

SITUATION DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES (PME) EN HAÏTI

Par : Rock André

Mars 2009

PLAN

I. INTRODUCTION

II. LES DIFFÉRENTS SECTEURS

III. ACCÈS AU CRÉDIT

IV. TAILLE ET STRUCTURE DES PME

V. INFRASTRUCTURE

VI. RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES PME

VII. ASSURANCE

VIII. DISPONIBILITÉ DU CAPITAL

IX. PLAN D'AFFAIRES

X. INTERVENTIONS EN ASSISTANCE TECHNIQUE

XI. LES PME DE L'AGRO-INDUSTRIE

11.1. Taille des PME agro-industrielles

11.2. Caractéristiques des producteurs de l'agro-industrie

- a) La filière « Mangue »
- b) La filière « Café »
- c) La filière « Fruits et légumes transformés »
- d) La filière « Boissons alcoolisées »
- e) La filière « Eau purifiée/glace et Boissons Gazeuses »
- f) La filière « Produits Laitiers »
- g) La filière « Pâtes alimentaires, Pains, Pâtisserie, Pizza »
- h) La filière « Céréales transformés »
- i) La filière « Aviculture industrielle »
- j) La filière « Produits de l'élevage et de pêche transformés »
- k) La filière « Huiles essentielles »

9.3. Situation financière des entreprises agro-industrielles

- a) La structure financière des PME
- b) La structure financière des micros entreprises

XII. Les PME du secteur Textiles et Vêtements

12.1. Les caractéristiques des producteurs

- a) La filière « Textile »
- b) La filière « Accessoires Ménagers d'Ameublement »
- c) La filière « Vêtements »

12.2. Emplois générés

12.3. La situation financière des entreprises

- a) La filière « Vêtements »
- b) La filière « Accessoires Ménagers d'Ameublements »

12.4. L'accès au financement

- a) Les services financiers existant
- b) Les conditions d'accès au financement

12.5. Les systèmes d'approvisionnement

- a) Les sources d'approvisionnement
- b) Les types de transport
- c) Les délais d'approvisionnement

XIII. Les PME du secteur TIC

13.1 Les autres caractéristiques des filières
13.2 L'analyse du secteur sur le plan financier
XIV. Les PME du secteur Artisanat
14.1. Description des filières artisanales en Haïti
14.2. Caractéristiques des producteurs artisanaux haïtiens
14.3. Micros entreprises artisanales
14.4. Regroupements d'artisans
14.5. Entreprises manufacturières exportatrices
14.6. L'accès au financement
14.7. Créateurs/ producteurs et collecteurs/exportateurs
XV. LES PME DU SECTEUR TOURISME
15.1. Les clients des PME
15.2. L'analyse du secteur sur le plan financier
a) Le besoin de financement des entreprises
b) Les types de financement existants
c) Les conditions d'accès au financement
Conclusion

I. INTRODUCTION

Les Petites et moyennes entreprises (PME) concernent un large segment de l'économie haïtienne. Elles emploieraient 80 % des travailleurs, répartis dans des secteurs clés de l'économie¹. En dépit de leur apport considérable à la création de richesses dans le pays, les PME font pourtant face à des contraintes énormes. Cette étude aura à montrer les principales contraintes auxquelles sont confrontées les PME, ainsi que les opportunités qu'elles offrent.

II. LES DIFFÉRENTS SECTEURS

Les PME sont retrouvées dans un grand nombre de secteurs. Cependant, elles montrent un plus grand dynamisme dans certains secteurs bien spécifiques. Ce sont : l'agroindustrie, l'artisanat, les vêtements et les textiles et les Technologies de l'information et de la communication (TIC) et le tourisme.

III. ACCÈS AU CRÉDIT

L'une des contraintes majeures pour les PME réside dans l'impossibilité d'avoir accès au crédit pour démarrer ou étendre leurs activités. Les risques réels ou supposés mettent une barrière entre les institutions de financement et les PME.

Cette prudence est d'ordre divers. Elle est liée notamment à l'asymétrie d'information. Le système d'information relatif au crédit est très limité, couvrant seulement 0,7 % de la population². Il n'existe pas de Crédit Bureau privé en Haïti. De même, les archives publiques ne collectent pas d'information auprès des institutions financières, des fournisseurs de services et d'autres sources³. Cela crée une asymétrie d'information entre les prêteurs et la majorité des potentiels emprunteurs. Cette asymétrie d'information pousse les prêteurs à surestimer les risques et établir des règlements compliqués dans les procédures d'octroi de crédit.

La BRH, de concert avec l'Association professionnelle des banques (APB), planifie d'ouvrir un Bureau de Crédit en Haïti. Cela devrait permettre de réduire l'asymétrie d'information au niveau du secteur de crédit.

Les contraintes liées à l'environnement dans lequel fonctionnent les PME, dont l'incapacité à se formaliser, en raison du coût et de la durée des procédures d'enregistrement, empêchent aussi à celles-ci de pouvoir convaincre les banques à leur prêter de l'argent et empêchent aux prêteurs de maximiser leur revenu potentiel.

Le processus d'enregistrement d'une entreprise prenait beaucoup de temps en Haïti et parfois plus de deux cents jours. Avec la création du Centre de facilitation des investissements (CFI) en 2007, ce guichet unique qui devrait constituer le point de chute de tous les investissements en Haïti, les procédures pour la création d'une entreprise devraient être simplifiées, avec la possibilité de passer à 30 jours seulement. Mais il faut attendre encore pour voir ce que cela va donner.

Une autre raison majeure qui explique que les entreprises insistent autant sur les garanties pour l'octroi des prêts est l'environnement inapproprié pour la mise en oeuvre des contrats

¹ USAID, Technical Assistance in Support of the Haiti DCA Program: Haiti SME Market Sector Assessment (Summary Report), 2007

² Idem

³ World Bank Group. *Doing Business in 2007*.

en Haïti. Le code commercial haïtien date de 1826 et sa dernière révision remonte à 1944⁴.

Ce problème légal est compliqué par la lenteur des décisions de justice due notamment à un manque de juges spécialisés dans le domaine commercial. De plus, jusqu'à récemment, il n'existait pas de Centre de conciliation et d'arbitrage pour résoudre les conflits commerciaux en dehors des tribunaux.

De plus, les banques haïtiennes ont tendance à attendre que les entrepreneurs s'adaptent aux produits qu'elles offrent, au lieu de créer des produits pour desservir les nouveaux clients. Par conséquent, les PME des secteurs productifs sont pauvrement desservies par le marché du crédit. Cette situation constitue un obstacle majeur à l'augmentation de la productivité dans le secteur agricole sur une base durable, puisque les agriculteurs n'ont pas de financement adéquat pour acheter les intrants, les outils et équipements dont ils ont besoin.

Les banques ont tendance aussi à considérer toute PME ne pouvant pas produire des rapports sur les taxes versées – ce qui est le cas pour bon nombre de PME en raison des barrières pour se formaliser – comme une microentreprise. Cela entraîne des services faibles, puisque les institutions de microfinance ne prêtent pas le montant dont les PME ont besoin et appliquent en ce sens des taux d'intérêts prohibitifs sur les prêts qui sont disponibles. Parfois, les taux d'intérêt montent jusqu'à 5 % par mois et se situent en moyenne à 36 % annuellement. Même les prêts faisant l'objet d'arrangements spéciaux avec les emprunteurs ont un taux moyen minimum de 30 % l'an⁵.

Le Fonds de développement industriel (FDI) est une arme dont dispose la BRH pour offrir des appuis financiers et techniques aux entreprises en démarrage ou état d'expansion ou de modernisation. Les garanties du FDI sont toutefois limitées à un ensemble de secteurs prioritaires, incluant l'agribusiness, la transformation alimentaire, le tourisme et l'artisanat. Malheureusement, les produits de crédit du FDI sont disponibles seulement pour les entreprises ayant la capacité de prouver qu'elles paient des taxes et pouvant fournir un ensemble d'autres documents que seule une entreprise formelle peut fournir. Donc, la majorité des PME ne sont pas en condition actuellement pour être desservies par le FDI.

Les banques commerciales n'ont pratiquement pas d'activité de crédit en milieu rural et les institutions de microfinance en général donnent des prêts de court terme aux individus vivant en milieu urbain, engagés dans les secteurs du service et du commerce.

FONKOZE est l'une des institutions de microfinance (IMF) qui offrent des prêts aux ménages du milieu rural, à travers 30 branches réparties à travers le pays. Toutefois, FONKOZE prête surtout à des groupes de femmes, impliquées principalement dans le commerce. Les taux d'intérêt appliqués sont élevés (5 % par mois), sauf pour les prêts en dollars sur lesquels un taux d'intérêt de 2 % est appliqué⁶.

