ratification APE; loi HOPE).

Au niveau de la mise en œuvre

18. l'identification de mécanismes de mise en œuvre ;
19. l'identification de mécanismes de suivi et d'évaluation de la stratégie.

Source: Synthèse par les auteurs de différents rapports du CCI

[21] En ce qui concerne les PME, il serait nécessaire d'établir une définition uniforme de cette catégorie d'entreprises. L'absence d'une telle définition fait encore défaut en Haïti, chaque institution utilisant sa propre approche.

L'élaboration de cette stratégie nationale doit être basée sur un dialogue très étroit avec le secteur privé (élément 11). Il faut une approche consultative basée sur l'implication réelle des représentants des filières prioritaires aux diverses étapes devant conduire à la mise en œuvre de la stratégie nationale d'exportation. La finalité est d'obtenir un consensus national axé sur l'exportation avec des objectifs clairement définis et l'adhésion la plus large possible aux réformes nécessaires à leur réalisation. Le dialogue avec le secteur privé pourrait aussi inclure l'examen d'un éventail de projets de partenariat public – privé (PPP), qui sont nécessaires pour le développement des exportations, en particulier dans le domaine des infrastructures.

En ce qui concerne les éléments identifiés **au niveau de l'économie globale**, ils seront discutés d'une façon détaillée dans la section 3.4 dédiée aux mesures sectorielles. Il suffit ici de souligner l'impératif de la diversification des marchés qui est autant prioritaire que la diversification des produits et services exportés, surtout en vue des perspectives d'une intégration croissante d'Haïti au niveau régional (CARIFORUM et APE) et des marges énormes disponibles pour l'utilisation des préférences commerciales concernées.

Au niveau de la mise en œuvre de la stratégie (éléments 18 et 19), une question fondamentale est le choix du ou des mécanismes qui seront en charge de cette mise en œuvre. Dans le cas d'Haïti, où une structure publique de promotion des exportations est absente, le besoin d'un renforcement institutionnel à cet égard est incontournable. Un autre aspect important à ce niveau, qui souvent n'est pas suffisamment souligné, est le rôle d'un mécanisme efficace de suivi et d'évaluation de l'ensemble de la stratégie et de ses composantes sectorielles. Ces deux questions seront examinées dans le cadre de l'Axe 3 (Chapitre 4).

3.3 Le rôle des investissements étrangers directs

Les IED peuvent jouer un rôle important dans l'accroissement et la diversification des exportations haïtiennes tant de marchandises que de services. Cet apport se manifeste à travers l'implantation d'unités de production sur le territoire national, l'appropriation de compétences étrangères pour certains produits ou services (label, marque), un meilleur positionnement sur le plan international, et la création de réseaux de partenariats et de franchises.

Tableau 1 – Entrées d'IED (million de $)

	Moyenne 2005-2007	2014	2015	2016
Haïti	87	99	106	104
(%investissement [a])	6,0	3,6	3,8	4,4
Jamaïque	810	582	925	928
(%investissement [a])	25,0	19,1	45,9	49,9
Caraïbes	3073	3551	3429	3423
(%investissement [a])	16,7	14,6	14,6	14,3

a] Formation brute de capital fixe. Source : CNUCED

Cependant, jusqu'à présent les entrées d'IED en Haïti ont été dérisoires par rapport à

l'investissement intérieur du pays[22]. A titre de comparaison, le Tableau 1 montre aussi les résultats bien différents dans d'autres pays de la Caraïbe. En outre, les flux d'IED se sont dirigés surtout vers les infrastructures (télécommunications en particulier) plutôt que vers les activités dédiées aux exportations. Le faible niveau des IED est une illustration ultérieure du manque d'intégration d'Haïti dans l'économie mondiale et l'une des principales raisons pour lesquelles la croissance du pays repose sur un étroit éventail d'exportations.

L'instabilité politique, la croissance très lente de l'économie, les désastres naturels et, de façon plus générale, le climat des affaires défavorable, sont décidément parmi les causes de la performance très modeste du pays en matière d'IED. Mais il faut aussi ajouter à cette liste l'absence d'une politique active d'attraction des IED. Il est vrai qu'en 2006 le Centre de facilitation des investissements (CFI) a été créé mais l'accent a été mis, pas seulement dans sa dénomination mais aussi dans ses opérations, sur la « facilitation » plutôt que sur la « promotion » des investissements.

Comme dans le cas du développement des exportations, la promotion des IED est un exemple d'intervention de l'Etat qui devient nécessaire pour faire face à une défaillance du marché, en particulier pour combler l'écart d'informations sur le potentiel d'investissement du pays de la part des entreprises étrangères. Cet écart, ainsi que l'effort requis pour le combler, est très grand, surtout dans un pays qui souffre à cause de la perception d'insécurité de la part des investisseurs potentiels. Dans ce contexte, l'initiative du CFI concernant l'amélioration de l'image d'Haïti à l'étranger est, sans doute, très utile, mais pas suffisante afin d'attirer les IED vers des niches très spécifiques et prometteuses. Cela nécessite un effort additionnel de ciblage pointu des produits et services d'exportation et des pays de provenance des investisseurs.

Au-delà de la politique active de promotion des IED, il y a beaucoup d'autres aspects qui doivent être considérés dans la formulation d'une stratégie globale concernant les investissements. Tous ces aspects sont synthétisés dans l'Encadré 5, qui montre les éléments faisant partie des examens de politiques de l'investissement que la CNUCED a menés dans plusieurs pays en développement afin de familiariser les Gouvernements et le secteur privé international avec l'environnement de l'investissement qui prévaut dans un pays, ainsi que les orientations de politique économique à cet égard.

ENCADRE 5 - FORMULATION D'UNE STRATEGIE GLOBALE CONCERNANT LES IED – ELEMENTS CLES

I. CADRE DE L'INVESTISSEMENT

A. Mesures spécifiques aux investissements étrangers

1. La législation sur l'investissement étranger ;
2. Entrée et établissement ;
3. Traitement et protection de l'investissement étranger ;
4. Les accords internationaux en relation avec les IED.

B. Conditions générales de l'investissement

1. Le régime fiscal et les mesures incitatives ;
2. La création d'une entreprise ;
3. Les réglementations sectorielles ;
4. La réglementation du commerce extérieur et des douanes ;
5. La législation et les conditions de travail ;

[22] Toutefois, selon les données préliminaires pour 2017, qui viennent juste d'être publiées par la CNUCED, les entrées d'IED en Haïti ont atteint le chiffre record de 375 million de dollars, ce qui équivaut à 16,3% de la formation brute de capital fixe.

6. La propriété foncière ;
7. La propriété intellectuelle ;
8. La politique de la concurrence ;
9. La gouvernance et le système judiciaire ;

II. PERSPECTIVES STRATEGIQUES POUR L'IED

A. Potentiel en matière d'IED

1. Le potentiel et les faiblesses au niveau national et sectoriel ;
2. L'attractivité et la compétitivité des secteurs ;

B. Eléments de compétitivité

1. L'accès aux marchés internationaux ;
2. Capital humain et entrepreneuriat ;
3. Infrastructures ;
4. Gouvernance.

III. PROMOTION DES INVESTISSEMENTS

1. Composition, taille et fonctions de l'agence de promotion des investissements ;
2. Elaboration d'une stratégie de promotion ;
3. Services aux investisseurs potentiels et établis dans le pays ;
4. Amélioration de l'image du pays et communication à l'étranger.

Source : Synthèse par les auteurs de rapports de la CNUCED

Les mesures adoptées récemment par le Gouvernement en matière d'amélioration du climat des affaires concernent surtout les éléments mentionnés dans le Groupe I de l'Encadré 5, c.à.d. Cadre de l'Investissement. Mais une vision et une stratégie globale dans ce domaine implique aussi des initiatives urgentes touchant aux éléments énumérés dans les Chapitres II et III, notamment les perspectives stratégiques et la promotion des investissements.

De cette approche holistique vers les IED découle logiquement la nécessité d'un renforcement des capacités du CFI, afin que cette institution devienne une agence de promotion de l'investissement plus professionnalisée et active. Cette question sera à nouveau abordée dans la section 4.2.2. A cet égard, il est utile de souligner des actions prioritaires en matière de l'établissement d'un service de recherche d'investisseurs et de suivi, ainsi que d'une stratégie de ciblage des IED, visant à une diversification de secteurs et pays d'origine.

Un domaine potentiel important qui devrait être examiné en profondeur dans l'élaboration de la stratégie de promotion des IED est la diaspora. En termes de PIB, Haïti est le premier pays de l'Amérique Latine et des Caraïbes - et le quatrième pays au monde - ayant reçu plus de transferts de sa diaspora. En 2016, les envois des émigrés haïtiens, estimés à $ 2,3 milliards, dépassaient les entrées d'IED par un multiple de 20.

La mobilisation des ressources de la diaspora figure déjà dans la politique d'investissement du pays. Parmi les initiatives mises en place à cet égard figurent l'assouplissement des dispositions de la Constitution concernant la double nationalité et le renforcement des compétences du Ministère des Haïtiens Vivant à l'Etranger (MAHVE). D'après sa Feuille de route, ce Ministère doit, entre autres :

- *Rédiger de concert avec le MEF, le MCI et les autres acteurs concernés, le document « Stratégie d'attraction des Investissements de la Diaspora en Haïti »*

- *Travailler avec les institutions compétentes afin de permettre à la nation de tirer profit des compétences de la diaspora en développant des programmes de retour pour les Haïtiens retraités désirant se réinstaller et investir dans le pays ;*
- *Travailler avec les organismes compétents pour étendre les avantages fiscaux et douaniers du code des investissements à tout investisseur haïtien de la diaspora qui réalise des investissements d'une certaine taille dans sa zone d'origine pour éviter la double imposition ;*
- *Attirer les capitaux, la technologie et l'expertise intellectuelle de la diaspora;*
- *Encourager les Haïtiens de haut niveau de compétence ayant acquis des expériences pointues dans les entreprises et laboratoires occidentaux à rentrer en Haïti pour aider à remodeler la technologie haïtienne et définir des stratégies pour la conquête de marchés extérieurs.*

Pour la mise en œuvre de ces mesures, l'apport du CFI devrait être essentiel. Par ailleurs, plusieurs propositions ont été avancées à ce sujet, notamment la création d'un fonds souverain et l'émission d'obligations de l'Etat visant la diaspora. Dans ce cadre, les initiatives de l'USAID et de la Banque Mondiale, ainsi que de plusieurs pays africains (Nigéria et Kenya, entre autres) pourraient aider les institutions haïtiennes dans la formulation d'une stratégie nationale d'attraction des investissements de la diaspora.

3.4 Mesures sectorielles

Cette section ne prétend pas d'être exhaustive en termes d'analyse, sur la base de diagnostics sectoriels, des principales mesures nécessaires pour la promotion des exportations dans les différents secteurs. Le but des auteurs est plutôt de mettre en exergue quelques mesures qu'ils estiment prioritaires, mais qui n'ont pas reçu jusqu'à présent l'attention qu'elles méritent de la part des parties prenantes.

3.4.1 Agro-industrie

Malgré quelques progrès enregistrés dans les dernières années, l'agro-industrie joue un rôle marginal dans les exportations de marchandises haïtiennes, avec une part de 7% correspondant à une valeur d'environs $70 million[23] en 2017. D'après les statistiques officielles, les produits principaux sont les huiles essentielles (surtout le vétiver), mangues – qui en absence de vergers et de plantations ne sont pas produites mais tout juste recoltées (produits de rente) – et cacao. Par ailleurs, les exportations de café, qui dans la moitié des années 1990 représentaient 20% des exportations totales, ont subi récemment une chute remarquable (voir Tableau 2).

[23] La somme des produits primaires et les huiles essentielles

Tableau 2 - Exportations de marchandises, 2009 – 2017 (en million de dollars)

	Annuelle								
	2009	2010	2011	2012	2013 (P)	2014(P)	2015(P)	2016(P)	2017(P)
Produits primaires	**25,78**	**22,69**	**31,80**	**31,25**	**25,07**	**28,07**	**12,88**	**53,85**	34,47
Café	2,65	1,34	7,00	4,72	3,04	1,03	2,98	3,84	0,98
Cacao	7,42	9,05	6,87	9,24	4,88	10,15	4,18	11,98	5,24
Mangues	11,07	7,61	10,56	10,06	12,45	12,41	0,12	32,99	12,26
Fruits de mer									14,68
Langoustes	3,43	3,60	5,85	5,75	3,60	3,15	3,39	2,79	0,00
Anguilles							1,06	0,89	0,00
Autres produits primaires	1,21	1,08	1,51	1,49	1,10	1,34	1,16	1,37	1,31
Produits industriels	**205,73**	**213,96**	**289,88**	**287,96**	**337,39**	**349,73**	**357,33**	**419,84**	**398,20**
Petite industrie 1/	3,08	3,11	4,18	4,24	4,79	5,03	5,03	5,98	6,71
Articles manufacturés 2/	191,60	195,95	267,81	273,70	314,42	325,02	309,46	363,12	327,75
Huiles essentielles	9,80	13,94	16,38	8,63	15,71	17,11	17,33	29,82	36,53
Autres produits industriels	1,25	0,96	1,52	1,40	2,48	2,56	1,35	1,65	2,16
Déchets métalliques et plastiques							24,16	19,27	25,05
							0,00	0,00	0,00
Ajustements pour évaluation	19,81	20,25	27,53	27,32	31,02	32,34	29,51	38,83	34,33
Total	251,32	256,90	349,21	346,54	393,48	442,06	399,73	512,45	467,57
Ajustements pour classification	299,68	306,48	418,88	428,09	491,78	508,37	481,91	523,58	512,62
Total Export. (FOB)	**551,00**	**563,38**	**768,09**	**774,63**	**885,27**	**950,43**	**881,64**	**1036,03**	**980,19**

Source : BRH

Il faut cependant y ajouter les exportations informelles, essentiellement vers la RD, qui sont traitées dans la section 3.5.

Parmi les experts agricoles, il existe un consensus à l'égard du grand potentiel des exportations agro-industrielles d'Haïti. La raison principale qui justifie ce jugement est la très basse productivité de produits tels que le café et le cacao, qui implique des marges énormes à exploiter pour l'accroissement de la production et exportation de ces marchandises. Les exemples du Rwanda et de l'Ethiopie sont souvent cités. Dans ces pays qui appartiennent, comme Haïti, à la catégorie des PMA, la productivité agricole, notamment des céréales, a doublé en l'espace de 10 à 15 ans.

Une autre avenue, moins parcourue, menant à la croissance des recettes d'exportation est l'augmentation de la valeur ajoutée des produits concernés. A cet effet, le Plan Quinquennal 2017-2022 du MARNDR déclare qu'il faut :

> ***Augmenter la valeur ajoutée des produits agricoles issus des filières jugées porteuses*** *: cultures vivrières (riz, banane, pois congo, légumes, tubercules, racines….)* **cultures d'exportation (café, cacao, fruits, etc.**), élevage, pêche et aquaculture.

L'approche filière et chaîne de valeur figure en fait parmi les principes sous-tendant l'efficacité du Plan Quinquennal:

> *Une approche filière et chaîne de valeurs, recherchant la concertation entre les acteurs et attachant une* ***grande attention à tous les aspects depuis la production jusqu'à la commercialisation,*** *sans toutefois remettre en cause la diversification des productions au niveau de l'exploitation agricole.*

En outre, d'après sa Feuille de route, le MARNDR doit:

- Développer des **normes et standards** pour les produits
- Négocier des marchés et trouver des **niches** pour les produits agricoles et agroalimentaires.

