



**Ministère du Commerce
et de l'Industrie**

**Services d'Appui aux
Entreprises**

Document de Présentation

"Pwogram pou remanbre biznis"



**M
C
I**

Services d'Appui aux Entreprises

Document de Présentation

Sommaire

- **Propos du Ministre**
- **Introduction**
- **Chapitre 1**
Situation des entreprises en Haïti (Rapport final du recensement)
- **Chapitre 2**
Les services d'appui aux entreprises
- **Chapitre 3**
Les questions à vous poser avant le démarrage d'une entreprise
- **Chapitre 4**
Voulez-vous devenir entrepreneur pour les bonnes raisons et en avez-vous le profil?
- **Chapitre 5**
Votre idée de projet est-elle réalisable ?
- **Chapitre 6**
De combien d'argent aurez-vous besoin pour réaliser votre entreprise et dans combien de temps votre investissement sera t-il rentable ?
- **Chapitre 7**
Quelles sont les démarches administratives à entreprendre ?
- **Chapitre 8**
Où trouver du financement ?
- **Chapitre 9**
Où et à qui allez-vous vendre vos produits ou vos services ?
- **Chapitre 10**
Quels sont les moyens (appui, incitatifs) qui sont mis à votre disposition ?

Propos du Ministre



Cher lecteur / Chère lectrice,

Le Ministère du Commerce et de l'Industrie (MCI) est heureux de vous présenter la première édition du « Guide de l'entrepreneur en Haïti ». Véritable « vade mecum » de tout entrepreneur évoluant dans le pays (futur ou déjà aguerri), il a vocation à apporter des éléments de réponses aux questions les plus couramment posées par celui ou celle qui veut se lancer en affaires ou qui veut étendre ses activités.

Qu'il s'agisse de l'organisation de la production, du financement de la croissance, de la motivation des équipes, de la surveillance du poste client ou de la stratégie d'investissement, le dirigeant d'entreprise est quotidiennement confronté à des choix difficiles. Ce n'est pas évident dans ces circonstances-là de toujours prendre les bonnes décisions et surtout de penser à tout lorsque l'on est seul sur tous les fronts. C'est pour vous accompagner au quotidien qu'a été conçu ce guide. Il vous met dans la main toutes les informations légales et administratives dont vous pouvez avoir besoin pour créer votre entreprise, réaliser votre plan d'affaires, définir votre point mort, accéder aux informations de base sur les procédures à suivre pour le respect des normes liées à votre secteur d'activités, maîtriser les informations sur les débouchés éventuels pour vos produits, bref formaliser votre entreprise, etc. Il se veut un véritable outil pratique qui balaie un spectre assez large de questions et qui guidera vos pas de l'idée de vous lancer en activités jusqu'à la mise en marché des produits en passant par l'accompagnement à l'accès au crédit et la maîtrise des procédures d'appels d'offre, etc.

Il s'agit en effet de réorganiser profondément l'écosystème entrepreneurial haïtien. De transformer une situation où plus de 77% de la population entrepreneuriale se retrouve dans une situation d'auto-emploi s'occupant de micro-entreprises informelles confinées dans la « petite débrouillardise » pratiquant le commerce de produits, pour l'essentiel, importés. Il s'agit de donner des outils appropriés aux entrepreneurs ou aspirants entrepreneurs leur permettant de développer des chaînes de valeurs locales bien attelées aux dynamiques d'échanges mondiaux dans le but d'améliorer la productivité globale de l'économie haïtienne.

Il s'agit aussi de définir les lignes directrices générales que tous ceux (ONG, institutions internationales, agences gouvernementales) qui interviennent dans le secteur doivent suivre pour assurer la pertinence et la pérennité de leurs actions sur le double plan social et économique.

Ce guide vous donnera aussi une idée de l'ensemble des politiques et outils développés par le Ministère du Commerce et de l'Industrie depuis 2011. Pour plus d'approfondissement, vous êtes invités à les télécharger sur le site web du Ministère. Vous trouverez par exemple des éléments d'information sur : 1) le Programme de soutien aux micro-entreprises, 2) le Programme d'Appui à la modernisation des entreprises, 3) le Centre de développement de l'entreprise et de l'entrepreneuriat (CDEE) et le déploiement des services d'appui aux entreprises (SAE) à travers tous les départements, 4) la politique de mise aux normes industrielles, 5) le Guichet unique électronique (GUE), 6) la Politique nationale de la qualité, 7) le Programme des micro-parcs industriels, etc..

Cher (e)s ami (e)s lecteurs/lectrices,

Comme vous l'avez bien compris, l'édition de ce « vade mecum » procède de l'idée qu'une mutation de nos structures entrepreneuriales, c'est-à-dire notre manière de faire des affaires dans le pays pour trouver la bonne alchimie entre produits, qualité, clients satisfaits, innovation, croissance des entreprises, est l'élément central qui mettra notre pays sur les rails du développement et qui l'aidera à jouer avec dignité son rôle dans le concert des nations. Le Ministère souhaite que vous y trouverez les éléments nécessaires pour avancer dans votre projet d'entreprise et pour faire que demain soit mieux qu'hier pour le monde entrepreneurial haïtien.

Wilson LALEAU
Ministre



Introduction

Le Ministère du Commerce et de l'industrie (MCI) considère la création d'emplois comme l'un des éléments clés qui déterminera le succès global de l'actuel programme gouvernemental. Il est donc nécessaire et urgent d'élaborer et de mettre en œuvre une politique qui vise à corriger les faiblesses des pourvoyeurs d'opportunités économiques et à consolider les bases stratégiques des acteurs nationaux en matière de création d'emplois fiables pour le pays.

Les conditions de départ sont pourtant peu favorables. En effet, le secteur entrepreneurial haïtien évolue dans un contexte particulièrement difficile. Constitué à quatre-vingt seize pour cent (96%) d'entreprises individuelles ou familiales et soixante-dix sept pour cent (77%) d'entreprises confinées dans l'achat et revente de produits pour l'essentiel importés, le secteur évolue en dehors des normes élémentaires de gestion comptable et financière (ref. MCI, 2013 Recensement des entreprises). En conséquence, les entreprises font face à des difficultés insurmontables pour avoir accès à un crédit de qualité. Elles ne peuvent donc pas réaliser des investissements importants pouvant propulser leur décollage ou leur développement. De plus, elles évoluent dans un cadre réglementaire qui décourage l'initiative privée et accommode les comportements anticoncurrentiels.

Pour contribuer à lever tous ces obstacles, le MCI a mis sur pied le Centre de Développement de l'entreprise et de l'entrepreneuriat (CDEE), une unité dont la mission est d'encourager les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) à se formaliser et à se développer. Cette unité se donne aussi pour mission d'accompagner les entrepreneurs dans leur recherche de financement pour le développement des projets d'investissements durables tout en leur apportant une assistance au renforcement de leurs capacités managériales en matière de gestion, de marketing, de comptabilité, de montage de plans d'affaires, de fiscalité, etc..

Le principal instrument utilisé par le CDEE dans l'accomplissement de sa mission dans tous les départements géographiques est constitué par les services d'appui aux entreprises (SAE). Il s'agit d'une structure technique et administrative dont l'objectif est d'apporter un support de proximité aux MPME, non seulement dans le domaine de la gestion comptable et financière, mais aussi dans tout ce qui concerne la formalisation, la création de chaînes de valeurs et les stratégies de développement de marchés et de compétitivité. Il convient de souligner toutefois que, bien qu'ils soient placés sous la coordination du CDEE, les SAE ne sont pas un simple prolongement de ce dernier mais plutôt le regroupement dans un guichet unique de tous les services d'appui et d'accompagnement du Ministère du Commerce et de l'industrie destinés aux entreprises et aux entrepreneurs.

Le Ministère du Commerce et de l'Industrie s'emploie à promouvoir des actions propices au développement des MPME qui sont généralement la principale source de création d'emplois dans les économies, notamment en facilitant la mise en place d'écosystèmes capables de générer des processus innovants de transformation des ressources au moyen de nouvelles combinaisons productives et qui favorisent la création et le développement de nouvelles entreprises.

Ce document de présentation des services d'appui aux entreprises est une publication du Ministère du Commerce et de l'Industrie destinée à servir de guide aux entreprises haïtiennes et à fournir un

appui fonctionnel et un soutien systémique aux entrepreneurs et entreprises, depuis l'idée de l'entreprise jusqu'à l'accès aux marchés et aux exportations, afin de garantir une participation plus grande et plus efficace des micro, petites et moyennes entreprises dans la création de richesses et d'emplois dans notre économie.