⁴ "Request for Proposal Number M-OAA-DCHA-AFP-07-0011: Market Chain Enhancement Project (MarChE)." USAID/Haiti, March 2007

⁵ Ibidem

⁶ Ibidem

IV. TAILLE ET STRUCTURE DES PME

Il n'y a pas de définition uniforme des PME en Haïti. À cause de ceci, il est difficile de trouver des informations sur la taille et la structure du secteur des PME. La BRH et les autres institutions haïtiennes produisant des statistiques sur l'économie nationale ne désagrègent pas des statistiques spécifiques pour une catégorie appelée PME. De même, les institutions de crédit n'ont pas de définition arrêtée des PME et n'ont pas de politiques de crédit spéciales pour ces entreprises. De préférence, les banques haïtiennes ont tendance à classer les entreprises suivant le montant du prêt qu'elles souhaitent recevoir.

Les définitions internationales typiques pour les PME renvoient généralement au nombre d'employés ou le chiffre d'affaires annuel. L'USAID, par exemple, définit les PME suivant l'importance du prêt accordé. Pour l'USAID, toute entreprise bénéficiant d'un prêt allant de 25 000 à 300 000 dollars américains est considérée comme une PME.

Une autre difficulté pour obtenir les statistiques sur les PME est liée au fait qu'elles appartiennent en grande partie au secteur informel. La plupart des PME qui sont formelles ne disposent pas d'un registre permettant de déterminer facilement leur lieu de fonctionnement et leur produit.

À cause de ce manque de statistiques, il est impossible d'évaluer la taille totale du marché des PME. Selon l'USAID, les PME représenteraient 80 % du total des emplois générés en Haïti⁷. Cependant, la contribution des PME au PIB est inconnue.

Deux critères sont généralement utilisés pour classer les PME : le nombre d'employés et le chiffre d'affaires. En Haïti, il n'existe pas à proprement parler une classification type des PME. Mais, on admet en général qu'une entreprise de moins de 5 employés peut être considérée comme une micro entreprise.

Pour le secteur agro-industriel, par exemple, peut être considérée comme « micro entreprise », selon Édouard Clément, une entreprise dont l'effectif ne dépasse pas quatre (4) salariés. La « petite entreprise » aura entre cinq (5) et dix neuf (19) salariés et la « moyenne entreprise », de vingt (20) à quatre cents (400) salariés. La « grande entreprise » comptera un effectif supérieur à quatre cents (400) salariés⁸.

Pour Yves Clément Jumelle, les micros entreprises sont celles qui emploient entre 1 à 10 personnes et ont un chiffre d'affaires de 500 000 gourdes; les petites ont entre 10 à 20 personnes et un chiffre d'affaires compris entre 500 000 et 5 000 000 gourdes; et les moyennes entreprises ont plus de 20 employés et un chiffre d'affaires supérieur à 5 000 000 gourdes⁹:

⁷ USAID, Technical Assistance in Support of the Haiti DCA Program: Haiti SME Market Sector Assessment (Summary Report), 2007

⁸ Édouard Clément, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance (Étude du sssf « agro-industrie »), Rapport final, PRIMA, janvier 2007

⁹ Donija AUGUSTIN, Microfinance et Petites et Moyennes Entreprises (PME) en Haïti dans le courant des années 2000 à 2006 : Cas de Sogesol et ACME

Puisqu'il n'y a pas d'unanimité concernant le classement, les réflexions se portent souvent sur la catégorie « PME », considérée dans son ensemble.

V. INFRASTRUCTURES

L'inadéquation des infrastructures routières ainsi que portuaires représente une contrainte majeure au développement de relations commerciales des PME avec l'extérieur, quand on considère que 90 % du commerce d'Haiti avec l'extérieur se réalise à travers les ports de Port-au-Prince et de Cap-Haitien¹⁰. Cette contrainte empêche aussi l'expansion géographique des PME sur le plan interne.

La distribution du courant de ville est très faible à Port-au-Prince et dans les autres grandes villes du pays. Pour pallier au manque d'énergie électrique, les entreprises ont recours à des génératrices. Ce qui augmente leurs coûts de fonctionnement.

VI. RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES PME

Les PME du secteur formel sont surtout concentrées à Port-au-Prince, en raison des difficultés liées aux procédures d'enregistrement des entreprises. La répartition géographique des PME du secteur informel, pour sa part, n'est pas connue. Cependant, on peut se baser sur le fait que les PME emploient une grande partie de la population active pour insinuer qu'elles sont réparties de la même manière que la population, avec environ 40 % des PME établies dans les principales villes et le reste en milieu rural et semi-urbain.

VII. ASSURANCE

Les assurances sont disponibles sur le marché haïtien surtout pour des pertes liées à des risques classiques comme les catastrophes naturelles et le vol, mais elles ne s'étendent pratiquement pas aux PME.

VIII. DISPONIBILITÉ DU CAPITAL

Les transferts des Haïtiens de la diaspora constituent une source de capital majeure pour l'économie haïtienne, totalisant 1,8 milliards de dollars en 2007 (BID, 2008). Ces transferts sont utilisés pour couvrir surtout des besoins de consommation. Cependant, certaines familles économisent une portion des transferts et l'investissent pour démarrer des entreprises, réparer leurs maisons ou couvrir les frais d'éducation de leurs enfants¹¹.

IX. PLAN D'AFFAIRES

Beaucoup de propriétaires des PME en Haïti manquent de formation nécessaire dans le domaine des affaires. Souvent, ils ne savent pas comment préparer des plans d'affaires et de ce fait ne sont pas en mesure de se présenter de manière appropriée devant les institutions de crédit. Beaucoup n'ont pas la capacité de préparer des états financiers, ce qui est une source majeure d'asymétrie d'information, portant les banques à rejeter les applications de prêts des PME ou à leur demander des garanties qu'elles ne pourront pas fournir.

¹⁰ Ibidem

¹¹ "Remittances to Haiti topped \$1.65 billion in 2006, says IDB fund." Press Release, Inter-American Development Bank, March 5, 2007.

X. INTERVENTIONS EN ASSISTANCE TECHNIQUE

Le tableau qui suit résume les principaux obstacles des PME pour avoir accès au crédit et présente quelques champs d'intervention où il est possible de mener des actions de renforcement - comme des interventions en assistance technique, par exemple - pour limiter les défis.

Tableau #1 : Défis et opportunités des PME pour avoir accès au crédit

Défis pour avoir accès au crédit	Opportunités pour augmenter l'accès au crédit
La nature conservatrice des banques en Haïti et l'asymétrie d'information entre les prêteurs et les emprunteurs-PME.	Développer de meilleurs processus pour analyser les facteurs de risque, autres que les garanties ; Développer et promouvoir des produits de crédits pour les PME, incluant des produits de prêts saisonniers
Système d'information de référence du crédit inapproprié.	Faciliter les liens entre les institutions de crédit commercial pour soutenir le partage des historiques de crédit ; À long-terme, développer un Bureau de Crédit privé et/ou fournir de l'assistance au Bureau de Crédit public pour faciliter des recherches et des partages d'information.
Les propriétaires des PME sont généralement dans l'impossibilité d'enregistrer leurs entreprises en raison des procédures d'enregistrement longues et centralisées. Les prêteurs les classent de ce fait dans la catégorie des microentreprises. Les taxes constituent aussi un obstacle majeur à la formalisation des entreprises.	Réaliser des plaidoiries auprès du gouvernement d'Haïti pour réformer le processus d'enregistrement des entreprises, éliminer les étapes non nécessaires. Étendre le processus d'enregistrement des entreprises en dehors de Port-au-Prince. Les banques devraient appliquer des taux d'intérêts inférieurs à ceux que pratiquent les institutions de microfinance.
Les propriétaires des PME manquent de formation en affaires, n'ont généralement pas d'états financiers ou de plans d'affaires, et ont une compréhension limitée de la manière d'approcher les prêteurs, les investisseurs et les clients	Fournir de l'assistance technique aux PME
L'incertitude caractérisant l'environnement de mise en oeuvre des contrats et l'absence de registre de garantie rend difficile aux prêteurs de recouvrer les pertes liées au prêts non payés.	Renforcer la capacité du CCIH à offrir des services d'arbitrage. Aider les banques à inclure des clauses sur les règlements des litiges dans les contrats de prêts.

Source: USAID, Technical Assistance in Support of the Haiti DCA Program: Haiti SME Market Sector Assessment (Summary Report), 2007

XI. LES PME DE L'AGRO-INDUSTRIE

L'analyse du statut, de la taille, et de la dispersion géographique des différents intervenants dans le secteur agro-industriel montre une grande hétérogénéité des acteurs et une domination des micros entreprises dans certaines filières agro-industrielles. La difficulté d'accès au financement approprié est, pour certaines entreprises, la principale contrainte à l'investissement, limitant du même coup la productivité et la compétitivité de celles-ci.