Le développement des normes et standards est sans doute une mesure nécessaire pour l'augmentation de la valeur ajoutée des produits et l'exploitation des niches. On peut présumer que le MARNDR va coopérer avec le MCI dans cette activité, s'il s'agit des normes relevant des OTC déjà prises en compte par ce dernier. Mais il convient de préciser que le MARNDR est plutôt concerné par les normes SPS.

Par ailleurs, il y a d'autres instruments qui méritent d'être examinés, tels que **les labels de qualité, les indications géographiques et les appellations d'origine,** et éventuellement utilisés par des produits comme le café, le cacao, la mangue, le vétiver, et autres.

Les indications géographiques (IG) sont protégées par l'Accord de l'OMC sur les Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC)[24]. Plusieurs pays en développement, comme Brésil, Mexique, Cuba, Colombie, et parmi les PMA, Bénin, ont créé des institutions chargées de préserver et de promouvoir, tant au niveau national qu'au niveau international, les IG de leurs terroirs.

Les IG sont un instrument très valable de développement rural qui peut avoir des retombées positives sur la production et l'emploi dans la région concernée. Les IG permettent aux producteurs de commercialiser le produit sur le marché à un prix plus élevé et sont aussi capable de promouvoir une meilleure redistribution de la valeur ajoutée sur l'ensemble de la chaîne de valeur. En outre, les études dans ce domaine mettent en exergue l'impact favorable des IG sur la protection de l'environnement, les questions de genre, la préservation de savoirs traditionnels et de la biodiversité.

Par ailleurs, il est important de souligner que les importateurs et les consommateurs sont disposés à payer un prix plus élevé pour les produits IG à condition que soient respectées les exigences en termes de qualité, de traçabilité, d'innocuité des aliments, de standards et de mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS). En outre, il ne faut pas oublier que les IG nécessitent une période de gestation assez longue, des dépenses parfois importantes et un engagement continu de la part des bénéficiaires.

En plus des IG, les producteurs disposent d'autres formes de commercialisation plus souples et moins coûteuses visant aussi à une montée en gamme. Il s'agit des labels de qualité et des certifications biologiques, de salubrité et de durabilité environnementale, etc. A cet égard, il serait intéressant d'examiner le succès de la RD dans le domaine de l'agriculture biologique. La RD est devenue le leader mondial dans les exportations de bananes et de cacao d'origine biologique, suite à la mise en place d'une politique nationale, et des normes et certifications nationales et internationales. D'autres produits biologiques sont exportés tels que le café, les mangues et les fruits citriques.

En ce qui concerne l'adaptation des produits haïtiens aux demandes des marchés, il est intéressant de mentionner une initiative dans le domaine du café, soutenue par le PNUD, qui est décrite dans l'Encadré 6.

[24] L'Accord sur les ADPIC définit « les Indications géographiques comme des indications qui servent à identifier un produit comme étant originaire d'un territoire, d'une région ou d'une localité de ce territoire, dans le cas où une qualité, réputation, ou autre caractéristique déterminée du produit peut être attribuée essentiellement à cette origine géographique ».

ENCADRE 6 – **Haïti : le café s'exporte tout en protégeant la biodiversité**

- Francisque Dubois, aussi appelé « Papa café » par les habitants de Dondon, au Nord d'Haïti, est l'un des deux membres fondateurs de la coopérative de café COOPACVOD qui compte 680 membres et produit un café labellisé bio vendu en Europe et en Amérique du Nord. « Avec la certification bio, la livre de café se vend à 3,5 dollars US. Avant, notre livre de café se vendait à moins de deux dollars US. Avec cet avantage, les producteurs comprennent la nécessité de cultiver avec rigueur et professionnalisme », explique Francisque.
- Avec l'appui du programme de micro-financement du PNUD financé par le Fonds pour l'environnement mondial, la coopérative a installé 3 pépinières, qui ont permis de produire 200 000 plants de café et 12 000 arbres de couverture. Les plantules arrivées à maturité sont distribuées aux membres de la coopérative qui les mettent en terre en suivant les pratiques nécessaires à la production d'un café bio exportable.
- C'est ainsi que la coopérative a pu soumettre son café aux examens standards de *Institute for Marketecology* (IMO), un organisme de contrôle de qualité international. Chaque année, les inspecteurs d'IMO visitent les installations de la coopérative pour récolter des échantillons. C'est en fonction des résultats obtenus que la certification est renouvelée régulièrement depuis cinq ans, ce qui témoigne de la rigueur de la coopérative dans ses méthodes de production.
- Depuis quelques années, la coopérative se lance dans la production du café « Blue mountain », une variété jouissant d'une grande réputation, qui est en fait l'un des cafés les plus chers et les plus recherchés au monde. Pour cela, la coopérative appelle les investissements intelligents et fructueux autour du café.

Source : PNUD Haïti

3.4.2 Textile – habillement

Le secteur textile – habillement constitue actuellement le 90%, c.à.d. la quasi-totalité des exportations de marchandises haïtiennes. Cela est le résultat non seulement du déclin structurel des exportations agricoles mais surtout de l'essor des exportations de vêtements, qui ont doublé dans les derniers dix ans, de $432 million en 2006 à $849 million en 2016, grâce à l'utilisation de la part des investisseurs - nationaux et surtout étrangers - des préférences commerciales accordées par les Etats Unis à travers les lois HELP et HOPE. Les travailleurs de cette industrie sont estimés au nombre de 40 000.

Cette performance remarquable, toutefois, s'est accompagnée de lacunes qui méritent d'être adressées :

- Le taux d'utilisation des préférences USA se situe actuellement autour de 35%, ce qui laisse une très forte marge de 65% pour une croissance considérable des exportations de vêtements. De plus, Haïti dispose d'un important réservoir de main d'œuvre qui pourrait être employée dans cette industrie, même si l'offre de travail qualifié est limité.
- Les préférences octroyées par la loi HOPE possèdent un caractère temporaire. Elles ont comme date butoir le 2025 et à cette hauteur, sept ans avant

l'échéance, on ne peut pas prévoir si elles seront renouvelées et éventuellement pour quelle durée. En tout cas, la course contre la montre a déjà commencé.

- Le contenu de valeur ajoutée nationale dans les exportations lourdes de vêtements est très bas, à cause des opérations extrêmement simples qui sont effectuées sur les intrants importés dans le cadre de la sous-traitance. En plus, les liens productifs en amont et en aval avec les autres secteurs de l'économie haïtiennes sont très faibles.[25]

Dans un tel contexte, les actions suivantes pourraient être considérées pour combler les lacunes identifiées ci-dessous :

1. Exploiter rapidement et au maximum les préférences accordées par la loi HOPE. Cela implique, en premier lieu, une augmentation considérable de l'investissement dans le secteur par des entreprises qui ont des liens commerciaux déjà établis avec les acheteurs étrangers. Les institutions publiques, notamment le CFI et la Commission Tripartite de Mise en œuvre de la loi HOPE (CTMO-HOPE), devraient redoubler leurs efforts pour l'attraction d'IED dans ce secteur.

En fait, selon une étude récente commissionnée par le CFI, "*les investisseurs signalent qu'ils n'ont souvent eu aucun contact avec le CFI avant que l'investissement ne commence*"[26]. Apparemment, le canal principal entre l'investisseur étranger potentiel et Haïti est représenté par la même communauté d'investisseurs déjà installés dans le pays. L'étude signale que "*L'une des caractéristiques les plus intéressantes d'Haïti est que les usines de vêtements existantes servent souvent d'incubateurs à de nouveaux investisseurs et constituent une autorité promotionnelle informelle.*"

Toutefois, ces activités de promotion informelle ne sont pas suffisantes, comme le bas taux d'utilisation de la loi HOPE le témoigne. Une intervention urgente de l'Etat est nécessaire à travers le CFI, en collaboration avec la CTMO-HOPE, pour le montage et l'exécution d'une stratégie d'attraction d'IED porteurs de capitaux, de technologies, et de réseaux de distribution. L'apport des entreprises présentes dans le secteur est aussi important. Elles pourraient accompagner les fonctionnaires et experts recrutés par le CFI dans un « road show » visitant des pays clés, comme Corée, Chine, Taiwan, Hong Kong, Sri Lanka et Maurice.

2. **Développer des liens productifs stables entre l'industrie de production de vêtements et les autres secteurs de l'économie haïtienne.** Il s'agit d'un autre défi nécessitant une action de la part de l'Etat. Les liens en amont de la chaine de valeur paraissent plus difficiles et moins rémunérateurs que ceux en aval, car dans le premier cas, il s'agirait de promouvoir des industries de fabrication de machines textiles et de tissus, qui sont à haute intensité de capital. Toutefois, la dimension du marché intérieur haïtien et de ses exportations de vêtements n'est pas assez grande pour justifier un tel volume de production de ces industries qui puisse assurer leur viabilité.

[25] La BRH a estimé la valeur ajoutée des industries de vêtements pour 2017 autour de 39% de la valeur brute des exportations de ces produits. Ce pourcentage, qui n'inclut pas les coûts des intrants nationaux de ces industries, paraît très élevé. A titre de comparaison, dans le cas de la France, le contenu de valeur ajoutée nationale (qui inclut les intrants nationaux) dans les exportations lourdes de vêtements est de 70% (voir OCDE – OMC, Echanges en valeur ajoutée: France, octobre 2015, https://www.oecd.org/fr/sti/ind/tiva/CN_2015_FR_France.pdf).

[26] Investment Consulting Associates, Haiti Garment Sector Report, October 2017

Dans ces circonstances, il parait prioritaire se focaliser sur l'augmentation de la valeur ajoutée des exportations de vêtements à travers des liens productifs en aval. Dans ce domaine, on constate déjà des initiatives intéressantes. A titre d'exemple, un certain nombre de firmes haïtiennes ont bénéficié des activités de promotion de Caribbean Export axées sur la mode et les bijoux.

En outre, le CCI, avec le soutien financier de l'USAID, a lancé en Haïti un projet dans le cadre de *l'Ethical Fashion Initiative* qui connecte les communautés d'artisans marginalisées à de grands noms de l'industrie de la mode pour un bénéfice réciproque.[27] Toutefois, ce projet a visé jusqu'à présent les producteurs haïtiens de bijoux et accessoires plutôt que le secteur des vêtements comme dans le cas de projets similaires de l'Initiative en Afrique (au Ghana, au Burkina Faso et au Mali). La question du soutien à la mode haïtienne sera à nouveau abordée dans la section suivante, dans le contexte plus large du développement des industries créatives dans leur ensemble.

Par ailleurs, la gouvernance tripartite du secteur textile – habillement en Haïti, basée sur la coopération entre Etat, syndicats et secteur privé, offre un exemple très intéressant qui pourrait être répliqué dans d'autres branches industrielles, telles que l'électronique et les produits sportifs, et présenté aux investisseurs comme un des éléments d'attraction du pays.

3.4.3 Industries créatives

En ce qui concerne le secteur plus ample des industries créatives, qui inclut, entre autres, le design et la mode (voir Encadré 7), il faut aussi mentionner l'initiative de la BID, *Haïti Créative : Création, Innovation, Entrepreneuriat*, qui vise à identifier des projets innovants, susceptibles de générer des retombées économiques dans ce secteur en poussant les créateurs à rendre plus rentables leurs productions. Cette initiative se base sur le constat que la culture haïtienne et la créativité de ses artistes et créateurs représentent un potentiel peu exploité, qui peut façonner et stimuler le développement du pays, tout en construisant une marque « Haïti » au niveau mondial. L'exploitation de ce potentiel pourrait avoir un impact considérable sur les exportations non seulement de biens tangibles, tels que les vêtements et produits artisanaux, mais aussi de services, tourisme et musique, par exemple.

Encadré 7 – Les industries créatives

Selon la CNUCED, les industries créatives :

- englobent les cycles de création, de production et de distribution de biens et de services dans lesquels les facteurs de base sont la créativité et le capital intellectuel,
- regroupent un ensemble d'activités fondées sur la connaissance, centrées sur l'art de manière non limitative et générant potentiellement des revenus découlant du commerce et des droits de la propriété intellectuelle,
- sont composées de biens tangibles et de services intellectuels ou artistiques intangibles ayant un contenu créatif, une valeur économique et des objectifs commerciaux,
- se situent à la croisée des chemins entre les arts, les services et les secteurs industriels,

[27] L'initiative permet à ces communautés, souvent composées de femmes, de prospérer en s'insérant dans la chaîne de valeur de l'industrie de la mode. Cela consent de développer la créativité, d'encourager l'emploi des femmes et leur émancipation, de réduire la pauvreté et de promouvoir la parité.

- représentent un nouveau secteur dynamique du commerce mondial, notamment dans les pays en développement.

INDUSTRIES CREATIVES	
EXPRESSIONS CULTURELLES TRADITIONNELLES Arts et métiers, Festivals et fêtes	**SITES CULTURELS** Sites archéologiques, bibliothèques, expositions, etc.
PUBLICATIONS ET MEDIAS IMPRIMES Livres, presse et autres publications	**DESIGN** Intérieur, graphique, mode, bijoux et jouets
AUDIOVISUEL Cinéma, télévision, radio, autres diffusions	**NOUVEAUX MEDIAS** Logiciels, jeux, contenus créatifs numérisés
ARTS DE LA SCENE Concerts, théâtre, danse, opéra, cirque, etc.	**ARTS VISUELS** Peinture, sculpture, photographie et antiquités
SERVICES CREATIFS Architecture, publicitaires, R&D créatifs, culturels et de loisirs	

Les industries créatives, dénommées *Economie Orange* par la BID, sont de plus en plus reconnues dans le monde entier comme un secteur, c'est-à-dire un ensemble d'activités économiques qui, au-delà de leurs différences, présente suffisamment de points communs pour nécéssiter une vision et une approche globales de la part des institutions publiques. En ce qui concerne Haïti, il est intéressant de constater que ni la Feuille de route du Ministère du Tourisme ni celle du Ministère de la Culture et de la Communication ne fait référence aux industries créatives. Pourtant, ces deux institutions avaient lancé dans le passé des initiatives dans ce domaine, même si celles-ci n'étaient pas coordonnées.

Un **diagnostic exhaustif de l'économie orange haïtienne** paraît nécessaire pour mieux cerner le potentiel de ce secteur, ses lacunes et les mesures nécessaires pour son essor de la part de tous les acteurs concernés (publics, privés, PTF). Cet examen devrait se pencher sur certains paramètres comme :

1. Questions transversales : le cadre institutionnel, juridique et règlementaire, les droits de propriété intellectuelle, la politique fiscale, les investissements, les PME, le commerce international et régional et l'accès aux marchés, technologies, éducation et formation.

2. Questions spécifiques sectorielles : design, y inclus mode, artisanat, arts visuels, art de la scène, musique, etc.

3. *Stratégie nationale* pour les industries créatives

4. *Plan d'action* : activités et actions proposées

Il faut aussi rappeler que les industries créatives représentent un créneau d'activités prioritaires pour la CARICOM. Des actions ont déjà été menées en Haïti par le Secrétariat de la CARICOM, Dans ce domaine, il s'agit de prendre également en considération l'approche développée par la CARICOM.