Maquette du nouveau local du MCI

Situation des entreprises en Haïti (Rapport final du recensement)

L'analyse des données du recensement des entreprises commerciales et industrielles en Haïti, conduit par le Ministère du Commerce et de l'Industrie à partir de Septembre 2012, révèle des informations capitales pour bien comprendre la problématique du développement de nos entreprises.

Ces données font ressortir le fait que les entrepreneurs haïtiens sont majoritairement tournés vers le tertiaire avec environ 8 sur 10 (81.6%) d'entre eux orientés vers "l'achat et la vente de biens/services". Ce qui rappelle, d'une certaine manière, la situation déplorable de la plupart de nos industriels transformés en commerçants au cours des deux dernières décennies. Il n'est donc pas nécessaire d'aller chercher de très loin l'une des raisons d'une certaine réticence des banques commerciales à l'offre de crédit de qualité aux micros, petites et moyennes entreprises (MPME) susceptible de les engager sur la voie d'un vrai développement.

Les données recueillies font remarquer également que seulement 1.2% des entreprises disposeraient d'un exercice comptable; la grande majorité fonctionnant sans enregistrement des faits économiques concourant à l'élaboration de leur comptabilité. Ce sont donc des entreprises qui fonctionnent sans égard pour les règles minima et élémentaires d'une comptabilité rationnelle et fiable. Lors des demandes de crédit dans les institutions financières, il est peu probable que ces entreprises soient capables de prouver leur historique de succès pour supporter valable leur demande d'argent.

Le recensement avait touché du doigt les contraintes liées au processus qui consiste à placer véritablement Haïti sur la carte des investissements étrangers. Selon les informations ramassées lors de cet inventaire d'activités économique, seulement 3 entreprises recensées sur 1000 (0.3%) sont propriétés de patrons étrangers. Ce qui était une preuve par quatre du parcours de combattant que devrait effectuer tout investisseur étranger qui a choisi Haïti comme destination pour entreprendre une activité entrepreneuriale. Voilà pourquoi, dès la connaissance de cette situation existante, au niveau du MCI l'emphase a été mise sur la réduction du délai d'enregistrement des sociétés anonymes pour passer cette période d'une moyenne de 105 jours à 10 jours en attendant de pouvoir le réduire à seulement 3 jours.

Autres éléments saillants de ce recensement, 75.1% des personnes interviewées souhaitent un appui de l'Etat haïtien. A noter qu'il n'y a pas de grande variation quand on compare ce pourcentage sur le plan du sexe des entrepreneurs interviewés. Il est de 75.8% chez les hommes et de 76.6% chez les femmes. Si 12.4% des de ces personnes ont clairement fait savoir que cet appui doit surtout avoir une allure financière, la grande majorité, soit 87.0%, n'a pas spécifié le type d'aspect que cet accompagnement doit revêtir.

Ce travail qui a été mené par le Ministère du Commerce et de l'Industrie a fait ressortir de façon claire les différentes contraintes auxquelles est confronté le monde entrepreneurial en Haïti. Les résultats de ce recensement d'entreprises commerciales et industrielles ont permis de structurer la meilleure politique d'accompagnement possible par rapport aux problèmes identifiés et des attentes de ces entrepreneurs. C'est la seule et la plus intelligente façon de venir en aide à ces acteurs (PME) qui sont les plus grands pourvoyeurs d'emplois dans l'économie haïtienne comme dans

LES SERVICES D'APPUI AUX ENTREPRISES (SAE)



Le SAE en 10 questions-réponses

1 Qu'est-ce qu'un SAE

Le Service d'Appui aux Entreprises est une initiative du Ministère du Commerce et de l'Industrie (MCI) qui a pour mission principale de fournir un support de proximité aux micros, petites et moyennes entreprises se trouvant dans les dix départements géographiques du pays. C'est une sorte de décentralisation du Centre de Développement de l'Entreprise et de l'Entreprenariat du MCI en vue de regrouper, dans un guichet unique, tous les services d'appui et d'accompagnement du Ministère, destinés aux entreprises et aux entrepreneurs.

Cet accompagnement est donné non seulement dans des domaines liés à la capacité managériale des entrepreneurs (Comptabilité; Gestion financière, Marketing; Gestion des Ressources Humaines; Montage de plan d'affaires; Fiscalité etc.), mais aussi dans tout ce qui concerne la formalisation, l'émission de carte d'identité professionnelle (CIP) ou de permis d'exportation, la création de chaînes de valeurs, les stratégies de développement de marchés, l'amélioration de la compétitivité et le respect des normes de qualité.

2 Pourquoi a-t-il été décidé de mettre sur pied une telle structure?

Les SAE ont été créés dans le but de venir en aide aux entrepreneurs haïtiens en butte aux difficultés managériales et d'accès au crédit. Ces structures visent à contribuer à l'émergence d'une masse critique d'entrepreneurs capables d'exploiter de façon intelligente les potentialités d'Haïti dans une logique de développement durable.

3 Quels sont les objectifs poursuivis par les SAE?

Ces objectifs sont entre autres de:

- faciliter le renforcement des compétences techniques des entrepreneurs en matière de Gestion, de Marketing, de Comptabilité, de rédaction de plan d'affaires, de Fiscalité, etc ;
- accompagner les entrepreneurs dans leur processus de légalisation et de recherche de financement ;
- promouvoir l'innovation et le respect des normes de qualité dans le processus de production ;
- faciliter l'accès aux marchés local, régional et international des produits haïtiens ;
- établir des diagnostics pour le développement des filières avec une attention spéciale sur celles qui sont les plus prometteuses des régions;

- ☑ contribuer au développement de chaîne de valeur ramenant à une filière bien spécifique;
- ☑ encourager et accompagner les initiatives entrepreneuriales des jeunes des régions avec un accent particulier sur l'entrepreneuriat féminin.
- ☑ fournir un appui intégral aux entrepreneurs haïtiens de l'idée d'affaires jusqu'à la mise en marché des produits.

4 Qui peut bénéficier des services des SAE ?

Les SAE sont ouverts à tous ceux qui évoluent dans le domaine de l'entrepreneuriat. Cette catégorie comprend les simples porteurs d'un projet d'investissement jusqu'aux entrepreneurs les plus aguerris de la région.

Même les entreprises qui ne sont pas encore enregistrées sur le plan légal pourront bénéficier de l'appui des SAE moyennant qu'elles acceptent de se formaliser.

4 Les services offerts par un SAE sont-ils payants ?

Tous les services offerts par un SAE sont gratuits dans la réalité. Cependant, certains programmes peuvent exiger une maigre contribution du bénéficiaire dans une logique de simple participation aux coûts opérationnels. Les services payants sont :

- ☑ l'enregistrement de nom ou de marque commerciale ;
- ☑ la Carte d'Identité Professionnelle ;
- ☑ le permis d'exportation.

5 Les services offerts par un SAE sont-ils payants ?

Tous les services offerts par un SAE sont gratuits dans la réalité. Cependant, certains programmes peuvent exiger une maigre contribution du bénéficiaire dans une logique de simple participation aux coûts opérationnels. Les services payants sont :

- ☑ l'enregistrement de nom ou de marque commerciale ;
- ☑ la Carte d'Identité Professionnelle ;
- ☑ le permis d'exportation.

6 Quels sont les services offerts par un SAE ?

Les services sont variés et vont d'un simple conseil sur le plan légal aux expertises les plus pointues. On peut citer entre autres services :

- ☑ l'accompagnement dans la préparation d'états financiers et de plans d'affaires ;
- ☑ les conseils juridiques ;
- ☑ l'appui dans l'amélioration de la productivité ;
- ☑ l'appui au développement des filières ;
- ☑ l'accompagnement dans la phase de montage des projets d'investissements ;
- ☑ l'aide à la recherche de nouveaux marchés tant sur le plan national que sur le plan international ;
- ☑ l'émission de carte d'identité professionnelle (CIP) ;
- ☑ l'enregistrement de nom ou de marque commerciale ;
- ☑ l'émission de permis d'exportation ;
- ☑ la formation et programmes d'accompagnement ;
- ☑ le service d'information économique ;
- ☑ les activités de réseautage ;
- ☑ l'accompagnement dans la recherche et l'obtention de crédits commerciaux ;
- ☑ la mise en lien avec des intervenants financiers ou gouvernementaux, etc.