11. Taille des PME agro-industrielles

Pour le secteur agro-industriel, peut être considérée comme « micro entreprise » une entreprise dont l'effectif ne dépasse pas quatre (4) salariés. La « petite entreprise » aura entre cinq (5) et dix neuf (19) salariés et la « moyenne entreprise », de vingt (20) à quatre cents (400) salariés. La « grande entreprise » comptera un effectif supérieur à quatre cents (400) salariés¹².

11.2. Caractéristiques des producteurs de l'agro-industrie

Cette section présente la configuration des filières du secteur, à partir de la taille des entreprises, leur nombre, leur degré de formalisation, ainsi que leur distribution géographique.

Tableau # 2 : Les caractéristiques des producteurs

Paramètres		Filière 1	Filière 2	Filière 3	Filière 4	Filière 5	Filière 6	Filière 7	Filière 8	Filière 9	Filière 10	Filière 11
Taille et nombre	Micro			37				200 *				
	Petite			6			21					8
	Moyenne	11		3				9				10
Statut juridique	Grande											4
	Individuelle			6			4	200 *				8
	S.A.	11		3				9				14
Degré de formalisation	Coopérative			37			17					
	Formelle	11		9				9				22
	Informelle			37				200 *				
Distribution géographique	Nord			5			1	-				
	Nord Est			8			1	-				
	Nord Ouest			3				-				
	Artibonite	1		1			1	-				
	Centre			7				-				
	Ouest	10		7			7	39 *				5
	Sud Est			2			2	-				1
	Sud			6			9	-				16
	Nippes			4				-				
Grande Anse			3				-					

N.B. 1 : Mangues ; 2 : Café ; 3 : Fruits et Légumes transformés ; 4 : Boissons alcoolisées ; 5 : Eau Traitée, boissons gazeuses, Glace ; 6 : Produits ; 7 : Pâtes

¹² Édouard Clément, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance (Étude du sssf « agro-industrie »), Rapport final, PRIMA, janvier 2007

Alimentaires, Pains ; 8 : Céréales transformées ; 9 : Aviculture Industrielle. ; 10 : Produits de l'élevage et de la pêche transformés ; 11 : Huiles Essentielles.
Les Valeurs marquées d'un asterix (*) sont des valeurs estimées.

Source : Édouard CLÉMENT, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance, Étude du SSSF « Agro-industrie », Rapport final, Janvier 2007

a) La filière mangue

Le nombre d'usines de traitement de mangues actuellement en opération est assez limité. Elles sont toutes formelles. Douze (12) entreprises exportatrices de mangues sont dénombrées dans le pays. Onze fonctionnent dans la seule région de Port-au-Prince, plus précisément dans la zone de Santo. La dernière établie récemment à Pont Sondé, dans l'Artibonite. Ce sont toutes des entreprises de taille moyenne si on considère le nombre d'employés réguliers et occasionnels. De plus, elles ont un statut de Sociétés anonymes¹³.

b) La Filière Café

Les entreprises commercialisant le café sur le marché international sont répertoriées dans sept (7) départements géographiques du pays, dont le Nord, le Nord-Est, le Centre (Baptiste et les Cahos), l'Artibonite, le Sud, le Sud Est, et la Grande Anse. Quatre entreprises sont des usines de taille moyenne (base nombre d'employés), avec un statut d'entreprise individuelle. Les autres sont de type coopératif et sont, pour la plupart, de petites entreprises travaillant en association.

c) La Filière Fruits et Légumes transformés

Dans cette filière, les entreprises fabriquent de la confiture, de la gelée, du beurre d'arachides (mamba), de la pâte et de la sauce de tomate, du jus de fruits et de légumes naturels.

Malgré les facilités d'accès apparentes en termes d'investissement initial en matériel et équipement de base, moins d'une dizaine d'unités modernes de production sont répertoriées dans cette filière, dont une à Saint Marc dans l'Artibonite. Les autres sont établis principalement dans l'aire métropolitaine de Port-au-Prince et le département du Sud. Deux d'entre elles existent depuis environ une cinquantaine d'années, les autres sont en opération depuis environ une quinzaine années. À cela s'ajoute une quarantaine d'ateliers de production de confitures et gelées, de création récente, présents dans sept (7) départements géographiques du pays.

À coté de toutes ces initiatives, il existe à Port-au-Prince, une seule entreprise de taille moyenne engagée depuis plus d'une quarantaine d'années, dans la production industrielle de pâte et de sauce de tomate. Bien qu'elle dispose d'une capacité installée de transformation de 300 TM de tomates fraîches par jour, cette usine utilise dans sa ligne de production, depuis ces dix dernières années, du concentré de tomate importé.

Dans la Grande Anse et au Plateau Central, des fruits comme la mangue, l'abricot et l'ananas sont séchés et commercialisés, mais les données sont encore embryonnaires. À

¹³ Édouard Clément, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance (Étude du sssf « agro-industrie »), Rapport final, PRIMA, janvier 2007

Camp Perrin, un séchoir industriel, permet le séchage de mangues et éventuellement d'autres fruits et épices pour l'exportation.

En ce qui a trait à leur statut juridique, la majorité des entreprises fabriquant de la confiture, gelées et mamba sont des ateliers (une quarantaine) regroupés en association, n'ayant aucun statut juridique formel propre. Elles sont classées dans la catégorie « microentreprise ». Par contre, ceux qui ont un nom commercial sont des entreprises individuelles. Elles détiennent une carte d'immatriculation fiscale et ont une patente et un nombre d'employés permettant de les classer comme petite entreprise. Quatre d'entre elles peuvent être considérées comme entreprise moyenne dans cette filière. On retrouve cette catégorie d'entreprises dans tous les départements géographiques du pays.

d) La Filière Boissons Alcoolisées

Cette filière regroupe un ensemble composite d'entreprises de toutes tailles et de statuts différents. Dans la fabrication du clairin, plus d'une cinquantaine de guildives sont dénombrés. Elles se concentrent dans les plaines de Léogane et des Cayes, produisant environ 1300 litres de clairin l'an, pour une valeur approximative de 12 millions de gourdes par an¹⁴. En général, celles-ci n'ont aucun statut légal, sauf quelques unes qui détiennent une patente à jour. Cependant, cinq entreprises de taille et de statut différents produisent et achètent une bonne partie de la production nationale de clairin qu'elles commercialisent sous leur propre marque.

Les autres acteurs de cette sous-filière « Boissons alcoolisées » sont de petites entreprises individuelles qui fabriquent des liqueurs douces et il y a une seule grande fabriquant du rhum de qualité.

e) La Filière Eau purifiée/glace et Boissons Gazeuses

Dans la production de l'eau purifiée par osmose, on retrouve beaucoup de micros entreprises individuelles, si on en juge par leur nombre d'employés. Celles-ci, de création récente, sont disséminées à travers le pays et ont gagné, très rapidement, une part très importante du marché de l'eau purifiée. Outre ces petites unités de production, une dizaine d'entreprises moyennes traitent et commercialisent de l'eau en cinq gallons, gallons, petites bouteilles de ¼ de litre et de ½ litres, tout en fabriquant des glaçons.

Quant aux acteurs de la sous filière boissons gazeuses, ils sont peu nombreux, à cause, notamment, des barrières financières à l'entrée. On en a dénombré deux de taille moyenne à Port au prince, une petite à Saint-Marc et une autre près de Pont Sondé¹⁵.

f) La Filière Produits Laitiers

La reprise des activités de production de lait et de yaourts est récente et s'est effectuée sous l'impulsion d'un groupe fonctionnant en réseau – Lèt Agogo - avec des organisations d'éleveurs qui opèrent une quinzaine d'unités à travers six départements du pays. Ce sont toutes de petites unités engageant un personnel réduit. Ces initiatives visent principalement la relance de l'élevage bovin et la production massive de yaourt, de lait stérilisé et de lait pasteurisé.