3.4.4 Tourisme

Le tourisme est un autre secteur très complexe, avec des liens multiples avec le reste de l'économie (voir Encadré 8), ce qui implique une **approche « chaîne de valeur »** pour exploiter pleinement ce potentiel et optimiser la valeur ajoutée nationale, en réduisant les fuites de devises provenant des intrants importés. Dans le cadre de la politique nationale, cela requiert une forte coordination entre le Ministère du Tourisme (MT) et les autres ministères et institutions publiques concernées, notamment le MCI, le

CFI, l'AGD, le MARNDR, le MCC, y compris les PTF qui soutiennent des projets dans des secteurs comme le tourisme, l'agriculture, l'artisanat, l'infrastructure, etc. Une coopération étroite public-privé est également nécessaire, ainsi qu'une attention particulière aux répercussions négatives sur l'environnement. Cette approche « chaîne de valeur » pourrait être utile dans les travaux de deux nouvelles institutions prévues par la Feuille de Route du MT, notamment l'Agence Nationale du Développement du Tourisme et la Commission de Haut Niveau, qui sera chargée de définir un plan directeur pour le développement du secteur pour les 25 prochaines années.

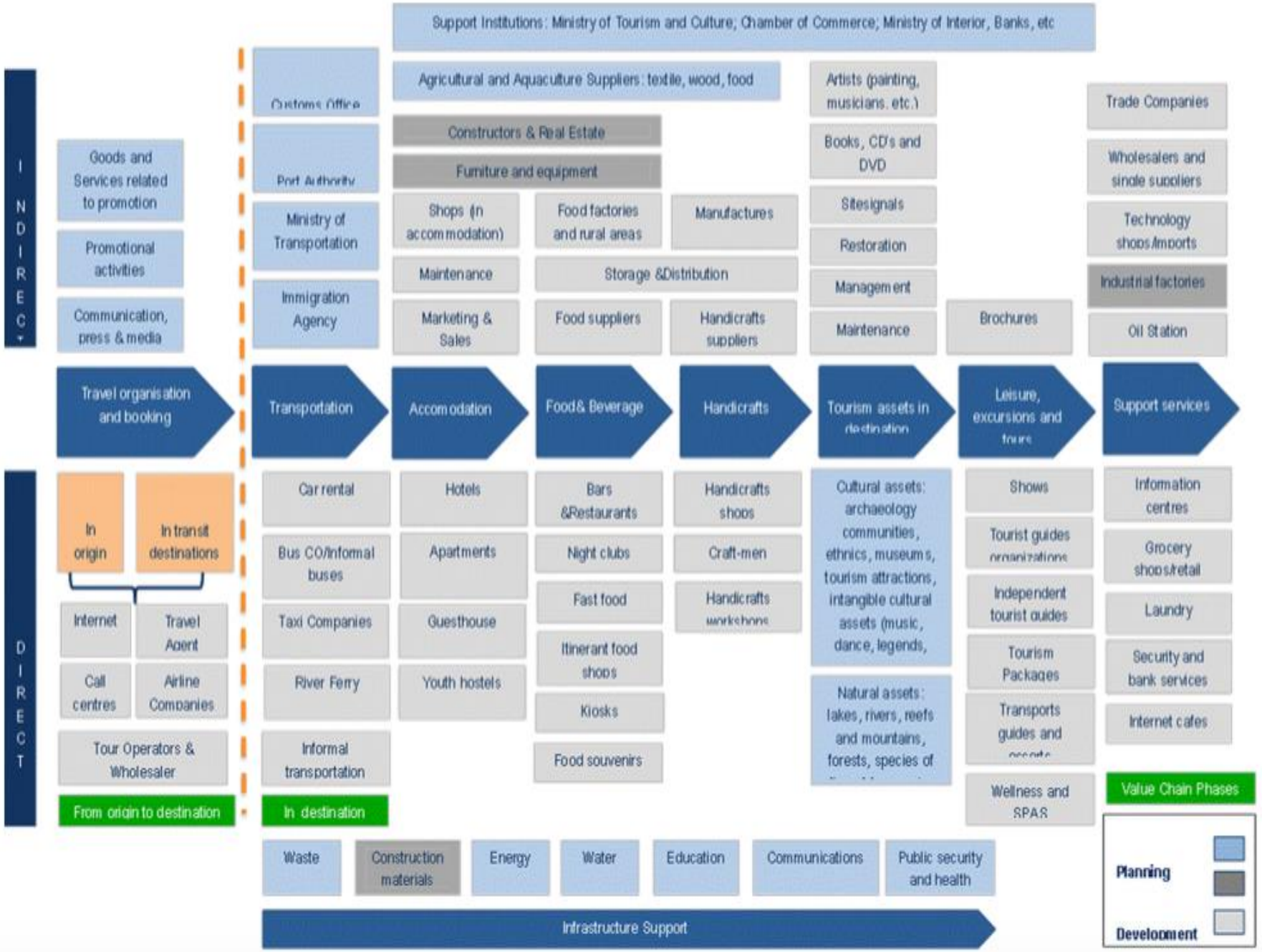
Le tourisme est le secteur probablement le plus touché par la perception d'insécurité du pays de la part des étrangers. Le tourisme dans les enclaves protégées - y inclus le tourisme de croisière - a été épargné mais le tourisme de masse a fortement souffert de cette situation. Le défi auquel le MT doit faire face est celui d'exploiter davantage à cette hauteur, c.à.d. jusqu'au retour à la normalité, des niches touristiques qui sont moins influencées par les médias, notamment la diaspora et l'écotourisme.

Les avantages considérables du **tourisme diasporique** par rapport au tourisme étranger tout court sont bien connus, comme le Tableau 3 le montre. Selon sa Feuille de Route, le Ministère doit « faire une **campagne systématique** de l'offre de produits touristiques auprès de la **diaspora** ». Des efforts ont été faits par le MT dans cette direction, en multipliant les actions de promotion visant la communauté haïtienne vivant aux États-Unis et au Canada. On constate aussi un retour récent de la diaspora haïtienne pour effectuer notamment des investissements dans le secteur de l'hôtellerie-restauration.

Cependant, une approche « systématique » à l'attraction des touristes de la diaspora n'a pas encore été développée. Cela nécessite avant tout, de la disponibilité de statistiques fiables, détaillées et à jour, donc le renforcement à titre prioritaire du service des statistiques du MT. En outre, une proposition intéressante a été avancée à cet égard, notamment «une stratégie marketing adaptée, car la diaspora ne constitue pas un groupe homogène. De ce fait nous suggérons une segmentation sur la base des générations (primo-arrivants ou enfants des primo- arrivants) et du souvenir du pays d'origine (vagues migratoires). La finalité de la manœuvre est de regrouper ces derniers en cluster en fonction de leurs besoins avec pour objectif de différencier l'offre de produits et/ou de services »[28].

Encadré 8 – Approche « chaîne de valeur » du secteur touristique

[28] H. Séraphin et B. Paul, *La diaspora : un levier pour le développement du tourisme en Haïti*, 2015 [http://journals.openedition.org/tourisme/990]


Support Institutions: Ministry of Tourism and Culture; Chamber of Commerce; Ministry of Interior, Banks, etc
INDIRECT
DIRECT
Customs Office
Port Authority
Ministry of Transportation
Immigration Agency
Agricultural and Aquaculture Suppliers: textile, wood, food
Constructors & Real Estate
Furniture and equipment
Shops (in accommodation)
Food factories and rural areas
Manufactures
Maintenance
Storage &Distribution
Marketing & Sales
Food suppliers
Handicrafts suppliers
Artists (painting, musicians, etc.)
Books, CD's and DVD
Sitesignals
Restoration
Management
Maintenance
Brochures
Trade Companies
Wholesalers and single suppliers
Technology shops/imports
Industrial factories
Oil Station
Goods and Services related to promotion
Promotional activities
Communication, press & media
Travel organisation and booking
Transportation
Accomodation
Food& Beverage
Handicrafts
Tourism assets in destination
Leisure, excursions and tours
Support services
In origin
In transit destinations
Internet
Travel Agent
Call centres
Airline Companies
Tour Operators & Wholesaler
From origin to destination
Car rental
Bus CO/Informal buses
Taxi Companies
River Ferry
Informal transportation
In destination
Hotels
Apartments
Guesthouse
Youth hostels
Bars &Restaurants
Night clubs
Fast food
Itinerant food shops
Kiosks
Food souvenirs
Handicrafts shops
Craft-men
Handicrafts workshops
Cultural assets: archaeology communities, ethnics, museums, tourism attractions, intangible cultural assets (music, dance, legends,
Natural assets: lakes, rivers, reefs and mountains, forests, species of
Shows
Tourist guides organizations
Independent tourist guides
Tourism Packages
Transports guides and escorts
Wellness and SPAS
Information centres
Grocery shops/retail
Laundry
Security and bank services
Internet cafes
Value Chain Phases
Planning
Development
Waste
Construction materials
Energy
Water
Education
Communications
Public security and health
Infrastructure Support

De plus, l'expérience de pays développés, comme l'Irlande, et en développement, tels que la Chine, l'Inde, et, plus particulièrement, la Jamaïque, où la *Jamaica Diaspora Tourism Task Force* a été créée, pourrait offrir des exemples utiles dans la formulation d'une campagne stratégique.

Tableau 3 - Approche comparative tourisme diasporique et non diasporique en Haïti

Tourisme diasporique	Tourisme non diasporique
Consomme davantage local (hôtels, restaurants, souvenir	Séjourne dans des chaînes d'hôtels qui sont souvent intégrées dans des enclaves
Dépenses injectées directement dans l'économie locale	Dépenses repartent dans le pays d'origine. Peu de connexion avec l'économie locale
Permet la répartition de l'activité touristique sur l'ensemble du pays, car la diaspora aime visiter son lieu de résidence	Se cantonne à la visite des grands centres touristiques
Utilise les infrastructures en place pour les locaux, ce qui réduit les coûts d'investissements et les frais d'entretien	Est consommateur de ressources qui entraînent des investissements lourds
En cas de troubles dans le pays d'origine, la diaspora est plus à même d'à analyser l'ampleur de la situation	Très influencé par les médias pour leur choix de vacances

Source: Séraphin et Bénédic, 2015

L'écotourisme, une activité en forte croissance dans le monde entier, est devenu un secteur important dans le tourisme international, avec une part de 7%. L'écotourisme peut aussi contribuer à changer l'image du pays à l'étranger, comme dans le cas du Mozambique et du Rwanda, deux nations frappés dans le passé récent par des guerres civiles sanglantes.

Le potentiel d'Haïti dans le domaine de l'écotourisme, qui englobe aussi le tourisme culturel et responsable et le tourisme communautaire (voir Encadré 9), est énorme au vu de sa richesse de biodiversité terrestre et marine. Plusieurs initiatives ont été lancées récemment par des institutions publiques et privées. A titre d'exemple, l'OMT a soutenu un projet du MT à Jacmel visant au renforcement de la participation de la population locale dans la chaîne de valeur du tourisme à travers le développement de l'emploi local et la diversification des produits et services touristiques offerts localement. Des agences de tourisme et des ONG ont lancé plusieurs circuits écotouristiques, tels que la Route du café, visites aux caves, randonnées en vélo de montagne, etc. Comme dans le cas du tourisme diasporique, il s'agit maintenant de coordonner tous ces efforts à travers une stratégie sectorielle à moyen terme portant à la fois sur l'offre et sur la demande. En ce qui concerne la demande, la promotion de l'écotourisme haïtien devrait aller au-delà du marché traditionnel de l'Amérique du nord et toucher aussi l'Europe, un continent peu exploité mais très prometteur, qui représente seulement 7% du tourisme vers Haïti.

Encadré 9 - Définition d'écotourisme de l'OMT

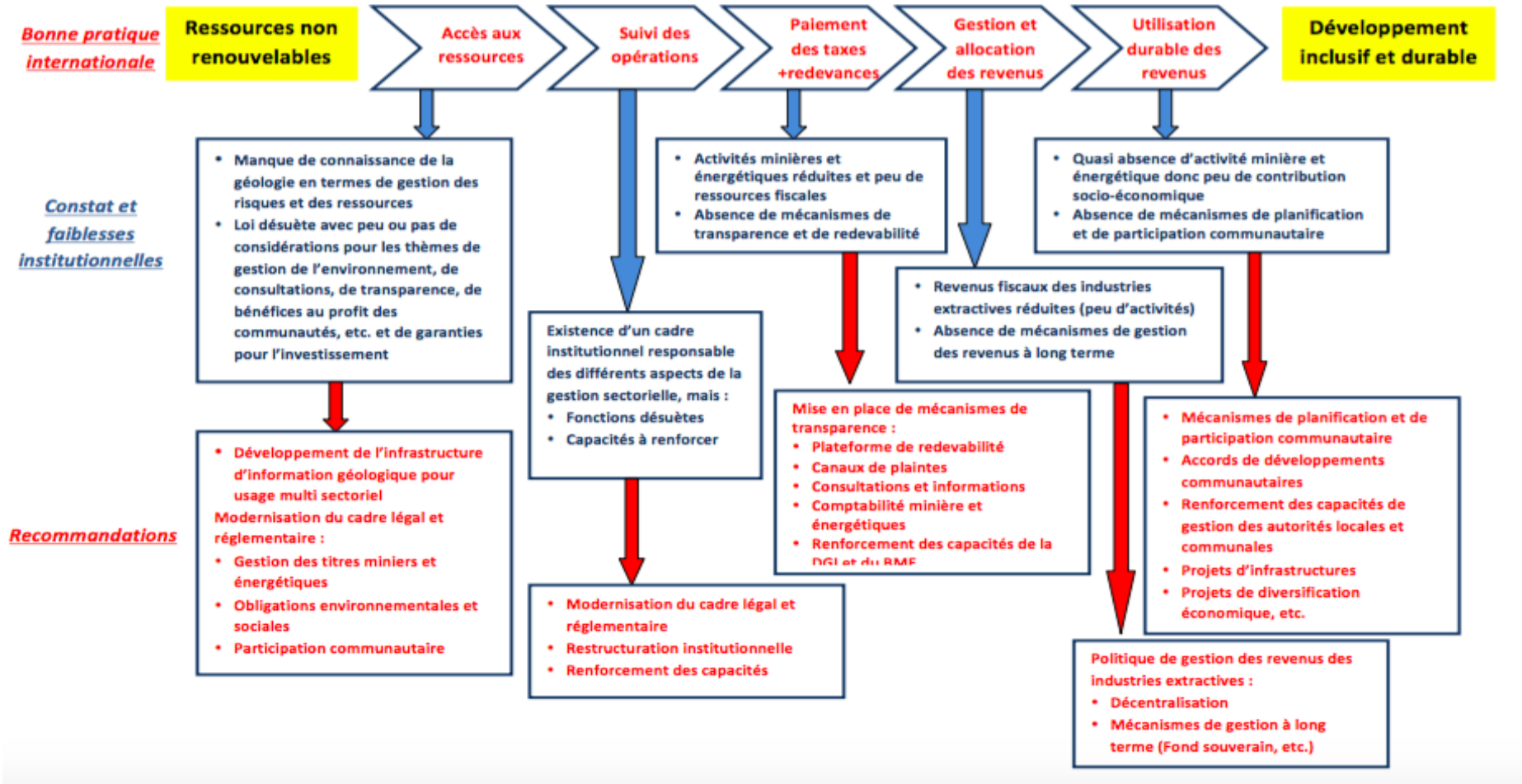
Le terme « écotourisme » est utilisé pour se référer aux formes de tourisme qui présentent les caractéristiques suivantes :
1. Toutes les formes de tourisme basées sur la nature dans lesquelles la principale motivation des touristes est l'observation et la jouissance de la nature ainsi que des cultures traditionnelles qui prévalent dans les zones naturelles.
2. Cette forme de tourisme intègre des caractéristiques éducatives et d'interprétation du milieu.
3. Elle est généralement, mais pas exclusivement, organisée à l'intention de petits groupes de personnes par des voyagistes spécialisés. Les partenaires fournisseurs de services à la destination sont en général de petites entreprises locales.
4. Elle minimise les impacts négatifs sur l'environnement naturel et socioculturel.
5. Elle contribue à la protection des zones naturelles utilisées comme centres d'intérêt écotouristique :
- En étant source d'avantages économiques dont profitent les communautés, les organisations et les autorités de la région-hôte chargées de la préservation des zones naturelles ;
- En créant des emplois et des possibilités de revenus pour les communautés locales
- En renforçant la prise de conscience des résidents et des touristes quant à la nécessité de protéger le patrimoine naturel et culturel.