7 Quelles sont les compétences offertes par un SAE ?

Pour le présent moment, et en attendant le renforcement de ces structures en fonction des réalités de chaque région, chaque SAE est composé :

- d'un Ingénieur agronome ;
- d'un Ingénieur industriel ;
- d'un Economiste ;
- d'un Comptable ;
- d'un Juriste.

8 Est-ce que les SAE accordent des crédits directement aux entrepreneurs ?

Non. Ces structures n'ont pas vocation à accorder des crédits aux entreprises.

Cependant, les SAE peuvent donner un accompagnement technique aux entrepreneurs afin de les outiller pour mieux aborder le marché du crédit et les préparer à une meilleure gestion des emprunts.

9 A quel stade de développement un entrepreneur peut venir chercher de l'accompagnement dans un SAE ?

L'entrepreneur peut solliciter un accompagnement à n'importe quel stade de la vie de son entreprise. Le personnel des SAE travaillera avec :

- les porteurs de projet (personnes avec un projet de création ou de reprise d'entreprise) ;
- les entreprises en démarrage ;
- les entreprises avec un fort potentiel de création d'emplois ;
- les entreprises avec un aspect novateur et/ou technologique ;
- Etc.

10 Où trouver le SAE dans mon département ?

En théorie, les SAE sont logés dans les Directions départementales du Ministère du Commerce et de l'industrie. Cependant, pour l'instant seulement six SAE sont localisés dans des représentations régionales du MCI qui se trouvent dans le Nord, le Centre, l'Artibonite, l'Ouest, le Sud et la Grand'Anse. Dans les départements du Nord-ouest et du Nord-est, cette structure est hébergée dans les Chambres de Commerce et d'Industrie départementales.

Adresses des SAE par département géographique

| | |
|-------------|---|
| Centre | Rue des Lacs, Complexe administratif de Hinche |
| Artibonite | Rue Antenor Firmin, En face la de BNC, Gonaïves |
| Nord | 81, Rue 23-24, Cap-Haitien |
| L'ouest | 332, Rue St Thomas d'Aquin, en face de l'église Ebén-ézer, Croix des Bouquets |
| Grand 'anse | 6, Avenue Emile Roumer, Bordes, complexe administratif de Jérémie |
| Sud | Angle rue Edgard Nere Numa et Du Quai, complexe administratif des Cayes |
| Sud-est | Route de Meyer, Jacmel, Ancien DGI |
| Nippes | Hôtel Terrasse, Desruisseaux, Miragoâne |
| Nord-ouest | 324, Place de la cathédrale, local Digicel, Port-de-paix |
| Nord-est | 43, Rue Saint Charles, Fort-liberté |

LES QUESTIONS A VOUS POSER AVANT LE DEMARRAGE D'UNE ENTREPRISE ?



Avant de se lancer à l'aventure entrepreneuriale, pour être sûr que vous êtes en train de réaliser votre rêve et non de perdre votre temps, votre énergie et votre argent à

poursuivre une chimère, il est important de prendre le temps de préparer votre projet d'entreprise. Il existe plusieurs questions auxquelles il faut répondre avant de vous lancer dans l'entrepreneuriat :

- ⊙ Voulez-vous devenir entrepreneur pour les bonnes raisons et en avez-vous le profil ?
- ⊙ Votre idée de projet est-elle réalisable ?
- ⊙ De combien d'argent aurez-vous besoin pour réaliser votre entreprise et dans combien de temps votre investissement sera-t-il rentable ?
- ⊙ Quelles sont les démarches administratives à entreprendre ?
- ⊙ Où trouver du financement ?
- ⊙ Où et à qui allez-vous ou pouvez vendre vos produits ou vos services ?
- ⊙ Quels sont les moyens (appui, incitatifs) qui sont mis à votre disposition ?



VOULEZ-VOUS DEVENIR ENTREPRENEUR POUR LES BONNES RAISONS ET EN AVEZ-VOUS LE PROFIL ?

Vous ne devriez pas devenir entrepreneur parce que vous désirez un travail plus facile que celui que vous avez comme salarié en entreprise. Vous ne devriez pas non plus devenir entrepreneur parce que vous pensez augmenter vos revenus, ou que vous êtes incapable de gérer votre emploi du temps, ou encore, si vous n'aimez pas ce que vous allez faire. Démarrer et gérer votre propre entreprise sera sans nul doute le travail le plus exigeant et le plus assidu que vous aurez à exécuter.

Vous aurez à travailler avec acharnement, peut-être sans rémunération au début et vous n'aurez personne à qui vous plaindre pour les heures supplémentaires. Le bon côté de la chose, c'est que vous serez en train de réaliser votre rêve, vous n'aurez pas la sensation d'être exploité ou de vous sacrifier pour un patron qui ne valorise pas assez vos réalisations. Vous aurez une meilleure estime de vous-même et la certitude d'avoir accompli quelque chose dans la vie si ce n'était pas encore le cas.

Toutefois, les bonnes raisons sont une condition nécessaire, mais insuffisante pour se lancer dans l'entrepreneuriat. Car, même s'il convient d'accepter qu'il n'existe pas de profil type d'entrepreneur, il est important de déterminer si vous avez ce qu'il vous faut ou s'il vous manque certaines compétences primordiales.

Il existe des tests sur l'internet pour déterminer votre aptitude entrepreneuriale. Il suffit d'effectuer une recherche sur Google en tapant : tests de motivation, d'aptitudes et de compétences entrepreneuriales (Test MACE) pour subir ces tests en ligne. « Ces tests sont succints et n'ont pas la prétention de vous donner une image complète de votre personnalité, mais constituent l'amorce d'une réflexion personnelle plus poussée » sur vos aptitudes.

VOTRE IDÉE DE PROJET EST-ELLE RÉALISABLE ?



Normalement, pour étudier la faisabilité d'un projet d'entreprise, il est fortement conseillé de conduire une étude de marché en bonne et due forme. Cependant, il existe aussi de techniques plus rapides pour évaluer la faisabilité de votre projet d'entreprise. Dans cette section, les SAE vous proposent sept étapes pour évaluer la faisabilité de votre projet d'entreprise.

7 étapes pour mesurer la viabilité de votre projet d'entreprise :

Avertissement préalable : Cet outil n'a pas la vocation de se substituer à une étude de marché en bonne et due forme réalisée sur le terrain. Son utilisation doit se faire au tout début de votre démarche de création d'entreprise, juste après avoir défini votre idée et réfléchi à vos motivations et qu'un lieu d'implémentation semble vous intéresser. Son objectif est de vous permettre d'analyser rapidement si votre projet est réaliste et lorsque les données relatives à votre

projet d'entreprises ne sont pas disponibles au Ministère du Commerce et de l'Industrie. De plus, vous êtes invités à consulter d'autres sources de documentation (CCIH, IHSI, CFI, DGI, AGD, ...). L'important est de bien comprendre l'esprit de cette démarche et de vous l'approprier.

Les étapes

1. Déterminer votre point mort personnel

Il s'agit de calculer en gros votre budget familial incompressible :

- Dépenses de logement (loyer, chauffage, eau-électricité-gaz) ;
- Dépenses de nourriture et d'habillement ;
- Entretien du véhicule, frais de transport (carburant, abonnement,...) ;
- Remboursements de crédits et autres engagements financiers; assurances; épargne pécuniaire minimale,...)

Conseil: Pour effectuer ce calcul, listez toutes vos dépenses avec votre conjoint(e) afin d'éviter d'en omettre

2. Connaître la rentabilité moyenne de l'activité envisagée

De nombreuses sources (syndicats professionnels, revues spécialisées,...) peuvent vous apporter des informations sur la rentabilité de votre future activité. Vous devez repérer deux éléments importants : le chiffre d'affaires (le total annuel des ventes et prestations) et le résultat courant (le bénéfice).

Les SAE mettent à votre disposition un fichier Excel pour le calcul de ces indicateurs que vous pouvez télécharger à partir du site internet du Ministère du Commerce et de l'Industrie: www.mci.gouv.ht

3. Connaître la part marché relevant de votre future activité

Sur le site de l'IHSI, vous trouverez des données utiles sur les dépenses annuelles des ménages, et sur la population d'Haïti par département et commune. Vous pouvez utiliser ces données pour connaître le nombre de personnes qui vivent dans la zone d'implantation de votre activité et déterminer ainsi la part de marché que vous pouvez acquérir en tenant compte de vos compétiteurs.