¹⁴ Édouard Clément, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance (Étude du sssf « agro-industrie »), Rapport final, PRIMA, janvier 2007

¹⁵ Ibidem

g) La Filière Pâtes alimentaires, Pains, Pâtisserie, Pizza

Il existe un nombre important d'entreprises, de toutes tailles, dans cette filière. Dans la fabrication du pain et « pâtes », on retrouve surtout des micros entreprises, fonctionnant pour la plupart sans statut formel à travers le pays. Leurs techniques de production sont dépassées et les investissements consentis sont très faibles. Mais, suite au mouvement de modernisation de la production, amorcé depuis quelque temps, on a pu constater une certaine structuration du secteur pour tenter d'atteindre et de satisfaire un plus large public. Quelques unes se sont détachées de la grande masse des boulangeries pour offrir des produits mieux présentés et plus accessibles à la clientèle à travers les comptoirs des supers marchés. De très rares entreprises produisent les pâtes alimentaires (Spaghetti, macaroni, vermicelle). Environ cinq (5) sont dénombrées à travers le pays. Au vu de leur nombre d'employés, trois d'entre elles sont classées dans la catégorie des petites entreprises, deux sont considérées comme des entreprises de taille moyenne¹⁶.

h) La Filière Céréales transformés

Dans cette filière, on retrouve une seule grande entreprise de production de farine de blé, quelques petites usines où le riz est décortiqué et quelques autres de même taille, produisant du maïs moulu et aussi de la farine de maïs et de Sorgho. Ces dernières sont des micro entreprises et sont surtout concentrées dans le département de l'Artibonite et dans le Sud Est.

i) La Filière Aviculture industrielle

Dans cette filière, on retrouve des petits et moyens producteurs d'œufs (une dizaine) et de volailles industrielles (une centaine). Les producteurs les plus importants se trouvent dans des villes comme Jacmel, Petit Goâve et Gressier, avec des unités d'une capacité d'ensemble de 100 000 à 120 000 poulets par mois. On compte également une vingtaine de producteurs moyens, situés également en zone péri-urbaine et une centaine de petits producteurs élevant moins de 500 poussins (Chancy, 2005).

j) La Filière Produits de l'élevage et de pêche transformés

Mise à part quelques expériences de fumage de viande et de séchage de poissons, la seule grande transformation observée est le dépeçage effectué dans les abattoirs et les boucheries. L'usine de tannerie, qui produisait du cuir à partir de la peau d'animaux, a été démantelée depuis bien des années. Aujourd'hui, de très rares artisans pratiquent encore la tannerie comme activité.

En effet, depuis la fermeture des grandes entreprises qui produisaient des saucisses, du jambon, à partir de la viande de bœuf et de l'usine de tannerie située dans la zone de Carrefour, le nombre d'acteurs intervenant dans la filière de la transformation des produits de l'élevage est très réduit. Cependant, sur tout le territoire, on retrouve des abattoirs où le bétail est abattu et débité par des bouchers improvisés. Par contre, il existe des boucheries où la viande est découpée et commercialisée en respectant les règles. Ces dernières sont assez rares et elles sont surtout repertoriées dans le département de l'Ouest.

¹⁶ Édouard Clément, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance (Étude du sssf « agro-industrie »), Rapport final, PRIMA, janvier 2007

k) La Filière Huiles essentielles

Outre les technologies utilisées, les connaissances sur le marché et sur l'évolution de la demande des produits dérivés des huiles essentielles, de même que la capacité de négociation déterminent de fait la position de ces différents producteurs dans la filière. Ce degré de modernisation, combiné à une connaissance fine du circuit international, est habituellement ce qui distingue dans le milieu les Grands des Moyens et Petits producteurs.

Cependant, sur les vingt deux (22) distilleries produisant l'huile de vétiver, quatre grandes entreprises produisant une huile de haut de gamme sont distinguées. Dix entreprises sont de taille moyenne et disposent généralement de centrifugeuses qui leur permettent de produire une huile de meilleure qualité. Ces derniers exportent directement ou vendent leur production aux grands producteurs ou aux exportateurs.

Cependant, à côté de ces grands producteurs d'huiles, de petites entreprises se sont signalées dans le sous-secteur de l'aromathérapie. Les produits de beauté et médicinaux commercialisés sont dérivés des huiles essentielles. Les plus connus sont :

- L'huile de vétiver vendu en flacon de 10 oz
- L'huile d'amande et de persil
- Le savon de vétiver
- Le savon de basilic
- L'huile de sésame
- L'huile de roucou
- Des onguents à base d'eucalyptus
- Huile de palma christi
- De l'insecticide à base de nym

La plaine des Cayes est la zone de concentration des producteurs d'huiles essentielles.

11.3. Situation financière des entreprises agro-industrielles

a) La structure financière des PME

La plupart des PME haïtiennes impliquées dans les activités agro-industrielles sont des entreprises structurées et formalisées mobilisant un capital relativement important et dont l'objectif sur le marché est la maximisation du taux de profit. En effet, les investissements en matériel et équipement nécessaires à la transformation du produit agricole sont généralement élevés et peuvent atteindre plusieurs millions de dollars américains, comme dans le cas des grandes entreprises des filières mangues, café, huiles essentielles, boissons alcoolisées, eau et boissons gazeuses, fruits et légumes transformés, pâtes alimentaires-pains-pâtisserie-pizzas. Les exigences de qualité et de volume expliqueraient ce niveau élevé d'actif immobilisé.

Au niveau de la filière « mangues », par exemple, pour réaliser les opérations de traitement et de conditionnement des mangues pour l'exportation, un niveau important d'investissement en capitaux fixes est nécessaire. Ce niveau d'investissement lourd en actifs immobilisés (une usine de traitement coûte environ deux millions de dollars américains) représente en soi la principale barrière à l'entrée dans cette filière car, il n'est pas toujours facile de disposer de cette somme en fonds propres. Il faut donc recourir au financement externe à l'entreprise. Or, pour être éligible au financement dans le milieu (habituellement bancaire), le promoteur doit présenter par devant l'institution prêteuse,

une preuve du statut juridique dont il se réclame et évidemment un plan d'affaires cohérent. Dans un tel contexte, ce sont généralement les entreprises de taille moyenne dont le nombre d'employés est d'environ une cinquantaine, (ce nombre peut doubler en haute saison) qui peuvent répondre à ces critères.

C'est aussi le même constat au niveau de la filière « Huiles Essentielles ». En effet, le promoteur, qui décide d'investir dans cette filière et qui veut produire une huile de qualité, doit être en mesure de consentir d'importants investissements. Les équipements modernes de base dans cette branche de l'industrie sont très coûteux, en particulier les équipements spéciaux qui permettent de séparer l'huile en plusieurs gammes. Cependant, ce niveau d'infrastructure industrielle est fonction de la capacité financière des agents économiques impliqués à trouver le financement nécessaire.

b) La structure financière des micros entreprises

Les micros entreprises se caractérisent par des actifs très limités et des techniques de production simples. Les actifs de ces micros entreprises sont habituellement très maigres et sont constitués de stocks limités, facilement vendables ou transformables et/ou d'équipements rudimentaires.

De fait, les micro et petites entreprises impliquées dans l'agro-industrie doivent constamment faire face à deux problèmes considérés comme majeurs : d'une part, le coût élevé des intrants importés (contenants, boîtes, produits chimiques etc.) qui sont le plus souvent achetés en très petites quantités, directement d'un commerçant importateur, et, d'autre part, les conditions de commercialisation (les marchandises sont très souvent déposés en consignation chez les détaillants). Ces deux variables augmentent indûment leur besoin en fonds de roulement et les obligent à recourir à un financement de très court terme, avec des taux d'intérêt élevé (proche de l'usure) pour soutenir leurs activités d'exploitation, ce qui réduit d'autant leur marge bénéficiaire.

En effet, évoluant la plupart du temps sans statut formel, ces entreprises éprouvent beaucoup de difficultés à accéder au financement bancaire. Ainsi, faute de pouvoir bénéficier du financement bancaire régulier, le micro entrepreneur recourt à des systèmes de financement divers tels : « Sol », « Sabotay », usure, Micro crédit, Crédit Fournisseur etc.

XII. LES PME DU SECTEUR « TEXTILES ET VÊTEMENTS »

Le secteur « Textiles et Vêtements » se trouve dans la catégorie des textiles et produits textiles traditionnels. Aujourd'hui, le secteur « Textiles et Vêtements » comprend trois (3) filières industrielles distinctes en terme de types de produits fabriqués, d'organisation de la production et de marchés. Ce sont : la filière « Textiles », la filière « Accessoires ménagers d'ameublement » et la filière « Vêtements ».

12.1. Les caractéristiques des producteurs

Cette section vise à préciser la configuration des filières du secteur, en identifiant pour chacune des filières, la taille des entreprises, leur nombre, leur degré de formalisation, ainsi que leur distribution géographique.

a) La filière « Textile »

Dans cette filière, l'on dénombreait en 2003 quatorze (14) unités de fabrication de textiles, spécialisées dans la filature, le tissage et l'achèvement de textiles, dans la fabrication de tapis et de carpettes, de câbles, de ficelles et des filets. En 2006, le nombre de ces entreprises était passé à dix (10)¹⁷. Ce sont généralement des entreprises de petite taille, à l'exception de celles, au nombre de quatre (4), installées dans les parcs industriels.

En ce qui concerne le *statut juridique* de ces entreprises, celles du parc industriel sont constituées sous forme de société anonyme. Les autres entreprises sont soit des sociétés en nom collectif (2), soit des entreprises individuelles (4)¹⁸.

Six (6) des dix (10) entreprises en fonctionnement sont légalement enregistrées et sont assujetties aux impôts et taxes relatives à leurs conditions d'existence. Ce sont donc, pour la plupart, des entreprises dont la *formalisation* est constatée.