3.4.5 Secteur minier

Contrairement aux autres exportations examinées ci-dessus, celles du secteur minier s'inscrivent dans un cadre de moyen et long-terme car aujourd'hui les activités minières ne génèrent guère de devises pour le pays, malgré son potentiel, notamment pour l'or et le cuivre, qui est reconnu mais peu exploré. Ce paradoxe peut être expliqué par plusieurs facteurs : l'instabilité politique ; les mauvaises expériences liées à l'exploitation de cuivre et de bauxite dans la période 1956 – 1982 qui a généré une valeur ajoutée nationale négligeable ; et plus récemment, la résolution du Sénat de 2013, recommandant à l'Exécutif de surseoir sur tous les permis d'exploitation octroyés aux sociétés minières opérant en Haïti.

En outre, la Loi Minière de 1976, encore en vigueur, est désormais désuète à la lumière des changements structurels de l'industrie minière mondiale et aussi de la nécessité de la sauvegarde des intérêts du peuple haïtien et de l'environnement. Le projet de loi de 2017, établit les termes et conditions pour la prospection, l'exploration, l'exploitation, le traitement et la commercialisation des produits miniers, au lieu de les préciser dans des conventions minières. Ce projet porte aussi sur les obligations environnementales et sociales des opérateurs ainsi que la participation des communautés.

Encadré 10 - Approche "chaîne de valeur" du secteur minier



En outre, le Bureau des mines et de l'énergie (BME), qui est la principale institution responsable de la gestion du secteur, est très faible à cause des mandats et fonctions désuets, des structures et procédures inadéquates, des ressources humaines dont les connaissances scientifiques et techniques nécessitent une mise à jour considérable, d'une infrastructure délabrée et d'un budget très insuffisant par rapport a ses fonctions.

L'Encadré 10 présente un schéma basé sur une méthodologie d'analyse dite de la « chaîne de valeur » sectorielle, qui met en exergue les lacunes dans le cadre légal, institutionnel et réglementaire ainsi que les besoins en matière de renforcement institutionnel et des capacités[29]. Ce schéma pourrait servir comme cadre pour l'élaboration, de la part des autorités publiques, d'une **vision globale et d'une approche intégrée** qui se focalise sur des objectifs qui doivent être réalisés à des niveaux différents, notamment le niveau institutionnel et des ressources humaines, la création d'un environnement favorable ainsi que l'appropriation par les parties prenantes.

La Feuille de route du Ministère des Travaux Publics et des Télécommunications (MTPTC), qui est l'organe de tutelle du BME, demande au MTPTC de :

- Collaborer avec les centres de formation et les universités en vue du renforcement de la formation des cadres du secteur de l'énergie et des mines ;
- Faire l'inventaire des ressources humaines disponibles et assurer la formation continue du personnel du secteur public intervenant dans le secteur de l'énergie et des mines.

Cependant, il est intéressant de constater que la Feuille de route ne mentionne aucun plan de développement ou d'action pour le secteur minier, contrairement au secteur de l'énergie, pour lequel on prévoit un plan d'électrification hors réseau ainsi qu'un plan national de développement des énergies renouvelables.

Suite à la promulgation de la nouvelle loi minière – bientôt, espérons-le – le Gouvernement pourrait entamer le processus de formulation d'un Plan d'Action pour la modernisation institutionnelle du secteur minier, qui implique avant tout le renforcement des capacités de la BME, mais aussi des autres parties prenantes, p.ex. le MEF. Cela permettra aux autorités de faire face, d'une façon efficace et adéquate, aux futurs défis qui naturellement surgiront avec la reprise des opérations et le développement prévu de ce secteur, qui dans le moyen terme devrait contribuer d'une manière importante à la diversification des exportations et à l'augmentation des recettes de l'Etat.

La réalisation de ce scénario optimiste dépend certainement de différents facteurs, comme les décisions des firmes étrangères qui ont opéré dans le pays jusqu'en 2013 et ont depuis adopté une attitude attentiste ainsi que les efforts en matière d'attraction d'IED dans le secteur de la part du CFI en coopération avec le BME. Ces efforts devraient surtout cibler les entreprises minières dites juniors, qui, par rapport aux séniors, ont apparemment une vision de plus long terme et une propension au risque majeur.

[29] Voir le document *Bureau des Mines et de l'Energie, Proposition de Plan de restructuration et de renforcement des capacités du Bureau des Mines et de l'Energie, mars 2017*

3.5. Promotion des exportations vers la République Dominicaine

Les échanges commerciaux avec la RD sont caractérisés par un énorme déséquilibre. En ce qui concerne les marchandises, les chiffres officiels montrent que pour l'année 2016 les importations provenant de la RD, pour un montant de 800 millions de dollars, étaient 16 fois plus élevées que les exportations d'Haïti vers le pays voisin, autour de 51 millions de dollars. En matière de services, les statistiques sont absentes, mais on peut supposer que le déficit soit aussi très élevé surtout à cause de l'asymétrie dans les domaines de la construction et de l'éducation.

Au vu de l'objet de ce chapitre 3 qui est en ligne avec l'approche pragmatique et sélective adoptée par le rapport dans son entièreté, la présente section abordera seulement le thème, déjà très complexe, de **l'accroissement des exportations de biens**, tout en reconnaissant l'importance des potentialités des exportations de services ainsi que le rôle essentiel d'une politique de substitution aux importations de biens et services.

Le Tableau 4 montre que la quasi-totalité des exportations formelles en provenance d'Haïti est constituée de vêtements. Ce tableau est basé sur les statistiques plus fiables de la RD, qui couvrent aussi une période plus longue, par rapport aux données haïtiennes. Cependant, même les statistiques de la RD doivent être manipulées avec précaution, car elles ne sont pas exhaustives.

Tableau 4 - Exportations de marchandises d'Haïti vers la RD 2008-2016
(en milliers de $US)

Product label	Dominican Republic's imports from Haiti								
	Value in 2008	Value in 2009	Value in 2010	Value in 2011	Value in 2012	Value in 2013	Value in 2014	Value in 2015	Value in 2016
All products	61,894	13,329	16,222	12,013	691	3,640	4,578	51,368	51,308
Articles of apparel and clothing accessories, knitted or crocheted	643	773	1,414	433	85	285	312	15,980	16,868
Articles of apparel and clothing accessories, not knitted or crocheted	48,507	4,955	2,555	6,368	26	329	1,738	30,590	31,326

Source : Trade Map, CCI

A cause de la considérable porosité de la frontière terrestre entre les deux pays, une partie importante de la production agricole, notamment, mangues, avocats et café, est exportée sans aucun contrôle. Le café constitue probablement un des produits les plus importants parmi les exportations agricoles informelles. En fait, des régions haïtiennes productrices de café sont localisées près de la frontière, où les acheteurs dominicains peuvent offrir des prix attrayants pour un produit de bonne qualité qui intéresse l'industrie du café de la RD, plus développée que celle d'Haïti. Il faut aussi mentionner les flux

considérables de réexportation (de riz, notamment) qui profitent de la différence des droits de douane entre les deux pays.

Parmi les produits manufacturés, les exportations informelles se concentrent sur le carburant et les articles usagés, tels que les vêtements et les appareils électroniques. En plus, les vêtements assemblés en Haïti sont fréquemment envoyés aux États-Unis à travers la RD, où ils sont considérés « en transit » par les douanes dominicaines, même s'ils bénéficient d'un traitement de finition avant de quitter la RD.

L'un des grands défis des autorités haïtiennes consiste à formaliser l'économie parallèle, qui n'est pas certainement limitée aux échanges transfrontaliers. Les difficultés rencontrées par les entrepreneurs pour la création d'entreprise dans le secteur formel est l'une des causes majeures du développement de l'économie informelle. En 2018, l'indice Doing Business de la Banque Mondiale a classé Haïti à l'avant-dernière place - 189ème sur 190 pays - en termes de facilités dont les acteurs économiques bénéficient pour créer et opérer légalement une entreprise. A cet effet, en Haïti, il faut 97 jours, comparé à une moyenne de 32 jours pour l'Amérique Latine et les Caraïbes.

De plus, le montant des impôts, taxes et cotisations obligatoires qu'une entreprise du secteur formel doit payer encourage les entrepreneurs à exercer dans l'informel. En outre, les exportateurs formels sont souvent victimes des « tracasseries administratives » de la part des autorités douanières. Le développement de l'économie parallèle réduit non seulement les recettes de l'Etat mais aussi les opportunités pour le secteur informel de bénéficier de mesures de soutien de la part du secteur public, notamment à travers des projets financés par les PTF et par le crédit concessionnel de la BRH.

La croissance de l'économie parallèle peut être désamorcée par un certain nombre de mesures comme la rationalisation du système fiscal, l'aide à la création d'entreprise, la régularisation des opérations douanières et l'inclusion des entrepreneurs qui quittent l'informel dans des programmes d'accompagnement. Cela devrait conduire à une augmentation substantielle des exportations formelles vers la RD, allant bien au-delà du montant des exportations qui passent de l'économie parallèle à celle structurée.

Plusieurs mesures de soutien à la production - tant dans les zones frontalières, que dans les régions à potentialités répertoriées - ont été proposées pour stimuler les exportations vers le pays voisin de produits tels que :

- Les produits qui sont déjà exportés, notamment le café, le pois congo, l'avocat, la mangue, les chèvres.
- Les produits agricoles transformés, très prometteurs et à haute valeur ajoutée, tels que les condiments et épices (sauce de mangue pimentée), les jus et concentrés de fruits, les boissons (rhum, clairin, bière, cola), le café torréfié, la graisse hydrogénée, les cigarettes mentholées, la farine.

Plusieurs mesures ont été avancées dans le cadre de la mise en œuvre de l'APE pour développer les capacités d'exportation des entrepreneurs haïtiens et attirer des opérateurs étrangers. Parmi ces suggestions, les suivantes méritent d'être examinées :

- Un fonds d'appui à l'exportation vers la CARICOM, la RD et l'UE, ouvert aux entreprises et coopératives permettant de subventionner partiellement la prospection commerciale ainsi que le conseil en matière de logistique, accès aux marchés et marketing.

- Un programme de crédit pour financer les investissements nécessaires à l'exportation.[30]

Certaines de ces mesures, notamment la prospection commerciale et le conseil, sont déjà contemplées dans le présent Programme Binational financé par l'UE, qui prévoit un appui direct aux entreprises à travers les chaînes de valeur suivantes: i) cacao, ii) huiles essentielles/cosmétiques, iii) artisanat/bijoux, et iv) miel. Il faut, toutefois, faire remarquer que l'exportation de ces produits n'est pas seulement orientée vers le marché dominicain.

D'autres mécanismes visant les zones frontalières ont été mentionnés, notamment :

- Un fonds géré localement, qui aurait pour objectif de toucher des producteurs de plus petite taille et plus éloignés de la capitale.
- La mise en place, à travers des coopératives, d'une structure de commercialisation centralisée par zone de certains produits, comme le café et la mangue, pour leur revente, à un meilleur prix, aux clients dominicains.
- L'amélioration des infrastructures de base dans les localités frontalières, ce qui implique la mise en place de nouveaux corridors routiers, ainsi que la mise à niveau des anciens corridors.

Dans ce contexte, il faudrait aussi tenir compte de recommandations de l'Agenda socio-économique du secteur privé rédigé par le FESP, qui s'appliquent aux exportations ainsi qu'aux importations transfrontalières, notamment :

- Le renforcement de la coopération entre les bureaux de douanes et les autorités commerciales des deux pays notamment en matière d'harmonisation des procédures (déclaration unique) et de contrôle de la qualité
- L'établissement des systèmes de statistiques et de collecte de données fiables sur les échanges commerciaux avec la RD ; assurer leur publication régulière dans des délais acceptables pour faciliter les prises de décision des parties prenantes.

Toutes ces recommandations concernant la promotion des exportations vers la RD sont encore plus nécessaires dans la mesure où les effets de l'APE sur la libéralisation tarifaire des échanges transfrontaliers sont plutôt négligeables. En fait, en ce qui concerne les exportations informelles de produits agricoles vers la RD, même si la situation se normalise, les exportations de chèvres, de pois congos et de café bénéficiant déjà d'un accès libre selon le tarif douanier de la RD, elles ne seront pas affectées par l'APE. En revanche, les exportations de fruits et légumes et de riz (réexportation) étant exclus de la libéralisation, elles se verront alors appliqués les droits de douane du pays voisin. En outre, les produits agricoles transformés qui pourraient être éventuellement exportés par Haïti sont essentiellement exclus de la libéralisation de la part de la RD dans le cadre de l'APE. [31]

En ce qui concerne les perspectives des exportations de vêtements, il faut rappeler qu'à présent "l'intégration verticale entre les zones franches dominicaines et haïtiennes joue en faveur de celles situées dans le pays voisin. Les patrons, fils et tissus sont en effet entreposés, découpés dans des parcs industriels dominicains avant d'être expédiés à

[30] *Gret, Etude d'impact de l'Accord de Partenariat Economique Cariforum-UE pour la République d'Haïti, 2012*
[31] Ibid.

CODEVI, situé en Haïti, pour être cousus. Ils sont ensuite renvoyés en RD pour le lavage, la finition et l'exportation. Haïti reste ainsi spécialisée dans un segment de la chaîne de valeur à faible valeur ajoutée".[32] Si Haïti était capable de développer une industrie en aval de la filière textile – habillement, notamment dans le domaine de la mode, celle-ci pourrait exploiter, à travers les zones franches, le marché dominicain, qui inclut aussi le tourisme de masse dans ce pays, avec des produits à haute valeur ajoutée.

Au vu des considérations qu'on vient d'exposer dans cette section, on peut conclure que la formulation d'une stratégie globale de promotion des exportations vers la RD revêt une importance particulière. Cet exercice devrait bénéficier au maximum des instruments disponibles dans le cadre du Programme Binational et de Caribbean Export.

[32] Ibid.

CHAPITRE 4
Axe 3 – Renforcement institutionnel et des capacités : besoins et plan d'action

Le but de ce chapitre est d'analyser les besoins de renforcement institutionnel et des capacités dans la sphère juridique et de la promotion des exportations ainsi que de présenter un plan d'action pour la mise en œuvre des principales propositions formulées par les auteurs à cet égard. Ce plan, composé de trois volets, indique les actions à mettre en œuvre, les domaines spécifiques, les institutions publiques concernées et les partenaires techniques et financiers, tant multilatéraux que bilatéraux, qui pourraient apporter leur soutien à la réalisation de programmes d'assistance technique adaptés aux besoins d'Haïti en tant que PMA.