Conseil: les résultats du recensement des entreprises haïtiennes conduit par le Ministère du Commerce et de l'Industrie vous permettront d'avoir une idée du nombre d'entreprises dans votre zone d'implantation qui offrent déjà les services que vous comptez offrir.

4. Analyser rapidement les données concernant la population locale concernée par votre zone d'implantation

Toujours sur le site de l'IHSI (www.ihsi.ht), vous pourrez découvrir les données du recensement de la population et de l'Enquête sur les Conditions de Vie en Haïti (EVCH), analyser la composition et les spécificités liées à votre zone d'implantation.

5. Appréhender rapidement la situation concurrentielle

Pour avoir une idée rapide de la concurrence directe ou indirecte, il convient de procéder à un inventaire des entreprises et des services disponibles dans la zone d'implantation ou de couverture. Si possible, il serait intéressant de connaître la technologie utilisée par vos potentiels compétiteurs.

6. Prendre en compte la part de marché constatée dans l'activité

Quelle que soit votre activité, il sera nécessaire de connaître avant de vous installer: -

- ⊙ Comment vos futurs clients dépensent leur budget ;
- ⊙ Comment vos concurrents se partagent le marché.

A cette étape du pré-diagnostic, vous n'obtiendrez pas d'information précise en ligne sur la répartition des parts de marché au niveau local. Par contre, le rapport de l'Enquête sur les Conditions de Vie en Haïti (EVCH) peut vous être utile.

Conseil: Toute personne désireuse d'informations plus précises sur le marché local ciblé, peut interroger le SAE dans son département géographique ou la Chambre de Commerce et d'industrie départementale. Il faut souligner que certaines chambres de commerce et d'industrie possèdent des observatoires économiques.

7. Utiliser le résultat de vos recherches pour mesurer la viabilité

Cette septième étape utilise les informations récoltées lors de vos différentes recherches. Elle consiste à calculer le nombre de clients nécessaires pour faire vivre votre entreprise sur le lieu ciblé.

Ce calcul est détaillé dans l'exemple ci-après.

Il est ici rappelé que ce pré-diagnostic ne remplace en rien une étude de marché réalisée sur le terrain et une étude financière fine. Simplement, le résultat apporté par cet outil vous permettra, soit de:

- ⊙ Continuer vos recherches sur le terrain en rencontrant les acteurs
- ⊙ économiques locaux (élus, chefs d'entreprise, experts,...)
- ⊙ Modifier votre projet et reprendre ensuite l'ensemble des étapes de ce pré-diagnostic,
- ⊙ Envisager l'étude d'un autre lieu d'installation.

Conseil: La distance entre le lieu de votre domicile actuel et le territoire ciblé par vos recherches peuvent être un inconvénient. Il est donc conseillé, pour appuyer votre décision, de résider quelques jours dans la commune visée par votre analyse et si possible à différents moments de l'année (basse et haute saison par exemple).

SIMULATION

Projet : "Epicierie générale Sillo"

Lieu : Sillo, Delmas 33, Delmas, Haïti

Motivations personnelles : « retour aux sources » et risque d'un licenciement

1. Calcul du point mort personnel

Besoin incompressible de revenus : 1350 \$ HT x 12 mois = 16 200 \$ HT

2. Calcul de la rentabilité moyenne de l'activité envisagée

Chiffres 2006 de l'activité : Commerce de détail alimentaire « alimentation générale »

Chiffre d'affaires moyen : 88 003 \$ HT Résultat courant : 8 995 \$ HT

Taux de rentabilité ou résultat courant en % : $(8995 : 88003) * 100 = 10,60\%$

Chiffre d'affaires à réaliser pour atteindre le revenu annuel de 16 200 \$ HT :

$16\ 200 : 0,106 = 152\ 830\ \$\ HT$

3. Consommation moyenne par ménage en produits alimentaires

Dépense annuelle en produits alimentaires par ménage en zone rurale (IHSI) : 4 678 \$ HT

4. Analyse rapide des données concernant la population locale

Nombre d'habitants : 394

Nombre de ménages : 167

5. Situation concurrentielle

Alors que le recensement des entreprises haïtiennes organisé par le Ministère du Commerce et de l'Industrie en 2013 indique la présence de deux épiceries et huit restaurants, une enquête sur le terrain a démontré que l'une des épiceries a fermé et 3 autres restaurants se sont ouverts actuellement. La population de Sillo a significativement augmenté et l'épicerie Bon Berger n'arrive pas à répondre à la demande de la population et des restaurants de la zone. Les habitants de Sillo sont obligés de se rendre à Gérald Bataille ou à Delmas 32 pour s'approvisionner.

La concurrence existe dans les zones environnantes et est considérable avec un acteur comme le Delimart. Cependant, il est possible d'offrir un service de proximité aux habitants de Sillo.

6. Part de marché constatée dans l'activité

La Chambre de Commerce et d'Industrie de l'Ouest annonce un taux de part de marché de 8,6% pour les petites entreprises d'alimentation générale et un taux de 9,5 % pour les petites entreprises pour l'ensemble des produits. Par simplification, il a été retenu dans le calcul un taux arrondi de 10%.

Résultat :

Pour atteindre le chiffre d'affaires de 152 830 \$ HT annuel, le commerce doit compter sur les achats réguliers de 327 ménages !

$152\ 830\ \$\ HT / (4\ 678\ \$\ HT \times 10\ %) = 327$

Rappel : zone de Sillo réunit simplement 167 ménages.

Conclusion :

L'objectif du chiffre d'affaire à atteindre semble difficilement réalisable sur la simple zone étudiée.

Il faut envisager :

- ⊙ Soit, de modifier le projet (changer d'activité, étendre la zone en attirant les clients, revoir son point mort personnel, penser à une double activité, ...)
- ⊙ Soit, d'étudier une autre zone d'installation.



DE COMBIEN D'ARGENT AUREZ-VOUS BESOIN POUR RÉALISER VOTRE ENTREPRISE ET DANS COMBIEN DE TEMPS VOTRE INVESTISSEMENT SERA-T-IL

Supposons que vous ayez trouvé une autre zone d'implémentation qui vous permet de réaliser facilement le chiffre d'affaires nécessaire pour atteindre votre point mort, il vous faut maintenant déterminer le montant nécessaire pour votre investissement, la rentabilité financière de votre investissement et la période à laquelle cet investissement sera récupéré.

Il s'agit là du rôle de ce qu'on appelle le « plan d'affaires ». Cet outil vous permettra de décrire la manière dont votre entreprise fonctionnera. Il décrit les objectifs, les moyens et les stratégies qui seront mis en œuvre pour atteindre ces objectifs. Un bon plan d'affaires doit permettre de :

- réduire la gestion des urgences. Plusieurs petites entreprises passent tellement de temps à éteindre des feux qu'elles n'ont jamais la chance de faire autre chose. En préparant un plan d'affaires, il est possible d'anticiper de nombreux écueils et de préparer des solutions en avance.
- justifier vos plans et vos actions. Prendre une décision parce que « je sens que c'est la bonne » est insuffisant. La préparation d'un plan d'affaires vous force à prouver la validité d'une action ou d'une idée, ou du moins à expliquer le raisonnement qui vous permet de penser pourquoi elle fonctionnera.
- commettre certaines erreurs sur papier. Parce que dans un plan d'affaires toutes les décisions doivent être traduites en termes financiers, une erreur de 50 000 \$ ou de 100 000 \$ peut être rectifiée en avance avant de dépenser de l'argent, plutôt que de devoir faire face aux problèmes qui viennent avec les erreurs coûteuses, une fois commencé.
- indiquer vos habiletés et faire valoir votre engagement. Un plan d'affaires bien préparé est un document nécessaire pour convaincre les institutions financières et les partenaires de vos capacités à mener à bien votre projet d'entreprise. Le fait que vous avez pris le temps de préparer le plan indique que vous êtes engagé face à votre entreprise.

Il existe plusieurs modèles de plans d'affaires en ligne. Tous les SAE ont élaboré et mis en ligne pour vous un canevas pour la rédaction de votre plan d'affaires. Les SAE ont aussi développé pour vous un fichier Excel qu'il vous suffira de remplir pour la réalisation de vos prévisions financières. Pour avoir accès à ces outils, vous êtes prié de contacter le SAE de votre département dans l'une des adresses ci-dessus mentionnées ou de les télécharger sur le site du Ministère du Commerce et de l'Industrie au : www.mci.gouv.ht

QUELLES SONT LES DEMARCHES ADMINISTRATIVES À ENTREPRENDRE ?