En terme de *distribution géographique*, ces unités de production se trouvent concentrées dans l'aire métropolitaine de Port-au-Prince.

b) La filière « Accessoires Ménagers d'Ameublement »

Les entreprises de cette filière ne sont pas tous nécessairement spécialisées dans la production de cette catégorie de produits. Certaines d'entre elles fabriquent également des vêtements.

En ce qui a trait à leur *statut juridique*, la majorité des entreprises de cette filière sont des entreprises individuelles. Quelques rares d'entre elles sont constituées en association.

En ce qui concerne le *degré de formalisation* de ces entreprises, la plupart des entreprises de la filière n'ont pas de document officiel permettant de les identifier ou de les localiser. Par contre, ceux dont les marchés correspondent à des revenus moyens et élevés - ils ne sont pas très nombreux - ont une « patente ». Par conséquent, elles détiennent une carte d'immatriculation fiscale, généralement délivrée au moment de se procurer la patente.

Concernant la *distribution géographique*, il existe des fabricants d'accessoires ménagers d'ameublements dans tous les départements géographiques du pays.

¹⁷ Marie-Josée Georges GARNIER, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance, Étude du SSSF « Textiles et Vêtements », Janvier 2007

¹⁸ Ibidem

c) La filière « Vêtements »

En ce qui concerne la *taille* et le *nombre* des entreprises de cette filière, elles peuvent être divisées en deux (2) groupes : d'une part, des petites entreprises correspondant aux ateliers de couture des tailleurs et des couturières, et, d'autre part, des entreprises moyennes qui travaillent en sous-traitance et font de l'assemblage de vêtement. De plus, selon les mêmes sources d'information, il est estimé qu'il y a actuellement approximativement trente (30) unités dans le secteur qui font de l'assemblage. Certaines d'entre elles appartiennent à une même compagnie. Il existerait également deux grandes entreprises¹⁹.

Tableau # 3 : Caractéristiques des entreprises des filières

Paramètres		Filières			
		« Textiles »	Accessoires Ménagers d'Ameu- blement »	« Vêtements »	
				Petite Entreprise	Entreprise moyenne
Taille et nombre	Micro				
	Petite	6	1523	
	Moyenne	4			30 ²⁰
	Grande				
Statut juridique	Entreprise individuelle	6			
	Entreprise capitaliste	4			30
	Entreprise coopérative				
Degré de formalisation	Formelle	10		---	30
	Informelle			1583	
Distribution géographique	Nord			250	--
	Nord Est			---	2
	Nord Ouest			80	--
	Artibonite			178	--
	Centre			---	--
	Ouest	10		785	28
	Sud Est			150	--
	Sud			80	--
	Nippes			---	--
Grande Anse			60	--	

Source: Marie-Josée Georges GARNIER, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance, Étude du SSSF « Textiles et Vêtements », Janvier 2007

¹⁹ Marie-Josée Georges GARNIER, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance, Étude du SSSF « Textiles et Vêtements », Janvier 2007

²⁰ Ce nombre comprend également de méga entreprises de deux mille (2000) ouvriers environ.

En ce qui concerne leur *statut juridique*, il apparaît que toutes les entreprises d'assemblage sont des sociétés anonymes, alors que la plupart des entreprises de la filière, qui fabriquent des vêtements en réalisant l'ensemble des étapes du processus de fabrication, sont, comme les entreprises de la filière « Accessoires Ménagers d'Ameublement », des entreprises individuelles, le plus souvent familiales.

Par ailleurs, étant donné que la majeure partie des deux (2) groupes d'entreprises est légalement enregistrée, elles sont donc des entreprises *formelles*, assujetties aux impôts et taxes, à l'exception de celles qui jouissent des avantages incitatifs du Code des investissements. Si du point de vue de leur degré de formalisation, il y a une certaine similitude entre les deux (2) groupes d'entreprises, par contre, en ce qui concerne leur *distribution géographique*, il existe une grande différence, dans la mesure où les petites entreprises se retrouvent dans les dix (10) départements géographiques du pays, alors que les entreprises moyennes se retrouvent uniquement dans l'aire métropolitaine de Port-au-Prince, dans le département de l'Ouest, et à Ouanaminthe, dans le département du Nord-Est.

12.2. Emplois générés

En Haïti, l'industrie des textiles et des vêtements est une des principales pourvoyeuses d'emplois. Cependant, le nombre d'emplois générés varie d'une filière à l'autre, la filière « vêtements » étant classée au premier rang en termes de création d'emploi dans l'industrie. Ainsi, pour ce qui est de la filière « Textiles », la majorité des emplois se trouverait dans les parcs industriels situés dans l'aire métropolitaine de Port-au-Prince. Quant à la filière « Accessoires Ménagers d'Ameublement », elle compterait environ cinq cent (500) emplois, répartis à travers les dix (10) départements géographiques du pays.

En ce qui concerne la filière « vêtements », les micro et petites entreprises travaillant pour le marché local génèrent actuellement environ mille cinq cents (1500) emplois directs. Au niveau des usines d'assemblage, dans les années 1980, elle employait près de cent mille (100 000) travailleurs. A la fin des années 1990, l'emploi courant total dans le secteur était estimé à environ vingt mille cinq (25 000) personnes par l'ADIH, et représentait 20% de l'emploi industriel. En 2003, ce chiffre est tombé à treize mille cinq cents (13 500) personnes.

Et, dans le contexte de croissance récente de cette industrie dans le monde, ce pourcentage pourrait augmenter, car elle est encore compétitive et pourrait l'être encore davantage, moyennant, bien entendu, que des solutions soient apportées aux problèmes pouvant affecter à moyen terme sa compétitivité²¹.

En effet, chacune des unités du parc industriel emploie 350 à 400 employés, le niveau minimum de ressources humaines nécessaire pour assurer une rentabilité économique. Cette taille de l'unité – 36 000 pieds carrés – est typique dans les deux (2) parcs industriels dans lesquels la plupart des compagnies opèrent. Alors, quand les compagnies cherchent à s'étendre, elles doivent normalement le faire en ajoutant des unités de 350 à 400 employés. Quand c'est faisable, les compagnies en expansion cherchent à acquérir des unités adjacentes dans le parc industriel. Quelques compagnies possèdent trois (3) ou même quatre (4) unités, fournissant alors des emplois à plus de 1500 employés²².

²¹ Marie-Josée Georges GARNIER, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance, Étude du SSSF « Textiles et Vêtements », Janvier 2007

²² Ibidem

12.3. La situation financière des entreprises

D'une façon générale, la situation financière des entreprises du secteur « Textiles et Vêtements » n'est pas trop solide. Cela handicape le développement du secteur. En général, les entreprises sont sous-capitalisées.

a) La filière « Vêtements »

La sous-capitalisation des entreprises travaillant pour l'exportation a commencé au moment de l'écroulement de leurs opérations durant la période de l'embargo. Puis, elle s'est accentuée pendant la période qui a suivi à cause des opérations à marge faible ou nulle que les entreprises ont menées. Les conditions préférentielles offertes dans le cadre de la loi Hope devraient alléger un peu le poids pour les industriels. Cependant, cette disposition légale n'efface pas pour autant le besoin d'un apport de capital pour le renforcement du secteur.

b) La filière « Accessoires Ménagers d'Ameublements »

Quant aux entreprises de la filière « Accessoires Ménagers d'Ameublements » qui travaillent pour le marché local, leurs principales sources de financement sont les institutions de micro crédit. Les crédits qui leur sont accordés servent également à financer leurs équipements et leur fonds de roulement. Cependant, les niveaux de ressources mises à leur disposition sont, dans certains cas, insuffisants pour satisfaire leurs besoins de croissance et d'expansion.

12.4. L'accès au financement

Le caractère limité du système financier compromet l'expansion des entreprises du secteur. Ce qui a des conséquences néfastes sur l'économie nationale dans son ensemble.

a) Les services financiers existant

Le système financier haïtien est composé en majorité de banques commerciales qui font des prêts aux entreprises, à la fois pour le financement de leurs équipements, et pour le financement de leur fonds de roulement nécessaire à la mise en œuvre de leur cycle d'exploitation. Le Fonds de Développement Industriel (FDI) assure le refinancement des crédits d'investissement. Cependant, il n'existe pas de Sociétés de Capital Risque pour appuyer la mise en place des nouvelles unités de production. Également, la fourchette d'interventions du FDI reste peu élargie.

b) Les conditions d'accès au financement

Les conditions bancaires ne sont pas favorables au développement d'entreprises de production. En effet, les taux d'intérêt sont très élevés. De plus, les garanties exigées par les banques dépassent les possibilités financières des entreprises.