4.1. Besoins et plan d'action en matière de cadre juridique, réglementaire et institutionnel

4.1.1. Plan d'action pour la mise à jour et l'établissement du cadre légal (volet 1)

Dans le Chapitre 2, les auteurs ont examiné à fond les besoins du pays en termes d'adéquation et modernisation du cadre juridique, réglementaire et institutionnel. Le volet 1 du plan d'action, présenté dans le Tableau 5, réfère aux domaines requérant, d'un côté, la mise à jour du cadre légal en vigueur et, du coup, son harmonisation avec le cadre juridique concerné de l'Accord de l'OMC, de la CARICOM et de l'APE et, de l'autre, l'établissement d'une législation devant régir des instruments de politique commerciale pour lesquels le cadre légal national fait défaut. Le plan d'action indique aussi les ministères et institutions publiques responsables ainsi que les partenaires au développement qui pourraient être approchés à cet égard.

TABLEAU 5 - PLAN D'ACTION POUR LA MISE A JOUR ET L'ETABLISSEMENT DU CADRE LEGAL (VOLET 1)

ACTIONS A METTRE EN ŒUVRE	DOMAINES	INSTITUTIONS	ASSISTANCE TECHNIQUE
❖ **Modernisation du cadre légal existant** Harmonisation des législations en vigueur sur les DPI avec le cadre juridique de l'Accord ADPIC Publication du Code Douanier incorporant les dispositions du	Droit de propriété intellectuelle Valeur en douane	MCI, BHD MEF, AGD, MCI	Coopération technique de l'OMC et de l'OMPI. Appui technique de l'OMC, de l'OMD

Mémorandum d'Accord sur l'Interprétation de l'Article VII (valeur en douane) du GATT de 1994			
❖ **Mise en place de législation dans les domaines où aucun cadre légal n'existe.** Elaboration d'une loi sur les normes et règlementations techniques basée sur les dispositions de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC).	Normes et règlementation techniques	MCI	Coopération technique de l'OMC, de la CARICOM et de l'UE.Les responsables juridiques du MCI et du BHD doivent être associés dans l'établissement de ce cadre juridique
Elaboration d'une législation sur les mesures SPS axée sur les dispositions de l'Accord sur les Mesures Sanitaires et Phytosanitaires de l'OMC. A tenir compte également des dispositions du Traité de Chaguaramas Révisé, en particulier de l'Accord sur l'Organisation Régionale des Normes et de la Qualité (CROSQ)	Mesures SPS	MARNDR, MCI, MSPP	Coopération technique de l'OMC, de la CARICOM/CROSQ, et de l'UE.Les responsables juridiques des institutions concernées doivent être associés dans l'établissement de ce cadre juridique
Mise en place d'une législation sur la concurrence en tenant compte du Décret du 13 février 1964 sur les Cartels et de l'Avant-projet de loi (BACOZ). Cette législation doit se baser sur les dispositions de la loi-type élaborée par la CARICOM.	Concurrence	MCI, MEF	Coopération technique de l'OMC, CNUCED, CARICOM et UE. Les responsables juridiques des institutions concernées doivent être associés dans l'établissement de ce cadre juridique

Mise en place d'une législation dans chacun de ces domaines. Prise en compte des accords de l'OMC y afférents, y compris de l'APE et de la CARICOM. Ces législations doivent donc être basées sur les modèles de législations déjà élaborées par la CARICOM.	Dumping, subventions, sauvegardes	MCI, CARICOM, MEF/AGD	Coopération technique de l'OMC, de la CARICOM et de l'UE. Les responsables juridiques des institutions concernées doivent être associés dans l'établissement de ce cadre juridique

4.1.2. Renforcement des capacités : besoins

Les accords commerciaux multilatéraux (ACM) administrés par l'OMC, l'APE et la CARICOM représentent des dispositifs très complexes qui nécessitent la disponibilité d'une masse critique de cadres capables d'assurer leur gestion institutionnelle. En Haïti, les institutions confrontent de sérieux problèmes de ressources humaines aptes à remplir cette importante fonction. Aussi s'avère-t-il impératif de renforcer les capacités des institutions engagées dans ce processus. Cette problématique concerne du premier chef le MCI, d'autres entités publiques, le BACOZ, qui est traité dans la section 4.1.3, les établissements universitaires, les organisations du secteur privé, les juges et les tribunaux, y compris les deux branches du Parlement.

Ministère du Commerce et de l'Industrie (MCI)

Le MCI est la principale institution du secteur public qui pilote et coordonne la politique commerciale à travers la prise en charge des différents instruments inclus dans les ACM de l'OMC, la CARICOM et l'APE. Mais l'institution fait face à de sérieuses insuffisances en matière de ressources humaines formées et entrainées capables de lui permettre de jouer efficacement ce rôle.

Plusieurs Directions techniques du MCI sont impliquées dans la gestion institutionnelle de ces dispositifs. Il s'agit de la Direction du Commerce Extérieur (DCE), la Direction des Affaires Juridiques (DAJ), le Bureau Haïtien de Normalisation (BHN), la Direction du Contrôle de la Qualité et de la Protection du Consommateur (DCQPC), la Direction de l'Entreprenariat et du Développement Industriel (DEDI).

Direction du Commerce Extérieur (DCE)

Cette Direction est impliquée dans la quasi-totalité des composantes des ACM, de la CARICOM et de l'APE. Elle joue aussi un rôle prépondérant dans le Cadre Intégré Renforcé (CIR). La DCE est la plaque tournante pour les questions de notifications des ACM de l'OMC ainsi que du Mécanisme d'Examen des Politiques Commerciales. La DCE devrait pouvoir disposer d'un personnel technique rompu aux questions de politique et de négociations commerciales capable d'interagir avec les cadres des autres institutions qui exercent une compétence sur ces questions. Une bonne partie de la formation et de l'entraînement doit être dirigée sur ces ressources qui devront ensuite opérer au sein du MCI en tant que points focaux.

De plus, les tâches actuellement remplies par la Cellule CIR du MCI seront, à l'issue de la deuxième phase du processus de mise en œuvre du projet de catégorie 1 d'Haïti, en partie à la charge de cette Direction technique, qui, avec celle des études et de la programmation, est l'une des deux structures du MCI pressenties pour leur hébergement. C'est d'ailleurs dans cette perspective que des cadres de ces deux directions techniques ont été détachés comme stagiaires auprès de cette Cellule, afin de se familiariser avec son fonctionnement.

Direction des Affaires Juridiques (DAJ)

La DAJ est une structure transversale du MCI pour les aspects juridiques des questions de politique commerciale. Mais son rôle principal se situe au niveau de la gestion de la composante des droits de propriété intellectuelle, avec une emphase particulière sur la propriété industrielle. Les cadres de cette Direction devraient pouvoir disposer de la formation nécessaire pour administrer les volets de propriété industrielle insérés dans les ACM de l'OMC au titre de l'Accord sur les ADPIC, la CARICOM et l'APE. Elle est aussi appelée à aider les secteurs nationaux dans les différends commerciaux impliquant les DPI, en particulier les tribunaux statuant sur de tels différends.

Bureau Haïtien de Normalisation (BHN)

Le BHN[33] est une structure nouvelle chargée de statuer sur les questions concernant les normes et règlementations techniques en lien avec l'Accord OTC, la CARICOM à travers l'Organisation Régionale des Normes et de la Qualité (CROSQ) et le segment de l'APE consacré à ce domaine. Ce Bureau d'un personnel technique qui requiert une connaissance approfondie de ces questions que seuls la formation et l'entraînement peuvent le lui garantir.

L'implication du BHN se situe aussi au niveau des aspects concernant les notifications à acheminer au Comité sur les Normes et Règlementations Techniques institué par l'Accord OTC. Le BHN est donc tenu de collaborer étroitement avec la DCE dans la préparation et la transmission de ces notifications.

Direction du Contrôle de la Qualité et de la Protection du Consommateur (DCQPC)

La DCQPC s'occupe plutôt des questions relevant de l'Accord sur les Mesures Sanitaires et Phytosanitaires de l'OMC, du chapitre de la CARICOM et de l'APE consacré à ce volet. Les ressources humaines travaillant dans cette Direction nécessitent un renforcement de leurs capacités techniques afin de pouvoir prendre en charge cette importante composante.

De plus, cette Direction coopère activement avec les entités de la CARICOM travaillant sur la problématique générale des mesures SPS. Cette coopération est surtout entretenue avec le MARNDR qui exerce une compétence première sur cette composante.

[33] Le BHN est prévu dans le projet de loi sur la normalisation déjà transmis au Parlement pour ratification. Il a été mis en place en 2012.

La DCQPC interagit également avec la DCE et le MARNDR dans le processus de préparation des notifications sur les SPS qui doivent être acheminées au Comité SPS de l'OMC.

Direction de l'Entreprenariat et du Développement Industriel (DEDI)

En dépit du fait que l'investissement ne fait l'objet d'aucun accord multilatéral, la DEDI est la Direction technique du MCI qui exerce un droit de regard sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC) règlementées par l'Accord de l'OMC. Cette Direction est elle aussi confrontées à de sérieuses carences en matière de ressources humaines formées et entraînées dans les questions concernant les MIC. D'autant plus qu'elle est concernée par les notifications règlementaires à faire parvenir à l'OMC.

Il serait opportun d'établir su sein du MCI une structure de formation interne spécifiquement dédiée à la formation en politique commerciale. Une telle structure se concentrerait uniquement sur la formation continue des cadres de l'institution chargés de la mise en œuvre des ACM et des ACR. Le Secrétariat de l'OMC pourrait aider à établir cette structure.

Par conséquent, la neutralisation des carences observées dans les directions techniques susmentionnées passe par :

- La formation et l'entraînement des cadres dans les domaines des ACM relevant de la compétence du MCI. Il s'agit in extenso de tous les accords regroupés sous la rubrique du commerce des marchandises, de l'AGCS et des ADPIC ;
- La formation et l'entraînement en vue de la gestion des questions concernant la CARICOM et le CSME telles que le TEC, les règles d'origine, les mesures commerciales de défense, la protection du consommateur, la concurrence, etc. Le MCI est l'institution engagée dans la mise en œuvre du CSME ;
- La formation et l'entraînement portant sur les composantes de l'APE II.

Tous ces besoins de formation et entraînement sont listés dans le plan d'action, volet 2 (voir Tableau 6). Dans ce contexte, les auteurs proposent également l'Implantation auprès du MCI d'une Ecole de Formation et d'Entraînement continus sur le Commerce International ouverte au cadres du Ministère et des institutions qui sont placées sous sa tutelle, notamment le CFI, le BHN etc.[34] Le MCI pourrait rechercher une partie des fonds nécessaires dans son prochain projet de budget et l'autre partie au niveau de coopération bi/multilatérale. A ce propos, il convient de noter que le MEF a créé l'Ecole d'Administration Financière pour ses cadres. En ce qui concerne le rôle des PTF dans ce domaine, il est intéressant de signaler que le *Japan International Cooperation Agency* (JICA) a financé le *Trade Training Institute* établi par le Ministère du Commerce du Myanmar, un PMA.[35]

Autres Ministères et institutions publiques.

[34] Cette entité pourrait pourrait être structurée sur le modèle de l'Ecole Nationale d'Administration Financière (ENAF) placée sous l'obédience du MEF.

[35] Voir http://www.commerce.gov.mm/tti/about_tti

En plus du MCI, d'autres entités publiques sont également impliquées dans les questions de politique commerciale à travers les ACM de l'OMC, la CARICOM et l'APE, plus précisément ce qui a trait aux mesures SPS, aux services (notamment services touristiques, télécommunications, etc.), droits de douanes, valeur en douane, etc. Ces institutions nécessitent un appui important en matière de formation et d'entraînement devant leur permettre d'interagir entre elles et avec le MCI, le BACOZ, le secteur privé, les instances internationales et régionales.

Parmi ces institutions, on distingue entre autres le MARNDR, le MEF, le MTPTC, le MT, l'AGD, le CONATEL, l'APN, etc.

Universités

Des carences sont observées dans le domaine de la formation en politique commerciale dans les établissements universitaires. Les fonctionnaires de l'administration publique ont l'opportunité de bénéficier de bourses à l'OMC par le biais de l'Institut de Formation et de Coopération Technique pour recevoir la formation et l'entraînement nécessaires à l'acquisition des connaissances en matière de politique commerciale.

Compte tenue de l'importance de plus en plus accrue des questions de politique et de négociations commerciales pour les divers pays du monde entier, en particulier les PMA, il s'avère de plus en plus nécessaire que la formation soit donnée en Haïti par les universités tant publiques que privées via les départements économiques et juridiques.

Dans les années 80, des recommandations avaient déjà été produites par le CCI pour l'institutionnalisation au sein de l'INAGHEI d'une maîtrise en commerce international. Aucune suite n'a été donnée à ces recommandations.

Dans le contexte actuel, il est possible qu'Haïti bénéficie de l'assistance technique de l'OMC via l'Institut de Formation et de Coopération Technique pour la mise en place par cette entité au sein d'une université haïtienne d'une chaire axée sur le commerce international. La représentation diplomatique d'Haïti auprès de l'OMC pourrait entreprendre les démarches nécessaires auprès du Secrétariat de cette organisation en vue de la concrétisation de cette initiative. Cette initiative pourrait être ensuite étendue à d'autres établissements universitaires, facilitant ainsi l'existence et la disponibilité sur le plan national d'un réseau d'entités dédiées à la formation de haut niveau en matière de politique commerciale.

Associations du secteur privé

Les organisations du secteur privé s'engagent de plus en plus aujourd'hui dans les questions de politique commerciale. Mais cet engagement implique une meilleure connaissance de ces questions afin de leur permettre de mieux s'insérer dans le processus de globalisation des échanges davantage exacerbées par les règles et disciplines plus difficiles et plus contraignantes incluses dans les accords commerciaux multilatéraux et régionaux. C'est pourquoi que les organisations du secteur privé, les entreprises engagées dans les opérations du commerce extérieur nécessitent une compréhension plus adéquate de ces questions par le biais du

renforcement de leurs capacités en lien avec, par exemple, des activités de sensibilisation, etc.

Juges et tribunaux

Les accords de l'OMC sont des textes juridiques qui peuvent donner lieu à des différends commerciaux. Il en est de même de la CARICOM qui fait intervenir un ensemble de règles juridiques dont la mise en œuvre relève de la Cour Caribéenne de Justice (CCJ) pour les différends nés de l'interprétation et de l'application du Traité de Chaguaramas Révisé. L'APE aussi incorpore un mécanisme de règlements des conflits dans le cadre de l'application de ses différentes composantes.

Les juges et les tribunaux sont appelés à se pencher sur les différends commerciaux qui seront engendrés par l'application de règles juridiques incluses dans la CARICOM et l'APE. Par conséquent, ils doivent détenir les compétences techniques nécessaires aptes à leur permettre de prononcer le mot du droit. Il s'agira de mettre à leur disposition la formation et l'entraînement nécessaires afin d'accroître leur connaissance dans des domaines très complexes.

Par conséquent, ils doivent détenir les compétences techniques nécessaires aptes à leur permettre de prononcer le mot du droit. Il s'agira de mettre à leur disposition la formation et l'entraînement nécessaires afin d'accroître leurs connaissances dans des domaines très complexes.