Maintenant que vous disposez d'un plan d'affaires qui peut convaincre des institutions financières ou de potentiels partenaires, vous devez initier les procédures légales et administratives pour enregistrer votre entreprise et obtenir une patente, une carte d'identité professionnelle, ou une autorisation de fonctionnement.

7.1) Enregistrer son entreprise - Procédures

Dans cette section, nous tâcherons de renseigner les éventuels entrepreneurs sur les types d'entreprises qu'on peut créer en Haïti, les avantages et limites de chaque type et les procédures de création à engager.

Nous retenons deux sortes d'entreprises en Haïti : les entreprises individuelles et les sociétés.

7.1.1) Entreprises individuelles

Comme son nom l'indique, l'entreprise individuelle se rapporte et se confond à l'identité de son créateur. Celui-ci supporte à son propre compte les actifs et passifs de l'entreprise. Pour sa création, le concerné a deux choix possibles : ou bien, il utilise un nom commercial, ou bien, il crée son entreprise en son nom propre. Dans les deux cas, l'intéressé doit avoir sa Carte d'Identité Professionnelle (CIP) pour mettre en œuvre sa création – l'article 2 du décret du 26 septembre 1960 1er alinéa en fait l'obligation.

7.1.1.1) Obtenir son CIP – cas de non-utilisation d'un nom commercial

L'intéressé doit, avant de venir remplir les formalités au Ministère du Commerce et de l'industrie (MCI), obtenir sa carte d'immatriculation fiscale, sa patente ainsi que le reçu de caisse du CIP à la Direction générale des impôts (DGI). Ensuite, sur présentation de deux photos d'identité et l'attestation du paiement des frais de service au MCI, l'intéressé obtiendra son CIP dans un délai ne dépassant pas 48 heures après une inspection à l'établissement commercial de l'entreprise et le remplissage d'un formulaire.

7.1.1.2) Obtenir son CIP – cas de l'utilisation d'un nom commercial

Si le créateur d'entreprise veut utiliser un nom commercial, il devra l'enregistrer au Ministère du Commerce et de l'industrie. Cela, non sans respecter toutes les phases précitées.

A cette fin, l'intéressé doit s'adresser à la Direction des Affaires juridiques du Ministère pour la vérification de la disponibilité du nom de l'entreprise et y acheminer une requête

- Le (s) nom (s), prénom (s) et domicile du (ou des) propriétaire(s);
- Le numéro d'identification fiscal (NIF) ;
- L'adresse de l'entreprise qu'il souhaite enregistrer ;
- Le nom commercial à enregistrer ;
- La branche d'activité desservie ;
- Le ou les numéros de téléphone.

La requête sera déposée dans sa version originale accompagnée de 2 autres copies. Après le dépôt de la requête, deux (2) possibilités s'offrent au futur entrepreneur :

Ou bien, l'intéressé peut solliciter une correspondance pour effectuer le paiement de la taxe d'enregistrement de cent cinquante-deux gourdes (152.00 Gds) à la Direction générale des Impôts (DGI). Ensuite, revenir avec le récépissé de la DGI et trente-six gourdes (36.00 Gds) pour l'apposition d'un sceau sec et d'un jeu de timbres au Service d'approvisionnement du Ministère en vue de faire dresser le procès-verbal d'enregistrement ;

Ou bien, il peut déposer avec la requête un chèque certifié ou un chèque de Direction au montant de cent-soixante-trois gourdes (163.00 Gds) à l'ordre de la Direction générale des impôts (DGI) accompagné d'un sceau sec de vingt-cinq gourdes (25.00 Gds) et un jeu de timbres de quinze gourdes (15.00 Gds).

7.1.2) Les sociétés

7.1.2.1) Création d'une société en nom collectif et société en commandite simple

a) La société en nom collectif est un type d'entreprise créé par deux ou plusieurs individus qui prennent leur responsabilité dans la constitution du capital social et des dettes de l'entreprise à créer en fonction du pourcentage des investissements et apports de chacun dans le capital initial.

b) La société en commandite est une société où les associés sont divisés en deux catégories : le commandité et le commanditaire.

Le commandité est une personne physique ou morale qui administre la société et qui est responsable des dettes et des obligations de la société l'égard des tiers. Le commanditaire est également une personne physique ou morale, mais ne peut participer à l'administration. Sa responsabilité se limite, en revanche, à ce qu'il contribue à la société.

Si le commanditaire participe à l'administration de la société ou agit avec des tiers en tant que représentant de la société, il peut cependant être tenu responsable des obligations et des dettes contractées par la société et ce, au-delà de son apport.

c) La création de ces deux types de sociétés obéit à la même procédure qui est la suivante :

- recherche dans les registres du Ministère pour vérifier la disponibilité de la raison sociale et de la dénomination commerciale ;
- dépôts des statuts (deux originaux) sous seing privé ou authentique (constitution d'avocat non obligatoire) sous couvert d'une lettre adressée au Ministère du Commerce et de l'Industrie ;
- annexion au dossier d'un jeu de timbres mobiles de 11 gourdes acheté à la DGI et d'une vignette jaune de 25 gourdes disponible au Ministère.

Le déposant des pièces devra passer à la Direction des Affaires juridiques du MCI le 2ème jour suivant le dépôt pour savoir si le dossier est conforme et recevoir l'autorisation de publication.

Publication d'un extrait d'un statut dans un quotidien s'éditant à la capital conformément à la loi.

Le délai impératif pour la publication est de 15 jours francs à compter de la date de formation de la société. A défaut, il faudra recommencer la procédure.

L'extrait devrait mentionner :

1. La forme de la société ;
2. La raison sociale ou la dénomination sociale de la société ;
3. L'objet de la société ;
4. Le siège social (adresse exacte) ;
5. Les noms, prénoms, qualités et adresses personnelles des associés tenus indéfiniment et personnellement des dettes sociales ;
6. Les noms, prénoms, qualité et adresses personnelles des associés ou tiers ayant le pouvoir de gérer ou d'administrer la société ;
7. Le montant du capital social, le montant des apports en numéraire ainsi que la description sommaire et l'estimation des apports en nature, s'il y en a ;
8. Dans les sociétés en commandite, le montant des sommes ou valeurs fournies par les commanditaires ;
9. L'époque où la société commence et celle de son expiration ;
10. La date où a été effectué le dépôt de l'acte constitutif, en original ou expédition, au Département du commerce comme il est prévu à l'article 43 du présent code.

N.B. Le reçu attestant le paiement des 250 gourdes des frais de traitement du dossier y sera annexé.

7.1.2.2) Procédures d'enregistrement d'une société anonyme

Dépôt du dossier en trois exemplaires dont deux originaux et une copie sous couvert d'une requête adressée au Ministre du Commerce et de l'industrie.

Le dossier comprend les pièces suivantes :

1. L'acte de dépôt des statuts par l'avocat constitué chez le notaire ;
2. Les statuts de la société ;
3. L'acte constitutif de l'entreprise ;
4. Les bulletins de souscription ;
5. Les attestations du versement du $\frac{1}{4}$ de la souscription de chaque actionnaire ;
6. Le certificat de dépôt à la BNC du $\frac{1}{4}$ du capital social minimum requis :
 - Le capital social est de 25 000 gourdes pour les sociétés de services ordinaires et de distribution ;
 - Il est de 100 000 gourdes pour les sociétés agricoles et industrielles.

Pour les sociétés financières, la loi exige un capital social minimum plus important :

Compagnies d'assurance :

1 000 000 de gourdes et un cautionnement oscillant entre 75 000 et 1 000 000 gourdes.

Sociétés bancaires :

| | | |
|---------------------------------------|----------------|----------------------|
| Banques commerciales | Capital social | 5 000 000 de gourdes |
| Banques d'affaires | Capital social | 7 500 000 de gourdes |
| Banques d'épargne et de logement | Capital social | 2 500 000 de gourdes |
| Sociétés financières de développement | Capital social | 5 000 000 de gourdes |

7. Le procès-verbal de l'Assemblée de constitutive ;

8. Les mandats doivent être scellés par le notaire et enregistrés à la DGI ;

9. Un chèque de Direction à l'ordre des Presses Nationales d'Haïti pour les frais de publication calculés de la façon suivante :

| | |
|------------------|----------------|
| De 1 à 9 pages | 5 000 gourdes |
| De 10 à 25 pages | 20 000 gourdes |
| Plus de 25 pages | 35 000 gourdes |

Le montant de la publication est le double du montant ordinaire pour répondre aux urgences.