12.5. Les systèmes d'approvisionnement

Le système d'approvisionnement renvoie au mode d'organisation de l'approvisionnement. Pour être efficace, un système d'approvisionnement doit être conçu de telle sorte que l'entreprise s'approvisionne au plus bas coût total. Dans le cas du secteur « Textiles et Vêtements », trois (3) éléments de coût seront considérées : les

sources de l'approvisionnement qui déterminent le coût d'approvisionnement, le type de transport utilisé qui influence le coût de transport et les délais d'approvisionnement qui augmentent les coûts.

a) Les sources d'approvisionnement

Le système d'approvisionnement du secteur « Textiles et Vêtements » est centré en grande partie sur les importations. Celles-ci proviennent des Etats-Unis, pour les entreprises d'assemblage, des Etats-Unis et de l'Europe, pour les autres catégories d'entreprises. Et, en ce qui concerne les entreprises d'assemblage, la prise en charge de l'approvisionnement commence au niveau du transport. Par conséquent, celles-ci n'exercent aucune influence directe sur le coût d'approvisionnement.

En ce qui concerne les autres catégories d'entreprise qui réalisent le processus complet de fabrication des produits, deux (2) cas se présentent. D'un côté, un nombre relativement élevé d'entreprises achètent leurs matières premières en Haïti, auprès de commerçants importateurs. D'un autre côté, un nombre relativement faible d'entreprises du secteur s'approvisionnent directement sur les marchés extérieurs ci-dessus mentionnés.

b) Les types de transport

Les entreprises importatrices utilisent généralement le transport maritime pour l'acheminement de leurs importations. Cependant, dans le cas où le transporteur maritime n'a pas de chargement pour le voyage du retour, l'entrepreneur haïtien est obligé de prendre à sa charge le voyage aller-retour du transporteur. Ceci a pour effet, d'augmenter le coût de transport, et par conséquent, le coût total de l'approvisionnement.

c) Les délais d'approvisionnement

Dans les entreprises d'assemblage, les délais d'approvisionnement sont instables. Cette instabilité est surtout imputable à des problèmes enregistrés au niveau des organismes haïtiens impliqués dans le processus d'approvisionnement, soit, l'Autorité Portuaire Nationale (APN) et l'Administration Générale des Douanes (AGD). Au niveau de l'APN, les grèves des débardeurs entraînent des séjours prolongés des containers de marchandises, soit sur le bateau soit en entrepôt qui font augmenter les coûts.

XIII. LES PME DU SECTEUR TIC

En dépit des conditions économiques difficiles, les entreprises impliquées dans les différentes filières du secteur Technologie de l'Information de la Communication (TIC) délivrent un produit/service dont la demande va en augmentant. Les acteurs qui interviennent dans cette filière font appel à une pléthore d'agents, ce qui fait travailler d'autres secteurs d'activités. Plusieurs filières sont retrouvées au niveau du secteur TIC : Cybercafé, Téléphonie, Fournisseurs de services d'Internet (ISP).

La majeure partie des entreprises évoluant dans la filière Cybercafé sont des micros et petites entreprises à propriétaire unique. Les entreprises de la filière Téléphonie sont toutes des grandes entreprises. Au niveau des Fournisseurs de services d'Internet (ISP), la plupart des entreprises sont de taille petite et moyenne mais avec un potentiel de développement.

Le nombre de prestataires dans ces différentes filières augmentent continuellement, ce qui témoigne de l'importance de la demande même dans un environnement économique et politique souvent difficile.

Tableau # 4 : Tableau récapitulatif des Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces dans le secteur des TIC

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Jeunesse branchée TIC et à la recherche d'emploi. - Expérience réussie des différentes versions d'INFOTEL. - Intérêt et importance de la Diaspora pour les TIC. - Plaidoyer actuel pour l'universalité de l'accès à Internet. 	<ul style="list-style-type: none"> - Rédaction de plan d'affaires et de document de projet. - Interprétation des procédures des bailleurs - Rémunération salariale faible par rapport aux autres secteurs et sous-secteurs. - Manque de connaissance des professionnels disponibles. - Absence de dialogue secteurs publics-privé. - Informalisation du secteur.
Opportunités	Menaces/Contraintes
<ul style="list-style-type: none"> - Sous-traitance, traitement de données, centres d'appels. - Services de télécommunications à haute valeur ajoutée dans les supports pour téléphones mobiles, sans fil et à large bande. - Des solutions e-business pour les autres secteurs d'activité. - Service à meilleur marché localement. - Des applications de e- 	<ul style="list-style-type: none"> - Le déséquilibre existant entre les villes et les zones rurales, en matière d'infrastructure de communication. - La taxation actuelle ne semble pas prendre en compte le besoin d'un développement des TIC en Haïti. - Négociation inadéquate des dispositions d'entrée dans la CARICOM. - Absence de coordination interministérielle. - Fuite des cerveaux.

<p>gouvernance destinées spécifiquement aux entreprises (transactions douanières et portuaires, paiements en ligne...)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Logiciels / applications pour l'enseignement à distance. - L'assemblage d'ordinateurs. - L'assemblage de téléphones fixes et mobiles. - La présence d'acteurs intéressés par la thématique des TIC au sein du gouvernement. - Multilinguisme de la jeunesse haïtienne qui peut être profitable aux autres pays de la CARICOM. 	<ul style="list-style-type: none"> - Faiblesse chronique des associations d'entrepreneurs. - Délai de réponse plus ou moins long des agents de financement - Absence de cadres intermédiaires. - Manque de connaissance des priorités des bailleurs.
--	--

Source : Lesly JULES, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance, Étude du SSSF « Technologies de l'Information et de la Communication », Janvier 2007

13.1. Les autres caractéristiques des filières

Si pour les autres secteurs, la taille d'une entreprise est appréciée à partir du nombre d'employés et le chiffre d'affaires, dans le secteur TIC, une entreprise peut générer d'importants profits avec une main-d'œuvre extrêmement faible. Les entreprises évoluant dans ce secteur épousent diverses structures qui peuvent varier d'une micro à une grande entreprise et de la structure en présence dépend le statut juridique de l'entreprise ainsi que leur degré de formalisation.

Tableau # 5: Caractéristiques des filières

Paramètres		Filière « ISP »	Filière « Téléphonie »	Filière « Presse écrite »	Filière « Radio/Tél édiffusion »	Filière « Cybercafé »
Taille	Micro					X
	Petite					
	Moyenne	X		X	X	
	Grande		X			
Statut juridique	Entreprise individuelle					X
	Entreprise capitaliste	X	X	X	X	
	Entreprise coopérative	X		X	X	X

Degré de formalization	Formelle	X	X	X	X	
	Informelle					X
Distribution géographique	Nord				X	X
	Nord Est				X	X
	Nord Ouest				X	X
	Artibonite				X	X
	Centre				X	X
	Ouest	X	X	X	X	X
	Sud Est				X	X
	Sud				X	X
	Nippes				X	X
	Grande Anse				X	X

Source: Lesly JULES, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance, Étude du SSSF « Technologies de l'Information et de la Communication », Janvier 2007

Les micro-entreprises, pour la plupart des cybercafés, ont un statut juridique d'entreprise à propriétaire unique, sont peu formelle en termes de procédures administratives. Des entreprises de taille petite et moyenne évoluent dans la filière radio/télédiffusion avec une structure plus ou moins formelle et un statut juridique d'entreprise familiale ou corporatif. Toutes les entreprises de la filière téléphonie sont de grandes sont très formalisée au niveau des procédures administratives et organisationnelles. Les fournisseurs d'accès Internet sont pour la plupart des entreprises de taille moyenne, de statut juridique corporatif. Ils sont de nature formelle.

Selon le RDDH et le CONATEL²³, le nombre d'opérateurs dans le secteur des TIC était à la fin de 2006 de :

- 11 fournisseurs d'accès Internet tous établis dans l'aire métropolitaine de Port-au-Prince ;
- 187 cybercafés sont repartis sur l'ensemble du territoire mais avec une concentration au niveau de l'Aire Métropolitaine, le Grand Sud et le Grand Nord ;
- 3 entreprises évoluant dans la filière de la presse écrite, localisées à Port-au-Prince ;
- 62 entreprises présentes dans le domaine de la radio et télédiffusion ;
- 5 opérateurs de téléphonie fixe et mobile basée à Port-au-Prince.

De 2006 à 2009, ces chiffres ont dû beaucoup évoluer, compte tenu du dynamisme qui caractérise ce secteur.

²³ Lesly JULES, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance, Étude du SSSF « Technologies de l'Information et de la Communication », Janvier 2007

13.2. L'analyse du secteur sur le plan financier

Les entreprises du secteur TIC connaissent, à peu près, les mêmes difficultés que les entreprises des autres secteurs pour avoir accès au financement.

La plupart des entreprises dans ce secteur sont financées soit par actionnariat, pour les grandes entreprises, ou par fonds propres pour les petites. Un nombre assez restreint se tourne vers les institutions bancaires, ce qui est expliqué par le taux d'intérêt élevé pratiqué par ces institutions. Aussi, un nombre important de cybercafés, particulièrement les plus petits, sont financés par des institutions de micro-finance²⁴.