L'implication des juges dans le règlement des litiges se pose surtout dans le cadre de la participation d'Haïti au CSME. Il s'agit principalement de prendre en compte leur capacité à statuer sur les différends commerciaux nés de l'interprétation et de l'application des composantes du Marché Unique, lesquels sont traités par la Cour Caribéenne de Justice (CCJ) dans sa juridiction de première instance. Or le système juridique qui prévaut dans la CARICOM est la common law, même lorsque la CCJ opère comme tribunal international dans l'exécution des jugements. Cet important élément permet à Haïti et au Suriname, les deux seuls Etats Membres de la CARICOM appliquant le système de la famille romano-germanique, de saisir la CCJ pour des différends relevant de sa juridiction originale.

Cette situation amène donc les juges à bien connaître le fonctionnement de la CCJ et à se préparer à coopérer avec cette Cour régionale. D'où le besoin pour eux de maîtriser le système juridique de la common law, y compris les règles de droit figurant dans les instruments inclus dans les composantes du Marché Unique. Bien entendu, il conviendra qu'Haïti signe et ratifie d'abord l'Accord Etablissant la CCJ.

En plus des juges et des tribunaux, les avocats et les juristes sont tout aussi bien concernés par les aspects juridiques de la politique commerciale. Par conséquent, ils sont également obligés de bien connaître les règles de fonctionnement des ACM de l'OMC, ainsi que celles de l'APE et de la CARICOM. Car ce sont eux qui serviront d'interface pour leurs clients auprès des tribunaux et de la CCJ.

L'assistance technique du Secrétariat de l'OMC permettrait de définir un cadre de formation pour les juges en vue de leur permettre de se familiariser avec les

instruments de politique commerciale régis par les accords de l'OMC[36], de la CARICOM et de l'APE. Cette familiarisation pourra être mise à profit par les juges qui se retrouveront dans les meilleures conditions pour rendre les jugements règlementaires en lien avec les différends commerciaux portés à leur connaissance.

Parlement

En Haïti, la politique commerciale ne semble pas retenir l'attention du Parlement en dépit de l'importance que revêt cette composante de la politique économique. Ce domaine représente pourtant l'épine dorsale de toute économie, tant développée qu'en développement et moins avancé. Or les Parlementaires sont assujettis à l'obligation de statuer sur des lois destinées à règlementer les différents instruments de politique commerciale insérés dans les accords commerciaux multilatéraux et régionaux.

S'il est vrai que l'Assemblée parlementaire doit ratifier les accords internationaux et régionaux sur le commerce signés par Haïti, le constat est qu'elle ne s'implique généralement qu'à l'aboutissement du processus avec des textes sur lesquels ils sont appelés à se pencher. Mais, il faudrait que le Parlement participe tout le long du processus de discussions afin d'être bien imbus des questions soulevées. Cela devrait faciliter une meilleure ratification des textes issus de ces discussions en toute connaissance de cause.

Une connaissance approfondie par les Parlementaires haïtiens du mode de fonctionnement des institutions parlementaires nationales, régionales et internationales faciliterait une coopération plus accrue avec leurs homologues. De même, une telle approche permettrait de sceller des alliances stratégiques en vue de la défense des intérêts d'Haïti dans les enceintes régionales comme la CARICOM et l'APE, y compris dans le forum représenté par l'OMC.

D'un point de vue plus général, le Parlement devra se pencher plus spécifiquement sur la problématique légale qui pose de sérieux problèmes liés à la nécessité de revisiter les législations en vigueur régissant certains domaines de politique commerciale ou de mettre en place les lois dans les domaines où il n'en existe pas. Cet objectif visera non seulement à permettre au pays de disposer d'un cadre juridique moderne destiné entre autres à favoriser les investissements nationaux et étrangers, mais aussi à établir une synergie plus accrue avec le cadre juridique régissant les mêmes domaines insérés dans les accords commerciaux multilatéraux et régionaux.

Des activités de renforcement à mener pour le compte des Parlementaires concernent la sensibilisation de manière à les porter à mieux s'informer sur l'importance et les enjeux des questions de politique commerciale, de l'intégration économique, de la promotion des investissements, des exportations, etc. L'OMC pourrait établir un programme d'informations générales à l'intention des Parlementaires du type de celui mis en œuvre pour d'autres organisations de ce genre dans les pays en développement et les PMA. Dans ce contexte, il est intéressant de signaler que l'Union Européenne a également fourni de l'assistance

[36] Les tribunaux haïtiens ne sont pas impliqués dans les différends commerciaux engendrés par les violations des dispositions des ACM. De tels différends sont plutôt réglés dans le cadre du Mémorandum d'Accord sur les Règles et Procédures de Règlement des Différends du GATT de 1994.

technique dans le domaine de la politique commerciale aux parlements de la Chine et du Vietnam.

4.1.2 Plan d'action pour le renforcement des capacités des institutions impliquées dans la politique commerciale (volet 2)

Au vu des besoins en matière de renforcement des capacités signalés ci-dessus, le Tableau 6 montre le volet 2 du plan d'action pour satisfaire ces besoins. Ce volet synthétise, en effet, l'approche proposée pour la sensibilisation, la formation et l'entraînement pour les différentes catégories d'intervenants dans les questions de politique commerciale à un niveau ou à un autre.

TABLEAU 6 - PLAN D'ACTION POUR LE RENFORCEMENT DES CAPACITES DES INSTITUTIONS IMPLIQUÉES DANS LA POLITIQUE COMMERCIALE

INSTITUTIONS	THEMATIQUES	ASSISTANCE TECHNIQUE POUR ORGANISATION SEMINAIRES/ATELIERS DE TRAVAIL
1. MCI		
❖ DCE ❖ DAJ ❖ BHN ❖ DCQPC ❖ DEDI	Implantation au MCI d'une Ecole de Formation sur le Commerce International	OMC, CNUCED, CCI
	Valeur en douane	OMC/CARICOM/UE
	Inspection avant expédition	
	Licences d'importation	
	Dumping, subventions, sauvegardes	
	Mesures SPS	
	Obstacles techniques au commerce (OTC)	
	Règles d'origine	
	Mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC)	
	Propriété intellectuelle	OMC/OMPI
	Commerce des services	
	Techniques de négociations	CNUCED
	Règles et procédures de règlement des différends Accords commerciaux régionaux (ACR)	OMC/CARICOM (CCJ)
	Procédures de	OMC

	notifications Examen des politiques commerciales	
	Concurrence	CNUCED/ CARICOM/ CARIFORUM/ UE
	Soutien interne	
	Subventions	
	Tarifs agricoles	
	Procédures de notification	
	Mesures de défense commerciales	
	Services de construction et d'ingénierie connexe	
	Mesures prises à des fins de balance des paiements	
2. BRH	Commerce des Services (aspects liés aux statistiques) Mesures prises à des fins de balance des paiements	BM/OMC/CARICOM/UE
3. Bureau de Coordination et de Suivi des Accords CARICOM/OMC/ZLEA (BACOZ)	Formation des cadres sur les questions relatives aux négociations tenues à l'échelon multilatéral et régional : OMC, CARICOM, etc. Domaines spécifiques : concurrence, commerce des services, et DPI. Mise à disposition d'experts en matière de droit du commerce international et droit des affaires.	OMC, CARICOM, CNUCED
4. CFI	Investissement	CNUCED/CARICOM/CARIFORUM/UE
5. JUGES/TRIBUNAUX	Tous les volets du commerce des marchandises, du commerce des services, de la propriété intellectuelle, de l'investissement, du règlement des différends, de la concurrence, etc.	CARICOM/CARIFORUM/CCJ/OMC/UE
6. MARNDR	Agriculture, Mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), soutien interne, subventions, tarifs	OMC/CARICOM/ APE/UE

	agricoles, procédures de notifications	
7. MEF/AGD	Tarifs, mesures de défense commerciale, valeur en douane, inspection avant expédition	OMC/CARICOM/CNUCED/ UE
8. Ministère du Tourisme	Services touristiques	OMC/CARICOM/UE
9. MSPP	Mesures sanitaires	OMC/CARICOM/UE
10. MTPTC/CONATEL	Services de télécommunications	OMC/CARICOM/CNUCED,
11. Parlement	Tous les volets du commerce des marchandises, du commerce des services, de la propriété intellectuelle, de l'investissement, etc.	UE/OMC/CARICOM
12. **Universités**	Tous les volets du commerce des marchandises, du commerce des services, de la propriété intellectuelle, concurrence, règlement des différends, MEPC, ACR	▪ Formation universitaire avec un cursus à établir avec l'appui de l'OMC, du CCI, de la CNUCED ▪ Chaire sur le commerce international avec l'appui de l'OMC ▪ Recherche de collaboration avec l'Université de West Indies
13. **Organisations du secteur privé**	Mesures SPS Mesures de défense commerciale (dumping, subventions, sauvegardes) Concurrence Règles d'origine, etc.	Séminaire/ateliers de sensibilisation sur ces volets qui sont inclus dans les accords de l'OMC, de la CARICOM et de l'APE

4.1.3 Renforcement institutionnel

Dans le but de permettre aux institutions impliquées dans la formulation, la mise en œuvre et le suivi des instruments de politique commerciale, y compris des négociations commerciales, l'étude suggère un éventail d'actions de renforcement institutionnel portant sur :

1. **Le renforcement du mécanisme institutionnel de négociations commerciales**
L'action proposée envisage deux éléments :

a) **L'établissement d'un mécanisme permanent de coordination institutionnelle en matière de politique commerciale**

Compte tenu du caractère transversal de la politique commerciale, il convient de mettre en place un mécanisme de coordination ou de pilotage permanent sous forme de commission permanente de pilotage ou d'un mécanisme de consultation capable de recommander au Gouvernement les meilleures approches de politique en matière de commerce international.

Un mécanisme de consultation officiel - ou une structure de dialogue - est nécessaire pour assurer la viabilité du processus et l'associer à l'élaboration des politiques nationales. La mise en place de ce mécanisme fait intervenir les éléments ci-après :

- Mobiliser l'engagement politique à l'égard du commerce aux plus hauts échelons du gouvernement (Exécutif) ;

- Bâtir un cadre de consultation institutionnel doté d'un statut juridique et des moyens nécessaires ;

- Rallier la participation de nombreux intervenants dans un processus permanent de consultation ;

- Aborder un large éventail de problèmes commerciaux, dont le processus de politique commercial lui-même, le programme de réforme des politiques commerciales et au niveau de l'offre, et les programmes de négociations de l'OMC, de la CARICOM/CARIFORUM et de l'APE ;

- Mettre en place et relier des dispositifs destinés à améliorer la collecte, la diffusion et l'analyse des informations ayant trait au commerce, en particulier les informations statistiques ;

- Créer une capacité de recherche locale et élaborer des programmes universitaires qui traitent des questions de politique commerciale ;

- Etablir de petits comités de pilotage ou « points centraux » pour servir d'interlocuteurs aux donateurs. Le comité de pilotage devra également assurer les liens avec les négociateurs nationaux basés à Bruxelles et à Genève, y compris avec ceux résidant dans le pays.

Il s'agit là d'une question très importante qui est presqu'ignorée en Haïti. Les liaisons établies entre les négociateurs basés à l'extérieur et ceux restés dans la capitale permettent, en effet, de relayer de manière constante des informations entre ces deux équipes sur le déroulement des négociations, y compris d'obtenir des instructions des décideurs quant au positionnement à adopter.

Une telle structure devrait être placée sous la tutelle du MCI qui assurerait la présidence avec la participation d'autres entités publiques telles que le MEF, le MARNDR, le MPCE, le MTPTC, le MT, le BACOZ, la BRH, etc.

Le secteur privé devrait être invité à prendre part à des sessions de travail de cette plateforme et à faire connaître sa position sur les approches à mettre en place en matière de politique commerciale, de négociations commerciales, de promotion des exportations, etc.

Enfin, la mise en œuvre de cette structure doit être sanctionnée par une décision gouvernementale entérinée par la présidence de la République (loi, Décret, etc.) afin de montrer l'engagement formel de l'Exécutif à faire du commerce extérieur le pilier central de la politique de développement et de croissance économique du pays.

D'aucuns pourraient penser qu'il ne s'avère pas du tout nécessaire de mettre en place une telle structure en raison de l'existence du BACOZ. Pourtant il existe une différence très marquée entre les deux structures.

A ce sujet, le BACOZ, dont le renforcement des capacités est proposé ci-dessous, se confine strictement dans des fonctions liées aux négociations commerciales extérieures, essentiellement concentrées sur l'APE, la CARICOM et l'OMC. Il n'est pas une structure de décision, mais plutôt une entité de recommandations quant aux actions à adopter par le Gouvernement pour la conduite de ces négociations. Le BACOZ n'est pas non plus une entité de mise en œuvre de ces accords, cette fonction revenant aux institutions publiques qui exercent une responsabilité première dans l'élaboration et l'exécution de la politique publique dans le domaine considéré.

Par contre, dans le cas du mécanisme recommandé, il s'agit plutôt d'orienter l'action gouvernementale non seulement au niveau des négociations commerciales sur le double plan multilatéral et régional, mais également dans des domaines comme le développement et la promotion des exportations, le développement et la promotion des investissements, etc. De plus, au sein de cette entité siègent tous les autres organismes de l'Etat engagés dans des actions de développement de l'économie haïtienne. Il convient toutefois de noter que le BACOZ devrait faire partie intégrante de ce mécanisme.

b) **Le renforcement des capacités du BACOZ**

Les responsabilités du BACOZ portent sur deux volets spécifiques représentés par la coordination, d'un côté et de l'autre, le suivi des dossiers relatifs à ces questions. En fait, le BACOZ a été mis sur pied pour supplier une carence observée au niveau de l'administration publique concernant la prise en charge institutionnelle des dossiers du commerce international et régional, spécifiquement au niveau de la composante politique commerciale.

Le BACOZ constitue une structure légère placée d'abord sous le chapeau de la Présidence de la République, puis du Bureau du Premier Ministre. Cette localisation répondait à la nécessité de considérer la politique commerciale extérieure comme une priorité nationale. Il s'agissait surtout d'ancrer cette question sur le plus haut niveau de décision du pays, comme c'est le cas dans la majeure partie des pays du monde. Par exemple, il s'agit entre autres du Bureau du Représentant Commercial des Etats-Unis d'Amérique (en anglais United States Trade Representative (USTR).

En fait, la mise en place du BACOZ tenait particulièrement compte des approches pragmatiques utilisées un peu partout sur la planète qui consiste à recourir à une structure technique indépendante certes du reste des institutions impliquées dans les questions de négociations mais qui sont davantage concernées par la mise en

œuvre des différentes composantes de politique commerciale. Mais une collaboration très étroite est établie entre cette entité et ces dernières.

Compte tenu de la complexité des négociations commerciales tenues à l'échelon international et régional, le BACOZ nécessite un renforcement adéquat capable de lui permettre de mieux s'impliquer dans ce processus.

Ce renforcement doit être envisagé via les paramètres ci-après :

a) **Une meilleure dotation en ressources humaines techniquement bien préparées dans les questions relevant de son mandat.**

La disponibilité de telles ressources s'avère d'une grande nécessité quand on considère les transformations intervenues dans la structure du commerce multilatéral avec la mise en place en 1995 de l'OMC. Une connaissance approfondie des différents ACM issus de ces négociations doit leur permettre non seulement d'assurer l'élaboration de documents de positionnement pour le pays mais également d'assurer une représentation adéquate d'Haïti dans les forums de discussions.

Il se révèle important que ces ressources soient en mesure de maîtriser les liens existants entre le commerce multilatéral et le commerce régional dont il est juridiquement une émanation. Car les composantes relevant du commerce multilatéral font également partie intégrante du commerce régional, bien entendu avec des variantes propres à ce dernier mais agissant en interaction.

b) **La formation et l'entraînement des cadres dans les domaines du commerce international et régional avec un accent particulier sur le commerce des services, les DPI, la concurrence, les accords commerciaux régionaux,** etc.