10. Attestation du paiement de 250 gourdes comme frais de traitement du dossier à payer au service d'approvisionnement et d'une vignette de 25 gourdes disponible au MCI.

71.3) Procédure d'enregistrement d'une marque de fabrique

- **Consulter le site :** www.mci.gouv.ht ou la Direction des Affaires juridiques du MCI afin de vérifier au registre des marques de fabrique si la marque est disponible ;
- Adresser une requête au MCI sur laquelle on apposera un timbre mobile de dix gourdes acheté à la Direction générale des impôts.

Dans la requête seront précisés :

- a) Les nom, prénom (s) et domicile du propriétaire, raison sociale et siège social s'il s'agit d'une société ; si le propriétaire est domicilié à l'étranger, il doit se faire représenter par un avocat.
- b) S'il s'agit d'une marque mixte ou d'un dessin, une description en sera faite et cinq fac-similés ou copies seront annexés à la requête ;
- c) Les produits ou services ainsi que la classe couverte par la marque ;
- d) Un timbre mobile pour chaque classe est nécessaire.

La requête sera déposée dans sa version originale accompagnée d'une copie.

Après le dépôt de la marque, l'intéressé devra :

Payer un droit de publication aux Presses Nationales 2 mois et 1 jour après la publication de la marque, si aucune opposition n'est reçue, l'intéressé devra passer au Ministère du Commerce et de l'industrie (MCI) pour prendre une copie de lettre adressée à la DGI l'invitant à payer une taxe de cent-cinquante-deux gourdes à la DGI.

N.B. :Frais de 250 gourdes

OÙ TROUVER DU FINANCEMENT ?

Avec une entreprise légalement enregistrée et un bon plan d'affaires, vos partenaires et vous, êtes maintenant prêts pour discuter avec les institutions financières. Ce document n'a pas la vocation de faire de la publicité pour une institution financière particulière. Toutefois, devant la quasi inexistence de prêts pour les entreprises naissantes dans les institutions financières haïtiennes, il est important que vous sachiez que des institutions étatiques comme le Fonds de développement industriel (FDI) et privées comme la Société financière haïtienne de Développement S.A.

8.1) Le Fonds de Développement Industriel (FDI)

Le FDI est une institution financière dont la mission est de promouvoir le développement industriel du pays, en prenant en charge les besoins de financement des petites et moyennes entreprises dotées d'un potentiel de création d'emplois, de génération de devises étrangères, de création de valeurs ajoutées, de valorisation de matières premières locales et opérant de manière non-préjudiciable à l'environnement.

Pour intervenir dans les secteurs industriel et financier, le FDI développe un ensemble d'instruments de financement alternatifs, dont:

- Le co-financement ;
- Le prêt participatif ;
- Le capital risque ;
- Le prêt subordonné ;
- Le réescompte à long terme ;
- La garantie de crédit (programme régulier) ;
- Le Fonds de garantie partielle de crédit (Programme spécial post-séisme) ;
- L'option de cession de créance (OCC) ;
- Le microcrédit institutionnel ;
- L'assistance technique.

Pour plus d'information sur les produits financiers du FDI vous pouvez vous rendre sur leur site internet au www.fdihaiti.com, ou vous adresser au SAE de votre département.

8.2) Société Financière Haïtienne de Développement S.A

La SOFIHDES est une société financière de développement, fondée en mars 1983, avec l'objectif principal de contribuer au développement économique d'Haïti et qui s'intéresse aux projets développés par ceux qui souhaitent se lancer en affaires.

Parmi les produits financiers de la SOFIHDES, il existe des prêts de démarrage d'entreprise, d'acquisition de biens et d'équipements, d'expansion ou de redressement d'entreprises. Pour plus d'information sur les produits financiers et les services qu'offre le FDI, on peut consulter le site : www.sofihdes.com



OÙ ET À QUI ALLEZ-VOUS VENDRE VOS PRODUITS OU VOS SERVICES ?

Vous vous posez certainement des questions sur le bien fondé de cette section en disant que cela a déjà été abordé dans le plan d'affaires. Effectivement, votre plan d'affaires ne serait pas un plan d'affaires sérieux sans une analyse de marché et une stratégie de pénétration. Dans cette section les SAE vous proposent d'autres opportunités auxquelles vous n'avez peut être pas pensé, à savoir : les marchés publics et les marchés internationaux.

9.1 Les marchés publics

La Commission nationale des marchés publics (CNMP)

Afin de garantir le libre accès à la commande publique et d'éviter toute tendance à la corruption et au monopole, l'Etat Haïtien a créé la Commission Nationale des Marchés Publics (CNMP).

En effet, l'Etat, pour remplir au mieux ses fonctions, se procure comme tout autre agent économique des biens et services qu'il ne produit pas ou qu'il se limite à ne pas produire. C'est ainsi que le secteur privé des affaires est le fournisseur de l'Etat. La grande question est de savoir comment s'y prend-t-il pour s'approvisionner ? En Haïti, les modalités d'une telle démarche de l'Etat sont inscrites dans la loi du 10 juin 2009.

Cette loi fait exigence à l'autorité contractante (l'institution étatique manifestant le besoin d'approvisionnement et/ou de concession d'ouvrage de service public) de publier les avis d'appel d'offres dans un quotidien national et/ou local à grand tirage pendant au moins quatre (4) jours non consécutifs. Cette annonce sera aussi sur le site web de l'institution en question, le journal électronique des marchés publics du CNMP www.cnmp.gouv.ht, diffusée à la radio et éventuellement par voie d'affichage. Pour les appels internationaux, l'offre sera insérée dans une publication à large diffusion internationale.

Cette loi établit aussi les pièces constitutives d'un marché public (Art. 75), les diverses procédures de passation d'un tel marché (Art, 27-38) et le contenu de tout appel d'offres.

9.1.1) Contenu d'un appel d'offres

Les principales informations contenues dans un avis d'appel d'offres sont :

- L'objet du marché ;
- La source de financement ;
- Le lieu et la date où l'on peut prendre connaissance des cahiers des charges ou les modalités d'obtention de ces documents ;
- Le lieu et la date limite des réceptions des offres ;
- La période de validité de l'offre du soumissionnaire ;
- Les justifications à produire concernant les qualités exigées des candidats ;
- Le montant de la garantie de soumission à constituer, le cas échéant.

9.1.2.) Procédures de passation des marchés

Elles peuvent être générales, exceptionnelles et spécifiques :

1.- Les procédures générales sont :

- L'appel d'offres ouvert,
- L'appel d'offres ouvert précédé d'une pré-qualification,
- L'appel d'offres en deux étapes précédé d'une pré-qualification ou non.

2.- Les procédures exceptionnelles sont :

- L'appel d'offres restreint sans pré-qualification,
- Le marché de gré à gré ou par entente directe.

3.- Les procédures spécifiques

- Les procédures spécifiques aux marchés de prestations intellectuelles,
- Les procédures spécifiques aux marchés à commande et aux marchés de clientèle.
- Pièces constitutives d'un marché public ;
- La lettre de marché ;
- La soumission ;
- Le devis quantitatif estimatif ;
- Le bordereau des quantités et des prix unitaires ;
- Les cahiers des clauses administratives ;
- Les cahiers des clauses techniques ;
- Toutes autres pièces exigées par le marché.

Notons qu'un délai de 30 jours calendaires, pour les appels d'offres nationaux, 45 jours pour les appels internationaux, est donné pour la réception des offres présentées. Ce délai, en cas d'urgence, peut être réduit à 15 jours (appel d'offre national).

La logique de concession des marchés publics repose sur les principes suivants :

- Le développement économique et technologique ;
- La protection de l'environnement ;
- L'égalité de traitement des candidats et la transparence des procédures ;
- Le respect de l'éthique ;
- La garantie d'un service efficace et accessible à la population.

Les fautes que peuvent commettre les soumissionnaires des marchés publics sont multiples ainsi que les sanctions. Voici, ici, les références juridiques qui s'y rapportent :

9.1.3. Fautes possibles :

- Pièces justificatives inexactes ;
- Informations fausses pouvant influencer sur la procédure de passation ;
- Manœuvre pour influencer les décisions d'attribution ;
- Surévaluation des garanties professionnelles et surfacturation ;
- Pratiques de collusion et manœuvres dolosives ;
- Non-respect des dispositions du marché et/ou des ordres de services.