²⁴ Lesly JULES, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance, Étude du SSSF « Technologies de l'Information et de la Communication », Janvier 2007

XIV. LES PME DU SECTEUR ARTISANAT

Les producteurs artisanaux sont répartis, d'une part, en *micros entreprises artisanales*, constituées par des artisans individuels et en ateliers, des coopératives d'artisans, des créateurs/producteurs et des écoles d'art ménager et professionnelles ; et, d'autre part, en *entreprises manufacturières* de plus grande importance.

14.1. Description des filières artisanales en Haïti

Dans une étude parue en 2007²⁵, onze filières artisanales, représentant toute une série de métiers ont été retenues. Ces métiers d'art sont les plus pratiqués en Haïti et sont mentionnés, dans le Code des Investissements, dans la production artisanale. Dans cette étude, les filières ont été identifiées selon le matériau utilisé.

14.2. Caractéristiques des producteurs artisanaux haïtiens

Cette section prend en compte l'artisanat traditionnel décoratif fait à la main et la production semi industrielle, allant ainsi de l'entreprise individuelle aux PME manufacturières exportatrices.

14.3. Micros entreprises artisanales

Artisans individuels et ateliers

La plupart des micros entreprises artisanales sont constituées par des artisans travaillant individuellement et/ou en ateliers. Ces derniers appartiennent, le plus souvent, à un artisan maître et emploient quatre à quinze artisans en milieu rural ou dans des quartiers défavorisés urbains. Ces ateliers utilisent très souvent des apprentis qui, après avoir acquis un certain savoir faire, travaillent à leur propre compte. Ces micros entreprises sont le plus souvent installées dans une ou deux salles ou la cour d'une maison construite ou affermée par l'artisan individuel ou le chef d'atelier.

Créateurs/producteurs

Une vingtaine de micros entreprises appartenant le plus souvent à des femmes de conditions sociales et économiques aisées ont vu naissance à la fin des années 90. Ces micros entreprises sont installées à Jacmel et dans des quartiers huppés de la zone métropolitaine. Elles fabriquent des produits en petite quantité, accessibles à une clientèle bien ciblée tant en Haïti qu'à l'étranger. Ces créateurs/producteurs fonctionnent à domicile. Ils emploient moins de cinq employés ou achètent des produits semi finis d'artisans individuels et d'ateliers. Ces micros entreprises sont financées à partir de fonds propres. Elles évoluent de manière informelle et leur propriétaire produit en plus d'une autre activité professionnelle régulière qu'elles mènent. Plusieurs de ces micros entreprises participent au salon annuel de la production féminine de l'organisation Voix Essentielles – Femmes en Démocratie. Elles organisent parfois leur propre exposition de produits à domicile ou dans des boutiques ou galeries d'art.

D'une manière générale, ces différents types de producteurs n'ont aucun statut légal. Ils fonctionnent sans patente, ne paient pas d'impôt. Leur nom commercial n'est pas enregistré au ministère du Commerce et de l'Industrie.

²⁵ Danielle SAINT-LOT, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance, Étude du SSSF « Artisanat d'art », Rapport final, Janvier 2007

14.4. Regroupements d'artisans

Coopératives d'artisans

Il existe peu de coopératives de producteurs d'artisanat décoratif légalement constituées et reconnues par le Conseil National de Coopératives (CNC). Le regroupement des artisans en coopératives est prôné par des organisations intermédiaires d'appui à l'artisanat. Cependant, elles n'accompagnent pas les artisans dans leur structuration en coopérative. Il existe dans le Nord deux importantes coopératives d'artisans : la « Société Coopérative le Progrès », regroupant 35 potiers de Lory à Plaine du Nord et la « Coopérative des Artisans Rivenordais », créée en 1973, à Grande Rivière du Nord, avec l'assistance de l'Église Mennonite et composée de plus de cent artisans²⁶.

Ecoles d'art ménager et professionnelles

Toute une gamme de produits artisanaux plus particulièrement des vêtements et de la lingerie d'intérieur brodés, en crochet et en macramé est fabriquée par des élèves et anciennes élèves d'écoles d'art ménager et professionnelles d'institutions congréganistes. Les plus réputées sont situées à la Vallée de Jacmel, aux Cayes, à Port-au-Prince, à Verettes.

14.5. Entreprises manufacturières exportatrices

La plupart de ces entreprises ont dû fermer leur porte, au début des années 90, suite à l'embargo, à la forte compétition des pays asiatiques et à la détérioration de la situation économique en Haïti. Actuellement, il n'en reste que quatre de taille moyenne et grande employant entre 100 et 400 ouvriers et sous traitant la production à des artisans et à des ateliers ruraux. Deux autres entreprises sont passées de plus de 100 employés à moins de quarante et les propriétaires de deux autres sont devenus des designer/producteurs travaillant avec moins de dix employés et écoulant leurs produits sur le marché local. Trois entreprises de taille moyenne, constituées en société anonyme, travaillent en sous-traitance pour des entrepreneurs américains²⁷.

14.6. L'accès au financement

Des *organisations à but non lucratif* intervenant dans le développement rural, l'éducation et l'appui aux secteurs productifs mettent en place des programmes de crédit complémentaire à leur intervention dont peuvent bénéficier des artisans. La capacité d'intervention de ces Sociétés financières d'investissement est limitée par des problèmes auxquels sont confrontés leurs potentiels bénéficiaires de crédit dans le secteur de l'artisanat dont la faible capacité managériale des entreprises.

Les dirigeants de la plupart des entreprises manufacturières démarrent, en général, leurs activités à partir de fonds propres ou familiaux.

²⁶ Enquête sur l'artisanat de la région du parc national historique. Avril 2006. Danielle Saint-Lôt. Ministère de la Culture/PNUD/UNESCO. Projet HAI/95/010

²⁷Liste des entreprises travaillant dans le secteur de l'artisanat industriel et les produits exportés – période 2003-2004 fournie au consultant par le Service de Procédures d'Exportations du Ministère du Commerce et de l'Industrie

14.7. Créateurs/ producteurs et collecteurs/exportateurs

Du fait des difficultés financières, les créateurs/producteurs sont obligés de mener d'autres activités professionnelles et ne peuvent s'adonner, à plein temps, à l'artisanat. Leurs entreprises sont financées à partir de fonds propres ou via des fonds alloués par leur conjoint ou autre membre de leur famille.

XV. LES PME DU SECTEUR TOURISME

Même si le potentiel d’Haïti comme une destination touristique est loin de se réaliser, le tourisme a pourtant une contribution significative au PIB et au marché du travail. Les voyages ainsi que le tourisme ont contribué à 7,4 % du PIB et 5,8 % au total des emplois, avec 201 000 d’emplois en 2006²⁸. Les projections tablent sur une croissance moyenne de 4 % par an dans le secteur touristique pour les 10 prochaines années.

TABLEAU # 6 : ESTIMATION ET PRÉVISION POUR LE SECTEUR DU TOURISME EN HAÏTI

Haïti	HTG mn	% of Tot	Growth ¹	HTG mn	% of Tot	Growth ²
Personal Travel & Tourism	16,299.2	9.0	3.6	46,919.8	9.9	3.2
Business Travel	3,819.2	---	5.6	10,381.7	---	2.6
Government Expenditures	355.6	3.0	3.8	953.8	3.0	2.5
Capital Investment	2,202.4	5.0	6.5	5,433.0	5.0	1.6
Visitor Exports	5,044.6	18.6	28.9	21,176.0	16.1	7.3
Other Exports	609.0	2.2	4.1	2,788.4	2.1	8.1
Travel & Tourism Demand	28,330.0	---	7.9	87,652.8	---	4.0
T&T Industry GDP	5,165.6	2.7	13.9	16,779.9	3.6	4.5
T&T Economy GDP	14,022.7	7.4	12.8	44,737.6	9.6	4.3
T&T Industry Employment	73.3	2.1	13.2	116.3	2.8	4.7
T&T Economy Employment	201.3	5.8	12.1	313.6	7.5	4.5

Source: “Haïti Travel and Tourism: Climbing to New Heights.” World Travel and Tourism Council, 2006.

Comme dans d’autres industries haïtiennes, les statistiques sur les PME ne sont pas connues dans le secteur du Tourisme. Mais les PME constitueraient la majorité des entreprises et contribueraient à la majeure partie des emplois dans ce secteur.