Le caractère changeant des deux composantes du commerce (multilatéral et régional) implique la formation constante des cadres chargés de leur gestion. Cela implique automatiquement une mise à jour régulière des connaissances des volets qui les composent. Par exemple, la version actuelle du commerce multilatéral issue des négociations commerciales multilatérales (NCM) du Cycle d'Uruguay, diffère de celle qui a l'a réglementé entre 1948 et 1994, c'est-à-dire l'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce de 1947 (GATT pour General Agreement on Tariffs and Trade). Aussi les ACM du GATT de 1994 sont-ils aujourd'hui régis par les règles juridiques provenant de la Ronde d'Uruguay et celles du GATT de 1947.

La question est également posée en ce qui concerne la Communauté de la Caraïbe dont la version du Traité de Chaguaramas de 1973 a été remplacée par celle du Traité de Chaguaramas Révisé. Si le Traité de base incorporait une Annexe établissant le Marché Commun de la Caraïbe, le nouveau dispositif régissant le bloc régional, en l'occurrence le Traité de Chaguaramas Révisé, inclut aujourd'hui le Marché et l'Economie Uniques de la Caraïbe (CSME pour Caribbean Single Market and Economy).

Il convient de noter que la CARICOM est un schéma d'intégration qui incorpore une union douanière conforme aux spécifications de l'Article XXIV et du Mémorandum d'Accord sur l'Interprétation de l'Article XXIV du GATT de 1994 issus des NCM d'Uruguay. Ceci pose la question de la compréhension de la problématique des ACR dont la prolifération pose de sérieux problèmes au commerce multilatéral.

Au vu et au su de ce qui précède, la familiarisation des cadres du BACOZ ne peut être obtenue que par le biais de la formation et de l'entraînement via la participation à des séminaires/colloques/cours spécialisés réalisés par des institutions internationales/régionales chargées des questions de politique commerciale comme l'OMC, la CNUCED, etc.

c) **La mise à disposition d'experts juristes spécialisés en droit du commerce international, du droit des affaires,** etc.

Les questions de politiques commerciales revêtent une dimension juridique. A ce titre, tous les ACM gérés par l'OMC sont des textes juridiques qui accommodent à la fois le régime de la famille romano-germanique et la common law. Il en est de même des ACR. L'importance de cette question se retrouve surtout dans le cadre de la participation d'Haïti, qui utilise le droit civiliste, à la CARICOM dont le régime juridique est dominé par les deux systèmes. Il faudrait donc que ces juristes spécialistes disposent des connaissances appropriées en droit anglo-saxon.

2. Mise en place au sein du MCI d'une structure de coordination inter-directions.

Il s'agit de faciliter la communication et l'échange d'information entre les Directions Techniques, y compris de permettre au MCI de mieux coopérer avec les organismes sous tutelle (CFI, Parcs Industriels, zones franches, etc.), les autres institutions publiques, les associations du secteur privé et les partenaires techniques financiers concernés par les questions de politique commerciale. Cette structure doit être placée sous la coordination du Directeur Général du MCI.

3. Promotion de l'établissement au sein des autres institutions de points focaux internes chargés de la gestion des volets de politique commerciale relevant de leur compétence.

En dehors du MCI qui sert de pilier central et de vis-à-vis de l'OMC en ce qui concerne la politique commerciale, d'autres institutions ont également un important rôle à jouer dans ce domaine. Ce rôle se situe principalement au niveau de la compétence première que ces institutions exercent dans la mise en place de politiques publiques dans des volets spécifiques relevant de la politique commerciale. Par conséquent, il se révèle important de faciliter une synergie adéquate entre le MCI et ces institutions. Il s'agit donc de mettre en place au sein de ces institutions des points focaux capables d'accroître cette synergie.

a) Ministère de l'Agriculture, des Ressources Naturelles et du Développement Rural (MARNDR).

Les points focaux du MARNDR serviront d'interface avec les autres institutions impliquées dans les questions concernant l'agriculture, les mesures SPS pour les aspects portant sur les mesures phytosanitaires, les subventions sur l'agriculture, le

soutien interne, etc. Ils devront aussi contribuer à la fourniture d'information concernant :

- les procédures de notification gérées par le Comité des Mesures Sanitaires et Phytosanitaires mis en place par l'Accord SPS;

- l'examen de politique commerciale d'Haïti dans le cadre du Mécanisme d'Examen des Politiques Commerciales (MEPC) de l'OMC.

Ces points focaux devront aussi s'occuper des mêmes composantes susmentionnées contemplées dans le cadre de l'APE et la CARICOM[37].

b) Ministère de l'Economie et des Finances (MEF)

Les points focaux du MEF serviront de relais avec les autres institutions impliquées dans la valeur en douane, les mesures de défense commerciales (dumping, subventions, sauvegardes) en rapport avec les aspects tarifaires, etc. Ils devront aussi contribuer à la transmission des informations règlementaires en ce qui concerne les procédures de notification gérées par les Comité institués par les accords y afférents, à savoir l'Accord sur l'Evaluation en Douane, l'Accord sur le Dumping, l'Accord sur les Subventions et les Mesures Compensatoires, et l'Accord sur les Sauvegardes.

c) Ministère de la Santé Publique et de la Population (MSPP)

Les points focaux du MSPP serviront d'interface avec les autres institutions impliquées dans les questions en rapport ses attributions, particulièrement les mesures sanitaires au titre de l'Accord SPS. Ils devront aussi contribuer à la fourniture d'informations concernant les procédures de notification gérées par le Comité des Mesures Sanitaires et Phytosanitaires établi par l'Accord SPS.

d) Ministère du Tourisme (MT)

Les points focaux du MT serviront d'interface avec les autres institutions impliquées dans les questions en rapport avec ses attributions, en particulier les services touristiques de l'AGCS. Ils devront aussi contribuer à fournir des informations en ce qui concerne les procédures de notification gérées par le comité du Commerce des Services institué par l'AGCS.

e) Ministère des Travaux Publics, Transports, et Communications (MTPTC)

Les points focaux du MTPTC serviront d'interface avec les autres institutions impliquées dans les questions en rapport avec ses attributions, en particulier les services de construction et d'ingénierie connexe, les télécommunications, etc., les technologies de l'information et de la communication (TIC), etc. Ils devront aussi contribuer à fournir des informations en ce qui concerne les procédures de notification gérées par le comité du Commerce des Services institué par l'AGCS.

f) Administration Générale des Douanes (AGD)

[37] Les points focaux des autres Ministères et institutions publiques sous mentionnés devront eux aussi contribuer à fournir des informations concernant l'examen de la politique commerciale et s'occuper des questions de leur compétence dans l'APE et la CARICOM.

Au sein de l'AGD seront mis en place des points focaux dont la mission consistera à collaborer avec les autres institutions publiques impliquées dans les volets constitués par la valeur en douane, la facilitation des échanges, les volets tarifaires en lien avec les mesures commerciales de défense. Ils devront aussi contribuer à fournir des informations en ce qui concerne les procédures de notification gérées par les Comités mis en place dans le cadre des accords susmentionnés, en collaboration en collaboration avec le MCI.

g) Conseil National des Télécommunications (CONATEL)

Les points focaux du CONATEL serviront d'interface avec les autres institutions impliquées dans les questions concernant les services de télécommunications. De concert avec le MTPTC, cette entité devra aussi contribuer à la fourniture d'informations sur les procédures de notification gérées par le Comité institué par l'AGCS au niveau des services de télécommunications.

h) Banque de la République d'Haïti (BRH).

Le point focal de la BRH servira d'interface avec les autres institutions impliquées dans les questions en rapport avec ses attributions, en particulier les services, en général, les services financiers en particulier, les statistiques sur les services. La BRH est surtout impliquée dans la fourniture de statistiques sur les secteurs et/ou sous-secteurs de services.

i) Centre de Facilitation des Investissements (CFI)

Le point focal du CFI servira d'interface avec les autres institutions impliquées dans les questions concernant les investissements. En particulier les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC) et les investissements directs étrangers (IDE).

j) Autorité Portuaire Nationale (APN)

Le point focal de l'APN servira d'interface avec les autres institutions impliquées dans les questions concernant les services de transport maritime, en particulier les statistiques sur le transport maritime, le transport multimodal, etc.

4.2. Besoins et plan d'action en matière de promotion des exportations

Le Chapitre 3, dédié aux mesures, tant transversales que sectorielles, pour la promotion des exportations de biens et services dans le cadre de la mise en œuvre de la politique commerciale nationale, a mis en exergue plusieurs lacunes qui doivent être comblées afin d'accélérer l'intégration d'Haïti dans le commerce international et régional. A cette fin, la présente section énumère les différents besoins de renforcement institutionnel et des capacités qui ont été identifiés dans le Chapitre 3 et propose ainsi un plan d'action (volet 3) dans ce domaine.

4.2.1. Plan d'action pour le renforcement des capacités (volet 3)

Le Tableau 7 montre un plan d'action pour satisfaire les besoins de renforcement des capacités, en termes d'actions à mettre en œuvre, domaines spécifiques et institutions bénéficiaires. Ce tableau indique également les différents partenaires techniques et financiers qui pourraient être approchés à cet égard.

Tableau 7 – Plan d'action pour le renforcement de capacités en matière de promotion des exportations (volet 3)

Actions à mettre en œuvre	Domaines	Institutions	Assistance technique
Elaboration et mise en œuvre d'une politique et d'une stratégie nationale d'exportations de biens et services	Voir Encadré 4	MCI, CFI, AGD, MEF, MARNDR, MT, BRH	BM, BID, CCI, UE
Formulation d'une stratégie globale concernant les IED	Voir Encadré 5	CFI, MCI, MEF	CNUCED
Renforcement des capacités du CFI en tant qu'organisme de promotion des exportations et investissements	Mise en œuvre des stratégies d'exportations et investissements; identification du potentiel exportable et des marchés cibles; information commerciale; appui aux entreprises exportatrices ; ciblage des IED (diaspora, tourisme, mines)	CFI	CNUCED, CCI, BM, BID,USAID
Développement des Indications Géographiques	Ciblage filières prometteuses, soutien aux cultivateurs	MARNDR, CFI	UE, OMPI, CNUCED, OMC
Diagnostic, stratégie et plan d'action pour les industries créatives	Questions transversales (cadre institutionnel, juridique et règlementaire) ; questions sectorielles (design, mode, artisanat, arts visuels, art de la scène, musique)	MCI, MT, MCC, CFI	BID, CDB, CCI, Caribbean Export
Renforcement des capacités du Ministère du Tourisme	Création d'une Agence de Développement du Tourisme, ciblage de la diaspora, écotourisme	MT, CFI	OMT, BM, BID
Plan d'Action pour la modernisation institutionnelle du secteur minier	Renforcement des capacités du Bureau des Mines et Energie ; ciblage des entreprises minières	BME. CFI	BM

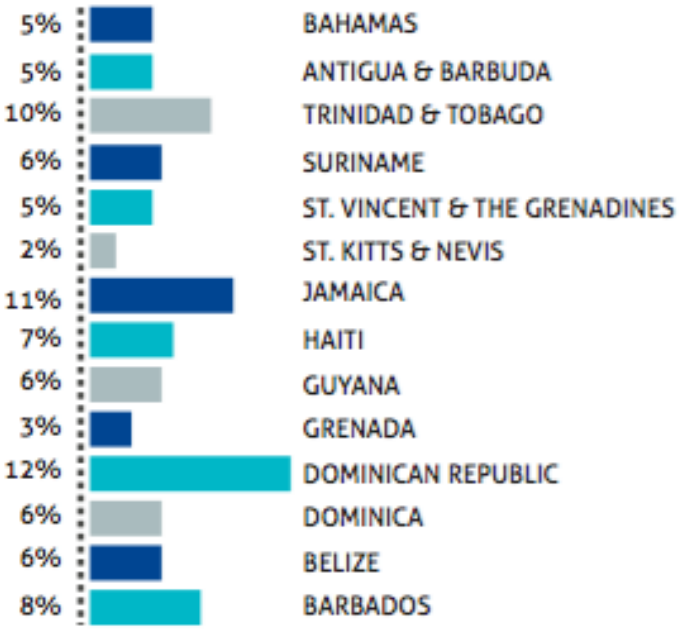
Promotion des exportations vers la RD	Ciblage filières agricoles prometteuses, soutien aux cultivateurs, industries créatives	MARNDR, MCI, CFI, AGD, MCC, MT	UE, Caribbean Export, CDB

Dans ce contexte, il est important de mentionner qu'au-delà de nouveaux projets, Haiti pourrait mieux utiliser les facilités déjà disponibles dans certaines institutions. A titre d'exemple, dans la période 2011-2016, Haïti a bénéficié seulement de 7% des ressources de Caribbean Export (un niveau très proche de 6% d'un très petit pays comme la Dominique) par rapport au 12% de la RD et 11% de la Jamaïque. En termes de participation aux activités de cette institution, les statistiques sont également défavorables à Haïti, avec 451 intervenants en comparaison avec 771 provenant de la RD (voir Encadré 11).

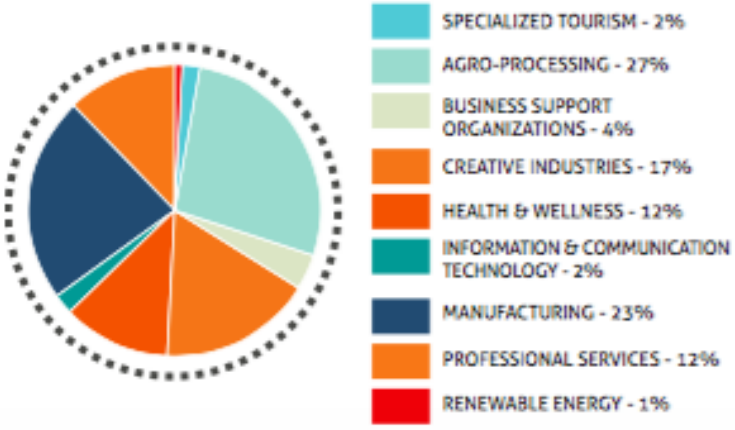
A ce propos, il faut également souligner que jusqu'à présent Haïti a mis très peu en exergue son statut de pays moins développé (PMD) de la CARICOM et du CARIFORUM. Ce statut, exploité à bon escient, peut lui permettre de jouir d'une plus grande flexibilité en vue de bénéficier de ces facilités.

Encadré 11 – Activités de Caribbean Export 2011 – 2016

ALLOCATION OF 10TH EDF RPSDP SUPPORT APRIL 2011 - DECEMBER 2016 BY COUNTRY

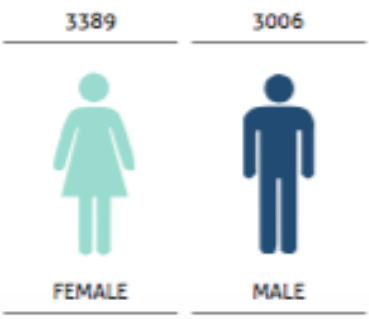


ALLOCATION OF 10TH EDF RPSDP SUPPORT APRIL 2011 - DECEMBER 2016 BY SECTOR



PARTICIPATION IN 10TH EDF RPSDP ACTIVITIES APRIL 2011 - AUGUST 2016 BY GENDER

COUNTRY	FEMALE	MALE
Antigua and Barbuda	200	136
The Bahamas	165	136
Barbados	318	219
Belize	217	182
Dominica	181	169
Dominican Republic	345	429
Grenada	93	103
Guyana	171	177
Haiti	241	210
Jamaica	381	321
St. Kitts and Nevis	75	73
St. Lucia	262	228
St. Vincent and the Grenadines	189	118
Suriname	201	189
Trinidad and Tobago	350	316



4.2.2. Renforcement institutionnel

Le Chapitre 3 a mis en exergue l'importance de la mise en œuvre d'une stratégie nationale pour la promotion des exportations, dans le cadre de la politique commerciale.