9.1.4) Sanctions prévues :

- Exclusion des commandes publiques de six mois à deux ans ;
- Exclusion des commandes publiques de deux ans à cinq ans ;
- Retrait ou abrogation de la validation ou de l'attribution.

9.2) Les marchés internationaux

9.2.1) Exportation des marchandises

L'exportation des produits haïtiens sur les marchés extérieurs obéit à un ensemble de procédures ayant rapport à exporter. La Direction du Commerce Extérieur du MCI dans ses attributions procédures d'exportation est chargée de veiller à l'application des procédures d'exportation.

9.2.2) Procédures relatives à l'exportation des marchandises

Pour exporter un produit, l'intéressé doit obtenir l'autorisation du Ministère du Commerce et de l'Industrie (MCI). Elle s'obtient par homologation du permis d'exportation dûment rempli accompagné de facture proforma.

Dans le cas d'un produit textile, on utilise un permis textile. Dans le cas d'un produit artisanal, on utilise un certificat artisanat. Pour les produits textiles éligibles au Caribbean Basing Trade Partnership Act (CTPBA), le permis d'exportation doit être accompagné de l'original de la facture commerciale et du certificat d'origine textile CBTPA.

Pour Hope/Help, le permis d'exportation doit être accompagné de l'original de la facture commerciale et copie, formulaire Hope 2, visa d'application de la matière première, copie du certificat d'origine de la matière première. La délivrance du permis d'exportation est subordonnée à la soumission préalable de la Carte d'Identité Professionnelle (CIP).

En plus du permis, si le produit est éligible au titre du système généralisé de préférences et est destiné vers un pays donneur de préférences, l'opérateur économique doit solliciter du ministère un certificat d'origine sur formule A dûment signé et scellé qu'il enverra à l'importateur pour pouvoir bénéficier des préférences.

Certains produits comme les animaux, le café et le cacao sont soumis à des formalités particulières. Pour les animaux, l'opérateur doit obtenir un certificat zoo-sanitaire du Ministère de l'Agriculture des Ressources Naturelles et du Développement Rural (MARNDR) en vue de l'autorisation du MCI.

Pour le café et le cacao, il faut obtenir un certificat phytosanitaire du MARNDR et un certificat de dégustation du Service de contrôle de la qualité et de la protection du consommateur avant l'obtention de cette autorisation.

L'exportateur doit enregistrer son contrat de vente au service des procédures à l'exportation du MCI. Le certificat d'origine sur formule « A » peut être également sollicité suivant les conditions précédemment énoncées.

L'intéressé doit faire également signer un certificat d'origine pour le café ou certificat d'origine ICC-1 pour le cacao. Si le produit est destiné vers un pays de la CARICOM et fait partie des 42 lignes tarifaires pour lesquelles elle a octroyé des préférences unilatérales, l'exportateur doit solliciter un certificat d'origine CARICOM.

9.3 Informations commerciales importantes:

Les informations ci-contre y sont incluses en vue de renseigner sur les relations externes de la République, lesquelles relations donnent accès à de potentiels marchés pour nos biens et services.

En effet, la République d'Haïti développe des relations économiques internationales (bilatérales et multilatérales) multiformes dans diverses régions du monde.

- Elle est membre à part entière de l'Organisation mondiale du commerce (OMC);
- Elle fait partie du Marché commun caribéen (CARICOM);
- Elle est membre de CariForum, organisation régionale composée des pays du Caricom et de la République Dominicaine ;
- Elle est membre fondateur du Système économique pour l'Amérique latine et la Caraïbe (CEPAL);
- Elle est membre de l'Association de Etats de la Caraïbe (AEC);

Le Gouvernement haïtien a signé le 13 mars 1996 une déclaration conjointe avec la République Dominicaine instituant la commission mixte haïtiano-dominicaine.

9.3.1 Accords bilatéraux

Les accords commerciaux bilatéraux auxquels la République d'Haïti a adhéré ne visent pas à proprement parler le libre échange, mais ce sont des accords cadres établis selon le principe de la nation la plus favorisée (NPF). De tels accords ont été signés avec l'Allemagne, l'Angleterre, les Bahamas, la Chine, la Colombie, le Danemark, l'Italie, l'Islande, l'Israël, le Japon, le Liberia et la République Dominicaine. Haïti a adhéré également à l'accord Petro Caribe mis en œuvre par le Venezuela au bénéfice de certains pays de la Caraïbe pour leur approvisionnement en produits pétroliers. Elle adhère également à plusieurs autres accords tels que :

- L'Accord international sur le cacao (OICC);
- Fonds commun pour les produits de base ;
- L'Accord international sur le blé ;
- L'Accord international sur le sucre.

Il est important de mentionner qu'Haïti se trouve en processus de ratification de l'accord sur le café de 2007.



QUELS SONT LES MOYENS (APPUI, INCITATIFS) QUI SONT MIS À VOTRE DISPOSITION ?

10.1) Les Programmes d'appui du Ministère du Commerce et de l'Industrie

Le Ministère du Commerce et de l'Industrie a mis en place, à travers le CDEE et les SAE, plusieurs programmes d'appui destinés aux entreprises et aux entrepreneurs. L'objectif étant de vous accompagner de l'idée de votre projet jusqu'à l'accès aux marchés de vos produits. Vous êtes définitivement conseillé de rentrer en contact avec les SAE pour savoir comment bénéficier de ces programmes.

Nous vous proposons un résumé de quelques programmes et initiatives du Ministère conçus dans une logique d'appui et d'accompagnement des entrepreneurs haïtiens qui sont confrontés à de multiples problèmes tant sur le plan managérial que sur le plan d'accès aux marchés.



Bureau Haïtien de Normalisation



Information Utiles

Directrice :
Michèle B. Paultre

Address :
Sonapi Métropolitain
Blvd des Industries,
Route de l'Aéroport,
Port-au-Prince, Haïti.

Assistante :
Téléphone : (509)22305804

E-mail :
bhn@mci.gouv.ht

Le Bureau Haïtien de Normalisation est un organisme qui est placé sous la tutelle du Ministère du Commerce et de l'Industrie et qui a pour principales attributions d'élaborer et d'homologuer les normes nationales et participer à l'établissement des normes régionales et internationales ; assurer la promotion de la culture qualité par des activités de sensibilisation et d'information sur toute l'étendue du territoire ; réaliser des formations dans les domaines de la qualité et gérer le système national de métrologie industrielle.



Programme de Développement des Fournisseurs



Information Utiles

Coordonnateur :
Jameson SALOMON

Address :
Sonapi Métropolitain
Blvd des Industries,
Route de l'Aéroport,
Port-au-Prince, Haïti.

Site web :
www.mci.gouv.ht

Le Programme de Développement des Fournisseurs entend mettre en place des systèmes qui optimisent le développement des fournisseurs dans des chaînes de production caractérisées par la coexistence de



Micro-Parc Industriel

MPI

Le micro-parc industriel est conçu comme une structure munie d'équipements, d'expertise technique et de capacité de gestion qui permet de mutualiser des services ou du capital fixe dont les coûts d'acquisition sont prohibitifs pour l'entrepreneur individuel. Cette structure va apporter les infrastructures nécessaires de base (eau, électricité, sécurité etc) ; les infrastructures de production ou de transformation; l'assistance technique du point de vue des activités de création de valeur et assistance technique à la gestion; l'accès à des financements sécurisés etc.

Information Utiles

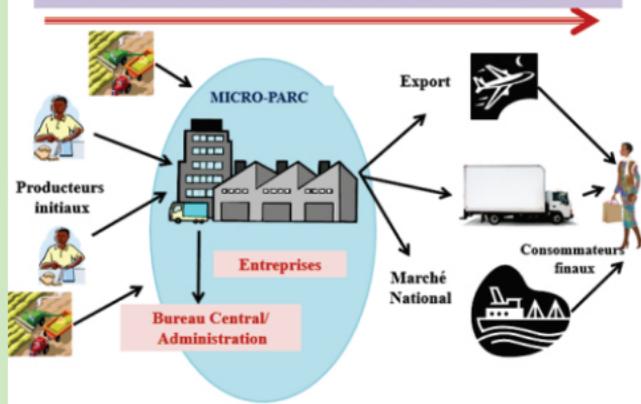
Directeur:

Monsieur Fritz Chery

Address :

Sonapi Metropolitain
Blvd des Industries,
Route de l'Aéroport.
Port-au-Prince, Haïti.