Tableau # 7 : Caractéristiques des entreprises des filières

Paramètres		Tour opérateur/a-gences de voyages	Établissement d’hébergement	Transporteur international	Transporteur national	Restaurateurs	Centres d’attraction
Taille et nombre	Micro					Indéterm.	Indéterm.
	Petite	3		1	3	“	“
	Moyenne		33			“	“
	Grande		3	4		“	“
Statut juridique	Ent. Individuel.					Indéterm.	Indéterm.
	Ent. capitaliste	3	36	5	3	“	“
	Ent. coopérative					“	“
Degré de formali.	Formelle	3	36	5	3	Indéterm.	Indéterm.
	Informelle					“	“

²⁸ USAID, Technical Assistance in Support of the Haïti DCA Program: Haïti SME Market Sector Assessment (Summary Report), 2007

Distribution géographique	Nord		3			Indéterm.	Indéterm.
	Nord Est		1			“ ”	“ ”
	Nord Ouest				“ ”	“ ”
	Artibonite		2			“ ”	“ ”
	Centre		2		1	“ ”	“ ”
	Ouest	3	19	5	2	“ ”	“ ”
	Sud Est		4			“ ”	“ ”
	Sud		4			” ”	“ ”
	Nippes					“ ”	“ ”
	Grande Anse		1			“ ”	“ ”

Source : Marie-Josée Georges GARNIER, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance, Étude du SSSF « Tourisme », Rapport Final, Janvier 2007

Analyse SWOT (Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces) du secteur Tourisme en Haïti

Analyse SWOT du secteur Tourisme	
<p>Forces</p> <ul style="list-style-type: none"> • Croissance de l'industrie des croisières et existence d'enclaves <i>all-inclusive</i> ; • Avantage compétitif avec le marché des touristes haïtiens de la diaspora; • Regroupement de la plupart des opérateurs au sein de l'Association touristique d'Haïti (ATH) ; • Position culturelle et historique unique d'Haïti dans la région ; • Bonne réputation d'Haïti dans le domaine de l'art et de l'artisanat; 	<p>Opportunités</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liaisons des bateaux de croisière et présence de sites historiques exploitables dans le pays ; • Développement du tourisme à Jacmel et au Cap-Haïtien. • Expansion des hôtels, achat d'équipements; . • Développement de l'écotourisme à l'intérieur du pays; • Rappatriement des ressources humaines qualifiées dans le secteur, de la République dominicaine et de Miami; • Interventions dans les trois régions prioritaires définies par le gouvernement haïtien et le secteur privé: Côte des Arcadins, Jacmel et Cap-Haïtien.
<p>Faiblesses</p> <ul style="list-style-type: none"> • Attentes trop grandes placées sur l'industrie des bateaux de croisière; • Manque d'infrastructure; • Manque de ressources humaines qualifiées dans le secteur; • Mauvaise image d'Haïti à l'extérieur; • Barrière linguistique avec le marché touristique des États-Unis. 	<p>Menaces</p> <ul style="list-style-type: none"> • Insécurité et instabilité politique ; • Manque de diversification de l'offre touristique ;

Source : USAID, Technical Assistance in Support of the Haïti DCA Program: Haïti SME Market Sector Assessment (Summary Report), 2007

15.1. Les clients des PME

La plupart des acteurs du secteur, en dehors des grands hôtels tombe dans la catégorie des PME. La majorité des clients des PME opèrent à Port-au-Prince, suivie de Jacmel et du Cap Haïtien.

TABLEAU # 8 : STATISTIQUES SUR LES ENTREPRISES DU SECTEUR TOURISME EN HAÏTI

TYPE D'ENTREPRISES	OUEST	SUD'EST	NORD	TOTAL
Hôtels	19	5	20	44
Restaurants	62	n/a	n/a	62
Agences de voyages	49	n/a	n/a	49
Shops, Galleries	37	n/a	n/a	37

Source: USAID, Technical Assistance in Support of the Haiti DCA Program: Haiti SME Market Sector Assessment (Summary Report), 2007

15.2. L'analyse du secteur sur le plan financier

L'industrie touristique se trouve aujourd'hui dans une situation difficile, à cause des pertes accumulées au cours des quinze (15) dernières années, suite à la baisse sensible des arrivées de touristes enregistrée dans le pays, consécutivement à l'embargo commercial imposé au pays au début des années 90 et à au manque de stabilité politique. La situation financière des entreprises est relativement précaire, si l'on se réfère aux besoins de financement de celles-ci. Deux (2) facteurs externes à l'entreprise limitent généralement son accès au financement. Ce sont les types de financement existant et les conditions de financement. En Haïti, ces facteurs ne sont pas favorables aux entreprises touristiques.

a) Le besoin de financement des entreprises

Le tourisme est l'un des secteurs de l'économie où les besoins en financement sont plus importants. La plupart des entreprises du secteur serait en mesure de payer seulement entre 7 à 8 % d'intérêt par an²⁹.

Beaucoup d'opérateurs touristiques ont des idées novatrices, des approches nouvelles pour travailler dans le milieu haïtien et pour répondre aux tendances nouvelles de l'industrie touristique. Mais, ils se plaignent souvent qu'en raison des risques élevés estimés par les banques, celles-ci refusent souvent de financer leur projet.

Les institutions financières devraient avoir une approche « cluster » de l'expansion touristique, sur une base d'espace géographique, pour comprendre et apprécier les opportunités d'affaires liées à la construction d'hôtel, le développement du transport et la diversification des services. En abordant la situation de cette façon, Jacmel, par exemple, qui est considéré comme l'une des destinations les plus attractives dans le pays, pourrait avoir des investissements importants de la diaspora ou du secteur privé. Ce qui résulterait en des financements pour les PME.

Au cap-Haïtien et à Jacmel, quelques PME voudraient ajouter quelques chambres à leurs établissements ou moderniser leurs installations. Mais les coûts de construction sont énormes et les en empêchent.

²⁹ USAID, Technical Assistance in Support of the Haiti DCA Program: Haiti SME Market Sector Assessment (Summary Report), 2007

Si l'on se base sur les données fournies par les promoteurs de projet, dans les projets touristiques soumis au Ministère du Tourisme, en vue de l'obtention d'avantages incitatifs, le besoin de financement de l'investissement touristique était estimé à environ 700 millions de dollars américains en 2007³⁰. Cependant, ces chiffres sont bien en dessous des vrais besoins de financement, car tous les documents de projets touristiques en cours n'ont pas été pris en compte.

b) Les types de financement existants

Le système financier haïtien est essentiellement constitué de banques commerciales, ayant une offre de crédit très limitée. Le Fonds de Développement Industriel (FDI) et la Société Financière Haïtienne pour le Développement Économique et Social (SOFIHDES), qui soutiennent parfois l'investissement productif, ne disposent pas de ressources suffisantes pour assurer le financement d'immobilisations. De plus, les banques étrangères multilatérales, qui ont pour vocation de financer les investissements privés, s'abstiennent de faire des affaires avec les entreprises haïtiennes, à cause du degré élevé de « risque » attribué au pays.

c) Les conditions d'accès au financement

Au niveau de l'industrie touristique, le besoin de financement de l'investissement et des fonds de roulement est difficile à satisfaire. Les banques commerciales sont extrêmement prudentes et réticentes à s'engager sur des activités liées au tourisme, considéré comme un secteur à risque commercial. Très souvent, elles ne disposent pas de la structure et d'une expertise propre, suffisante pour évaluer les prêts au tourisme. Les taux d'intérêt pratiqués par les banques commerciales sont trop élevés (24 à 36 %) pour des entreprises non commerciales dont la rentabilité est à long terme. La raison en est que ces banques ne sont pas en mesure de faire des prêts à très long terme, parce qu'elles ont essentiellement des dépôts à court terme³¹. De plus, les garanties demandées sont trop importantes.

Conclusion

Les PME font face à de nombreux problèmes. Cependant, leur contribution à l'économie nationale est énorme. Cette contribution serait encore plus importante, si elles bénéficiaient de l'appui nécessaire pour faire face à leurs nombreuses contraintes. D'où la nécessité de les encadrer. Cet encadrement passe notamment par un meilleur accès au crédit, sans négliger la nécessité pour les PME de se structurer sur le plan interne.

³⁰ Marie-Josée Georges GARNIER, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance, Étude du SSSF « Tourisme », Rapport Final, Janvier 2007

³¹ Ibidem

Bibliographie sélective

1. Danielle SAINT-LOT, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance, Étude du SSSF « Artisanat d'art », Rapport final, Janvier 2007
2. Donija AUGUSTIN, Microfinance et Petites et Moyennes Entreprises (PME) en Haïti dans le courant des années 2000 à 2006 : Cas de Sogesol et ACME
3. Édouard CLÉMENT, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance, Étude du SSSF « Agro-industrie », Rapport final, Janvier 2007
4. Lesly JULES, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance, Étude du SSSF « Technologies de l'Information et de la Communication », Janvier 2007
5. Marie-Josée Georges GARNIER, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance, Étude du SSSF « Tourisme », Rapport Final, Janvier 2007
6. Marie-Josée Georges GARNIER, Diagnostic stratégique des filières entrepreneuriales à fort potentiel de croissance, Étude du SSSF « Textiles et Vêtements », Janvier 2007
7. USAID, Technical Assistance in Support of the Haiti DCA Program: Haiti SME Market Sector Assessment (Summary Report), 2007