Deux scénarios sont envisageables à cet égard :

1. **Création d'une nouvelle agence de promotion des exportations**. Cela était le choix de différents pays qui ont préféré établir une institution entièrement dédiée à cet objectif, qui est très important et difficile à atteindre efficacement.

2. **Attribution de cette fonction au CFI renforcé**. En revanche, d'autres pays ont choisi de créer une seule institution qui s'occupe en même temps de la promotion des exportations ainsi que des investissements. Cette option a été justifiée par le lien toujours plus étroit entre exportations et investissements, par le souci d'éviter des doublons et des chevauchements entre deux agences séparées et aussi par des raisons budgétaires. Dans certains cas, deux entités séparées ont été fusionnées dans un seul organisme de promotion.

Tous les deux scénarios présentent, sans aucun doute, des avantages et des inconvénients. A cette hauteur, la difficile situation budgétaire du pays constitue un élément prépondérant en faveur de la deuxième option. Toutefois, cela présuppose une augmentation importante de l'effectif du CFI, qui, à présent, probablement n'est même pas suffisant pour les tâches concernant une politique active de promotion des investissements.

A l'heure actuelle, le CFI n'est pas techniquement armé pour remplir la fonction d'organisme de promotion des échanges, qui doit s'occuper, entre autres, de la mise en œuvre de la stratégie nationale des exportations, impliquant l'identification du potentiel exportable et des marchés cibles ; l'information commerciale ; l'appui aux entreprises exportatrices etc. Pour ce faire, il faudrait que le CFI intègre de nouveaux cadres très spécialisés pour exécuter les tâches hautement techniques que requiert la promotion commerciale. Ces derniers ne sont toutefois pas disponibles sur le marché national. Dès lors, il s'agira d'utiliser l'assistance technique des bailleurs de fonds. De même, le mandat du CFI devrait être révisé ainsi que son cadre légal.

CHAPITRE 5
Recommandations principales

5.1 Cadre juridique, réglementaire et institutionnel

Modernisation du cadre légal existant

Dans le contexte des ACM, l'action d'Haïti devra porter sur la mise en conformité du cadre juridique de l'Accord ADPIC avec les législations haïtiennes en vigueur. Au niveau de la région, Haïti devra mettre en œuvre toutes les démarches nécessaires visant à accompagner les efforts déployés par la CARICOM en vue d'assurer la protection des DPI, y compris de participer au régime régional applicable au brevet caribéen. Dans le cadre de l'APE, elle devra profiter du moratoire qui lui est octroyé en tant que PMA pour entreprendre toutes les actions appropriées en vue de mettre en œuvre les dispositions dudit accord relatives aux DPI.

Cadre légal à établir dans les domaines où aucune loi n'existe.

Comme il a été indiqué antérieurement, la quasi-totalité des domaines couverts par les ACM, l'APE et la CARICOM ne sont règlementés par aucun texte légal. Par conséquent, il s'avère impératif qu'un dispositif juridique soit établi dans les domaines ci-après qui présentent un grand intérêt pour l'économie haïtienne:

- Les normes et règlementations techniques ;
- Les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) ;
- La concurrence ;
- Les mesures commerciales de défense
- Le commerce des services

La législation doit être en conformité avec le cadre juridique des accords de l'OMC, mais également avec l'APE et la CARICOM qui incorporent les mêmes composantes. La loi sur la concurrence se place plus spécifiquement dans le cadre de l'APE et de la CARICOM, étant donné que ce domaine n'est pas régi par aucun accord commercial multilatéral.

Nécessité de ratifier l'APE.

La signature le 10 décembre 2009 de l'APE demeure la première étape de la participation d'Haïti à cette zone de libre-échange. Sa ratification par le Parlement reste l'objectif ultime pour permettre à Haïti de contempler une participation importante au processus d'intégration régionale en plus de son intégration à la CARICOM. La décision de ratification de l'APE devrait lui permettre de mieux tirer profit des ressources financières que se propose de mettre l'UE à sa disposition pour entreprendre des initiatives de développement dans des domaines de la production, de la promotion des échanges, etc.

Nécessité de signer et de ratifier l'AFE.

Sans avoir ratifié encore l'AFE, Haïti est déjà bien engagée dans le processus en initiant des actions de mise en œuvre, notamment la mise en place d'un Comité interinstitutionnel dont le mandat sera de gérer cet accord. Tenant compte de ces avancées, il y a donc lieu de finaliser le processus de signature de l'AFE, puis de requérir sa ratification par le Parlement.

Renforcement des capacités.

Dans le domaine du renforcement des capacités, l'emphase doit être mise sur la formation et l'entraînement des cadres des institutions qui interviennent dans les questions de politique commerciales. Ces institutions sont représentées par le MARNDR, le MCI, le MEF, le MPTEC, le BACOZ, l'AGD, les établissements universitaires, les associations du secteur privé, les juges/les tribunaux, ainsi que les parlementaires.

Les activités de formation pourraient porter sur des modules qui touchent les différents instruments de politique commerciale régis par les ACM de l'OMC. Il s'agit des volets constitués par les mesures SPS, les OTC, les mesures de défense commerciales (dumping, subventions, sauvegardes), la valeur en douane, les ACR, le règlement des différends, etc. Elles peuvent porter aussi sur des domaines qui ne sont règlementés par aucun cadre légal multilatéral, mais couverts par les ACR représentés par l'APE et la CARICOM. Il s'agit notamment de la concurrence, des marchés publics, du mode de règlement des litiges commerciaux par la CARICOM via la CCJ, etc.

Renforcement institutionnel

En ce qui concerne le **renforcement institutionnel**, l'étude suggère diverses actions portant sur :

1. **Le renforcement du mécanisme institutionnel de négociations commerciales** Cette action, qui est la plus importante parmi celles proposées dans ce domaine, envisage deux éléments :

a) **L'établissement d'un mécanisme permanent de coordination institutionnelle en matière de politique commerciale**, qui est hautement recommandé afin de faciliter une plus grande interaction entre les principales institutions de l'Etat engagées dans les activités du commerce extérieur. Il permettra d'accroître une plus grande synergie entre ces derniers en vue de l'atteinte de certains objectifs primordiaux, tels que la réduction du déficit commercial, la promotion des investissements, en particulier des IDE, la promotion des exportations, particulièrement celles non traditionnelles. Tous les secteurs composant cette structure devront donc conjuguer leurs efforts afin de parvenir aux résultats escomptés.

b) **Le renforcement des capacités du BACOZ,** à travers :

- Une meilleure dotation en ressources humaines techniquement bien préparées dans les questions relevant de son mandat ;
- La formation et l'entraînement des cadres dans les domaines du commerce international et régional avec un accent particulier sur le commerce des services, les DPI, la concurrence, les accords commerciaux régionaux ;
- La mise à disposition d'experts juristes spécialisés en droit du commerce international, droit des affaires etc.

2. **L'établissement au sein du MCI d'une structure de coordination inter-directions afin de faciliter la communication** et l'échange d'information entre les Directions Techniques, y compris de permettre au MCI de mieux coopérer avec les organismes sous tutelle (CFI, Parcs Industriels, zones franches, etc.), les autres institutions publiques, les associations du secteur privé et les partenaires techniques financiers concernés par les questions de politique commerciale.

3. **La mise en place au sein des autres institutions de points focaux** internes chargés de la gestion des volets de politique commerciale relevant de leur compétence.

5. 2 Promotion des exportations

Dans le domaine des mesures prioritaires pour la promotion et diversification des exportations de biens et services, l'étude a avancé les propositions principales ci-après:

1. **Elaboration et mise en œuvre d'une politique et d'une stratégie d'exportations de biens et services dans le cadre d'une politique commerciale nationale.**

2. Formulation d'une stratégie globale concernant les IED

3. Renforcement des capacités du CFI, en tant qu'organisme de promotion des exportations et des investissements

4. Développement des Indications Géographiques

5. Etablissement d'un diagnostique, d'une stratégie et d'un plan d'action pour les industries créatives

6. Renforcement des capacités du Ministère du Tourisme

7. Promulgation de la nouvelle loi minière et formulation d'un Plan d'Action pour la modernisation institutionnelle du secteur minier

8. Formulation d'une stratégie pour la promotion des exportations vers la RD.

ANNEXE – LISTE DES RENCONTRES DE LA MISSION

MINISTERE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE
CELLULE CADRE INTEGRE RENFORCE (CIR)

MISSION DE LA CNUCED
DANS LE CADRE DE SA COOPERATION TECHNIQUE SUR LA POLITIQUE COMMERCIALE D'HAITI

PREMIERE MISSION
(CONSULTATIONS ET COLLECTE DE LA DOCUMENTATION PERTINENTE)
(du 1e - 16 mai 2018)

Agenda de travail

DATE		ACTIVITE	PARTIE PRENANTE
Jour	**Heure**		
Mardi 01 mai 2018	12H40 …	Arrivée à l'Aéroport Toussaint LOUVERTURE	Accueil par le Service de Protocole du MAEC
Mercredi 02 mai 2018	10H00 - 10H30	Briefing du Ministre du Commerce et de l'Industrie sur l'objet et les résultats attendus de la mission	Ministre, Directeur Général, Directeur et membres de son Cabinet. Bureau central MCI / Champs de mars
	11H00 - 12H00	Rencontre de partage d'information avec l'équipe technique de la Cellule CIR du MCI	Coordonnateur et Chargé de programme et du secteur privé Bureau du CIR au MCI : 2230-6615
	13H00 - 14H30	Session de travail à la salle de conférence du MCI sous les auspices du Directeur Général avec la participation des Directeurs et/ou Coordonnateurs ci-contre	DCE, DCI, CRI, UEP, EDI, DCEE, BHN, DCQPC, Micro parc, PSME, etc. Salle de conférence du MCI
	14H45 -16H00	Réunion de travail avec la Direction Générale des Zones Franches.	Directeur Général des Zones Franches (DZF) et ses collaborateurs.

			Bureau DZF au MCI : 3701-7713
Jeudi 03 mai 2018	10H00 -12H00	Créneau horaire réservé à une rencontre non programmée	A programmer au besoin
	13H00 -14H30	Rencontre d'information et d'échanges avec le Coordonnateur de BACOZ et ses collaborateurs	Bureau de Coordination et de Suivi des Accords CARICOM, OMC et ZLEA (BACOZ) en tant que plateforme de consultations et de concertation entre les parties prenantes sur les questions de négociations Juvénat, en face Hôtel Karibe / 3702-1695
	15H00 - 16H00	Session de travail avec «Caribbean Export Development Agency (CEDA)»	Experte en développement du secteur privé de la « CEDA » 4e étage Building Digicel à Turgeau 3702-6044 / 4892-5356
Vendredi 04 mai 2018	10H00 -12H00	Session de travail avec le Ministère de l'Agriculture des Ressources Naturelles et du Développement Rural (MARNDR)	Directeur Général du MARNDR accompagné des Directeurs techniques de l'institution. Damien, Route National No 1. 3716-9740
	13H00 -14H00	Aucune programmation dans l'après-midi	Réunion de concertation entre les deux consultants pour faire le point sur les rencontres déjà tenues
Lundi 07 mai 2018	10H00 - 11H30	Rencontre de travail avec le CTMO-HOPE	Commission Tripartite de Mise en Œuvre HOPE SONAPI / Parc Industriel, Building #48. 3702-5389
	12H30 - 14H00	Séance de consultations et d'échanges au Ministère du Tourisme (MDT)	Directeur Général du MDT accompagné des Directeurs techniques de l'institution Rue Légitime N0 8, Champs de mars, à cote MCI. 3877-6865
	14H30 - 16H00	Rencontre de travail avec le CFI	Centre de Facilitation des Investissements (CFI) Ave Jean Paul II, presqu'en face de la Rue Duncombre / 2811-6234
Mardi 08 mai 2018	10H00 -12H00	Réunion de consultations, d'échanges et de collecte de documents auprès de la Communauté des partenaires techniques et financiers présents dans le pays	Participation de PTFs dont DUE, BM, FMI, BID, USAID, AFD, Coopération Suisse, PNUD, FAO, Coordination par Affaires Mondiales Canada (AMC) Bureau Projet des services d'appui sur le terrain (PSAT), Delmas 45 # 7. 3658-0441
	12H30 -14H00	Réunion de travail avec le Ministère de la Planification et de la Coopération Externe (MPCE)	Directeur Général du MPCE et les Responsables des diverses directions techniques de l'institution : DPCE, DIP, DES, CAED, etc.

			Route de Bourdon / 2816-1751
	14H00 - 16H00	Aucune programmation dans l'après-midi	Réunion de mise au point entre les deux consultants.
Mercredi 09 mai 2018	10H00 - 12H00	Séance d'information et d'échanges avec le MEF.	Directeur Général et Responsables des directions techniques : DEE, Unité de gestion des partenariats publics-privés (UGPP), etc. Avenue Charles Sumner : 2299-1011
	12H30 - 14H30	Rencontre d'échanges information et de consultation avec la Société financière haïtienne de développement économique et social (SOFIHDES)	Directeur Général délégué de la SOFIHDES accompagné de ses collaborateurs Boulevard Toussaint Louverture, Route de L'aéroport, 2813-0903 / 2813-0904/ infos@sofihdes.com
Jeudi 10 mai 2018	10H00 - 12H00	Rencontre de travail avec le Forum économique du secteur privé (FESP).	FESP, CCIH et chambres départementales affiliées, autres chambres de commerce et d'industrie et organisations du secteur privé. Pétion ville, Complexe Lotus, angle Rues Ogé et Faubert, Pétion-Ville. 2811-4747
	13H00 - 15H00	Réunion de travail avec le Bureau des Mines et de l'Energie (BME)	Directeur Général du BME accompagné des Directeurs techniques de l'institution 11, Rue Jacques 1er, zone commissariat Delmas 33, 3363-7575
Vendredi 11 mai 2018	10H00 - 12H00	Session de travail interinstitutionnelle de haut niveau à la Banque centrale	BRH, FDI, MEF APN, AGD, BACOZ coordonnée par BACOZ en collaboration avec la BRH Rue Magasin de l'Etat / 2998-2019
	13H00 - 15H00	Créneau horaire réservé à une rencontre non programmée	A programmer au besoin
Lundi 14 mai 2018	Journée	Séance de travail entre les deux consultants	Préparation du texte de débriefing de la mission à présenter directement au MCI et à communiquer par voie électronique aux institutions rencontrées.
15 mai 2018	9H00 - 11H30	Séance de débriefing au MCI sur les résultats de la première mission	MCI (DCE, UEP, EDI, DCEE, BHN, CQPC, Micro parc, etc.), BACOZ, CIR. Salle de Conférence du MCI
16 mai 2018	13H55	Départ de l'Aéroport Toussaint LOUVERTURE	Prise en charge par le Service du Protocole à l'Aéroport Toussaint LOUVERTURE