PROCESSUS DE CREATION DE VALEURS



Guichet Unique Electronique



Le Guichet Unique Électronique (GUE) est le résultat d'un ambitieux projet visant à simplifier le processus d'enregistrement d'une Société Anonyme (S.A) en Haïti, tout en respectant les prescrits de la législation actuelle.

Information Utiles

Directeur :

Rodrigue JOSAPHAT

Address :

Sonapi Metropolitain
Blvd des Industries,
Route de l'Aéroport.
Port-au-Prince, Haïti.

Site web :

www.mci.gouv.ht

E-mai :

daj@mci.gouv.ht

Enregistrement d'une société anonyme en 10 jours, une réalité en Haïti





Centre de Développement de l'Entreprise et de l'Entrepreneuriat



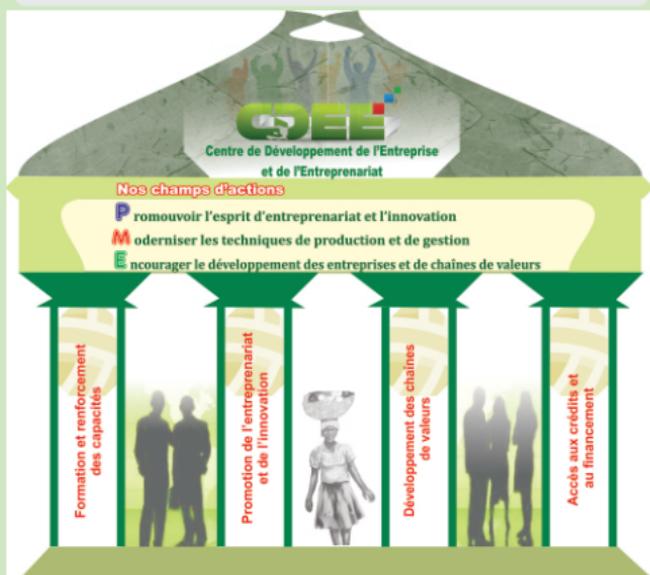
Le CDEE est une entité du MCI dont l'objectif principal est la promotion de l'entrepreneuriat et l'accompagnement technique et financier des entreprises.

Information Utiles

Coordonnateur Général
Monsieur Jeliel A. DARIUS

Address :
Sonapi Métropolitain
Blvd des Industries,
Route de l'Aéroport,
Port-au-Prince, Haïti.

Email :
cdee@mci.gouv.ht



Services d'Appui aux Entreprises



Services d'Appui aux Entreprises

Le Service d'Appui aux Entreprises est le regroupement de tous les outils d'appui aux entreprises du MCI dans une seule structure technique et administrative afin d'apporter un support de proximité aux MPME se trouvant dans les dix départements géographiques du pays.

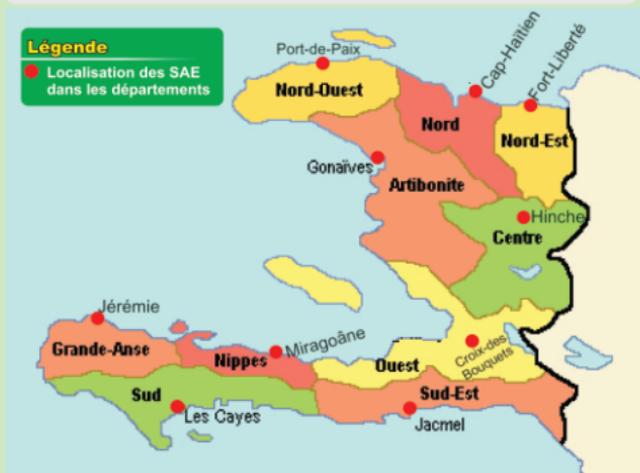
Information Utiles

Coordonnateur Générale
Monsieur Jeliel A. DARIUS

Address :
Sonapi Métropolitain
Blvd des Industries,
Route de l'Aéroport,
Port-au-Prince, Haïti.

Site web :
www.mci.gouv.ht

E-mail :
cdee@mci.gouv.ht





CACCÉRATEUR D'ENTREPRISES



Ce programme cherche à apporter aux petites entreprises les fonds, les compétences de gestion de projet et l'assistance technique nécessaires pour renforcer leur business et être considérées comme suffisamment solvables par la banque pour avoir accès au crédit.

Information Utiles
 Coordonnateur Générale
 Monsieur Jeliel A. DARIUS

Address :
 Sonapi Métropolitain
 Blvd des Industries,
 Route de l'Aéroport.
 Port-au-Prince, Haïti.

Site web :
www.mci.gouv.ht

E-mai :
cdee@mci.gouv.ht

| Description des segments de la pyramide | Description du type d'intervention | |
|---|-------------------------------------|--|
| | Fenêtres standards du secteur privé | Taux d'intérêt du marché |
| | Productive Haïti | Taux d'intérêt mixte |
| | Productive Haïti | Taux d'intérêt mixte |
| | Accélérateur | i. Taux= 0 (Remboursement requis) |
| | Micro-parcs | ii. Taux= 0 (Aucun remboursement ; incentive compatible) |



Jeunes Entrepreneurs Innovants



Le programme JEI est un concours qui vise à promouvoir l'esprit d'entrepreneuriat et l'innovation chez les jeunes sur l'ensemble du territoire.

Directeur Général
 Monsieur Jeliel A. DARIUS

Address :
 Sonapi Métropolitain
 Blvd des Industries,
 Route de l'Aéroport.
 Port-au-Prince, Haïti.

Email :
cdee@mci.gouv.ht





Programme de Soutien au Micro Entreprise



Le PSME est programme qui vise à fournir un soutien financier et un encadrement technique aux micro-entreprises tout en leur garantissant l'accès aux marchés.

Information Utiles

Coordanateur
Duquesne Prophete

Site web :
www.mci.gouv.ht

Téléphone
(509)2811-1417



10.2) Autres incitatifs

Les avantages liés au code d'investissement

Le code d'investissement consacre la liberté d'entreprise et interdit toute ingérence de la part de l'Etat dans les affaires des entreprises privées hormis le cas de faire respecter les normes et lois en vigueur. La loi portant sur le code d'investissement modifiant le décret du 30 octobre 1989 en ses articles 9 à 11 consacre aussi le principe de non discrimination.

Entre autres, l'article 19 énumère sept (7) types d'investissements bénéficiant d'avantages incitatifs.

Ce sont les investissements tournés exclusivement vers l'exportation et la réexportation et /ou réalisés dans l'agriculture, dans l'artisanat, dans l'industrie nationale, dans le tourisme et les services associés, dans les zones franches ou encore dans les autres secteurs et régimes spéciaux.

L'article 27 de cette loi présente les avantages qui s'y rapportent. Voir Le Moniteur, spécial No. 4, Mardi 3 novembre 2002.

Les prérogatives du Code des investissements

Les investissements sont régis par le droit commun. Toutefois, l'Etat détermine certains secteurs qu'il considère comme prioritaires et qui bénéficieraient de certains avantages douaniers et fiscaux. Ces investissements privilégiés sont régis par le Code des investissements et la loi sur les zones franches.

L'impact recherché se situe à plusieurs niveaux :

- Condition optimale de production
- Réalisation des activités de formation
- Protection de l'environnement
- Elimination de toute restriction liée à la nationalité
- Liberté et sécurité pour l'investisseur
- Simplification des facilités administratives de son revenu
- Facilitation de l'activité économique
- Promotion de l'initiative privée
- Promotion des zones franches
- Protection des droits de propriété

L'adhésion d'Haïti à l'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA) et au Centre international des règlements des différends (CIRDI) constitue des supports nécessaires à toute politique d'investissement.

Les incitations fiscales et douanières sont de plusieurs ordres :

- Exonération totale de l'impôt sur le revenu ne dépassant pas 15 années consécutives ;
- Après une période d'exonération totale, le revenu sera imposable de 15% sur cinq autres années ;
- Exemption des frais de vérification ;
- Dépréciation accélérée sur les matériels et équipements, mobilier d'exploitation, exonération des taxes communales, réception faite du droit fixe de patente pour une durée ne dépassant pas 15 années ;

En cas de rénovation, rééquipement, agrandissement d'entreprises, elles ne pourront bénéficier que :

- d'une exonération fiscale et douanière sur les importations de bien et de matériels ;
- d'une dispense de dépôt de garanties prévues au code douanier pour les biens en adhésion temporaire.

Avantages douaniers et fiscaux spécifiques pour chaque secteur considéré comme prioritaires.